

**О. И. ДЕГТЯРЕВА  
Т. Н. ПОЛЯНОВА  
С. В. САРКИСОВ**

# **ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Рекомендуется Академией народного хозяйства  
при Правительстве Российской Федерации  
в качестве учебного пособия для программ  
подготовки управленческого персонала

АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

---

ИЗДАТЕЛЬСТВО "ДЕЛО"  
МОСКВА 1999

## ОБ АВТОРАХ:

**О.И. Дегтярева**

канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента и маркетинга МГИМО МИД РФ.  
Автор многих работ в области международного бизнеса и внешней торговли РФ.  
Стажировалась в университетах и международных компаниях Великобритании,  
Германии, Японии и других стран

**Т.Н. Полянова**

канд. экон. наук, доцент кафедры международных транспортных операций и логистики  
МГИМО МИД РФ. Автор многих работ в области международных транспортных  
операций, логистики и страхования во внешнеэкономических связях. Стажировалась  
во многих транспортных компаниях за рубежом

**С.В. Саркисов**

канд. экон. наук, доцент, зам. декана факультета академических программ обучения  
АНХ при Правительстве РФ. Автор учебников, учебных пособий и многих статей по  
проблематике международного транспорта и логистики. Стажировался в университетах  
США, Великобритании и других стран

**Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В.**

Д26

**Внешнеэкономическая деятельность: Учебное пособие.** — М.: Дело,  
1999. — 320 с.

ISBN 5—7749—0143—2

В учебном пособии изложены основные материалы по ведению внешнеэкономической деятельности предприятия, выстроенные в логической последовательности, как это имеет место в современных условиях. Раскрываются сущность и содержание договоров купли-продажи, техники ведения коммерческих переговоров с иностранным партнером, вопросы страхования и исполнения контрактов. Цель книги — помочь менеджерам овладеть знаниями по организации и технике внешнеэкономической деятельности и ведению экспортно-импортных операций.

Рассчитано на лиц, самостоятельно изучающих внешнеэкономическую деятельность предприятия, руководящий состав и сотрудников, задействованных в принятии управленческих решений в данной сфере экономики, а также на преподавателей, студентов вузов и слушателей школ бизнеса.

ББК 65.298

*Учебное пособие*

**Ольга Ильинична ДЕГТЯРЕВА,  
Татьяна Николаевна ПОЛЯНОВА,  
Сергей Васильевич САРКИСОВ**

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Гл. редактор Ю.В. Луизо. Зав. редакцией Г.Г. Кобякова. Редактор О.В. Кирьязов. Художник  
Н.Н. Сенько. Компьютерная подготовка оригинал-макета Н.И. Усанова.  
Технический редактор Л.А. Зотова. Корректоры Ф.Н. Морозова, Л.М. Малова

ЛР № 064377 от 04.01.96 г.

Гигиеническое заключение № 77.99.1.953.П.232.12.98 от 10.12.98 г.

Подписано в печать 20.04.99. Формат 70 × 100<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.

Печать офсетная. Усл. печ. л. 26,0. Тираж 5000 экз. Заказ № 701. Изд. № 136.

Издательство "Дело"

117571, Москва, пр. Вернадского, 82

Коммерческий отдел — тел. 433-25-10, 433-25-02

E-mail: delo@centro.ru

Отпечатано в Московской типографии № 6 Комитета Российской Федерации по печати  
109088, Москва, Ж-88, Южнопортовая ул., 24

ISBN 5—7749—0143—2

© О.И. Дегтярева, Т.Н. Полянова, С.В. Саркисов, 1999  
© Издательство "Дело", оформление, 1999



---

# ОГЛАВЛЕНИЕ

|                   |   |
|-------------------|---|
| ПРЕДИСЛОВИЕ ..... | 5 |
|-------------------|---|

## ЧАСТЬ I ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

|                                                                                                       |            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Раздел I. Коммерческие операции в системе<br/>внешнеэкономических связей .....</b>                 | <b>8</b>   |
| Глава 1. Международные коммерческие операции: сущность,<br>содержание и виды .....                    | 8          |
| Глава 2. Выбор и изучение партнеров при выходе на зарубежные<br>рынки .....                           | 22         |
| Глава 3. Подготовка международных торговых сделок, анализ<br>и расчет контрактных цен .....           | 35         |
| Глава 4. Основные условия внешнеторговых контрактов .....                                             | 46         |
| Глава 5. Торгово-посреднические операции на мировом рынке ...                                         | 67         |
| Глава 6. Виды внешнеторговой документации .....                                                       | 81         |
| <b>Раздел II. Переговоры с зарубежными партнерами, деловая<br/>переписка и деловой протокол .....</b> | <b>91</b>  |
| Глава 7. Подготовка коммерческих предложений и запросов<br>для иностранного партнера .....            | 91         |
| Глава 8. Подготовка и проведение переговоров с зарубежными<br>партнерами .....                        | 100        |
| Глава 9. Основы делового протокола .....                                                              | 113        |
| Литература по курсу .....                                                                             | 120        |
| <i>Учебно-методические материалы .....</i>                                                            | <i>124</i> |

## ЧАСТЬ II БАЗИСНЫЕ И ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

|                                                                                  |            |
|----------------------------------------------------------------------------------|------------|
| Глава 1. Общая характеристика базисных условий контрактов<br>купли-продажи ..... | 134        |
| Глава 2. Основные обязанности сторон по базису поставки .....                    | 141        |
| Глава 3. Транспортные условия торговых сделок .....                              | 152        |
| Литература по курсу .....                                                        | 160        |
| <i>Учебно-методические материалы .....</i>                                       | <i>161</i> |

**ЧАСТЬ III**  
**ОРГАНИЗАЦИЯ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ**  
**И УПРАВЛЕНИЕ ЕЮ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ**  
**СВЯЗЯХ (ОСНОВЫ ЛОГИСТИКИ)**

|                                                                                                                            |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Глава 1.</b> Основное содержание процесса организации и доставки товаров и управление ею. Концепция логистики . . . . . | 176 |
| <b>Глава 2.</b> Техничко-экономические особенности отдельных видов транспорта. Категории грузов. Виды сообщений . . . . .  | 184 |
| <b>Глава 3.</b> Транспортно-экспедиторские операции с грузами . . . . .                                                    | 190 |
| <b>Глава 4.</b> Организация доставки товаров морским транспортом и управление ею . . . . .                                 | 196 |
| <b>Глава 5.</b> Организация доставки товаров железнодорожным транспортом и управление ею . . . . .                         | 211 |
| <b>Глава 6.</b> Организация доставки товаров автомобильным транспортом и управление ею . . . . .                           | 233 |
| <b>Глава 7.</b> Организация доставки товаров при воздушных перевозках и управление ею . . . . .                            | 243 |
| <b>Литература по курсу</b> . . . . .                                                                                       | 255 |
| <i>Учебно-методические материалы</i> . . . . .                                                                             | 256 |

**ЧАСТЬ IV**  
**СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ ПРИ ИСПОЛНЕНИИ**  
**КОНТРАКТОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ**

|                                                                                               |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Глава 1.</b> Понятие и содержание страхования грузов . . . . .                             | 264 |
| <b>Глава 2.</b> Регулирование страхования грузов в Российской Федерации . . . . .             | 271 |
| <b>Глава 3.</b> Страховые риски и условия страхования грузов . . . . .                        | 277 |
| <b>Глава 4.</b> Порядок заключения, виды и основное содержание договора страхования . . . . . | 284 |
| <b>Глава 5.</b> Взаимоотношения сторон при наступлении страхового случая . . . . .            | 294 |
| <b>Литература по курсу</b> . . . . .                                                          | 302 |
| <i>Учебно-методические материалы</i> . . . . .                                                | 303 |

---

## ПРЕДИСЛОВИЕ

В учебном пособии “Внешнеэкономическая деятельность” рассматриваются различные организационные и технические аспекты осуществления внешнеэкономических коммерческих операций, проблемы повышения эффективности и совершенствования организационных форм и методов этой деятельности.

В ч. I “Организация и техника внешнеторговых операций” изучаются вопросы организации и техники международных коммерческих операций: подготовка и заключение международных торговых сделок, содержание контрактов купли-продажи при прямых связях между контрагентами, осуществление операций через посредников, операции, совершаемые на товарных биржах, аукционах и торгах. Здесь рассматриваются также коммерческие операции в области международного обмена научно-техническими знаниями, техническими услугами, услугами по выполнению арендных операций, операций по международному туризму, а также коммерческая деятельность фирм по реализации соглашений о международном производственно-техническом сотрудничестве.

В двух последующих частях “Базисные и транспортные условия контрактов купли-продажи” и “Организация доставки товаров и управление ею во внешнеэкономических связях (основы логистики)” речь идет о различных аспектах исполнения контрактов. Что необходимо предпринять, чтобы доставить товар в срок и без потерь? Как рационально и недорого организовать перевозку? Каким видом транспорта доставить товар и какой маршрут выбрать? Прибегнуть ли к услугам посредников-экспедиторов или организовать и осуществить доставку самим? Вопросов возникает много. Именно на их решение и рассчитано данное учебное пособие. Внимательно изучив материал книги, менеджер предприятия, ведущего внешнеэкономическую деятельность, сможет получить правильный ответ на все вышеперечисленные, а также многие другие вопросы, связанные с организацией и осуществлением доставки товара.

Страхование гарантирует собственникам груза возмещение ущерба при гибели имущества и потери дохода, создавая защищенность имущественных интересов компаний при наступлении неблагоприятных собы-

тий. Это объективно способствует возрастанию осознанной необходимости в страховании имущественных интересов. Часть IV “Страхование грузов при исполнении контрактов купли-продажи” обстоятельно информирует о процессе страхования грузов и связанных с ним условий исполнения контракта, способах его заключения, видах и существенных элементах договора страхования, и наконец, о действиях, выполнение которых поможет своевременно получить страховое возмещение. Все вопросы данной части направлены на повышение эффективности процесса страхования, сокращение непредвиденных расходов и принятие правильных управленческих решений по вопросам страховой защиты внешнеторговых контрактов.

Преподавание основ теории и практики осуществления операций в области внешнеэкономической деятельности направлено на усвоение необходимого комплекса теоретических и практических навыков коммерческой работы. В рамках учебного пособия приобретаются знания и навыки, необходимые для успешного осуществления внешнеэкономического сотрудничества с зарубежными партнерами.

*Авторы*

# *Часть I*

---

## **ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ**

**УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ  
И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ**

# Раздел I

## КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

### Глава 1

#### МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ: СУЩНОСТЬ, СОДЕРЖАНИЕ И ВИДЫ

#### Международная коммерческая деятельность

*Международная коммерческая деятельность* представляет собой ряд взаимосвязанных операций, обслуживающих международный обмен материальными ценностями и услугами. Для того чтобы совершить такой обмен, необходимо:

- найти покупателя;
- заключить с ним сделку-договор, в котором оговариваются все условия;
- исполнить договор.

Такие действия носят коммерческий характер, а когда сделка осуществляется с иностранными контрагентами, то она рассматривается как *внешнеэкономическая деятельность фирмы*.

*Внешнеэкономический комплекс* любой страны составляет совокупность отраслей, подотраслей, объединений, предприятий и организаций, систематически производящих и реализующих экспортные ресурсы всех видов, потребляющих импортные товары (услуги) и осуществляющих все виды внешнехозяйственной деятельности.

Внешнеэкономическая деятельность реализуется на уровне как государственных органов власти и управления, так и хозяйственных организаций. В первом случае она направлена на установление межгосударственных основ сотрудничества, создание правовых и торгово-политических механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности экономических связей, во втором проявляется в заключении и исполнении контрактов и иных договоров в пределах гражданского права.



**Основными направлениями** внешнеэкономической деятельности возмездного характера являются внешняя торговля, технико-экономическое и научно-техническое сотрудничество.

**Внешнеторговая деятельность** представляет собой обмен товарами в вещественно-материальной форме и услугами, связанными с осуществлением товарооборота.

**Технико-экономическое сотрудничество** включает содействие в области промышленного и гражданского строительства и предоставление услуг инженерно-технического характера.

Внешнеэкономическая деятельность в сфере **научно-технического сотрудничества** представляет собой обмен достижениями науки и техники и совместное осуществление научно-технических работ.

Экономические связи с зарубежными фирмами и организациями реализуются путем проведения **коммерческих операций**, т.е. определенных технических приемов по подготовке и проведению торгового сотрудничества. В соответствии с основными направлениями внешнеэкономической деятельности можно выделить операции по купле-продаже товаров, по технико-экономическому и научно-техническому сотрудничеству.

## **Содержание понятия “внешнеторговая сделка” и основные виды внешнеторговых сделок**

Внешнеторговые операции осуществляются на основе заключаемых сделок. Международная торговая сделка является правовой формой, опосредующей международные коммерческие операции.

Под **международной торговой сделкой** понимается договор (соглашение) между двумя или несколькими сторонами (коммерческими предприятиями, фирмами), находящимися в разных странах, в котором устанавливаются согласованные условия поставки установленного количества товарных единиц и(или) оказания определенных услуг. Другими словами, сделка считается международной, если в юридическом адресе партнеров по сделке указаны разные государства.

Договор купли-продажи не считается международным, если он заключен между сторонами разной государственной (национальной) принадлежности, коммерческие предприятия (фирмы) которых находятся на территории одного государства (например, между филиалами и дочерними компаниями фирм разных стран, находящимися на территории одной страны).

В то же время договор признается международным, если он заключен между сторонами одной государственной (национальной) принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории разных государств.

Такое толкование договора содержится в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Венская конвенция 1980 г.)



и в Гаагской конвенции о праве, применимом к договорам международной купли-продажи (1985 г.).

Все многообразие сделок в международной торговле классифицируется в зависимости *от предмета (объекта)* сделки:

купи-продажи товаров;

купи-продажи услуг;

купи-продажи объектов интеллектуальной собственности.

Классификацию внешнеторговых сделок можно провести также в зависимости *от каналов сбыта* и характера взаимоотношений между сторонами. В этом случае различаются сделки *напрямую*, т.е. между производителями и потребителями товаров и услуг, и сделки *косвенные*, т.е. с участием третьего лица—посредника.

### Сделки по купле-продаже товаров

Сделки купли-продажи товаров в материально-вещественной форме являются традиционными для международной торговли и для практики внешнеторговой деятельности фирм нашей страны. По этой сделке продавец обязуется передать товар в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель — принять товар и уплатить за него согласованную денежную сумму. Сделки купли-продажи товаров могут присутствовать в качестве составного элемента и в других видах сотрудничества — технико-экономическом и научно-техническом.

Основными видами операций в торговле товарами являются *экспортные и импортные операции*. При этом экспортные операции подразумевают деятельность, связанную с продажей и вывозом за границу товаров для передачи их в собственность иностранному контрагенту; импортные — деятельность по закупке и ввозу иностранных товаров для последующей реализации их на внутреннем рынке своей страны.

Разновидностями экспортно-импортных операций являются *реэкспортные и реимпортные операции*. К первым относятся операции, предусматривающие вывоз за границу ранее купленного на другом рынке товара, не подвергнувшегося в реэкспортирующей стране какой-либо переработке.

*Реэкспортные операции* могут возникать в коммерческой практике в различных ситуациях, но чаще всего реэкспорт возникает в двух случаях:

а) как составная часть более сложной операции;

б) с целью получения прибыли на разнице в ценах.

В первом случае реэкспортные операции могут применяться при осуществлении крупных проектов, например при строительстве объектов с помощью иностранных фирм. Практика показывает, что иностранный поставщик часто осуществляет закупки отдельных видов материалов и оборудования в третьих странах. При этом товары отправляются в страну, реализующую проект, без завоза в страну реэкспорта.

Во втором случае эти операции могут быть названы торговым реэкспортом. Торговые фирмы многих стран весьма часто прибегают к опера-

циям по перепродаже товара, используя с целью получения прибыли разницу в ценах на один и тот же товар на различных рынках. В этом случае реэкспорт также осуществляется ими без завоза товара в свою страну. Такие операции по сути не относятся к экспорту или импорту данной страны, хотя и учитываются таможенной статистикой.

При осуществлении реэкспортных операций товар, как правило, не подвергается переработке. Могут, однако, быть произведены незначительные операции, не меняющие наименования товаров: смена упаковки, нанесение специальной маркировки и т. д., т. е. операции, подготавливающие товар к реэкспорту в соответствии с требованиями стран потребления.

Если стоимость дополнительных операций по переработке товара превысила половину (50%) его экспортной цены, согласно торговой практике товар меняет наименование и более не считается реэкспортным, а операции по его продаже превращаются в экспортные.

**Реимпортные операции** связаны с ввозом из-за границы ранее вывезенных отечественных товаров, не подвергшихся там переработке. Ими могут быть товары, не проданные на аукционе, возвращенные с консигнационного склада, забракованные покупателем и др.

Товары в материально-вещественной форме являются объектами **товарообменных сделок**, которые предполагают обмен различными товарами между сторонами сделки. Все виды товарообменных сделок объединяются понятием “встречные сделки”.

В международной практике существуют различные классификации встречных сделок. Так, эксперты ООН выделяют три вида сделок: *бартерные, торговые компенсационные и промышленные компенсационные*.

Специалисты Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) делят международные встречные сделки на две категории — *торговую компенсацию и промышленную компенсацию*. *Торговая компенсация* определяется как одна краткая операция на небольшую или умеренную сумму, включающая обмен крайне разнородными товарами, обычно органически не связанными между собой. Эта сделка завершается в пределах 36 месяцев. Под *промышленной компенсацией* понимаются сделки на более крупную сумму, обычно соответствующую продаже промышленного оборудования или готовых предприятий; при этом существует связь между продаваемыми товарами.

В целом же виды международных компенсационных сделок можно представить следующим образом.

### ***Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе***

1. Сделки с единовременной поставкой:  
бартерные сделки,  
прямая компенсация.
2. Сделки с длительными сроками исполнения:

базовые соглашения,  
соглашения о товарообмене на основе писем-обязательств,  
протоколы о товарообмене.

### ***Компенсационные сделки на коммерческой основе***

1. Краткосрочные компенсационные соглашения:  
частичная компенсация,  
полная компенсация,  
трехсторонняя компенсация,
2. Встречные закупки:  
параллельные сделки,  
джентльменские соглашения,  
соглашения с передачей финансовых обязательств.
3. Авансовые закупки.

### ***Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве***

1. Крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров:  
соглашения, в которых обязательства по компенсации превышают стоимость поставляемых товаров;  
соглашения, в которых обязательства по закупкам равны или ниже стоимости поставляемого оборудования.
2. Сделки о “разделе продукции”.
3. Сделки “развитие—импорт”.

***Товарообменные и компенсационные сделки на безвалютной основе*** предполагают оплату поставок в товарной форме, когда продажа одного или нескольких товаров одновременно увязывается с покупкой другого товара и расчеты в денежной форме не производятся. Такие сделки различаются по срокам и характеру поставок и могут осуществляться и одновременно, и с длительным сроком исполнения.

***Сделки с единовременной поставкой*** делятся на бартерные и с прямой компенсацией. ***Бартерные сделки*** предусматривают обмен согласованных количеств одного товара на другой. В соглашении либо указывается количество взаимопоставляемых товаров, либо оговаривается сумма, на которую стороны обязуются поставить товары. При определении стоимости взаимопоставляемых товаров оценка делается на основе мировых цен с учетом расходов на товародвижение, хотя иногда встречается и отход от текущих цен мирового рынка. Бартерные сделки предусматривают, как правило, практически одновременную поставку согласованных товаров в указанные пункты назначения, разрыв между поставками не превышает одного года.

*Прямая компенсация* также предполагает взаимную поставку товаров на равную стоимость без расчетов в валюте. Отличие от бартерной сделки состоит в том, что стороны согласуют цены на взаимопоставляемые товары. В такой сделке фигурируют, как правило, не два товара, а несколько. В результате переговоров партнеры вырабатывают два списка взаимопоставляемых товаров и прилагают их к компенсационному соглашению как его неотъемлемую часть. В отличие от бартерных сделок в прямых компенсационных соглашениях может предусматриваться неконвертируемое денежное сальдо, которое должно быть израсходовано в стране кредитора. По срокам взаимные поставки практически совпадают. Такого рода сделки обычно заключаются между универсальными торговыми фирмами, экспортно-импортными фирмами, оптовыми и розничными фирмами разных стран, выступающими с широкой номенклатурой предлагаемых на рынке изделий.

Все остальные взаимоувязанные сделки сохраняют лишь внешнюю форму безденежного обмена. Фактически же все операции в рамках этих сделок обслуживаются деньгами.

*Товарообменные соглашения с длительными сроками исполнения* заключаются обычно крупными компаниями со своими контрагентами. Эти соглашения оформляются в виде общих протоколов, содержащих списки взаимопоставляемых товаров. На основе протоколов стороны впоследствии заключают серии отдельных контрактов. В некоторых соглашениях весь товарообмен определяется "в общем виде", т. е. поставки и встречные поставки не увязываются с конкретными сделками.

Товарообменные соглашения могут принимать различную форму. Так, *базовые соглашения* применяются крупными компаниями, имеющими на зарубежных рынках самостоятельные подразделения. Во избежание множества отдельных сделок по встречным закупкам фирма заключает базовое соглашение с какой-либо одной организацией в стране-импортере, которое позволяет ей сгруппировать все встречные закупки на длительный период. При расчетах по базовым соглашениям используется специально разработанный банковский механизм, осуществляющий безвалютные расчеты по взаимным обязательствам.

*Соглашения о товарообмене на основе писем-обязательств* предполагают обмен списками товаров, в которых партнеры взаимно заинтересованы (обычно на период 3—5 лет). Определив номенклатуру товаров, стороны в письмах-обязательствах указывают общее количество товаров, подлежащих обмену. Письмо-обязательство не содержит условий о ценах на отдельные товары, не дает каких-либо прав каждому партнеру и не определяет их обязательств. Обычно конкретное количество взаимопоставляемых товаров определяется в ходе переговоров, проводимых в конце года, предшествующего году поставки. Цены и сроки поставок могут согласовываться ежеквартально или 1—2 раза в год. Письма-обязательства не требуют безусловной увязки поставок одной стороны с отдельными встречными закупками на протяжении обусловленного периода. Продажа и закупка товаров осуществляются обеими сторонами независимо друг от друга, но с условием, что годовой объем продаж товаров в каж-



дом направлении остается в рамках предусмотренного общего объема товарооборота.

*Протоколы о товарообмене* служат для подписавших их сторон основой достижения сбалансированного взаимного товарообмена в течение определенного установленного периода, при этом предусматривается последовательное расширение ассортимента продаж и закупок.

*Компенсационные сделки на коммерческой основе* предполагают встречную поставку товаров в течение установленного срока (периода) на основе либо только контракта купли-продажи, либо контракта купли-продажи и прилагаемых к нему соглашений о встречных или авансовых закупках. Эти сделки имеют согласованный механизм финансовых расчетов при наличии товарных и финансовых потоков в каждом направлении. При этом финансовые расчеты между сторонами могут осуществляться как путем перевода иностранной валюты, так и через урегулирование взаимных клиринговых претензий.

Договоры купли-продажи, используемые в компенсационных сделках, не отличаются от договоров обычной купли-продажи, поскольку используется тот же механизм расчетов.

Компенсационные сделки на коммерческой основе бывают кратко- и среднесрочными и подразделяются на три вида:

- краткосрочные компенсационные сделки;
- сделки по встречным закупкам;
- сделки по авансовым закупкам.

Каждый конкретный вид сделки основан на определенной договорной форме.

Краткосрочные компенсационные сделки делятся на сделки с частичной компенсацией, сделки с полной компенсацией и трехсторонние компенсационные сделки.

*Сделки с частичной компенсацией* предполагают покрытие определенной и согласованной доли экспорта закупкой товаров в стране импорта, а остаток оплачивается денежными средствами.

*Сделка с полной компенсацией* означает закупку товаров на сумму, равную или превышающую по стоимости поставки экспортера.

*Трехсторонняя компенсационная сделка* предполагает участие в ней посредника и третьей стороны. Встречная поставка осуществляется в третью страну, а экспортеру платит получатель товара (как правило, в конвертируемой валюте). Платежные операции по такой сделке обычно осуществляются переводом платежей с использованием посредника. Схема сделки выглядит следующим образом. Крупная фирма поставляет товары партнеру из другой страны, не имеющему для оплаты свободно конвертируемой валюты. Этот партнер поставляет товары в третью страну (обычно с расчетами в клиринговой валюте), а их получатель переводит деньги выбранному посреднику. И хотя посредник получает средства платежа в клиринговой валюте, сам он производит платеж в пользу первой фирмы в конвертируемой валюте, вычитая из этой суммы свои комиссионные.

Условием таких сделок является возможность посредника использовать клиринговые платежи для собственных закупок в третьих странах или продавать клиринговые валюты.

Под *встречными сделками* понимаются коммерческие сделки, заключенные в виде нескольких связанных контрактов. При этом экспортер соглашается в рамках своих договорных обязательств приобретать товары и услуги у импортера в пределах согласованной доли своих поставок. От краткосрочной компенсации этот вид сделки отличается тем, что она основывается на двух или нескольких контрактах, в которых содержатся обязательства каждого партнера уплатить наличными за полученные поставки.

Встречные закупки завершаются различным образом. Так, *параллельные сделки* предполагают подписание двух отдельных контрактов: одного — на первоначальный экспорт, второго — на встречную закупку. Иногда эти два отдельных контракта связывает базовый контракт, который только фиксирует обязательство экспортера осуществить в течение определенного периода (2—5 лет) встречную закупку у импортера, но не содержит перечня товаров и не определяет их количество, устанавливая только общую стоимость закупок.

*Джентльменское соглашение* не содержит имеющих законную силу обязательств экспортера в отношении встречной закупки, хотя предполагается, что он согласен закупить товары у импортера в неустановленном количестве. Такого рода сделки практикуются между фирмами развитых стран, и они связаны обычно с правительственными закупками военной техники, оборудования для атомных станций.

*Сделки с передачей финансовых обязательств* (сделки типа “свитч”) предполагают передачу экспортером своих обязательств по встречной закупке третьей стороне, обычно крупной торговой фирме. Эти сделки позволяют экспортеру избавиться от реализации товаров по встречной закупке, если он в них не нуждается.

*Авансовые закупки* представляют собой параллельную встречную сделку, но проведенную в обратном порядке. Экспортер обязуется приобрести товары у фирмы-импортера в обмен на ее обязательство закупить впоследствии эквивалентный объем товаров экспортера. Стороны подписывают контракт об авансовой закупке, который содержит положение, предусматривающее, что экспортный контракт будет подписан позднее.

*Компенсационные сделки на основе соглашений о производственном сотрудничестве* предполагают, что поставки промышленного оборудования будут оплачиваться встречными поставками товаров, производимых с помощью закупленного оборудования. Такие сделки могут осуществляться в разных видах. Так, *крупномасштабные долгосрочные компенсационные соглашения с обратной закупкой товаров* предусматривают обычно поставку комплектного оборудования с предоставлением долгосрочных кредитов, с оплатой путем последующих компенсационных встречных поставок (обратных закупок) конечной или связанной продукции — сырья, материалов, готовых изделий и других товаров, производимых на построенном и введенном в эксплуатацию предприятии.



Эти соглашения различаются в зависимости от уровня и размеров поставок. Так, соглашения, в которых обязательства по компенсационным закупкам превышают стоимость поставляемого оборудования, обычно оформляются тремя группами взаимосвязанных контрактов: контрактами на поставку оборудования и предоставление технических услуг; контрактами на поставку конечной продукции на основе долгосрочных контрактов; банковскими соглашениями о предоставлении кредитов. Компенсационные закупки осуществляются в течение длительного времени (20—25 лет) по ценам, устанавливаемым на базе цен мирового рынка.

*Соглашения, в которых обязательства по компенсационным закупкам равны или ниже стоимости поставляемого оборудования*, имеют специфические особенности в зависимости от отраслей промышленности, к которым они относятся. В частности, во многих соглашениях вместо готовой конечной продукции предусматриваются компенсационные поставки промежуточной продукции. Цены могут рассчитываться на базе цен, устанавливаемых местными конкурирующими фирмами, а в ряде случаев — на базе издержек производства предприятий поставщика, с обязательной корректировкой раз в квартал или ежегодно.

*Сделки о “разделе продукции”* обычно заключаются на основе соглашений сторон о строительстве промышленных объектов, преимущественно “под ключ”. Эти сделки предусматривают оплату строительства предприятия поставками производимой на нем продукции в установленной пропорции. Обычно эта доля составляет от 20 до 40% производимой построенным предприятием продукции. Такие сделки получили широкое распространение в добывающей промышленности развивающихся стран в рамках соглашений о сотрудничестве по разработке природных ресурсов с крупными фирмами.

*Сделки “развитие—импорт”* заключаются главным образом в обрабатывающей промышленности и предполагают, что встречные поставки продукции с построенных предприятий будут покрывать затраты иностранной фирмы — поставщика комплектного оборудования и услуг.

В современных условиях, когда встречные закупки все чаще принимают принудительный характер, в договор о встречной закупке включают условие о переуступке экспортером обязательств по встречной закупке третьей стороне. Такая переуступка именуется *цессией*, а третья сторона, принимающая на себя обязательства по встречной закупке, — *цессионером*.

Ряд сделок по купле-продаже товаров носит специфический характер. Это сделки, совершаемые на особых рынках — товарных биржах, международных аукционах и торгах.

### **Внешнеторговые сделки по купле-продаже услуг**

В современных условиях сделки по купле-продаже услуг являются в большинстве случаев самостоятельными операциями, обособленными от сделок по купле-продаже товаров.

Выделяются две группы сделок купли-продажи услуг: *основные* и *обслуживающие* куплю-продажу товаров.

К *основным сделкам* купли-продажи услуг относятся:

сделки по оказанию производственно-технических услуг;

арендные сделки;

сделки по экспорту и импорту туристических услуг;

сделки по консультационным услугам в области информации и совершенствования управления.

*Производственно-технические услуги*, получившие в международной практике название инжиниринговых, представляют собой комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов.

Предоставление на основе договора на инжиниринг полного комплекса услуг и поставок, необходимых для строительства нового объекта, называется *комплексным инжинирингом*. Он включает три отдельных вида инженерно-технических услуг, каждый из которых может быть самостоятельным предметом сделки:

*консультационный инжиниринг*, связанный главным образом с интеллектуальными услугами при проектировании объектов, разработке проекта строительства и контроле за проведением работ;

*технологический инжиниринг*, означающий предоставление заказчику технологии, необходимой для строительства промышленного объекта и его эксплуатации, разработку проектов по энерго- и водоснабжению, транспорту и т.п.;

*строительный и/или общий инжиниринг*, предполагающий поставки оборудования, техники и(или) монтаж установок, включая в случае необходимости инженерные работы.

*Инженерно-консультационные услуги* предоставляются в виде технической документации, результатов исследований, исходных данных для строительства, экономических расчетов, схем, рекомендаций и т.п. Согласно толкованию ЕЭК ООН, сюда входят следующие услуги:

проведение предварительных технико-экономических обоснований и исследований, связанных с общим проектированием;

планирование и подготовка чертежей и смет расходов;

планирование и составление программы финансирования;

подготовка предварительных эскизов, проектной документации, детальных чертежей и спецификаций;

подготовка технических условий для участия в торгах и выдача рекомендаций по поступающим предложениям, оценка предложений о строительстве объектов;

контроль за строительством, изготовлением оборудования, монтажом, наладкой и пуском оборудования в эксплуатацию;

выдача сертификатов о качестве проведенных работ.

**Арендные сделки** — сдача внаем товара иностранному контрагенту. Одна из сторон сделки — арендодатель — предоставляет другой стороне — арендатору — предмет аренды в исключительное пользование на установленный срок за определенное вознаграждение. Наибольшее распространение в международной коммерческой практике приобрела долгосрочная аренда, названная *лизингом*. Объектами лизинга чаще всего являются стандартное промышленное оборудование (включая комплектное), авиационные двигатели, суда, самолеты, электронно-вычислительные машины и др.

Существуют две разновидности лизинговых операций: финансовый лизинг и оперативный лизинг.

**Финансовый лизинг** представляет собой арендную сделку на срок, близкий к сроку службы оборудования, в течение которого происходит полное возмещение всех расходов арендодателя и обеспечение ему установленной прибыли за счет арендных отчислений. Особенностью финансового лизинга является невозможность расторжения договора в течение так называемого основного срока аренды, т.е. срока, необходимого для возмещения расходов арендодателя.

В сделке финансового лизинга участвуют три стороны: арендатор, арендодатель и поставщик оборудования. Арендодатель, который выполняет в этой сделке чисто финансовые функции, заключает два договора: о лизинге — с арендатором и контракт на закупку оборудования — с поставщиком. Сдаваемое в аренду оборудование остается собственностью арендодателя, арендатор имеет право лишь на его временное использование. Арендатор и поставщик оборудования не связаны между собой договорными отношениями, однако арендатор сам выбирает поставщика.

**Оперативный лизинг** представляет собой сделку, не предполагающую компенсацию затрат арендодателя, связанных с приобретением сдаваемого в аренду оборудования, в течение основного срока аренды. Сроки этой сделки, как правило, значительно меньше сроков физического износа оборудования, что предполагает неоднократную сдачу в аренду предмета оперативного лизинга. В оперативном лизинге арендные ставки обычно выше, чем в финансовом, поскольку арендодатель, не имея гарантий полной окупаемости затрат, вынужден учитывать возможный коммерческий риск, повышая цены на услуги.

**Туристические услуги** — широко распространенный в современных условиях вид деятельности. Международный туризм охватывает категорию лиц, выезжающих за границу и не занимающихся там оплачиваемой деятельностью.

Виды туристических услуг, предлагаемых в качестве товара на международном рынке, довольно разнообразны и включают:

услуги по размещению туристов (в гостиницах, отелях, пансионатах, кемпингах);

услуги по перемещению туристов до страны назначения и по стране — объекту туризма различными видами пассажирского транспорта;

услуги по обеспечению туристов питанием;

услуги, направленные на удовлетворение культурных потребностей туристов (посещение театров, концертных залов, музеев, фестивалей, спортивных соревнований, знакомство с памятниками истории и культуры);

услуги, направленные на удовлетворение деловых интересов туристов (участие в конгрессах, симпозиумах, научных конференциях, ярмарках и выставках);

услуги туристам торговых предприятий (продажа сувениров, открыток);

услуги туристам по оформлению документации (паспорта, визы).

Туристические услуги предоставляются либо по отдельным их видам по выбору, либо в комплексе, в рамках так называемых инклюзив-туров или пэкидж-туров.

*Инклюзив-туры* применяются чаще всего при авиационных перевозках, причем стоимость перевозки туриста к месту назначения и обратно определяется на основе специально разрабатываемых инклюзив-тарифов, которые иногда наполовину ниже обычных. Они включают также стоимость размещения туриста в гостинице, питание (полное или частичное) и другие услуги, предоставляемые на определенное число дней пребывания туриста в стране назначения. Общая цена инклюзив-тура должна быть не ниже обычного тарифа (т.е. стоимости транспортировки до данной страны).

*Пэкидж-туры* также предполагают предоставление клиенту полного комплекса услуг, который, однако, может и не включать транспортные расходы. Обычно пэкидж-туры организуются по определенной, заранее рекламируемой программе.

Другая группа сделок по купле-продаже услуг включает *операции по обслуживанию товарооборота*. К этому виду сделок относят операции:

- по международным перевозкам грузов;
- транспортно-экспедиторские;
- по хранению грузов;
- по страхованию грузов;
- по международным расчетам и ряд других.

### **Внешнеторговые сделки по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности**

В этой группе внешнеторговых сделок различают:

- сделки по торговле результатами научно-технических исследований;
- сделки по торговле объектами авторского права.

*Операции по торговле научно-техническими знаниями* связаны с обменом результатами производственных, научных исследований и разработок, имеющих не только научную, но и коммерческую ценность. В качестве товара здесь выступают продукты интеллектуального труда, облеченные в форму патентов, лицензий, товарных знаков, промышленных об-



разцов, представляющих собой часть так называемой промышленной собственности, а также технические знания и опыт, объединяемые понятием “ноу-хау”, что предполагает передачу знаний и опыта путем предоставления технической документации, чертежей, секретов производства, не подлежащих патентованию.

Научно-технические знания поступают в международный оборот на основе либо отношений купли-продажи (при продаже патентов), либо отношений, возникающих в связи с получением временного права пользования результатами научной деятельности на базе международных лицензионных соглашений.

*Лицензионные операции* представляют собой предоставление права стороной-патентовладельцем, именуемым лицензиаром, другой стороне — лицу или фирме, — именуемой лицензиатом, на промышленное и коммерческое использование изобретения, пользующегося патентной защитой, в течение обусловленного срока и за определенное вознаграждение.

Другую группу внешнеторговых сделок по купле-продаже результатов творческой деятельности образуют сделки по возмездному обмену результатами научно-исследовательских работ в области науки, промышленного производства, медицины и т.д. Содержанием указанных сделок является выполнение совместных и заказных научно-исследовательских и проектно-конструкторских работ, исполнение заказов на подготовку научно-технической документации, научного оборудования и опытных образцов изделий и материалов, проведение научно-технических экспертиз, консультаций и т.д.

*Внешнеторговые сделки по объектам авторского права* охватывают сферу духовной жизни и конкретизируются в операциях по уступке и приобретению прав на перевод и издание научной и художественной литературы, постановку театральных спектаклей, издание нот и исполнение музыкальных произведений, совместную постановку кинофильмов, прокат и обмен кинофильмами и телепрограммами.

Во внешнеэкономической коммерческой деятельности используют обычные для международной торговли способы оформления внешнеторговых сделок. Порядок подписания и форма внешнеторговой сделки регулируются международным правом и внутренним законодательством страны. Согласно принятому в настоящее время порядку, внешнеторговые сделки должны заключаться в письменном виде. Под письменной формой сделки подразумевается не только оформление одного документа (контракта), но и обмен письмами, телеграммами, телексами, подписанными представителями направляющей их стороны.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Каковы основные направления современной международной коммерческой деятельности и в чем заключаются особенности каждого из них?
2. Как можно определить понятие “международная торговая сделка”?



3. Какой международный документ является основополагающим для заключения международных контрактов купли-продажи?
4. Как взаимосвязаны между собой понятия "внешнеторговые сделки" и "внешнеторговые операции"?
5. В чем основная специфика реэкспортных сделок?
6. Какие виды товарообменных сделок встречаются в международной торговле?
7. Какие сделки в области услуг относятся к основным, а какие — к обслуживающим?
8. В чем отличие финансируемой лизинговой сделки от оперативной?
9. Что входит в понятие "услуги по комплексному инжинирингу"?
10. В чем особенность результатов научно-технических разработок как объекта международной торговли?

## Глава 2

# ВЫБОР И ИЗУЧЕНИЕ ПАРТНЕРОВ ПРИ ВЫХОДЕ НА ЗАРУБЕЖНЫЕ РЫНКИ

### Фирмы и их классификация

Одно из основных условий для успешного осуществления внешне-торговых операций — выбор подходящего партнера (контрагента).

*Контрагентами* в международной торговле называются стороны, находящиеся в договорных отношениях по купле-продаже товаров или оказанию различного рода услуг.

Иностранцами контрагентами российских организаций выступают фирмы и организации, представляющие противоположную сторону в коммерческой сделке. Контрагентом продавца (экспортера) является покупатель (импортер), подрядчика — заказчик, арендодателя — арендатор, дебитора — кредитор и т.п.

Среди контрагентов можно выделить в зависимости от целей и характера деятельности: фирмы и государственные органы и организации.

Чаще всего при осуществлении конкретных внешнеторговых операций контрагентами выступают фирмы.

Под *фирмой* понимается предприятие, осуществляющее хозяйственную деятельность с целью извлечения прибыли. Фирмы, выступающие на мировом рынке, различаются по виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций, по правовому положению, по характеру собственности, по принадлежности капитала и контролю, по объему операций.

*По виду хозяйственной деятельности и характеру совершаемых операций* фирмы-контрагенты могут быть промышленными, торговыми, транспортными, страховыми, инжиниринговыми, туристическими и др.

*По правовому положению* большая часть фирм является акционерными компаниями или обществами с ограниченной ответственностью (либо близкими к этим специфическим для законодательства отдельных стран формам).

*По характеру собственности* различают частные, государственные и кооперативные фирмы, а *по принадлежности капитала и контролю* — национальные, иностранные и смешанные фирмы.

*По объему операций* выделяют крупные, средние и мелкие компании, причем в различных странах эти понятия не являются одинаковыми.

Установлению деловых отношений с какой-либо конкретной фирмой обычно предшествует поиск фирмы-партнера, который включает:

- исследование структуры фирм соответствующей отрасли или рынка;
- выявление ведущих фирм в отрасли;
- изучение отдельных фирм и определение круга потенциальных контрагентов.

## Выбор партнеров на мировом рынке

Существует много специфических факторов, определяющих выбор торгового партнера, но в то же время есть некоторые общие положения, которыми руководствуются все коммерсанты при осуществлении экспортных и импортных операций.

Выбор контрагента в большой степени зависит от характера внешне-торговой сделки (экспортная, импортная, компенсационная и т.д.), а также от предмета сделки. При этом возникают два вопроса: в какой стране и у какого иностранного контрагента лучше купить (продать) необходимый товар?

Выбирая *страну*, помимо соображений экономического характера учитывается прежде всего характер торгово-политических отношений с ней. Предпочтение отдается тем странам, с которыми имеются нормальные деловые отношения, подкрепленные договорно-правовой основой, и которые не допускают по отношению к нашей стране дискриминации.

При выборе *фирмы* на первое место выходит работа по изучению различных аспектов деятельности потенциальных партнеров. Такими аспектами могут быть:

- а) технологический — изучение технического уровня продукции фирмы, ее технологической базы и производственных возможностей;
- б) научно-технический — сведения об организации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и о затратах на них;
- в) организационный — изучение организации управления фирмы;
- г) экономический — оценка финансового положения и возможностей фирмы;
- д) правовой — изучение норм и правил, действующих в стране потенциального партнера и имеющих прямое или косвенное отношение к сотрудничеству.

Суммируя практический опыт и общепринятые методики оценки потенциальных партнеров, их надежности и выгодности, можно выделить ряд принципов, которые позволяют эффективно вести работу по выбору контрагента.

Первый принцип — необходимо оценить *степень солидности* потенциального партнера. Под степенью солидности фирмы подразумеваются количественные показатели деятельности, масштаб операций, степень платеже- и кредитоспособности, а также степень доверия, которую ей оказывают банки.

Для оценки солидности фирмы можно привлечь и ряд других показателей, такие, как число занятых (в том числе сотрудников, участвующих в НИОКР), число предприятий и размеры производственных площадей, степень диверсификации фирмы (т.е. сфера деятельности и номенклатура выпускаемой продукции), доля интересующей нас продукции в объеме производства фирмы и отрасли.

Вторым важным принципом в выборе фирмы является ее непосредственная *деловая репутация, деловое реноме*. Репутация фирмы определяется тщательностью и добросовестностью выполнения обязательств, наличием опыта в определенной сфере бизнеса, стремлением учитывать предложения и пожелания контрагента и решать все возникающие сложные ситуации путем переговоров.

Деловая репутация фирмы не связана напрямую с показателями солидности и в основном определяется опытом, которым располагает та или иная фирма, ведущая коммерческую деятельность в течение длительного периода.

В числе принципов выбора фирмы-контрагента можно назвать и *учет опыта прошлых сделок*. При наличии прочих равных условий коммерсанты отдают предпочтение тем фирмам, которые хорошо зарекомендовали себя в прошлом.

Определенное значение при выборе партнера может оказать и его *положение на данном рынке*: является ли он посредником или самостоятельным производителем (потребителем) продукции. Коммерсанты, как правило, стремятся к устранению излишних посреднических звеньев в торговых операциях, с тем чтобы не уступать им часть прибыли. В то же время посреднические услуги широко используются, если они являются объективной необходимостью. В этих случаях фирма столь же тщательным образом подходит к выбору посредника, с которым ей предстоит работать.

Торговые фирмы многих стран иногда связывают закупки с одновременной продажей своих товаров. Подобная увязка импортных операций с экспортными имеет значение не только для расширения сбыта, но и для более приемлемого способа оплаты импортных товаров, тем более если для этого требуется конвертируемая валюта. Поэтому иностранному поставщику, являющемуся одновременно покупателем экспортных товаров, оказывается определенное предпочтение.

## Изучение фирм-партнеров

В процессе подготовки и осуществления внешнеторговых операций участники прибегают к детальному изучению как потенциального круга возможных контрагентов, так и конкретных фирм и организаций, с которыми возможно заключение контрактов. Изучение деятельности контрагента является общепринятым элементом проведения внешнеторговой операции, ему уделяют внимание все участники международной торговли. В условиях неустойчивой мировой конъюнктуры и наличия резких, неожиданных ее изменений к выбору иностранной фирмы-партнера, в особенности при операциях рассчитанных на длительный срок, подходят очень тщательно.

На зарубежных рынках имеется целый ряд *источников, содержащих информацию о фирмах*. Среди них наибольший интерес и практическую ценность представляют справочники по фирмам, публикации фирм (годовые отчеты, каталоги, проспекты, рекламные издания), материалы специализированных информационных компаний и организаций, периодической прессы, справки банков. Комплексное использование различных источников информации дает возможность составить достаточно полное представление о фирмах.

Особое место среди источников информации занимают *справочники по фирмам*. Они издаются информационно-справочными агентствами, различными ассоциациями, торговыми палатами. Имеются справочники, охватывающие фирмы одной страны, т.е. национальные справочники, и содержащие сведения о фирмах разных стран — международные справочники. Из одних справочников можно узнать только координаты фирм (почтовый адрес, факс, телефон), из других — сведения о характере деятельности фирмы, экономических и финансовых показателях ее деятельности, производственной базе, руководящем составе и т.д.

Основным достоинством справочников по фирмам по сравнению с большинством других источников информации является охват большого числа фирм. Справочники — практически единственный вид источников информации о фирмах, в которых сведения публикуются регулярно и в систематизированном виде.

Справочники дают возможность получить следующий набор реквизитов по фирмам: полное и сокращенное наименование; почтовый и телеграфный адрес, факс, телефон; год основания и этапы развития фирмы; сфера деятельности; основные товары производства или торговли; виды услуг; банки, через которые фирма осуществляет свои операции; владельцы фирмы или материнская компания; состав руководящих органов; число и местонахождение предприятий; дочерние и ассоциированные фирмы; число занятых в фирме; основные показатели деятельности (годовой объем продаж, прибыль, активы, собственный капитал и т.д.); связи с другими фирмами через участие в капитале; персональные связи с другими фирмами и организациями; краткие биографические сведения о руководителях.



Кроме того, по фирмам отдельных отраслей можно определить объем производства, производственные мощности, некоторые технические характеристики выпускаемой продукции. Естественно, что не по всем фирмам можно получить весь перечисленный выше набор информации. Наиболее полные сведения легче собрать по крупным компаниям, организованным по правовой форме акционерного общества.

В зависимости от содержащейся информации фирменные справочники обычно подразделяются на адресные, товарно-фирменные, общекорпоративные, отраслевые, по акционерным обществам, по финансовым связям, директорские, биографические, тематические.

Важным источником информации о фирмах являются *подборки (перечни) крупнейших фирм*, публикуемые во многих странах. Такие подборки позволяют определить место той или иной фирмы среди компаний страны или отрасли по тому или иному показателю.

Из изданий самих фирм наибольший интерес представляют их *годовые отчеты*. Они ежегодно публикуются компаниями, действующими в правовой форме акционерного общества и в форме обществ с ограниченной ответственностью. Годовые отчеты подводят итог и анализируют деятельность фирмы за год, дают возможность получить сведения об объеме и направлениях капиталовложений и планах рационализации производства, об используемой и внедряемой технологии, о научно-техническом потенциале, в том числе об объеме расходов, о структуре и основных направлениях НИОКР, а также о сотрудничестве в этой области с другими фирмами, о портфеле заказов и динамике их поступлений, об имеющихся и строящихся производственных предприятиях. Из отчетов можно получить сведения о произошедших и предполагаемых изменениях номенклатуры производимой продукции. В них приводятся краткие обзоры положения дел в соответствующих отраслях или на товарных рынках, отмечаются различные факторы, оказавшие влияние на результаты деятельности фирмы.

Неотъемлемую часть годовых отчетов составляют документы финансовой отчетности: баланс, счета прибылей и убытков, счет поступления и расходования средств. Их анализ позволяет определить эффективность деятельности фирмы, ее финансовое положение, платежеспособность.

Еще один источник информации о зарубежных фирмах — общекорпоративные и отраслевые газеты и журналы. Помимо общей информации о фирмах там публикуются сведения самого разнообразного характера.

## **Организация работы по сбору информации и изучению контрагентов**

Правильный выбор торговых партнеров очень важен, поэтому предприятия и организации, стремящиеся к внешнеэкономической деятельности, должны хорошо организовать и методически отладить эту работу. Было бы ошибкой прибегать к сбору информации по фирмам-партнерам

только эпизодически или в период подготовки переговоров с ними. Эта деятельность должна вестись постоянно и тщательно.

Оперативно-коммерческая работа по изучению фирм во внешнеторговых организациях должна включать:

а) предварительный сбор данных о фирме, с которой предполагается проведение переговоров или заключение сделки;

б) текущее наблюдение за деятельностью фирм и организаций, с которыми заключены контракты;

в) выявление и изучение новых фирм и организаций — возможных контрагентов по экспорту и импорту;

г) систематическое изучение фирменной структуры товарных рынков по основным статьям экспорта и импорта;

д) наблюдение за деятельностью фирм-конкурентов, играющих ведущую роль на отдельных товарных рынках.

Изучение фирм, работающих на определенном рынке, складывается из сбора информации о фирме и систематизации сведений в определенном порядке. Для получения интересующих сведений контрагенты используют все возможные источники информации, которые можно получить через сложившуюся на мировом рынке систему и которые являются обычными в практике любой фирмы, участвующей в международной торговле.

Информация по фирме, полученная из разных источников, собирается и систематизируется в досье на фирму.

Вопросы, по которым подбирается материал для досье, могут быть разделены на две группы:

1) вопросы общей характеристики фирмы, включая выяснение ее рода деятельности, номенклатуру производства и торговли, размеры производства, и другие вопросы, характеризующие фирму и ее роль на рынке данного товара;

2) вопросы по специальным аспектам, имеющим отношение непосредственно к заключению контрактов.

К ним относятся вопросы кредитоспособности, финансового положения фирмы, загрузки ее заказами, заинтересованности в получении заказов от иностранных контрагентов, выяснения ее взаимоотношений с другими фирмами и государственными органами, участия фирмы в артельных и других соглашениях, а также деловая характеристика представителей фирмы, с которой предполагается проведение переговоров.

Наиболее ценной информацией для досье считаются сведения, полученные при личном знакомстве с фирмой, ее руководителями или владельцами, а также в процессе коммерческих переговоров. В качестве дополнительных источников информации используются данные фирменных справочников, годовые отчеты фирм, справки банков и специализированных информационных фирм.

Досье фирмы включает ряд документов, подготавливаемых специально сотрудниками внешнеторговой организации. К таким документам, обязательным для заполнения, относятся:

- а) карта фирмы — базовый документ, в котором собирается всеобщая информация об интересующей фирме;
- б) сведения о переговорах с фирмой;
- в) сведения о деловых отношениях.

**Карта фирмы** представляет собой анкету, содержание которой сгруппировано по основным вопросам, характеризующим различные стороны деятельности изучаемой фирмы:

- страна, почтовый адрес, телефон, факс;
- год основания;
- предметы торговли, производства (с указанием основных технических характеристик товаров и технических новинок) или характер услуг;
- производственные мощности, торговый оборот, число работников или другие данные, характеризующие производственные возможности и объем деятельности (по годам);
- данные, характеризующие финансовое положение;
- филиалы, дочерние предприятия, участия и прочие связи (картельные, финансовые, персональные и т.д.);
- важнейшие конкуренты;
- владельцы, руководители фирмы, лица, имеющие непосредственный контакт с вашими организациями;
- оборот, в том числе по разным рынкам;
- отрицательные моменты, характеризующие фирму (невыполнение обязательств, рекламации, арбитражные, судебные дела и пр.).

Для подбора и систематизации сведений о фирме используется широкий круг материалов, характеризующих ее: оперативная информация, данные периодической печати, годовые отчеты, сведения специализированных информационных организаций.

В разделе досье по производственным мощностям указываются объем выпускаемой продукции, число рабочих и служащих, важнейшие предприятия, размер производственных площадей, количество единиц оборудования.

По торговому обороту собирается информация о количестве имеющихся у фирмы контор, отделений, магазинов и складов и объеме годовых оборотов, об удельном весе фирмы в производстве, экспорте и импорте соответствующих товаров.

Сведения о финансовом положении фирмы могут быть получены из балансов, справочников, справок кредит-бюро и банков, других источников. В этом разделе отражают по годам объемы капитала, обороты, прибыль или убытки, а также другие данные, характеризующие финансовое положение фирмы.

В разделе, информирующем о связях фирмы, перечисляются филиалы и дочерние предприятия, в которых данная фирма участвует своими капиталами или имеет с ними какие-либо другие связи, указывается размер участия или характер связи.

В информационном блоке по важнейшим конкурентам фирмы указывают название конкурента, страну и наименование конкурентного товара.

В сведениях о владельцах, руководителях фирмы приводятся наименования юридических лиц и фамилии физических лиц, являющихся фактическими владельцами данной фирмы. Если имеется несколько владельцев, указывают долю участия каждого из них в капитале фирмы. Для акционерного общества перечисляются фамилии акционеров, владеющих большим числом акций, указываются фамилии руководителей фирмы и работников с указанием сведений о деловых качествах.

Все заносимые в карту сведения должны иметь указание о том, к какому периоду они относятся, а также ссылку на использованный источник.

Кроме, данных, перечисленных в карте, в досье фирмы должны собираться:

- характеристики владельцев, руководителей фирмы, а также служащих, осуществляющих непосредственный контакт с вашими организациями;

- данные балансов фирмы за хозяйственный год;

- данные о развитии торговых отношений с фирмой (сведения о поведении фирмы во время переговоров о заключении сделок и о ходе их реализации, об отношении фирмы к условиям типовых контрактов российских партнеров, о результатах сделок, о заинтересованности фирмы в работе на российском рынке).

Карта фирмы является необходимым источником изучения фирмы. При изучении же государственных, полугосударственных и кооперативных организаций наряду с картой фирм используют материалы по следующим вопросам:

- на какую группу товаров и на какую территорию страны или группы стран распространяется монопольное право на экспорт или импорт, предоставленное изучаемой организации;

- каков удельный вес организации в импорте и экспорте данной группы товаров и во внешнеторговом обороте страны в целом за последние годы;

- каковы особенности возникновения и развития организации;

- в ведении какого правительственного учреждения находится организация;

- какова организационная структура и схема управления организации;

- каковы положение и деятельность на внутреннем рынке, связи с частным сектором.

При составлении характеристик на государственные, полугосударственные и кооперативные организации указываются и подробно освещаются такие вопросы, как характер взаимоотношений данной организации с правительственными органами и ее роль в экономике страны, а при персональной характеристике руководства — принадлежность к по-



литической партии, личные связи с правительством и деловыми кругами этой страны.

К специфическим видам фирм относятся также агентские фирмы. В их досье вносятся данные о сроке действия агентского соглашения, минимальном объеме продаж, размере комиссионных, виде агентства, территории, охватываемой деятельностью данной фирмы.

Важное место в досье на фирму занимают такие документы, как “сведения о переговорах” и “сведения о деловых отношениях”. В них фиксируется информация, источником которой являются личные наблюдения и впечатления оперативных работников, полученные в процессе переговоров, в ходе выполнения контрактов и посещений предприятий фирмы. Такого рода сведения являются главными и наиболее ценными источниками информации о деловых качествах фирмы и ее представителей.

*Сведения о переговорах с фирмой* собирают после завершения переговоров с фирмой. Основные вопросы для изучения:

- а) предмет переговоров;
- б) результат переговоров;
- в) характеристика представителей фирмы, проводящих переговоры, вплоть до черт характера (слабых и сильных их сторон), степень владения коммерческими и техническими вопросами;
- г) поведение фирмы во время переговоров;
- д) деловые отношения с другими российскими организациями.

*Сведения о деловых отношениях.* В отличие от сведений о переговорах, которые составляются после каждого раунда переговоров с фирмой, сведения о деловых отношениях составляются один раз год и отражают опыт работы с фирмой в течение года. К ним относятся сведения о выполнении фирмой условий контрактов, ее заинтересованности в работе с данным рынком, деловых качествах фирмы и ее представителей, проявившихся в процессе выполнения контрактов.

Досье на фирмы пополняется систематически, при этом перед началом нового финансового года и при подготовке крупных сделок целесообразно дополнительно собрать сведения о финансовом положении контрагента независимо от наличия этих данных за прошлый период.

В принципе каждая организация может подготовить для собственных нужд свой вариант фирменного досье, учитывая при этом специфику своей работы на мировом рынке и особенности круга своих контрагентов.

Для осуществления работы по изучению иностранных контрагентов используются не только собственные каналы информации, но и услуги специализированных организаций и ведомств. Так, большой объем информации сосредоточен в кабинете фирм Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института (ВНИКИ). Кабинет фирм ведет досье на фирмы, представляющие интерес для российских участников внешнеэкономической деятельности в качестве контрагентов и конкурентов, систематизирует материалы о наиболее крупных фирмах и мо-



нополиях, подбирает библиотеку фирменных справочников, предоставляет участникам внешнеэкономической деятельности информацию, способствующую правильному выбору фирмы-контрагента.

Подобные услуги оказывает и ряд других организаций, в частности Торгово-промышленная палата России.

Определенное содействие в получении информации о потенциальных партнерах могут оказать работники загранаппарата России. Торговые представительства и аппараты торговых советников постоянно следят за изменениями в деятельности и финансовом положении крупнейших фирм-партнеров российских организаций в стране пребывания и могут предоставить имеющуюся у них информацию.

На российском рынке информационные услуги соответствующего профиля предоставляет в настоящее время и ряд иностранных информационных фирм, в том числе известная американская компания "Дан энд Брэдстрит". Специалисты этой компании ведут досье на многие тысячи компаний по всему миру.

Существует большое количество **показателей оперативной и финансовой отчетности фирмы**, с помощью которых дается оценка результатов ее деятельности. Основными формами отчетности фирмы, используемыми для анализа, являются баланс, счет прибылей и убытков, счет поступлений и расходования средств.

**Баланс** — это документ, отражающий в стоимостном выражении активы фирмы и источники их формирования по состоянию на определенную дату, обычно на конец квартала или года.

**Счет прибылей и убытков** отражает результаты хозяйственной деятельности фирмы за отчетный период и наряду с балансом является важнейшей и обязательной формой финансовой отчетности акционерных обществ.

**Счет поступлений и расходования средств** позволяет определить объем самофинансирования и финансирования за счет заемных средств, текущих капиталовложений и других затрат.

Используемые в процессе анализа показатели можно подразделить на абсолютные и относительные. К абсолютным относятся различные данные, характеризующие масштаб операций фирмы, ее производственные мощности, результаты производственной и сбытовой деятельности и т.д. В большинстве своем эти данные берутся из ее финансовой и оперативной отчетности.

Относительные показатели представляют собой различные коэффициенты или отношения, рассчитываемые путем соотнесения абсолютных показателей друг с другом. Анализ относительных показателей основывается на том, что в практике коммерческих фирм складываются определенные соотношения показателей (например, отдельных статей баланса) в зависимости от сферы деятельности фирм или отрасли производства, что очень удобно для проведения различных сопоставлений.

Всю совокупность абсолютных и относительных показателей можно объединить в группы, характеризующие экономический потенциал фир-

мы, эффективность ее деятельности, конкурентоспособность и финансовое положение.

**Показатели экономического потенциала фирмы.** К числу показателей, характеризующих экономический потенциал фирмы, относятся: сведения об активах, объемах продаж, о чистой или валовой прибыли, об основном капитале, оборотном капитале, о капиталовложениях, собственном и заемном капитале, капитализированной прибыли, производственных мощностях, научно-исследовательской базе и расходах на НИОКР, информация об общем числе занятых и др.

Для характеристики масштаба операций фирмы используются такие показатели, как объем продаж, величина активов, собственного капитала, число занятых. Все эти показатели сами по себе мало о чем говорят, но в сравнении с аналогичными показателями других фирм данной отрасли или страны они позволяют составить представление о ее солидности или масштабах операций.

**Показатели эффективности деятельности фирмы.** К числу этих показателей относится целый ряд абсолютных и относительных показателей, важнейшим из которых считается размер прибыли. Именно прибыль является конечной целью и основным критерием деятельности любой коммерческой фирмы. Размер прибыли в абсолютном выражении кладется в основу исчисления целого ряда относительных показателей рентабельности.

К группе важных показателей относится и объем продаж. Он свидетельствует не только о масштабах деятельности фирмы, но и о темпах ее роста. Этот показатель является также базовым для вычисления ряда относительных показателей эффективности. Среди них можно выделить следующие.

Отношение объема продаж к активам (*коэффициент капиталотдачи*) и отношение объема продаж к основному капиталу характеризуют эффективность использования всех средств, имеющихся в распоряжении фирмы, в первом случае и средств, вложенных в основной капитал, — во втором. Рост этих показателей отражает либо повышение эффективности ее операций, либо инфляционный рост цен, что может сочетаться со снижением рентабельности использования основного капитала и активов в целом.

**Показатели конкурентоспособности фирмы.** Здесь имеются в виду возможности фирмы предложить товар, отвечающий требованиям покупателя, т.е. определенного качества, в нужном количестве, в необходимые сроки и на более выгодных условиях поставки, чем конкуренты.

О конкурентоспособности можно судить и по таким экономическим показателям, содержащимся в финансовой отчетности фирм, как:

динамика продаж в стоимостном и количественном выражении. Если стоимость реализованной продукции растет быстрее, чем ее физический объем, значит, спрос на нее повышается (при этом необходимо учитывать фактор инфляционного роста цен). Если картина обратная,

следовательно, продукция перестает пользоваться спросом и фирма вынуждена снижать цены на нее;

отношение объема продаж к стоимости материально-производственных запасов. Этот показатель называется *коэффициентом спроса*, так как характеризует спрос на изделия фирмы. Уменьшение этого показателя свидетельствует о замедлении оборачиваемости запасов: это либо снижение спроса на готовую продукцию, либо увеличение запасов сырья;

отношение объема продаж к стоимости нереализованной продукции дополняет два предыдущих и в случае уменьшения означает снижение спроса или перепроизводство продукции;

отношение объема продаж к сумме дебиторской задолженности отражает объем коммерческого кредита, предоставляемого фирмой клиентам. Обычно, чем выше спрос, тем меньше объем кредита. Уменьшение этого показателя говорит о сокращении продаж в кредит;

загрузка производственных мощностей. Как только фирма начинает испытывать трудности со сбытом готовой продукции, сразу же снижается загрузка производственных мощностей;

портфель заказов, если он значителен, характеризует высокий уровень спроса на продукцию фирмы;

объем и направление капиталовложений. Обычно фирма вкладывает капиталы в производство наиболее перспективных с ее точки зрения товаров. Если она прекращает вложение капиталов в данное производство, значит, не видит для себя перспектив получения в будущем достаточно высокой нормы прибыли, что может свидетельствовать о снижении конкурентоспособности данной продукции.

**Показатели финансового положения фирмы.** Финансовое положение фирмы определяется степенью финансовой независимости от внешних источников финансирования своей деятельности, способностью в необходимые сроки погашать свои финансовые обязательства, т.е. платежеспособностью, и возможностью предоставления кредитов клиентам, т.е. кредитоспособностью.

*Коэффициент финансовой независимости фирмы* — отношение собственного капитала к итогу баланса — отражает финансовую независимость фирмы от внешних источников финансирования. Чем выше это отношение, тем лучше ее финансовое положение. Считается, что общая сумма задолженности не должна превышать сумму собственного капитала.

*Отношение всей задолженности к собственному капиталу*, как и предыдущий показатель, отражает соотношение внешних и собственных источников финансирования, при этом задолженность не должна превышать собственный капитал.

*Отношение собственного капитала к реальному основному капиталу* показывает, в какой степени инвестирование капитала в основные фонды осуществляется за счет внутренних источников финансирования.

*Отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу.* Финансирование деятельности компании за счет долгосрочных кредитов,

особенно в форме облигационных займов, выгодно для нее, если ее норма прибыли выше размера выплачиваемых процентов. Долгосрочный кредит позволяет значительно расширить масштабы операций фирмы и получить большую массу прибыли. Однако положение считается ненормальным, если долгосрочная задолженность превышает собственный капитал.

*Коэффициент покрытия*, или отношение оборотных активов к краткосрочной задолженности, — один из основных показателей платежеспособности фирмы. Он говорит о том, в какой мере краткосрочная задолженность фирмы покрывается ее оборотными активами.

*Коэффициент ликвидности оборотных активов* показывает долю наличности и быстро реализуемых ценных бумаг в оборотных активах. Чем выше этот коэффициент, тем выше ликвидность оборотного капитала и платежеспособность фирмы.

Выбор тех или иных показателей, характеризующих фирму, зависит от целей, которые ставит перед собой организация при выборе иностранного партнера. В любом случае наиболее важными факторами, которыми необходимо руководствоваться, являются репутация фирмы и ее продукции, надежное финансовое положение и платежеспособность, достаточный производственный и научно-технический потенциал.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Какие аспекты международной торговли должны постоянно находиться в сфере внимания коммерсанта?
2. Какие факторы учитываются при выборе зарубежного рынка?
3. Кто может выступать в качестве партнера на зарубежных рынках?
4. Каковы критерии выбора надежного партнера и что они включают?
5. Как понимается солидность фирмы?
6. Что означает понятие "хорошая деловая репутация"?
7. Как в международной торговле принято вести работу по изучению партнеров?
8. Какие показатели производственной и финансовой деятельности фирмы помогают изучению ее положения?
9. Какие источники информации о фирмах можно использовать?
10. Какие информационные услуги в отношении деловых партнеров можно получить?



---

## Глава 3

# ПОДГОТОВКА МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ СДЕЛОК, АНАЛИЗ И РАСЧЕТ КОНТРАКТНЫХ ЦЕН

### Этапы подготовки международных торговых сделок

Коммерческая работа на рынках, функционирующих в секторе мирового хозяйства с развитыми рыночными отношениями, имеет ряд особенностей, обусловленных спецификой мирового рынка. Этими специфическими чертами являются: постоянное изменение соотношения спроса на товары и предложения; возможность существенных колебаний цен; нестабильность курсов иностранных валют; наличие конкуренции между товаропроизводителями. Указанные факторы оказывают существенное влияние и на организацию оперативно-коммерческой работы участников внешнеэкономической деятельности.

Внешнеторговая деятельность складывается из *трех этапов: подготовки сделки, заключения контракта и исполнения принятых обязательств.*

**Подготовка конкретной сделки** включает изучение как вопросов общего характера, связанных с конкретной сферой торговли, так и информации, относящейся непосредственно к предмету будущего соглашения. Экспортеры и импортеры при подготовке сделок тщательно изучают всю информацию относительно объекта намечаемой сделки, состояния и перспектив развития данного товарного рынка, а также фирменной структуры рынка и круга потенциальных контрагентов.

Подготовка внешнеторговых сделок — это трудная и сложная работа, требующая высокой квалификации работников, которые должны хорошо знать коммерческое дело, обладать широким кругозором, большим опытом, уметь правильно ориентироваться в соответствующей экономической ситуации.

Для подготовки конкретной сделки, а также для эффективного ведения внешнеэкономической деятельности в целом коммерсанту необходимо владеть информацией как общего, так и конкретного характера.

В круг информации общего характера, необходимой для подготовки эффективных сделок, входят сведения:

о состоянии и перспективах развития отечественной экономики;

о развитии той отрасли, товарами которой ведется торговля;  
о положении своей фирмы относительно других отечественных производителей или покупателей продукции;  
о торгово-промышленных условиях, торговых обычаях, транспортных условиях тех стран, с контрагентами которых вступила или намеревается вступить в деловые отношения фирма;  
о конкретных условиях торговли, существующих на рынке определенного товара в стране партнера. При этом следует обращать внимание не только на такие показатели, как емкость рынка, правовые условия торговли, торговые обычаи и торговая политика в отношении данного товара, но и на информацию о каналах сбыта, клиентуре, требуемом ассортименте и об оформлении товара, а также об объемах его производства внутри страны, о сезонности потребления, об уровне цен и о тенденциях их изменения, наличии конкуренции и методах работы конкурентов, количестве конкурирующих товаров и т.д.

Коммерсант должен быть в курсе всех технических изменений и усовершенствований в производстве и продаже своего товара, которые ввели или предполагают ввести другие фирмы. Владея всей указанной информацией, представители фирмы будут уверенно чувствовать себя на переговорах по сделке.

## **Ценовой анализ при подготовке сделки**

К наиболее ответственным элементам подготовки внешнеторговой сделки относятся *анализ текущих цен мирового рынка* и *определение уровня контрактных цен*. Данная работа включает в себя сбор информации о текущих ценах мирового рынка, ее систематизацию и анализ, определение тенденций изменения рыночных цен и приведение их к условиям будущей конкурентной сделки.

Изучение цен мировых товарных рынков требует четкого представления о существующих в рыночном хозяйстве видах цен.

В зависимости от наличия промежуточных звеньев на пути от производителя к потребителю различают *цены производителей, оптовые и розничные цены*.

*Цены производителей* отражают все денежные затраты предприятий (фирмы) на изготовление и реализацию продукции.

При переходе от цен производителя к *оптовым* и далее к *розничным* цены возрастают за счет торговой надбавки, которая должна покрыть расходы оптового и розничного звеньев и обеспечить им определенную прибыль. Чем больше посреднических звеньев, тем больше и различного рода надбавок к цене. По отдельным товарам расходы в сбытовых звеньях (включая рекламу) могут превышать 100%.

В зависимости от того, продается товар на внутреннем или внешнем рынке, различают также *внутренние и экспортные цены*. Экспортные цены, как правило, ниже цен внутреннего рынка, что связано с острейшей конкуренцией на мировых рынках.

При анализе динамики цен и определении их уровня обычно используется ряд ценовых показателей: контрактные цены, биржевые котировки, цены аукционов, справочные цены, прейскуранты, цены предложений, индексы цен и др.

**Контрактные цены** отражают действительный уровень цен на товар определенного качества при соответствующих условиях поставок и платежа.

**Биржевые котировки** — цены товаров, торговля которыми осуществляется на товарных биржах, являются ценами реальных контрактов, заключаемых на унифицированных условиях в отношении качества, объема и срока поставки, валюты платежа и т.д.

**Цены аукционов** близки к котировкам биржи, так как отражают цены реальных сделок.

**Справочные цены** — это цены, публикуемые продавцами сырьевых товаров, а также их ассоциациями. Они не отражают реального уровня контрактных цен, отличаясь от них на величину скидок, предоставляемых продавцами покупателю. В отличие от биржевых котировок справочные цены публикуются реже, их точность как показателя реального уровня цен несколько ниже.

**Прейскуранты и ценники** — показатель цен готовых изделий потребительского и производственного назначения. Прейскурантные цены по сути аналогичны справочным ценам на сырьевые товары.

**Цены предложений.** В ответ на запрос покупателя, заинтересованного в приобретении товара, продавец направляет предложение на продажу, в котором содержатся предполагаемые условия поставки, платежа и цены. Для многих товаров, особенно машин и оборудования, цены предложений по существу единственный источник информации об уровне цен на рынке. Цены предложений отличаются от контрактных цен, так как корректируются в ходе переговоров. Однако в целом цены предложений также отражают уровень реальных цен по сравнению с прейскурантными и справочными ценами, поскольку при их установлении продавец учитывает состояние спроса, особенности покупателя, специфику условий сделки и т.д.

**Индексы цен** — это относительные показатели, отражающие динамику цен, но не дающие представления об их уровне.

При анализе динамики цен могут привлекаться и другие показатели, отражающие тенденции в ценообразовании на товарных рынках. Так, для правильного понимания динамики цен на рынках готовых изделий, а также для определения уровня цен могут использоваться косвенные показатели — цены на основные составляющие издержек производства (данные о заработной плате и производительности труда в отраслях, производящих соответствующие изделия, динамике и уровне цен на материалы и т.д.).

При подготовке сделок для определения уровня текущей цены необходимо проанализировать цены, сложившиеся в данный момент на рынке этого товара. Для анализа цен применяются *сравнительный и расчетный методы*.

Сравнительный метод предлагает следующие операции:

- анализ биржевых котировок;
- анализ аукционных цен;
- анализ справочных и прейскурантных цен.

Расчетный метод включает два направления анализа:

- метод удельной стоимости;
- метод приближенной калькуляции.

Применение сравнительного метода возможно при наличии достаточной ценовой информации, которая систематизируется и приводится в состояние, позволяющее сделать обоснованный вывод об уровне цен на момент заключения и исполнения сделки.

Расчетный метод обычно применяется при недостатке или отсутствии информации о ценах и заключается в расчете по специальным формулам возможного уровня цен с учетом цен на аналогичные изделия, затрат на производство и других показателей.

Применение того или иного метода зависит от предмета будущей сделки.

Наиболее простой метод анализа цен — *изучение уровня биржевых котировок* на основных биржах и их динамики за определенный период, чтобы определить соответствующие тенденции на будущее. При этом желательно также иметь данные о ценах реальных сделок.

Биржевые цены сравнительно точно соответствуют среднему уровню цен мирового рынка, поскольку на биржах заключается значительное количество сделок (десятки, сотни тысяч сделок в день). Существенно и то, что, поскольку биржа работает постоянно, биржевые котировки можно получать регулярно — на начало, середину и конец дня.

Такой метод анализа цен довольно эффективен и в коммерческой практике себя оправдал. Опыт работы с биржевыми товарами свидетельствует, что производители товара могут продавать его по ценам ниже или выше текущих биржевых котировок. При этом если товар предлагается ниже уровня котировок на бирже, то, как правило, следует ожидать в дальнейшем понижения цен на реальный товар ниже уровня биржевых котировок, поскольку более высокий уровень биржевых котировок по отношению к ценам реальных сделок может поддерживаться определенной группой фирм путем широких спекулятивных операций на биржах. Такие акции нередко предпринимаются на товарных биржах и в значительной степени могут создать неправильное впечатление о реальном положении дел на том или ином рынке. Для того чтобы устранить влияние этих краткосрочных спекулятивных моментов, следует анализировать биржевые котировки за достаточно продолжительный период — за последний квартал или за полгода до момента переговоров и заключения сделки. Только такие данные позволят верно определить тенденцию рынка и устранить влияние случайных факторов.

Но биржевые котировки широко используются не только для проверки цен собственно биржевых товаров по сделкам, совершаемым вне биржи, но и при оценке готовой продукции, вырабатываемой из биржевых



товаров (например, шерсть — шерстяная пряжа), а также для расчета цен сырья, идущего на производство самих биржевых товаров (например, цветные металлы — руда, концентрат).

Покажем это на примере цен цинкового концентрата. Для такой проверки специалисты часто пользуются следующей формулой:

$$X = \frac{C_{\text{ц}}(P_{\text{ц}} - K)}{100} - C_{\text{п}},$$

где  $X$  — определяемая мировая цена за 1 т цинкового концентрата;  $C_{\text{ц}}$  — средняя цена за 1 т цинка на Лондонской бирже металлов за определенный период (от 6 мес. до 1 года);  $P_{\text{ц}}$  — процентное содержание цинка в концентрате;  $K$  — коэффициент, учитывающий потери цинка при переработке концентрата в цинк самой высшей чистоты (98%);  $C_{\text{п}}$  — стоимость переработки 1 т концентрата в чистый цинк.

Допустим, что экспортер предложил цинковый концентрат с содержанием цинка 69% по цене 120 долл. США за тонну. При этом  $K=9\%$ ,  $C_{\text{п}} = 60$  долл.,  $C_{\text{ц}} = 250$  долл.

Необходимо определить обоснованность запрашиваемой цены.

$$X = \frac{250(69 - 9)}{100} - 60 = 90 \text{ долл.}$$

Расчет показывает, что предложенная экспортером цена завышена.

Приведенная формула и метод проверки цен цинкового концентрата пригодны для анализа цен и других концентратов цветных металлов с внесением в нее данных биржевой цены, коэффициента потерь и стоимости переработки соответствующего концентрата.

Для проверки цен на товары массового характера кроме биржевых котировок пользуются также брокерскими бюллетенями, справочными ценами, публикуемыми в специальных газетах и журналах.

По **аукционным товарам** справочным материалом служит информация о ценах на соответствующих аукционах. Хотя ряд товаров, реализуемых на аукционах, продается также и вне аукционов, однако, как правило, их цены ориентируются на цены аукционных сделок. Для этого необходимо иметь подробную информацию о ценах на товары, реализуемые непосредственно на аукционах.

Если товар не продается на особых рынках, то в качестве метода анализа цен в период подготовки к переговорам используются **справочные цены**: из информационных писем фирм, прейскурантов, из газет и журналов; цены сделок отдельных ведущих по данному товару фирм, а также соответствующая информация об уровне скидок или наценок.

В настоящее время практически по каждому товарному рынку существует несколько деловых изданий, регулярно публикующих информацию о справочных ценах на различных мировых рынках. Эти цены фиксируются по определенной методике и могут быть внутренними или экспортными, включать определенный базис поставки, ту или иную комис-

сионную надбавку и т.п., о чем надо постоянно помнить специалистам, использующим сведения о справочных ценах в своей практике.

Так, например, известное издание "Метал бюллетин" публикует большое количество справочных цен на все виды металлов и изделий из них. В качестве образца можно привести справочные цены европейских экспортеров стали на 25 июля 1997 г. (цены указаны в долларах США на базе FOB Антверпен и включают 2,5% комиссионных):

|                         |                    |
|-------------------------|--------------------|
| Горячекатаные рулоны    | 320—330 долл. за т |
| Толстый лист            | 385—405 долл. за т |
| Средний лист            | 380—400 долл. за т |
| Проволока               | 420—430 долл. за т |
| Гальванические пластины | 560 долл. за т     |

При анализе цен *по прейскурантам* нужно располагать информацией о том, в каком соотношении находится уровень прейскурантных цен с уровнем, реально зафиксированным в контрактах по реальным сделкам, а также учитывать сложившиеся торговые традиции и обычаи.

Например, цены на некоторые товары могут быть выше или ниже прейскурантных цен, могут точно соответствовать прейскурантным или быть значительно ниже прейскурантных цен (со скидкой до 50%). Опыт предшествующих сделок и соответствующая информация помогут коммерсантам определить тенденцию отклонения фактических цен от прейскурантных.

При отсутствии информации о справочных ценах на интересующий товар можно проанализировать справочные цены на аналогичный товар.

Из расчетных методов наиболее часто используются методы *удельной стоимости* и *приближенной калькуляции*.

**Удельная стоимость** — стоимость технико-экономической единицы товара: единицы веса, мощности и т. д. — весьма приближенный показатель, и базироваться только на нем нельзя. Он может служить лишь для предварительного сравнения цен, главным образом на оборудование, которое имеет одну определяющую техническую характеристику.

При расчете цены оборудования по удельной стоимости принимают во внимание так называемый коэффициент торможения цены, т. е. отношение удельной стоимости машины или агрегата большей производительности к удельной стоимости однотипной машины или агрегата меньшей производительности.

Цена любой машины при прочих равных условиях изменяется в зависимости от ее производительности. Однако изменение цены не прямо пропорционально изменению производительности. Обычно изменение удельной стоимости машины с возрастанием мощности происходит по нисходящей кривой, т. е., чем выше мощность, тем меньше удельная стоимость единицы мощности.

В некоторых случаях для определения и проверки цен на товар используют метод *приближенной калькуляции*. Он применяется, когда по то-

вару вообще нет информации о цене (новый товар, первая сделка), а также в случае дополнительной проверки данных, полученных другими методами.

Метод приближенной калькуляции — это определение стоимости товара путем суммирования стоимостей составных элементов: материалов, заработной платы, накладных расходов и др. Все это подсчитывается по среднемировой стоимости и суммируется. При расчетах этим методом возможны значительные ошибки, поскольку многие статьи, входящие в калькуляцию, определяются приближенно.

## Расчет цен внешнеторговых сделок

Проведенный ценовой анализ позволяет коммерсантам определить уровень текущих мировых цен на интересующие их изделия, однако он не дает ответа на вопрос, какую конкретно цену они могут назначить (или заплатить) за товар, являющийся объектом их собственной экспортно-импортной операции. Для этого необходимо рассчитать контрактные цены. Это наиболее ответственная часть работы, проводимая в период подготовки сделки.

Экспортер или импортер должны определить для себя оптимальный уровень цен для конкретной сделки. Основной метод, принятый в международной торговле, — изучение цен конкурентов на аналогичные товары с внесением необходимых поправок на изменение технических характеристик, а также с учетом различий в коммерческих условиях сделок и тенденций изменения цен во времени. Такая работа называется *приведением цен*.

Следует учесть, что цены, рассчитанные на основе учета издержек производства и запланированной прибыли, не могут считаться внешне-торговыми ценами, так как отражают индивидуальные, а не общественно необходимые затраты труда, определяющие реальную стоимость товаров на внешнем рынке. В контрактах не используются внутренние оптовые цены или отпускные цены, тем более договорные цены, имеющие в большинстве случаев затратный характер и значительно отклоняющиеся от стоимости. Применение их для внешнеторговых операций неизбежно приведет или к неконкурентоспособности продукции на внешнем рынке, или к серьезным валютным потерям.

За базу сопоставления цен принимаются технические характеристики товара и другие условия планируемой внешнеторговой операции.

Внесение поправок при определении контрактных цен осуществляется в строгой последовательности.

1. Цены на конкурирующие товары приводятся к масштабу цен базового товара по количественным показателям — рассчитывается цена одного изделия (весовой единицы и т. п.). При этом необходимо учесть скидку за объем заказа (она может варьировать в пределах от 10 до 40%).

Цена единицы продукции должна быть скорректирована на величину, учитывающую предоставленные скидки.

2. Поправка на комплектацию поставки особенно важна при покупке (продаже) сложного комплектного оборудования. В этом случае из цены за комплектное оборудование исключают цены тех комплектующих изделий, которые будут получены иным путем (например, закуплены у отечественных предприятий). Если же данное комплектующее изделие не имеет конкурентов, то цены этих изделий прибавляются к цене комплектующих, имеющихся в конкурентном материале.

3. Пересчет цен конкурентов в цены, выраженные в валюте предстоящей сделки, осуществляется по курсу соответствующих валют на момент сделки. Для коммерческих предложений таким моментом будет дата предложения, продленная на указанный в предложении срок поставки товара; для контракта, не предусматривающего скользящих цен, — дата поставки; для предусматривающего такие цены — дата подписания. Для прейскурантных цен принимается конечная дата действия самого прейскуранта, указанная на нем или в сопроводительном письме.

4. Цену, пересчитанную в валюту предстоящей сделки, приводят к сроку предстоящей сделки, чтобы учесть изменения цен при удорожании товаров, мировой инфляции и изменении курсов валют. Эти изменения учитываются при приведении цен по времени официальных индексов. Индексы внутренних и экспортных цен у нас в стране официально не публикуются, и в таких случаях можно использовать для пересчета цен индексы других государств (обычно США, Японии и стран Западной Европы).

5. Условия платежа оказывают влияние на расчетные экспортную и импортную цены. Наиболее распространенной является аккредитивная форма расчетов (документарный аккредитив), которая наряду с расчетами чеками, банковскими переводами и инкассо представляет собой наличный платеж.

Цена товара при платеже наличными, как правило, ниже, чем при продаже в кредит, на величину банковского процента кредитуемой части цены и на скрытые в кредитной контрактной цене затраты продавца в связи с кредитом (стоимость страхования кредита в страховых компаниях и др.).

Для расчета внешнеторговой цены содержащиеся в имеющихся конкурентных материалах условия платежа приводят к условиям платежа наличными. Поправку на условия платежа вводят, если в конкурентном материале указана рассрочка платежа (срок кредита) более 12 месяцев.

Приведение к условиям платежа наличными производится по формуле:

$$K_{\text{прив.}} = \sum_{i=1}^n d_i (1+b)^{n_i} + R(1+b)^{n_k} \left[ \frac{r}{b} + \left( 1 - \frac{r}{b} \times C \right) \right],$$



где  $d_i$  — отдельные некредитные платежи за товар в цене контракта;  
 $b$  — банковский процент;  
 $n_i$  — разница (в годах) между датой приведения и датой платежа по контракту;  
 $R$  — доля кредитуемой части в цене контракта;  
 $n_k$  — разница (в годах) между датой приведения и датой начала кредита;  
 $r$  — стоимость кредита (% на кредит);  
 $C$  — коэффициент кредитного влияния.

6. Приведение по базису поставки осуществляется с учетом разницы между затратами по предстоящей сделке и возможными затратами конкурентов на фрахт при условиях СИФ\* (*CIF*) — и на страхование грузов.

В практике российских внешнеторговых организаций принято приводить цены конкурентов для экспортных поставок к условиям FOB (*FOB*) российский порт, для импортных — FOB (*FOB*) страны поставщика. Данные по стоимости фрахта и страхования берутся из информации транспортно-экспедиторских организаций.

7. Поправка на уторговывание применяется чаще всего при расчете импортной цены, поскольку обычно продавец, приславший коммерческое предложение, выдвигает в нем несколько завышенную цену. Покупатель же старается получить скидку, абсолютная величина которой определяется на основе длительной практики коммерческой работы с фирмами-продавцами. Иногда можно получить скидку 50%, а в других случаях — только 10%. Если достоверная информация о возможном размере скидки на уторговывание отсутствует, то при расчете импортной цены скидку принимают в размере 10—15%. Когда же в основу расчета импортной цены берется прейскурант, можно получить скидку от прейскурантной цены до 50% и более — все зависит от того, насколько успешно выбрана политика переговоров, и от других обстоятельств.

8. Поправка на технико-экономические различия. Так как обычно изделия фирм, приславших свои предложения, отличаются по технико-экономическим параметрам, заявленные этими фирмами цены поставки должны быть скорректированы, т. е. следует учесть достоинства и недостатки этих изделий. Этой цели служат поправки на технико-экономические различия.

Цены конкурентов (взятые из конкурентных материалов) приводят к цене одного изделия (базисного) последовательно по каждому техническому параметру: производительности, мощности и т.п. — по формуле:

$$C_2 = C_1 \left( \frac{N_2}{N_1} \right)^n ,$$

---

\* СИФ (*CIF*), FOB (*FOB*) — базисы поставки; содержание терминов раскрывается в части II учебного пособия.

где  $C_1$  — цена базисного изделия;

$N_1$  — значение (для этого изделия) технико-экономического параметра, по которому ведется сравнение;

$C_2$  — цена сравниваемого изделия;

$N_2$  — значение для этого изделия технико-экономического параметра, по которому ведется сравнение;

$n$  — коэффициент торможения, находящийся в пределах 0,6—0,8 в зависимости от изделия.

После введения технических поправок получают окончательно приведенные цены конкурентов, на основе которых формируются цены предстоящих экспортных и импортных сделок.

Для экспортных операций оптимальным уровнем цены принято считать среднюю величину из приведенных цен конкурентов. Однако при выходе на рынки, где высок накал конкурентной борьбы, более справедливо принимать самую нижнюю из приведенных цен.

При определении цен на импортные товары оптимальными принято считать самые низкие из приведенных цен конкурентов.

Ценовой анализ и расчет цен по экспорту и импорту в практике специализированных внешнеторговых организаций оформляются путем заполнения *конкурентного листа* или *расчета цены*. Этот документ готовится специалистами фирмы до проведения переговоров с фирмой.

*Конкурентный лист* представляет собой сравнительную таблицу предложений иностранных фирм по коммерческим и техническим условиям, анализируя и сопоставляя которые можно установить, какое из предложений является наиболее приемлемым и каков уровень цены предстоящей сделки.

В соответствующие графы конкурентного листа вносятся технические характеристики товара, данные по конкурентным предложениям, уровень цен предыдущих реальных сделок по данному товару, уровень средней мировой цены, количество и базис поставки, условия платежа, сроки поставки и другие коммерческие условия, доказывающие обоснованность заключения контракта по предлагаемым ценам.

В целом конкурентный лист помогает получить исходные данные для начала переговоров и определить их тактику.

*Обоснование цены, или расчет цены, по экспорту* — аналогичный конкурентному листу документ, но составляемый в период подготовки к экспортной операции. В нем сравниваются технические данные товара фирмы-экспортера и товара конкурентов, средние мировые цены и возможные скидки, устанавливается минимальная экспортная цена.

В специальную сравнительную таблицу расчета цены по экспорту включаются данные, характеризующие намеренный к экспорту товар, а также сведения по прежним сделкам, данные среднего уровня мировых цен и такие коммерческие показатели, как общая стоимость товара, транспортные расходы, скидки, курс валют и др.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Из каких этапов складывается подготовка сделок?
2. Какие виды цен на товары и услуги могут использоваться при подготовке внешнеторговых сделок?
3. В каких случаях целесообразно использовать сравнительные методы анализа цен?
4. В каких случаях используются расчетные методы анализа цен?
5. Для каких групп товаров возможно использование биржевых котировок в качестве метода анализа?
6. Как применяются справочные цены при анализе цен?
7. По каким параметрам производится приведение цен при осуществлении расчетов экспортных и импортных цен?
8. Как готовится расчет цены экспортных сделок?
9. Как наиболее эффективно использовать на переговорах конкурентный лист?

---

## Глава 4

# ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ КОНТРАКТОВ

### Внешнеторговый контракт и его виды

Правовой основой внешнеэкономических операций являются различного рода международные договоры, соглашения и конвенции. Эта институциональная база международного сотрудничества разрабатывается как самими странами—участницами международной торговли, так и международными экономическими организациями.

Международные конвенции в области экономического сотрудничества действуют в различных сферах и областях. Различают конвенции общего типа, относящиеся к порядку осуществления операций во внешнеэкономической деятельности, и специальные конвенции, затрагивающие только узкую сферу этой деятельности. Среди конвенций общего типа наибольшее значение в настоящее время имеет *Венская конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров* — международное экономическое соглашение, принятое в 1980 г. и вступившее в силу в 1988 г. СССР присоединился к Венской конвенции в 1990 г.

Конвенция регулирует порядок заключения договоров на куплю-продажу товаров и основные их условия. Основным принцип урегулирования отношений сторон — сбалансированность интересов сторон договора, достигаемая с учетом обычаев и практики их отношений.

Соглашение об основных условиях взаимных обязательств, достигнутое в ходе переговоров участниками внешнеторговой сделки, оформляется, как правило, письменным документом — *контрактом* или *договором*. *Контракт купли-продажи* представляет собой документ, свидетельствующий о том, что одна сторона сделки (продавец) обязуется передать указанный в контракте товар (или иной предмет соглашения) в собственность другой стороне (покупателю), которая, в свою очередь, обязуется принять его и уплатить за него установленную цену.

Контракт купли-продажи считается заключенным, если он должным образом подписан сторонами, юридические адреса которых в нем указаны. Каждый контракт должен иметь индивидуальный номер, а также



сведения о дате и месте его заключения. Отсутствие какого-либо из этих элементов может вести к признанию контракта недействительным.

В зависимости от характера поставки и специфики взаимоотношений контрагентов различают:

*контракт с разовой поставкой товара*, после исполнения которого юридические отношения между сторонами сделки прекращаются;

*контракт с периодической регулярной поставкой* товаров от продавца к покупателю в течение определенного срока.

Оба вида контракта могут иметь как короткий, так и длительный срок исполнения, а основное отличие состоит в специфике взаимоотношений партнеров сделки.

В международной торговой практике существуют самые разнообразные контракты, их содержание зависит от операции, которую собираются совершить контрагенты. Но, несмотря на все разнообразие видов контрактов, в основе каждого из них лежат положения классического контракта купли-продажи.

Условия контракта купли-продажи включают согласованные сторонами и зафиксированные в документе статьи, отражающие взаимные права и обязанности контрагентов. Стороны контракта самостоятельно выбирают те или иные формулировки статей контракта, руководствуясь ситуацией на рынке, торговыми обычаями и потребностями сторон. Кроме того, некоторые условия контракта могут определяться международными и другими соглашениями либо общими условиями торговли, на которые в контракте в этом случае делаются ссылки.

Условия контракта принято делить на существенные и несущественные. *Существенными условиями* считаются такие статьи контракта, при невыполнении которых одним из партнеров другая сторона может отказаться от принятия товара, расторгнуть сделку и взыскать понесенные убытки. При нарушении *несущественного условия* другая сторона не имеет права отказаться от принятия товара и расторгнуть сделку, а может только требовать исполнения обязательства и взыскания убытков. Понятия существенных и несущественных условий определены в тексте Венской конвенции.

Структура и содержание контракта носят во многом индивидуальный характер и определяются как спецификой предмета сделки, так и степенью близости контрагентов. В целом внешнеторговые контракты обычно содержат следующие **основные статьи**, располагаемые в определенной последовательности: преамбулу и определение сторон; предмет договора; цену и общую сумму контракта; качество товара; сроки поставки; условия платежа; упаковку и маркировку товаров; гарантии; штрафные санкции и возмещение убытков; страхование; обстоятельства непреодолимой силы; арбитражную оговорку.

Если предметом сделки являются машины и оборудование, то контракты могут включать и другие статьи: технические условия, обязательства по техническому обслуживанию, условия командирования специалистов и др. В случае продажи результатов творческой деятельности, в

частности лицензий, ноу-хау, в контракт включаются статьи о конфиденциальности, о договорной территории и ряд других статей.

Специальные вопросы контракта, прежде всего технические условия, характер упаковки и маркировки и т. д., могут быть включены в основной текст контракта, а могут также оформляться приложениями к контракту, являющимися его неотъемлемой частью.

## **Основные условия контрактов**

### **Определение сторон и предмета контракта**

Текст контракта начинается с преамбулы, в которой указывается полное юридическое наименование сторон, заключивших договор. Традиционно первым указывается наименование продавца и вторым — наименование фирмы-покупателя.

Так, например, текст преамбулы может выглядеть следующим образом:

*“Фирма “Югомонтана”, г.Белград, именуемая в дальнейшем “Продавец”, и В/О “Мосинтер”, г.Москва, именуемое в дальнейшем “Покупатель”, заключили настоящий контракт о нижеследующем...”*

Предметом контракта могут быть продажа и поставка того или иного товара, оказание каких-либо услуг, а также передача того или иного вида технологии. Поэтому в соответствующей статье контракта в краткой форме определяется вид внешнеторговой сделки (купля-продажа, аренда, подряд), а далее указывается сам объект операции.

*ПРИМЕР. Продавец продал, а Покупатель купил на условиях франко-вагон Государственная граница РФ — Финляндия, ст. Вяртсילה, 4000 тонн портландцемента К-500 с минеральными добавками.*

Если по контракту поставляется неоднородный товар, то в этом случае подробный перечень всех поставляемых сортов, видов, марок указывается в отдельном документе — спецификации, которая оформляется как приложение к контракту.

*ПРИМЕР. Продавец продал, а Покупатель купил на условиях FOB со штивкой порты Сайгон, Хайфон обувь в количестве и ассортименте согласно Приложению № 1 к настоящему контракту, являющемуся его неотъемлемой частью.*

Если предметом сделки выступает один товар, но со сложными техническими характеристиками, то подробное описание предмета соглашения дается в специальных разделах, которые называются “технические условия” или “технические спецификации” (они также могут оформляться как приложения к контракту), а в самом разделе о предмете контракта дается краткое определение товара и делается ссылка на соответствующий раздел или приложения.

***ПРИМЕР.** Продавец продал, а Покупатель купил комплект строительных деталей из дерева хвойных пород в соответствии с проектом и спецификацией, приведенными в Приложении № 1 к настоящему контракту, которые являются его неотъемлемой частью.*

### **Количественные и качественные характеристики предмета контракта**

При определении количества товара в контракте стороны должны согласовать единицу измерения количества, систему мер и весов, порядок установления количества товара.

Количество товара в контракте определяется единицами веса, объема, длины, в штуках т.д. Выбор единиц измерения зависит от характера самого товара и сложившейся практики международной торговли.

***ПРИМЕР.** Продавец продал, а Покупатель купил 3400 метротонн нетто замороженной мясной свинины в полутушах.*

При поставках массовых товаров обозначение количества обычно дополняется оговоркой, допускающей отклонение фактически поставляемого продавцом количества товара от количества, обусловленного в контракте. Эта оговорка называется оговоркой “около” или *опционом* и может осуществляться по предложению продавца или по выбору покупателя.

Чаще всего опцион применяется при морских перевозках грузов. Наличие опциона помогает стороне, взявшей на себя перевозку товара, фрахтовать необходимый для данной перевозки тоннаж и не оплачивать “мертвый фрахт”, т. е. фрахт за неиспользуемое пространство судна.

Размер опциона устанавливается в процентах от основного количества товара и определяется договоренностью сторон и торговыми обычаями. Как правило, он не превышает 10%.

Поставка товаров по контракту в пределах опциона оплачивается покупателем по фактическому количеству и не является нарушением условий контракта.

***ПРИМЕР.** 1. Продавец продал, а Покупатель купил 100 тыс. т железорудного концентрата на условиях ФОБ Мурманск; указанные количества понимаются плюс-минус до 5% в опционе Продавца. 2. Продавцу предоставляется право поставить товар с отклонением от указанного выше количества в пределах до 5% в сторону увеличения или уменьшения.*

Статья “Качество товара” обязательна для каждого контракта. Согласно торговым обычаям некоторых стран, контракты, в которых отсутствует оговорка о качестве товара, могут быть признаны недействительными.

В этой статье стороны устанавливают качественные характеристики товара, т.е. совокупность свойств, определяющих его пригодность для использования по назначению. Стороны контракта должны стремиться к

тому, чтобы дать наиболее полную качественную характеристику предмета сделки.

В международной практике чаще всего используются следующие *способы определения качества товара* в контрактах:

- по стандартам;
- по техническим условиям (описанию);
- по образцам.

При поставке товара *по стандартам* стороны могут выбрать и зафиксировать как национальный стандарт продавца, так и международный стандарт, а в некоторых случаях и стандарт фирмы-покупателя (применяется относительно редко).

*ПРИМЕР.* Качество товара, поставляемого по настоящему контракту, должно соответствовать ГОСТ 10178-76 и подтверждаться сертификатом качества завода-изготовителя.

По *техническим условиям* (описанию) продаются и покупаются главным образом машины и оборудование, а также другие товары, на которые отсутствуют стандарты или к которым предъявляются специальные требования по качеству. Такие условия обычно предъявляются покупателем.

*ПРИМЕР.* Качество проданной по настоящему контракту свинины должно соответствовать техническим условиям, ветеринарным и санитарным требованиям, изложенным в приложениях № 1,2,3, являющихся неотъемлемой частью контракта, и должно быть подтверждено сертификатом о качестве.

Определение качества товара *по образцам* предполагает предоставление продавцом покупателю образцов товара и подтверждение их покупателем, после чего они становятся эталоном. При этом в контракт следует внести указание о количестве отобранных образцов и о порядке сравнения поставленного товара с образцом. Обычно в контракте указываются три организации, хранящие образцы: покупатель, продавец и какая-либо нейтральная организация (например, торговая палата, экспертная фирма и т. п.). Такой способ установления качества товаров часто используется в торговле потребительскими товарами, а также при заключении сделок на выставках и ярмарках.

*ПРИМЕР.* Качество поставляемого товара должно соответствовать образцам изделий, согласованным обеими сторонами и являющимся эталонами к настоящему контракту.

Один экземпляр образца-эталона хранится у Продавца, а другой — у Покупателя в течение 8 месяцев с даты окончания поставок. Они будут являться арбитражными эталонами в случае возникновения спора между сторонами по настоящему контракту до момента урегулирования претензии.

В торговле отдельными товарами могут существовать специальные способы установления качества. Так, установление качества *по предварительному осмотру* применяется при продаже и покупке аукционных то-



варов, установление качества *по содержанию отдельных веществ в товаре* — при продаже руды, металлов, химических веществ; макулатура и другие виды вторичного сырья поставляются с указанием *тель-кель* (такой, какой есть).

В статье “Качество товара” стороны могут также предусмотреть метод проверки качества продавцом, а также вид документа, подтверждающего соответствие качества поставленного товара контрактным требованиям.

Основным документом, подтверждающим качество товара, является **сертификат качества**, выдаваемый либо фирмой-изготовителем, либо нейтральной организацией, осуществляющей проверку качества товара. В практике международной торговли известны случаи, когда крупные фирмы с мировым именем брали дополнительную плату за предоставление сертификата качества.

### Срок и дата поставки

**Срок поставки** — согласованные сторонами и предусмотренные в контракте временные периоды, в течение которых продавец должен передать предмет сделки покупателю. При этом предмет сделки может быть поставлен как единовременно, так и в течение какого-то периода по частям. При единовременной поставке стороны указывают один срок поставки, при поставке в течение какого-то определенного периода — сроки поставки для каждой партии.

Сроки поставки в контракте могут быть установлены следующими способами:

определением фиксированной даты поставки;

определением периода, в течение которого должна быть произведена поставка (месяц, квартал, год);

применением специальных терминов (“немедленная поставка”, “со склада” и т. д.).

Во внешнеторговой практике наиболее широко используют **календарные периоды** для определения сроков поставки (месяц, квартал). Довольно редко в качестве срока поставки фиксируется определенная календарная дата.

Под **немедленной поставкой** в международной практике понимается поставка в течение определенного срока после заключения сделки. Этот срок определяется торговыми обычаями и составляет от 1 до 14 рабочих дней. По таким срокам осуществляются сделки на поставку товаров на биржах, на аукционах, при продаже со складов продавца.

**ПРИМЕРЫ.** 1. Проданный по настоящему контракту товар поставляется в период с апреля по декабрь 1997 г. примерно равными месячными партиями. 2. Товар поставляется в течение сентября — ноября 1997 г. Продавец имеет право на досрочную поставку. 3. Товар по настоящему контракту должен быть поставлен не позднее 25 сентября 1996 г. 4. Продавец поставит Покупателю товар в феврале—

апреле 1997 г. в соответствии с согласованным между Продавцом и Покупателем графиком поставок по месяцам и видам транспорта.

Продавцу предоставляется право досрочной поставки товара по согласованию с Покупателем.

Возможность досрочной поставки товара продавцом должна специально оговариваться в контракте. Если это не оговорено, то по обычаю досрочная поставка возможна только с согласия покупателя.

Во многих случаях в контракт купли-продажи вносится и оговорка о **дате поставки**. Это позволит сторонам сделки в дальнейшем избежать споров о точности соблюдения сроков поставки. Дата поставки определяется в зависимости от способов перевозки товара и может быть:

датой транспортного документа, свидетельствующего о принятии товара к перевозке;

датой складского свидетельства;

датой подписания приемо-сдаточного акта представителями продавца и покупателя.

### **Базисные условия поставки**

При заключении внешнеторговой сделки партнеры должны четко распределить между собой многочисленные обязанности, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю (транспортировка, страхование в пути, оформление таможенных документов и т. п.). Каждая из этих обязанностей предполагает различные расходы; при транспортировке товара существует также риск, связанный с его порчей или потерей.

Для унификации понимания прав и обязанностей сторон контракта и были разработаны **базисные условия поставки**, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров, устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя.

Базисными эти условия называются потому, что они устанавливают базис (основу) цены в зависимости от того, включаются расходы по доставке в цену товара или нет.

Базисные условия вырабатываются на основе международной торговой практики. Они упрощают операции, связанные с поставкой товаров, являются общепризнанными в международной торговле и определяются, как правило, торговыми обычаями, сложившимися в коммерческой практике отдельных стран, портов, отраслей торговли. Согласование базисных условий; единообразное их понимание является для контрагентов важным фактором эффективности внешнеторговой сделки.

Большую работу по выработке общего подхода к толкованию коммерческих терминов провела Международная торговая палата, которая впервые в 1936 г. издала Международные правила толкования терминов (Инкотермс). В дальнейшем количество терминов увеличивалось в новых ре-

дакциях Инкотермса, вышедших в 1967, 1976, 1980 и 1990 гг. Включение в Инкотермс новых терминов было обусловлено стремлением учесть особенности, связанные с появлением новых видов транспортировки, например контейнерных перевозок, перевозок с применением трейлеров и паромных судов с горизонтальным способом погрузки-выгрузки. Названные базисные условия (а в последней редакции Инкотермса 1990 г. содержатся 13 условий-терминов) могут применяться при транспортировке практически любым видом транспорта, в том числе при смешанных перевозках.

Условия-термины Инкотермс применяются в тех случаях, когда в контракте сделана ссылка на них. Поскольку они носят факультативный характер, их применение в полном объеме или какой-то части определяется договаривающимися сторонами. При несовпадении условий контракта и положений Инкотермса приоритет имеют условия контракта. Инкотермс не содержит положений, определяющих момент перехода права собственности. Это положение надо специально оговаривать в контракте, в противном случае вопрос будет решаться на основе права, применимого к данному контракту.

Российские организации при заключении контракта с фирмами зарубежных стран активно используют Инкотермс. Поэтому знание указанных терминов весьма важно для всех участников внешнеэкономической деятельности.

Базисные условия торговых сделок устанавливают основные обязанности продавца и покупателя.

*Так, продавец независимо от применяемых базисных условий обязан:*

- поставить товар в соответствии с условиям контракта;
- своевременно уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке или об отгрузке товара, о дате предоставления товара в распоряжение покупателя;

- оплатить расходы на проверку товара;

- обеспечить за свой счет обычную упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято отправлять товар без упаковки;

- предоставить покупателю принятый в практике “чистый” документ, удостоверяющий поставку товара на согласованных условиях (под “чистым” понимается документ, не имеющий оговорок, указывающих на дефектное состояние тары и упаковки);

- оплатить таможенные пошлины и налоги, взимаемые при экспорте;

- получить за свой счет экспортную лицензию или другое правительственное разрешение, необходимое для экспорта;

- предоставить покупателю по его просьбе и за его счет свидетельство о происхождении товара и консульскую фактуру (кроме условия “с пристани”);

- оказать по просьбе покупателя за его счет и риск содействие в получении других необходимых документов, выдаваемых в стране отправления и(или) в стране происхождения товара, которые могут потребовать-

ся покупателю для ввоза в страну назначения (а в соответствующих случаях — для транзитной перевозки через третью страну);

нести риск и расходы до момента предоставления товара в распоряжение покупателя в месте, установленном базисным условием, и в срок, обусловленный в контракте.

*Покупатель при всех базисных условиях обязан:*

принять товар, предоставленный в его распоряжение, в месте и в срок, обозначенные в договоре, или документах на товар и уплатить за товар по цене в соответствии с контрактом;

нести все расходы и риск, которому может подвергаться товар после истечения срока поставки в связи с несвоевременным принятием товара;

оплатить все расходы и сборы при получении документов, выдаваемых в стране отправления или в стране происхождения товара;

оплатить все таможенные пошлины, а также другие пошлины и налоги, взимаемые при ввозе товара или начисляемые на ввозимый товар, если иное не оговорено в условиях поставки;

обеспечить на свой риск и за свой счет получение импортной лицензии и иного разрешения, которые могут потребоваться для ввоза в страну назначения.

## Цена товара

Цена в контракте указывается в денежных единицах определенной валюты за количественную единицу товара по согласованному базису поставки. При этом стороны оговаривают, как понимается установленная цена, т. е. входят ли в нее расходы, связанные с отправкой груза, за тару, упаковку, маркировку и др.

В контракте могут применяться различные цены:

твердая цена;

цена с последующей фиксацией;

скользящая цена.

**Твердая цена** вносится в контракт после согласования между сторонами на переговорах и не подлежит изменению в ходе исполнения контракта. Твердые цены находят весьма широкое применение в практике внешнеторговых операций. Однако, используя этот способ установления цены, следует помнить, что он лучше подходит для краткосрочных сделок (1 — 1,5 года). Фиксация твердой цены в контрактах с более длительным сроком исполнения может привести к тому, что контрактная цена будет существенно отличаться от текущей рыночной цены, а это невыгодно для одной из сторон.

**ПРИМЕРЫ.** 1. Цена за проданный по настоящему контракту товар устанавливается в долларах США (123 долл. за метротонну нетто) и понимается ФОБ со штивкой один французский или бельгийский порт, включая стоимость тары, упаковки и маркировки товара, а



также расходы по погрузке и укладке товара в трюмах судна и стоимость сепарационных материалов. 2. Цены на поставляемые товары по позициям указаны в приложении № 1. Цены твердые и не подлежат изменению.

**Цены с последующей фиксацией** в контракте не указываются. В этом случае в статье “Цена товара” описывается способ установления цены в будущем, т.е. на момент исполнения договора. Так, может быть предусмотрено установление контрактных цен по уровню биржевых котировок на день поставки или платежа либо по другим достоверным справочным ценам.

**ПРИМЕРЫ.** 1. Цена на медь, поставляемую по данному контракту, определяется по 3-месячной котировке Лондонской биржи металлов на день, предшествующий дате поставки. 2. Цена на прокат устанавливается по справочным ценам “Метал бюлетин” на соответствующий вид изделия, опубликованным на момент осуществления платежа.

При установлении в контракте цены с последующей фиксацией покупателю может быть предоставлено право выбора момента фиксации цены в течение срока исполнения сделки с оговоркой, какими источниками информации о ценах ему следует пользоваться для определения уровня цены. Такие сделки называются *онкольными*.

**Скользкая цена** предусматривает фиксацию исходной (базисной) цены в контракте, которая в течение исполнения соглашения может измениться по согласованному сторонами методу при изменении ценнообразующих элементов. Такой способ установления цены может применяться при поставках как сырьевых, так и машинотехнических изделий.

Подобный способ установления цены при поставке сырьевых товаров иногда называют также *подвижной ценой*. В этом случае цена товара, указанного в контракте, увязывается с изменениями рыночной цены данного товара к моменту его поставки. В контракте обязательно указывается источник, по которому следует судить об изменении цен, а также оговариваются допустимые минимум и максимум отклонения рыночной цены от контрактной.

**ПРИМЕР.** Цена на нефть, поставляемую по данному контракту, составляет ... долл. США за баррель. Справочная цена по “ОПЕК бюлетин” на момент заключения контракта составляет ... долл. США за баррель. При изменении в течение исполнения контракта справочной цены контрактная цена изменится пропорционально.

**Скользкая цена на оборудование** — это цена, начисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра базовой (договорной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта. Чаше всего скользкая цена устанавливается при торговле машинами и оборудованием со сроками поставки, превышающими один год, а также при исполнении больших по объему и продолжительных по времени подрядных работ.

Окончательная цена обычно рассчитывается по формуле:

$$C_1 = C_0 \left( A + B \frac{P_1}{P_0} + D \frac{M_1}{M_0} + \dots \right),$$

где  $C_1$  — окончательная цена;  $C_0$  — базовая цена;  $A$  — коэффициент торможения, т.е. неизменная доля в переменной части цены;  $B$ ,  $D$  и т.д. — доли, которые занимают в цене отдельные составляющие, например стоимость рабочей силы, стоимость материалов и т.д.;  $P_1$  и  $P_0$  — индексы цен на материалы, используемые для изготовления проданной продукции соответственно на периоды их закупки поставщиком и установления базовой цены;  $M_1$  и  $M_0$  — индексы заработной платы в отрасли, производящей продукцию, соответственно на периоды пересчета цены и установления базовой цены.

При необходимости переменная часть приведенной формулы может быть расширена на необходимое число составных элементов. При этом сумма всех долей этих элементов должна быть всегда равна единице. Коэффициент торможения обычно устанавливается в пределах от 0,1 до 0,2 и отражает переносимую на продукцию часть стоимости основных фондов, планируемую прибыль и т.д.

### Условия платежа

**Условия платежа** устанавливают вид валюты платежа, способ и порядок расчетов за поставленный товар, перечень документов, представляемых к оплате, и защитные меры против необоснованной задержки платежа либо других нарушений платежных условий контракта.

Правильно выбранные условия и формы расчетов в контрактах во многом определяют быстроту оборачиваемости средств в каждой внешнеторговой операции, а также ее эффективность.

При выборе условий платежа учитываются:

характер товара (сырье, продовольствие, оборудование, услуги, ноу-хау);

конъюнктура рынка соответствующего товара;

торговые обычаи и сложившаяся практика отношений;

наличие межправительственных платежных соглашений;

нормы национального валютного контроля стран-контрагентов;

сложившиеся в банковской практике единообразные правила по применению различных форм расчетов.

Условия платежа устанавливают, на какой стадии движения товара производится его оплата и будет ли она совершаться одновременно или несколькими взносами.

Существует несколько способов платежа, используемых в практике международной торговли: платеж наличными, платеж в кредит, а также их сочетание.

**Платеж наличными** включает все виды расчетов, при которых товар оплачивается полностью в период от его готовности для экспорта до (или в момент) перехода товара или товарных документов в распоряжение покупателя. Формами расчета наличными являются чек, перевод, аккредитив, инкассо, расчет по открытому счету.

**Чек** представляет собой письменное распоряжение покупателей или заказчиков своим банкам выплатить указанные в них суммы предъявителям (конкретным лицам, организациям) или по их приказу другим лицам (ордерные чеки). Чековая форма расчетов редко используется на практике.

**Банковский перевод** предполагает, что экспортеры направляют импортерам счета и другие документы за поставленные товары, выполненные работы, по претензиям и другим взаимным расчетам. На основании этих документов плательщики отсылают в свои банки платежные поручения на перевод денег на счета экспортеров или кредиторов. В основном эта форма используется при уплате долга по кредитам, выдаче авансов, урегулировании рекламаций по качеству и ассортименту, оплате задолженности по открытому счету, а также по неторговым платежам.

**Инкассо** представляет собой обязательство банка по поручению экспортера получить от импортера сумму платежа по контракту против передачи последнему товарных документов\* и перечислить ее экспортеру.

**Аккредитив** предусматривает обязательство покупателя открыть к установленному в контракте сроку в определенном банке-эмитенте аккредитив в пользу продавца на оговоренную сумму.

В практике российских организаций и в международной практике наибольшее распространение получили аккредитивная и инкассовая формы расчетов. При этом аккредитив в большей степени удобен продавцу, так как создает для него большие гарантии оплаты, а инкассовая форма — покупателю, поскольку позволяет ему производить оплату после получения от продавца товарных документов.

**ПРИМЕРЫ.** 1. Платеж производится по телеграфу в течение 3 дней с даты получения финским банком-корреспондентом ВЭБ следующих документов, выставленных на инкассо... 2. Платежи на поставленный по настоящему контракту товар будут производиться в долларах США в форме инкассо в размере 95% стоимости отгруженного товара на десятый день после получения ВЭБ, г. Москва, через его банк-корреспондент следующих документов... 3. Расчеты за поставленный товар производятся в долларах США по безотзывному, подтвержденному делимому аккредитиву, открытому Покупателем по телеграфу во ВЭБ, г. Москва. В аккредитиве должны быть указаны условия перегрузки и частичной отгрузки, а также указано, что все расходы, связанные с открытием и продлением аккредитива, все другие банковские расходы осуществляются за счет Покупателя.

---

\* Выражение “против документов” является профессиональным и означает осуществление платежей при предъявлении соответствующих документов.

теля. Аккредитив действителен в течение 90 дней и должен быть открыт после получения уведомления Продавца о готовности товара к отгрузке.

Условия аккредитива должны соответствовать условиям контракта; условия, которые не были включены в контракт, не включаются в аккредитив.

**Платеж в кредит.** В практике международной торговли применяются *коммерческий кредит*, т.е. кредит экспортера импортеру или выдача авансов импортером экспортеру, и *банковский кредит*.

Расчеты в кредит могут предусматривать предоставление вексельного кредита, рассрочки платежа или кредитование по открытому счету.

При согласовании в контракте *рассрочки платежа* стороны могут предусмотреть частичную оплату наличными в виде аванса и инкассовых платежей. Размер кредитруемой части, условия кредитования и порядок погашения кредита должны быть подробно описаны в контракте.

*ПРИМЕР. Платежи по настоящему контракту будут осуществляться в следующих размерах:*

*5% стоимости контрактного заказа вносятся наличными в течение 30 дней от даты вступления контракта в силу;*

*5% суммы заказа оплачиваются наличными в течение 30 дней от даты предоставления предварительного проекта;*

*5% вносятся наличными в течение 30 дней со дня предоставления окончательного проекта;*

*5% — наличными от стоимости каждой поставки в течение 45 дней после получения документов на инкассо;*

*5% — гарантийная сумма;*

*оставшаяся сумма в размере 75% стоимости контракта выплачивается заказчиком десятью равными полугодовыми взносами.*

В международной торговле при предоставлении *вексельного кредита* получили распространение *переводные векселя* (тратты). Они более удобны, поскольку могут быть использованы как средство платежа.

Вексель является основной формой коммерческого кредита многих участников международной торговли. Экспортер выписывает срочные тратты на импортера и вместе с товарораспорядительными документами передает их в банк. Покупатель получает документы в своем банке только против акцепта тратт, т. е. своего подтверждения в принятии к оплате векселей.

Условия кредита обычно покрывают 80—85% стоимости контракта. Остальное выплачивается импортером наличными, в том числе в форме аванса.

*ПРИМЕР. Платежи по настоящему контракту будут осуществляться в следующих размерах:*

*5% общей стоимости контрактного заказа оплачиваются Покупателем Продавцу в течение 30 дней после получения ВЭБ, г. Москва, на инкассо следующих документов...*



10% общей стоимости контракта оплачиваются Покупателем пропорционально стоимости каждой поставки в течение 30 дней от даты получения ВЭБ, г. Москва, на инкассо следующих документов...

85% общей стоимости контракта оплачиваются Покупателем на условиях коммерческого кредита сроком 5 лет десятью равными последовательными полугодовыми взносами.

Покупатель выплатит Продавцу простые проценты за пользование кредитом по фиксированной ставке ...% годовых.

Оплата коммерческого кредита обеспечивается переводными векселями (траттами). При этом каждый переводной вексель должен включать часть суммы основного долга и соответствующую ей сумму процентов.

В предусмотренный коммерческими условиями контракта срок Продавец передаст Покупателю для акцепта комплект переводных векселей и представит их в ВЭБ, г. Москва.

Покупатель должен подтвердить вышеуказанные переводные векселя и в течение 30 дней от даты их получения представить их в ВЭБ.

### **Порядок отгрузки и условия сдачи-приемки**

Для удобства покупателя в контракте дается описание отгрузочных инструкций и указывается на обязанность продавца уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке и о произведенной отгрузке. В контракте также определяется срок, исчисляемый числом дней до начала поставки, в течение которого продавец должен уведомить покупателя о предполагаемой дате отгрузки.

При контрактных поставках большую роль играет *сдача-приемка товара*. В результате сдачи-приемки покупатель получает возможность распоряжаться товаром, а продавец считается выполнившим свои обязательства.

В контрактах может быть предусмотрена *предварительная* и *окончательная сдача-приемка*. *Предварительная сдача-приемка* имеет целью установить соответствие изготовленного товара условиям договора. *Окончательная сдача-приемка* означает фактическое выполнение контракта по получению товара соответствующего количества и качества. Данные окончательной приемки являются основой для расчетов сторон.

Сдача-приемка товара производится по количеству и по качеству. По количеству она осуществляется путем пересчета либо взвешивания товара, и ее результаты отражаются в соответствующих документах. По качеству сдача-приемка товара проводится либо на основе документа, подтверждающего соответствие качества товара условиям контракта, либо проверкой качества фактически поставленного товара в месте приемки.

Место фактической сдачи-приемки товара точно устанавливается в контракте. Оно может быть выбрано как в стране продавца, так и в стране покупателя.

В соответствующей статье контракта стороны должны предусмотреть последствия несоответствия качества товара обусловленному в договоре (скидки, замена товара, устранение дефекта и др.).

**ПРИМЕРЫ.** 1. Товар считается сданным Продавцом и принятым Покупателем:

по качеству — согласно сертификату качества, выданному Продавцом;

по количеству мест — согласно количеству, указанному в коносаменте;

по количеству изделий — согласно спецификации и упаковочным листам.

Окончательная приемка товара по качеству и количеству должна быть произведена на складе получателя в течение 20 дней после прибытия товара, но не позднее чем в течение 150 дней после прибытия товара в российский порт.

2. Товар считается сданным Продавцом и принятым Покупателем:

а) по количеству — согласно весу, указанному в накладной международного железнодорожного грузового сообщения.

В случае частичной утраты груза Покупатель предъявляет претензию Продавцу; основанием для предъявления претензии является коммерческий акт, составленный на пограничной станции при передаче груза, и накладная международного грузового железнодорожного сообщения.

Претензия с приложением обосновывающих ее документов и расчетов в 4 экземплярах должна быть предъявлена Продавцу не позднее 2 месяцев по истечении месяца поставки.

Недостача веса до 1,0% во внимание не принимается;

б) по качеству — согласно сертификату качества, выданному заводом — изготовителем товара.

Покупатель имеет право проверить содержание влаги в хлоркалии во время перегрузки его на границе. Отбор проб из российских вагонов и анализы производятся нейтральной контрольной организацией, согласованной между Продавцом и Покупателем.

Если содержание влаги окажется выше 2%, Покупатель имеет право предъявить Продавцу рекламацию не позднее 2 месяцев после поставки и получить от Продавца возмещение путем возврата стоимости товара по весу, равному содержанию влаги в части, превышающей 2%.

## Гарантии и рекламации

При поставках машин и оборудования в контракте формулируются обязательства продавца относительно **гарантии качества и технических характеристик товара**. При этом стороны согласуют сроки гарантий, обязанности продавца в течение гарантийного периода, порядок предъявления претензий и удовлетворения рекламаций.

Гарантийные сроки устанавливаются сторонами сделки с учетом сложившейся международной практики и вида товара. В пределах согласованного срока продавец несет ответственность за качество поставленного товара и его эффективную эксплуатацию. В контракте перечисляются также случаи, когда гарантии не распространяются (неправильное хране-

ние, ненадлежащая эксплуатация и т.д.). Гарантия может не распространяться на быстроизнашивающиеся детали и запасные части.

При обнаружении дефектов покупатель в течение гарантийного периода имеет право предъявить продавцу претензии по качеству. В контракте стороны указывают возможные способы удовлетворения обоснованных рекламаций: устранение дефекта, частичная или полная замена товара, уценка и др.

Порядок предъявления рекламаций предусматривает установление сроков для предъявления рекламаций, определяет виды представляемых при этом документов, сроки ответа на рекламации.

### Условия страхования

Все договоры купли-продажи сопровождаются *страхованием*. В зависимости от условий контракта эта обязанность лежит либо на продавце, либо на покупателе. Если же формой сделки эта обязанность не оговорена, то сторона, на которой лежит риск случайной гибели товара в период транспортировки, сама заинтересована в его страховании.

В статье, посвященной вопросам страхования, стороны контракта должны предусмотреть: какой груз подлежит страхованию, от какого риска, какая из сторон контракта осуществляет страхование и в чью пользу оно производится.

Во внешнеторговых сделках страхование предусматривается главным образом при транспортировке товара. Обязанности сторон в отношении страхования определяются базисными условиями контракта. Для осуществления страхования между страховой компанией и хозяйственной организацией заключается генеральное соглашение (генеральный полис), отражающее общие условия страхования. Страхование грузов в страховой компании может быть произведено на разных условиях.

При заключении контрактов на машины и оборудование, а также на подрядные работы может появиться необходимость в особых условиях страхования как материальных объектов, так и персонала (личное страхование). Эти условия должны быть подробно описаны в контракте.

Условия контрактов должны включать также обязательства экспортеров предоставлять покупателям страховые полисы или сертификаты (в том случае, когда продавец обязан страховать товар), которые включаются в список документов для представления к оплате.

*ПРИМЕРЫ. 1. Покупатель принимает на себя все заботы по страхованию в Страховом акционерном обществе (Ингосстрах) поставляемого по контракту оборудования с момента его отгрузки с завода Продавца до момента получения заводом Покупателя.*

*Расходы по страхованию от завода Продавца и(или) его субпоставщиков до момента пересечения товаром границы в размере 0,075% от страховой суммы, т.е. суммы настоящего контракта, относятся за счет Продавца и удерживаются Покупателем при оплате счетов.*

Страхование за время всего периода транспортировки и перевалки производится на условиях "с ответственностью за частную аварию" согласно п. 2 § 2 "Правил транспортного страхования грузов" Ингосстраха, на полную стоимость оборудования.

В течение 2 месяцев с даты подписания контракта Покупатель высылает Продавцу страховой полис, выписанный на имя Продавца, покрывающий страхование грузов с момента отгрузки их с завода Продавца и(или) его субпоставщиков до поставки франко-вагон российско-финская граница.

2. Подрядчик, не ограничивая своих обязательств и ответственности, вытекающих из контракта, застрахует в Страховом акционерном обществе (Ингосстрах) на условиях, согласованных между Подрядчиком и Ингосстрахом, за свой счет и на свой риск и в свою пользу:

работы на период их проведения и гарантийной эксплуатации здания. Копии страхового полиса будут переданы Заказчику до начала работ;

гражданскую ответственность за убытки и вред, какие могут быть причинены третьим лицам или их имуществу в результате выполнения работ;

Подрядчик застрахует за свой счет персонал, занятый в работах, от последствий несчастных случаев.

## Условия упаковки и маркировки

В практике международной торговли род упаковки зависит от ее назначения: для рекламных целей, для расфасовки, сохранности товаров в различных внешних средах и т.п.

Разделы об упаковке и маркировке включают в контракт, когда по роду товара упаковка является необходимой. При этом в статье указываются вид и характер упаковки, ее качество, размеры, способы оплаты, а также нанесение на упаковку соответствующей маркировки.

Требования к **упаковке** условно разделяются на *общие* и *специальные*. Общие требования к упаковке вытекают из обязанности продавца обеспечить сохранность груза при определенном способе перевозки. В контракте может быть предусмотрена ответственность продавца за поставку товара в упаковке, не соответствующей базисным условиям контракта.

Специальные требования к упаковке указываются импортером, обычно они связаны с особенностями перевозки и хранения товара на территории страны-импортера. Способы оплаты упаковки устанавливаются в контракте и могут предусматривать как включение цены упаковки в цену товара, так и определение цены упаковки отдельно от цены товара.

**Маркировка грузов** — товаросопроводительная информация, содержащая реквизиты импортера, номер контракта, номер транса, весогабаритные характеристики мест, номер места и число мест в партии или трансе. Она является указанием транспортным фирмам, как обращаться с грузом, при необходимости используется для предупреждения об опасности обращения с грузом.



Маркировка грузов — безусловная обязанность продавца. Реквизиты маркировки согласуются сторонами и указываются в контракте.

*ПРИМЕР.* Оборудование должно отгружаться в экспортной морской упаковке, соответствующей характеру поставляемого оборудования.

Упаковка должна предохранить груз от всякого рода повреждений и коррозий при перевозке его морем, по железной дороге и смешанным транспортом с учетом возможных перегрузок в пути, а также длительного хранения. Упаковка должна быть приспособлена к погрузке кранами.

Ящики маркируются с двух боковых сторон. На каждое место наносится несмываемой краской следующая маркировка (на русском и английском языках) ...

Продавец несет ответственность перед Покупателем за всякого рода порчу оборудования вследствие некачественной или ненадлежащей консервации и (или) маркировки и (или) упаковки, а также за расходы, связанные с засылкой оборудования не по адресу вследствие неполноценной или неправильной маркировки.

### Штрафные санкции

Контракт обычно предусматривает целый ряд *штрафных санкций*, с помощью которых покупатель стремится стимулировать продавца в своевременном исполнении обязательств и компенсировать свои возможные потери. Штрафные санкции обычно возрастают в зависимости от длительности нарушения обязательств (просрочка и т. д.).

Наряду со штрафными санкциями контракт может предусматривать право сторон на *взыскание убытков*, причем такие взыскания не освобождают от выполнения обязательств по контракту.

В некоторых случаях в контракты включается условие, по которому импортер получает право отказаться от исполнения контракта, если из-за длительной просрочки он потерял к нему коммерческий интерес. При этом импортер сохраняет право требовать возмещения убытков.

В контракт могут также включаться санкции к импортерам за нарушения ими своих обязательств по сделке (задержка в открытии аккредитива, платежах, в предоставлении технической документации).

*ПРИМЕР.* В случае просрочки в поставке оборудования против сроков, установленных настоящим контрактом, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,5% стоимости некомплектно поставленного и не поставленного в срок оборудования за каждую начавшуюся неделю в течение первых 4 недель просрочки и 1% за каждую последующую неделю. Общая сумма штрафа не должна превышать 10% стоимости некомплектно поставленного или не поставленного в срок оборудования.

Если просрочка в поставке оборудования превысит 3 месяца, Покупатель вправе без обращения в арбитраж аннулировать контракт полностью или частично без возмещения Продавцу каких-либо расходов или убытков, вызванных аннулированием контракта. В этом случае Продавец обязан уплатить Покупателю штраф в размере 10%

стоимости не поставленного в срок оборудования и немедленно воз-  
вратить Покупателю все суммы, уплаченные им по настоящему конт-  
ракту, включая 13% годовых. В случае частичного аннулирования под-  
лежат возврату суммы, уплаченные Покупателем за оборудование,  
поставка которого подпадает под такое аннулирование.

### **Форс-мажорная и арбитражная оговорки в контрактах**

Практически все контракты купли-продажи содержат статью, кото-  
рая разрешает переносить срок исполнения договора или вообще осво-  
бождает стороны от полного или частичного выполнения обязательств  
по договору в случае наступления определенных обстоятельств, кото-  
рые обычно именуется *форс-мажорными* или обстоятельствами непре-  
одолимой силы. Соответствующая статья в контракте носит то же на-  
звание.

К форс-мажорным обстоятельствам относятся как различного рода  
стихийные бедствия (пожары, наводнения, землетрясения), так и различ-  
ные политические или торгово-политические ситуации (война, запрет  
экспорта или импорта).

В контрактах следует предусмотреть согласованный контрагентами  
перечень таких обстоятельств и порядок действий сторон контракта при  
их наступлении. Обычно к форс-мажорным обстоятельствам относят об-  
стоятельства чрезвычайного характера, возникшие после подписания  
контракта, которые стороны не могли предвидеть и не могут преодолеть.  
При наступлении указанных обстоятельств принято немедленно извещать  
другую сторону. Подтверждением наступления указанных обстоятельств  
служат соответствующие документы, чаще всего — свидетельства нацио-  
нальных торговых палат.

Действие форс-мажорных обстоятельств отодвигает срок исполнения  
договора на период, соразмерный длительности действия указанных об-  
стоятельств. Если же эти обстоятельства длятся более срока, согласован-  
ного сторонами и указанного в контракте, то каждая из сторон имеет  
право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по контракту,  
при этом ни одна из сторон не имеет права потребовать от другой сто-  
роны возмещения убытков.

*ПРИМЕР.* При наступлении обстоятельств невозможности пол-  
ного или частичного исполнения любой из сторон обязательств по на-  
стоящему контракту, а именно пожара, стихийных бедствий, войны,  
военных операций любого характера, блокады, запрещений экспорта  
или импорта или других не зависящих от сторон обстоятельств срок  
исполнения отодвигается соразмерно времени, в течение которого  
будут действовать такие обстоятельства.

Если эти обстоятельства будут продолжаться более 3 месяцев,  
то каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего испол-  
нения обязательств по контракту, и в этом случае ни одна из сто-  
рон не будет иметь права на возмещение другой стороной возмож-  
ных убытков.

Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обя-  
зательств по контракту, должна немедленно извещать другую сторо-

ну о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств.

Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые торговой палатой соответственно страны Продавца или Покупателя.

В разделе контракта, называемом *арбитражной оговоркой*, стороны устанавливают, что любой спор или разногласия подлежат, с исключением подсудности общим судам, передаче на рассмотрение либо постоянно действующим арбитражам или арбитражам *ad hoc*, т.е. создаваемым всякий раз для решения одного или нескольких спорных вопросов по конкретному контракту.

Арбитражная оговорка контракта признается имеющей юридическую силу независимо от действительности контракта, составной частью которого она является.

В контрактах российских внешнеторговых организаций с иностранными фирмами зачастую предусматривается рассмотрение разногласий в арбитраже *ad hoc* с местом проведения в Швеции (г. Стокгольм) или в другой нейтральной стране. В некоторых случаях оговорка предусматривает разбор дела в Международном коммерческом арбитраже при ТПП РФ, что является наиболее благоприятным вариантом для российской стороны.

**ПРИМЕРЫ 1.** Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, подлежат рассмотрению (с исключением обращения сторон в общие суды) в Международном коммерческом арбитраже при Торгово-промышленной палате в г. Москве в соответствии с Регламентом этого Арбитража, решения которого являются окончательными и обязательными для обеих сторон.

2. Все споры, которые могут возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, с исключением подсудности общим судам, подлежат рассмотрению в арбитражном порядке, а именно:

а) в Москве — в Международном коммерческом арбитраже при Торгово-промышленной палате в соответствии с Регламентом указанного Арбитража, если ответчиком будет Покупатель;

б) в Белграде — во Внешнеторговом арбитраже при Союзной хозяйственной палате в соответствии с правилами указанного Арбитража, если ответчиком будет Продавец.

Решения Арбитража будут окончательными и обязательными для обеих сторон.

3. Все споры, могущие возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, подлежат разрешению сторонами в порядке договоренности.

В том случае, если стороны не достигнут соглашения в течение 15 дней в порядке договоренности, споры передаются на разрешение паритетной комиссии, состоящей из 4 лиц, по два от каждой стороны. Эта паритетная комиссия создается в течение 10 дней по письменному требованию одной из сторон.

Если паритетная комиссия не разрешит спор в 15-дневный срок со дня ее образования или если одна из сторон не назначит своих представителей в состав паритетной комиссии в указанный выше 10-дневный срок, то спор по письменному требованию одной из сторон передается на разрешение третейского суда при Венгерской тор-

*говой палате, г. Будапешт, решения которого будут окончательными, никакому протесту, апелляции и кассации не подлежат и являются обязательными для обеих сторон.*

## **Типовые контракты в международной торговле**

Контрагенты, регулярно осуществляющие поставки товаров на мировой рынок, широко используют типовые, стандартные условия контрактов. Российские специализированные внешнеторговые организации также разрабатывали и разрабатывают собственные унифицированные условия, а в необходимых случаях — альтернативные варианты типовых условий контракта, которые в совокупности составляют пакет типовых контрактов, специфичных для внешнеторговых сделок по определенной товарной номенклатуре. Как и другие типовые контракты, используемые в практике международной торговли, эти контракты имеют рекомендательный характер.

По некоторым товарам российские внешнеторговые организации используют типовые контракты, разработанные международными организациями, биржевыми комитетами или ассоциациями иностранных фирм. При этом в необходимых случаях в условия вносятся изменения и уточнения, обеспечивающие интересы российской стороны.

Использование типовых контрактов позволяет существенно упростить заключение сделок и сэкономить время на завершающем этапе коммерческих переговоров.

## **ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ**

1. Какие виды контрактов купли-продажи существуют в международной практике?
2. Что такое существенные и несущественные условия контракта?
3. Каковы основные требования к тексту контракта?
4. Какие условия внешнеторговой сделки могут быть зафиксированы в приложениях к контракту?
5. Каковы основные способы фиксации качества товаров в контрактах и в чем заключаются особенности их использования?
6. Какими способами может быть зафиксирована цена в контрактах?
7. Какие формы расчетов в международной торговле относятся к платежам наличными, а какие — к кредиту?
8. Какие правовые условия обязательно должны быть зафиксированы в контракте?
9. В каких ситуациях стороны освобождаются от ответственности по сделке и как это нужно зафиксировать в контракте?
10. В чем особенность типовых контрактов?



---

## Глава 5

# ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ

### Обращение к услугам посредников в международной торговле

При экспорте товаров на зарубежные рынки в зависимости от условий рынка, объема и регулярности экспорта, торговых обычаев в стране-импортере, коммерческой эффективности и т. д. операции могут совершаться через:

- прямые продажи через собственную сбытовую сеть;
- создание филиала фирмы или дочерней компании;
- создание совместного предприятия;
- посреднические продажи.

***Прямые продажи через собственную сбытовую сеть.*** В этом случае производитель и потребитель сами находят друг друга различными путями и устанавливают между собой хозяйственные связи. Товары при этом приобретаются для потребления (чаще всего производственного), а договорные отношения носят, как правило, долгосрочный характер.

***Продажи через различного рода посредников.*** В настоящее время все более широкое распространение в практике международной торговли получают операции, осуществляемые при содействии независимых от производителей торговых фирм, организаций и частных лиц, которые стоят как бы между производителями и потребителями товаров. С коммерческой точки зрения ко всем такого рода фирмам, организациям и частным лицам применимо понятие “торговые посредники”, однако с организационно-правовой точки зрения посредники делятся на тех, кто непосредственно заключает сделки с производителем товара и в дальнейшем продвигает этот товар у себя на рынке, и тех, кто оказывает посредническое содействие продвижению товаров.

Остановимся на моментах, когда использование услуг посредников является не только оправданным, но даже необходимым средством эффективной внешней торговли в современных условиях.

1. *Исторически сложившиеся обычаи* ведения внешнеторговых операций или законодательство какого-либо рынка могут требовать использования посреднических услуг национальных фирм.

2. К услугам посредника прибегают в силу *новизны или недостаточной изученности рынка*. К этому же случаю можно отнести и выход на знакомый рынок с новым товаром.

Освоение новых рынков сопряжено с большими издержками. Эта работа значительно облегчается и проходит более успешно, если привлекаются посредники, хорошо знающие местные условия, требования клиентуры, имеющие широкие деловые связи. Посредники во многом могут способствовать проникновению на новые рынки, внедрению на них неизвестных еще товаров путем организации рекламной кампании; они в состоянии дать экспортеру ряд дельных советов относительно сортности, качества, расфасовки или оформления ввозимых на данный рынок товаров.

Использование услуг посредников в случае сбыта на уже известном рынке нового товара дает возможность выяснить, найдет ли товар спрос в стране, какие к нему будут предъявлены требования со стороны местных потребителей, какие формы торговли потребуются при реализации. В этих случаях экспортеры обычно используют агентов, которые уже сбывали подобный товар других экспортеров, т. е. имеющих опыт продажи этого или аналогичного товара.

3. *Специфика товара предполагает* использование в торговле посреднических операций. Это относится прежде всего к такому товару, как машины и оборудование и транспортные средства, требующие активного послепродажного технического обслуживания.

В этих случаях целесообразно прибегать к услугам посредников, которым поручается продажа и техническое обслуживание товара, а в ряде случаев и его доработка. Однако следует отметить, что посредники весьма неохотно идут на выполнение функций по техническому обслуживанию, в результате чего в данной ситуации наиболее рациональной формой торговли служит создание смешанных обществ.

4. При определенных политических условиях возможно обращение к услугам посредников. Например, когда товар запрещен к экспорту или есть другие ограничения. Так, в свое время наше внешнеторговое объединение закупило американскую клетчатую норку, включенную в список КОКОМ, через шведского посредника.

Таким образом, обращение к посредникам во внешней торговле обусловлено многими причинами и может обеспечивать ряд **преимуществ**:

фирма-экспортер не вкладывает каких-либо значительных средств в организацию сбытовой сети на территории страны-импортера, поскольку посреднические фирмы обычно имеют собственную материально-техническую базу — складские помещения, демонстрационные залы, ремонтные мастерские, а иногда и свои розничные магазины;

капитал посреднических фирм используется для финансирования сделок на основе как краткосрочного, так и среднесрочного кредитования;

экспортер освобожден от многих забот, связанных с реализацией товара (доставка в страну импортера, сортировка, упаковка, подбор по ассортименту, приспособление к требованиям местного рынка);

открытие рынков, недоступных для установления прямых контактов.

Несмотря на необходимость выплачивать вознаграждение торговому агенту, эффективность операций через посредника повышается за счет следующих факторов:

а) повышения оперативности сбыта товаров, что способствует увеличению прибыли за счет ускорения оборота капитала;

б) сокращения издержек обращения на содержание в стране агента своего административно-хозяйственного персонала и связанных с этим издержек. Вышеперечисленные расходы покрываются, как правило, из вознаграждения, выплачиваемого агенту, т. е. в итоге оплачиваются продавцом или покупателем;

в) торговый агент, находясь ближе к покупателям, более оперативно реагирует на изменение рыночной конъюнктуры, что позволяет реализовать товар на более благоприятных для принципала условиях;

г) торговый агент является источником ценной первичной информации об уровне качества и конкурентоспособности товаров принципала.

Осуществление сбыта через торгово-посреднические фирмы имеет и определенные *недостатки*. Главный из них — это то, что экспортер лишается непосредственных контактов с рынком сбыта. Кроме того, размер сбыта ставится в зависимость от добросовестности и активности торгового посредника. Поэтому к его выбору экспортеры относятся очень серьезно.

В *импортных операциях* на российском рынке также возникает проблема выбора способа выхода на наш рынок. Иностранная фирма имеет следующие возможности:

использовать представительства аккредитованных в России фирм и банков;

использовать смешанные торговые палаты и ассоциации делового сотрудничества;

воспользоваться услугами западных посреднических фирм, неаккредитованных в России, но уже закрепившихся на российском рынке и имеющих сложившиеся связи с российскими организациями;

установить деловое сотрудничество на контрактной основе с одной из российских посредническо-представительских организаций, используя ее как своего торгового агента.

Торгово-посреднические функции могут выполнять различные субъекты международных торговых операций. Среди них выделяются:

1. **Торговые фирмы.** Эти посредники работают за свой счет и от своего имени. Они могут представлять собой:

*торговые дома*, занимающиеся и экспортом и импортом, ведущие операции за свой счет по широкой номенклатуре;

*экспортные фирмы*, закупающие товары внутри страны и продающие их на зарубежных рынках;

*импортные фирмы*, закупающие товары за границей и продающие на своем внутреннем рынке. Часто такие фирмы специализируются на то-

варах, не производимых на внутреннем рынке (кофе, чай, табак, сахар, пряности, текстильное сырье);

*оптовые фирмы*, являющиеся посредниками между промышленными предприятиями и розничными фирмами;

*розничные фирмы*, часто сами осуществляющие экспортные и импортные операции;

*дистрибьюторы* (в США и Англии), занимающиеся в основном импортными операциями, выступают как торговцы по договору, получают исключительное право на продажу определенных товаров;

*стокисты* — фирмы в стране импортера, осуществляющие экспортно-импортные операции на основе специального договора о консигнационном складе.

2. **Комиссионные фирмы** выполняют разовые поручения комитентов и действуют от своего имени, но за счет комитента.

Могут быть комиссионные экспортные фирмы и комиссионные импортные фирмы.

3. **Агентские фирмы** выступают от имени и за счет принципала.

*Экспортный агент* (агент в стране принципала) принимает коллекции образцов, каталоги, прейскуранты, по которым подыскивает покупателей за рубежом. *Импортный агент* находится в стране принципала и ведет импортные операции за его счет.

*Заграничный сбытовой агент* представляет собой фирму, которой предоставлено компанией другой страны право на сбыт ее товаров.

## Особенности выбора посредников

Выбирая посредника, экспортеры предъявляют прежде всего те же требования, что и при выборе контрагента в целом: солидность фирмы, ее деловая репутация, опыт прошлых сделок с фирмой. Однако к вышеперечисленным принципам добавляются и дополнительные, определяемые спецификой посреднического соглашения. Данного рода соглашения заключаются, как правило, на ряд лет, поэтому неудачный выбор фирмы-посредника может оказать существенное отрицательное воздействие не только на одну сделку, но и на ход всех операций по данному товару на рынке какой-либо страны.

В связи с этим при выборе посреднических фирм экспортеры соблюдают большую осмотрительность и заключают соглашения только с теми фирмами, которые отвечают всем необходимым требованиям.

Существует значительное количество видов посреднических фирм. Поэтому экспортеру приходится также решать вопрос, какому из них отдать предпочтение в том или ином случае.

Для современных условий характерно значительное расширение функций, выполняемых торговыми посредниками. Гражданское и торговое право разделяет их на следующие основные виды:



*простые посредники (или брокеры)*, которые подыскивают заинтересованных продавцов и покупателей, сводят их, но сами не принимают непосредственного участия в сделках;

*поверенные*, совершающие сделки от имени и за счет доверителей в соответствии с договором поручения;

*комиссионеры*, подыскивающие партнеров и подписывающие с ними контракты от своего имени, но за счет продавца или покупателя;

*консигнаторы*, продающие товар на условиях консигнации, т.е. когда экспортер поставляет товар на склад консигнатора для реализации на рынке в течение определенного срока;

*сбытовые посредники (купцы, дистрибьюторы)*, которые сами, от своего имени и за свой счет заключают контракты купли-продажи как с продавцами, так и с покупателями;

*торговые агенты*, т.е. фирмы, организации и лица, которые на основании соглашений с принципалами (экспортером или импортером) получают право содействовать заключению сделок или заключать их за счет и от имени принципала.

На что следует ориентироваться при выборе посредника?

Во-первых, экспортеру лучше выбирать в качестве своего посредника специализированную фирму, которая имеет опыт работы по одному товару. Как показывает опыт, объем продаж через специализированного посредника бывает выше тогда, когда соглашение заключается с фирмой широкого профиля.

Во-вторых, необходимо узнать, не является ли выбранная фирма одновременно посредником конкурирующей компании, поскольку в подобной ситуации интересы экспортера могут быть значительно ущемлены.

В-третьих, при выборе торгового посредника, в функции которого вменяется и осуществление технического обслуживания, целесообразно обратить внимание на степень оснащенности материально-технической базы компании, на ее инженерно-технический уровень и степень обученности работающего персонала.

В-четвертых, учитывая высокую значимость выбора посредника, следует лично посетить и на месте ознакомиться с интересующей вас фирмой, не доверяя лишь наведенным справкам.

В-пятых, представляется разумным заключение вначале пробных, краткосрочных соглашений о посредничестве, с тем чтобы иметь возможность лучше узнать о возможностях и деловой ответственности компании.

И наконец, в-шестых, в ряде случаев предпочтительнее работать на определенном рынке не с одним агентом-посредником, а с несколькими. Это дает возможность лучше использовать конкуренцию между посредниками, выявлять наиболее способных и добросовестных из них, а затем уже ориентироваться на работу с ними.

**Выбор фирмы-принципала.** Важное значение для успешной деятельности торгового агента имеет правильный выбор фирмы-принципала, тем

более это важно в настоящее время, когда многочисленные зарубежные фирмы стремятся к выходу на российский рынок.

Поэтому при выборе западных фирм на роль принципала отечественной агентской фирме следует придерживаться следующих основных правил:

представлять интересы только фирм-производителей и исключать посреднические и торговые фирмы, так как это снижает эффективность деятельности агента, поскольку западный посредник, работающий с поставщиками за комиссионное вознаграждение, либо будет закладывать в экспортные цены помимо своего процента и процент российского агента, что снизит конкурентоспособность товара, либо, расплачиваясь с российским агентом частью своего процента, будет вступать в коммерческую конфронтацию с ним;

отдавать предпочтение фирмам, специализирующимся в области передовой техники и технологии;

учитывать специфику страны происхождения принципала, имея в виду прежде всего ее рыночный потенциал, а также оценивать степень риска при выборе контрагента из данной страны.

После предварительного отбора фирмы по ее основным характеристикам целесообразно провести анализ финансово-экономического состояния потенциального принципала, чтобы выявить следующие показатели:

1. Размер активов и их динамику за последние 5—10 лет. В маркетинге принято считать, что успешно действующее предприятие должно обеспечивать рост продаж своих товаров за 10 лет не менее чем в 3 раза;

2. Прибыль на совокупные активы после уплаты всех процентов и налогов должна составлять не менее 2,5%.

3. Отношение акционерного капитала к общей сумме активов должно быть не менее 15%.

4. Количество работающих на предприятии фирмы. Иногда выгоднее заниматься представительством только малых и средних фирм, которые имеют ряд преимуществ для агентов (невысокие накладные расходы, гибкость в коммерческой и технической стратегии и т. п.).

## **Понятие и виды торгово-посреднических соглашений**

Характер взаимоотношений посредника и принципала определяется двумя моментами: от чьего имени действует посредник и за чей счет. В зависимости от них и объема ответственности посредника посреднические соглашения можно объединить в три группы.

1. Соглашение о предоставлении права на продажу.
2. Комиссионное соглашение.
3. Договор поручения.

При работе с посредниками экспортеры должны исходить из того, что посредники — это ваши союзники; соответственно и контракт следует заключать с ними так, чтобы их могли заинтересовать ваши условия, оставляя за собой право действенного и строгого контроля.

## **Соглашение о предоставлении права на продажу**

Этот вид посреднических взаимоотношений имеет различные названия: договор о предоставлении права на продажу, договор агента-купца, договор о размещении. В большинстве стран он является нетрадиционным, не обозначенным законом. Посредники по этому договору называются распространителями, дистрибьюторами, агентами-купцами.

Это соглашение — одно из наиболее распространенных в современных условиях. Здесь следует отменить ряд моментов.

1. *Характер взаимоотношений между сторонами.* В договоре формулируется обязанность экспортера поставлять товар и обязанность торговца по договору покупать товар на основе отдельных контрактов купли-продажи, заключаемых во исполнение договора о предоставлении права на продажу. Как правило, в нем содержится также указание на то, что агент будет покупать товары и продавать их третьим лицам от своего имени и за свой счет. Это условие является существенным, поскольку определяет характер взаимоотношений между сторонами.

С учетом специфики взаимоотношений сторон получается договор особого рода: купля-продажа и поручение, или агентский договор.

По существу агент становится собственником товара, а затем продает его третьему лицу. Однако эти операции он осуществляет на основании условий и во исполнение агентского соглашения, по которому обязан защищать интересы экспортера, предоставившего ему право перепродажи товаров.

2. *Определение территории.* В соглашении четко определяется территория, на которой агенту предоставляется право продажи товаров принципала. Агент не имеет права без письменного разрешения принципала продавать товар за пределами договорной территории.

3. *Характер права на продажу.* Предоставленное купцу право на продажу может быть простым, исключительным и исключительным с ограничениями. При предоставлении простого права принципал оставляет за собой право продавать на договорной территории товары самостоятельно или через других посредников. При предоставлении исключительного права (монопольная оговорка) принципал обязуется на договорной территории продавать определенные товары только через данного посредника.

Исключительное право с ограничениями предполагает, что принципал в некоторых случаях сохраняет за собой право продажи товаров третьим лицам. Подобные изъятия из монопольной оговорки применяются обычно при поставке товаров государственным органам или организациям, а также когда поставляемые товары являются комплектующей частью оборудования и машин, поставляемых другому клиенту, в тех случаях, когда товары составляют часть компенсационной сделки и когда агент отказался купить товары по ценам, предложенным продавцом и на его условиях.

Монопольное право агента не означает, что он не имеет права заключать подобные соглашения с другими принципалами-экспортерами. Если же монопольный агент обязуется закупать товары только у одного принципала, то оговорка об этом должна быть включена в соглашение.

4. *Условия по ценам.* В договоре обычно предусматривается условие о том, что цены, по которым агент покупает товары у принципала, устанавливаются экспортером и фиксируются в контрактах купли-продажи, заключаемых между сторонами. Как правило, экспортер не устанавливает цены, по которым происходит продажа товаров агентом местным потребителям, хотя иногда предусматривается продажа по ценам и условиям экспортера.

5. *Способы вознаграждения агента* определяются в зависимости от метода установления реализационных цен. Если товары продаются по ценам экспортера, вознаграждение агента состоит из так называемой скидки на перепродажу. В других случаях вознаграждение может определяться как разница между экспортной и реализационной ценами товара либо как скидка с экспортной цены (как правило, с цены СИФ). Размер скидок с цены может колебаться от 2 до 45% и более.

6. *Обязанности принципала.* По условиям соглашения принципал берет на себя обязательства, которые способствуют успешной деятельности агента, в особенности при поставке оборудования. Он, в частности, предоставляет в распоряжение торговца подробную техническую документацию и оказывает ему поддержку в решении всех технических вопросов, возникающих в процессе продажи оборудования, организует обучение персонала посредника, содействует рекламе.

В обязанности посредника кроме, естественно, реализации товаров принципала входят и другие услуги:

- предоставление принципалу маркетинговой информации,
- реклама,
- сервисное обслуживание.

7. *Срок договора.* Договор обычно носит долгосрочный характер, стандартный срок — 10—15 лет.

Заключив договор о предоставлении права на продажу, производитель получает право на финансовый и коммерческий контроль за деятельностью распространителя.



Соглашение о предоставлении права на продажу дает принципалу определенные *преимущества*:

оговаривается минимальное количество закупок, что гарантирует экспортеру определенный размер экспорта;

посредник обязуется не ставить принципала в худшие условия по сравнению с товарами конкурентов;

примерная цена на продаваемые товары устанавливается экспортером;

экспортер не несет ответственности по контрактам агента и местного покупателя.

### Комиссионное соглашение

При *комиссионном соглашении* агент-комиссионер продает товары принципала (комитента) от своего имени, но за счет комитента. Комитент продолжает оставаться собственником товаров до момента продажи их комиссионером третьему лицу. Комиссионер не покупает товары принципала и совершает сделки с непосредственным покупателем за счет принципала.

Обычно при комиссионном соглашении подлежащие продаже товары не передаются комиссионеру, он предлагает товары третьим лицам по спецификации комитента, в которой указаны минимальные продажные цены.

Комиссионный договор используется для реализации преимущественно случайных отношений сторон. Это является косвенным представительством. Третье лицо не вступает в юридические отношения с комитентом и может даже не знать, что имеет дело с его представителем, так как комиссионер при вступлении в сделку не обязан оповещать о своем статусе посредника.

Комиссионный договор применяется при купле-продаже товаров, ценных бумаг, транспортных операциях.

В современных условиях комиссионные операции такого типа (когда товар остается до продажи в стране экспорта) используются достаточно редко. Более широкое распространение получила форма комиссионной операции, при которой товары передаются во владение (но не в собственность) комиссионера. Договор комиссии, при котором комиссионер совершает продажу принадлежащих комитенту товаров со своего склада, называется *консигнационным соглашением*.

**Консигнационное соглашение.** Консигнационная операция применяется при продаже таких товаров, которые требуют предварительного осмотра будущим покупателем, его ознакомления с правилами пользования машинами, оборудованием, средствами транспорта. Большая роль, которая отводится на современном рынке машин и оборудования техническому обслуживанию, также способствует широкому применению консигнационных сделок. Поскольку с консигнационных складов продают-

ся запасные части, постольку консигнатор зачастую организует станции технического обслуживания, ремонтные мастерские, консультации специалистов по эксплуатации проданных машин, оборудования и средств транспорта.

Основные условия консигнационных соглашений.

1. *Определение территории.* В договоре оговаривается территория, на которой консигнатор имеет право продавать консигнационные товары. При этом он не только не имеет права продавать товары вне договорной территории без согласия консигнанта, но часто и обязан включать этот пункт в свои договоры купли-продажи с покупателями.

2. *Сроки консигнации и действия договора.* В договоре указываются сроки консигнации, т. е. время, в течение которого поставленный на консигнацию товар должен быть продан. Сроки консигнации на практике встречаются разные, но, как правило, они колеблются между 6 и 24 месяцами.

Срок действия договора обычно больше срока консигнации. В большинстве соглашений он составляет от 1 года до 5 лет.

3. *Право собственности на товары, поставляемые на консигнацию.* Товары, продаваемые на консигнацию, остаются собственностью консигнанта до момента их продажи третьим лицам.

4. *Условия по цене.* В договоре обычно устанавливаются минимальные продажные цены, ниже которых консигнатор не может продавать товар без предварительного письменного согласия консигнанта.

5. *Платежи.* Поскольку платежи за товары, продаваемые с консигнационного склада, должны переводиться по мере реализации товаров покупателям, постольку наиболее удобными являются календарные платежи по открытому счету с предоставлением консигнатором банковской гарантии на среднюю сумму реализации товаров за 2—3 календарных периода, установленных для расчетов.

6. *Возврат нереализованных товаров.* С целью повышения уверенности в сбыте товаров наряду с простой консигнацией применяют *частично возвратную* и *безвозвратную* консигнации. Частично возвратная консигнация предполагает, что консигнатор принимает обязательство по истечении срока купить у консигнанта по твердому счету не менее согласованного количества из нереализованных к этому сроку товаров. Например, поставлена 1 тыс. холодильников сроком на 1 год с условием безвозвратности 200 холодильников. Если реализовано 700 изделий, то он имеет право вернуть только 100, а 200 должен купить сам.

Полностью безвозвратная консигнация предполагает, что консигнатор лишается права возврата и весь непроданный по истечении срока товар должен купить сам.

В обоих случаях следует получать гарантию платежей за невозвращаемую часть товара. Ими могут быть банковская гарантия, векселя и тратты.

Если же принципал заинтересован найти выход при нереализации товаров, то в таком случае могут быть предусмотрены снижение цен, более благоприятные кредитные условия.

7. *Порядок выплаты вознаграждения.* В договоре точно определяются вид, размер и порядок выплаты вознаграждения консигнатору. Он может быть установлен в виде определенного процента от стоимости проданных товаров.

8. *Обязанности консигнатора.* Как правило, в договор включаются следующие обязанности консигнатора:

подготовка помещения для консигнационного склада, наем персонала для работы на нем, получение разрешения на ввоз товара в свою страну (импортной лицензии);

обеспечение полной сохранности качества товаров во время нахождения их на консигнационном складе, оплата всех расходов по организации и содержанию консигнационного склада;

страхование товаров, находящихся на консигнационном складе, в пользу консигнанта;

предоставление в обеспечение интересов консигнанта гарантии первоклассного банка;

осуществление рекламы, показ товаров в демонстрационных залах и послепродажное техническое обслуживание;

своевременное представление отчетов консигнанту о ходе реализации и о запасах товаров на складе, а также информация о состоянии конъюнктуры рынка и об уровне цен на аналогичные товары у конкурентов.

9. *Обязанности консигнанта.* В договоре, как правило, устанавливаются следующие обязанности консигнанта:

поставка к оговоренному сроку на консигнационный склад товаров в обусловленном ассортименте и количестве и в дальнейшем поддержание запасов товаров на определенном согласованном уровне;

обеспечение агента технической документацией, каталогами, необходимыми для технического обслуживания;

посылка в страну импортера специалистов для обучения национальных кадров.

10. *Порядок возврата товаров.* В соглашении предусматривается, кто и в какой мере несет расходы по возврату товара в случае, если он не будет продан в течение установленного срока консигнации.

В некоторые консигнационные соглашения включаются монопольные оговорки, согласно которым фирма принимает на себя исключительное право представительства как агента по продаже на консигнационных началах (а иногда и по сдаче в аренду) указанного в соглашении оборудования.

## Договор поручения

Следующим видом соглашения с посредником является *договор поручения*, на основании которого агент совершает от имени и за счет принципала действия различного характера. Этот вид посредника иногда на-

зывается агентом-представителем, простым посредником. В круг действий агента по поручению могут входить:

- поиск покупателя (брокерские функции);
- операции по найму торговых и складских помещений;
- представительство при совершении сделок на международных биржах и аукционах;
- передача предложений для участия в торгах;
- предварительное согласование с иностранным контрагентом условий будущей сделки.

Предметом деятельности по договору поручения могут быть кроме купли-продажи товаров операции с недвижимостью, ценными бумагами, транспортно-экспедиторские услуги, реклама и др. Основной обязанностью агента являются поиск клиентов и заключение сделок исходя из полномочий. Полномочия определяются письменно (в форме доверенности) или устно, причем такие полномочия могут быть исключительными.

Агенты различаются и по полномочиям. Общими полномочиями располагают *генеральный агент* с правом совершать все сделки в определенной сфере деятельности и *универсальный агент* с правом совершать все виды сделок.

Кроме них могут быть агенты со специальными полномочиями:

- комиссионный агент,*
- фактор или консигнационный агент,*
- агент делькредере,*
- брокер,*
- аукционист,*
- агент по продаже недвижимости.*

После заключения контракта агент как бы исчезает, а взаимные обязательства непосредственно связывают принципала и третью сторону.

Агент, будучи самостоятельным хозяйственным лицом, действует во всех случаях за счет и в интересах принципала и не несет коммерческого риска, связанного с третьим лицом.

Однако в одних случаях он выступает от имени принципала, а в других — от своего имени, что является прямым и косвенным представительством.

Агентское соглашение, с одной стороны, всегда должно давать достаточно широкие полномочия агентам, чтобы создать условия для их эффективной работы на рынке, а с другой стороны, должно накладывать ограничения на полномочия агентов, так как агенты действуют в пользу принципалов.

Основные условия агентского соглашения:

1. *Характер взаимоотношений между принципалом и агентом.* По объему полномочий, предоставляемых принципалом агенту, различают агента с правом и без права заключать сделку от имени и за счет прин-



ципала. Последний может только представлять от имени принципала.

2. *Права, предоставляемые агенту.* Так же как и в других видах соглашений, эти права могут быть *простыми, исключительными и исключительными с ограничениями*. Монопольная оговорка в данном случае будет означать, что товары принципала не будут поступать на территорию агента через посредников третьих стран.

3. *Вознаграждение агента.* В современной мировой практике в соглашениях с торговыми агентами применяется комплекс различных видов вознаграждений.

Основное вознаграждение выплачивается в виде агентского *комиссионного вознаграждения*, которое начисляется в процентах от контрактной стоимости сделок, обеспеченных агентом.

*Другие виды агентского вознаграждения.* В современной практике агентские фирмы применяют комплекс различных видов вознаграждений. Так, например, помимо комиссии принципал оплачивает агенту так называемые фиксированные (или паушальные) платежи, которые являются твердо установленными и не зависят от объема заключаемых принципалом сделок. Как правило, эти платежи покрывают расходы агента на предоставление служебного помещения, услуг оперативного сотрудника, пользование автотранспортом агентской фирмы.

Однако фиксированные платежи являются одним из тех факторов, которые снижают конкурентоспособность агентских фирм, поскольку они заведомо обрекают принципала на вложение своего капитала, снижают эффективность его деловой активности.

4. *Обязанности агента.* Эти обязанности фиксируются путем внесения в агентское соглашение специальных оговорок: оговорки о неконкуренции, о минимальном обороте, оговорка о делькредере, об осуществлении рекламы, послепродажного обслуживания, о представлении информации и отчетности принципалу.

К внешнеторговым операциям часто привлекаются посредники, в соглашения с которыми включаются их обязательства исследовать рынки, осуществлять рекламу и создавать в деловых кругах благоприятное мнение об экспортерах, организовывать деловые встречи с покупателями.

На роль такого рода посредников выбираются солидные фирмы или лица, имеющие авторитет в деловых кругах. Они не вкладывают существенных средств в свою деятельность, и вознаграждение, выплачиваемое им продавцами, является не столько компенсацией затрат, сколько оценкой их компетентности, положения в деловых кругах и активности на рынке.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Какие способы выхода на зарубежные рынки используются в международной торговле?
2. В чем преимущества и недостатки выхода через посредников?
3. Какие виды услуг оказывают посреднические фирмы в международной торговле?
4. В каких ситуациях целесообразно использовать услуги посредников?
5. В чем заключаются особенности выбора посреднических фирм?
6. Какие виды посреднических фирм существуют в международной практике?
7. Какие виды соглашений регулируют взаимоотношения партнеров при посреднических отношениях?
8. В чем особенность договора о предоставлении права на продажу?
9. Чем различаются договор комиссии и договор консигнации?
10. Что такое монопольная оговорка в посредническом соглашении?
11. Какие условия посреднических соглашений защищают интересы экспортера, а какие — посредника?

---

## Глава 6

# ВИДЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

### Внешнеторговая документация, оформляющая исполнение коммерческой сделки

Документы, подтверждающие исполнение внешнеторговой сделки на всех этапах ее реализации от поставки продавцом товара, его транспортировки, хранения на складах, прохождения через таможенную, принято называть внешнеторговыми.

В зависимости от выполняемых функций внешнеторговые документы можно разделить на следующие группы:

- 1) товарные и расчетные;
- 2) по платежно-банковским операциям;
- 3) страховые;
- 4) транспортные и отгрузочные;
- 5) транспортно-экспедиторские;
- 6) таможенные.

Документы, которые следуют с грузом от пункта отправления до пункта назначения, называют **товаросопроводительными**. К ним обычно относятся документы, входящие в группы коммерческих, транспортных и таможенных. Документы, составляемые в связи с отгрузкой товара (обычно они перечислены в контракте), называются **отгрузочными**.

Документы оформляются на специальных бланках и содержат определенные реквизиты. Общими для всех документов реквизитами являются наименование фирмы-экспортера (или грузоотправителя) и фирмы-импортера (или грузополучателя), их адреса, номера телефонов, факсов или телексов; название документа, дата и место его выписки; номер контракта или заказа и дата его подписания; номера наряда, транса, грузовой спецификации; наименование и описание товара, его количество (число мест, вес нетто и брутто); вид упаковки и маркировки.

Поставку товара непосредственно от его изготовителя к зарубежному покупателю на первом этапе документооборота сопровождают документы, которые должны обеспечить производство этого экспортного товара. В определенной степени их также можно отнести к внешнеторговой документации, однако виды, количество, характер этих документов опреде-

ляются правилами внутреннего управления, принятыми той или иной формой и системой ее национального законодательства в области документации. К таким документам может относиться *инструкция по изготовлению* экспортного товара; *поручение на покупку* изделий и материалов, необходимых для производства товара; *инструкции по упаковке*; *заказ-наряды* на внутреннюю транспортировку товара и на вывоз продукции со склада и др.

## Товарные и расчетные документы

Эта группа документов дает стоимостную, качественную и количественную характеристики товаров. Документы оформляет на своем бланке продавец, а покупатель против них производит оплату.

Важнейшим расчетным документом является *коммерческий счет*. В нем содержится требование продавца к покупателю об уплате указанной в нем суммы причитающегося платежа за поставленный товар. Счета обычно выписываются в большом количестве экземпляров для представления в различные организации, поэтому в контракте обязательно указывается необходимое для исполнения количество экземпляров счета. По выполняемым функциям счета можно подразделить на следующие виды: *счет-фактура*, *счет-спецификация*, *предварительный счет*.

*Счет-фактура* выписывается обычно после окончательной приемки товара покупателем. Счет-фактура совмещает в себе два документа — документ, указывающий суммы причитающегося за товар платежа, и накладную, направляемую при товаре. По требованию таможенных органов во многих странах счет-фактура выписывается на установленных бланках, такие счета служат одновременно и сертификатом о происхождении товара или прилагаются к нему.

*Счет-спецификация* объединяет реквизиты счета и спецификации. В нем указывается цена за единицу товара по видам и сортам, а также общая стоимость всей партии товара. Выписывается в тех случаях, когда партия содержит разные по ассортименту товары. Иногда его называют специфицированным счетом.

*Предварительный счет* подтверждает произведенные экспертом поставки, но не всегда является требованием к оплате. Часто он выписывается в тех случаях, когда приемка товара производится в стране назначения или при частичных поставках. Он содержит сведения о количестве и стоимости партии товаров. После приемки товара или поставки всей партии продавец выписывает счет-фактуру, по которому производится окончательный расчет.

*Проформа-счет* представляет собой документ, который, как и счет, содержит сведения о цене и стоимости партии товара, но не является расчетным документом, так как не содержит требования об уплате указанной в нем суммы. Не выполняя главной функции счета как платежного документа, проформа-счет вместе с тем выполняет все остальные функции счета. Если проформа-счет содержит указание о цене каждого



вида или сорта товара, ее называют специфицированной проформой-счетом. Проформа-счет может быть выписана на отгруженный, но еще не проданный товар или наоборот. Чаще всего этот счет выписывается при поставках товаров на консигнацию, на выставки, ярмарки, аукционы. Проформа-счет может служить также сметой, по которой импортер может ознакомиться с основными данными о товаре, который он хочет купить, с порядком расчета и определить размер расходов.

К числу документов, дающих **количественную характеристику** товара или партии товаров, относятся *спецификация, техническая документация, упаковочный лист*.

**Спецификация** содержит перечень ассортимента товаров, входящих в данную партию, с указанием для каждого места количества и рода товара, его сорта и марки. При заключении контракта спецификация дополняется приложением к нему, репрезентирующим планируемый к исполнению ассортимент, а при исполнении контракта спецификация обычно дополняет счет на поставленные товары разных сортов и наименований.

**Техническая документация** требуется при поставках оборудования и технических потребительских товаров длительного пользования и необходима для обеспечения их своевременной наладки и правильной эксплуатации. К ней относят паспорт, формуляры и описания изделий, инструкции по монтажу и эксплуатации, различные схемы, чертежи и пр. Перечень необходимой технической документации содержится обычно в стандартных или технических условиях, являющихся неотъемлемой частью контракта. Техническая документация изготавливается на языке страны покупателя или на другом языке по указанию покупателя.

**Упаковочный лист** содержит перечень всех видов и сортов товара, находящихся в каждом товарном месте. Упаковочный лист необходим обычно в тех случаях, когда в одной упаковке содержатся разные по ассортименту товары. Упаковочный лист помещается в упаковке так, чтобы покупатель мог легко его обнаружить, и содержит данные о количестве товара каждого сорта и номере упаковки (места).

При поставке машинотехнической продукции в разобранном виде и несколькими товарными местами экспортер обычно оформляет документ, именуемый **комплектующей ведомостью**. Она содержит перечень деталей, узлов, агрегатов целой машины, упакованных в нескольких товарных местах, с описанием содержания каждого места. Составляется комплектующая ведомость предприятием-изготовителем до отгрузки всей партии товара. По комплектующей ведомости получатель товара осуществляет сборочные и монтажные работы.

К числу важнейших документов, свидетельствующих о **качестве** поставленных товаров, можно отнести *сертификат качества, гарантийное обязательство, протокол испытаний, разрешение на отгрузку*.

**Сертификат качества** — свидетельство, удостоверяющее качество фактически поставленного товара и его соответствие условиям контракта. В нем дается характеристика товара либо подтверждается соответствие качества товара определенным стандартам или техническим услови-

ям заказа. Сертификат качества выдается соответствующими компетентными организациями, государственными органами, торговыми палатами, но может выдаваться и фирмой-изготовителем.

**Протокол испытаний** составляется после проведения продавцом совместно с представителем покупателя полных испытаний в заранее установленные день и час на предприятии продавца. Протокол содержит подробное изложение результатов испытаний с указанием о соответствии изготовленного товара условиям заказа. Протокол испытаний высылается заказчику немедленно после их проведения. Если в условиях контракта оговорена сдача-приемка товара после его испытаний в стране экспорта, то тогда на основе протокола испытаний стороны подписывают приемо-сдаточный акт.

**Разрешение на отгрузку** выдается представителем покупателя после проведения приемочных испытаний оборудования на предприятии поставщика с целью установить соответствие товара условиям заказа. Разрешение на отгрузку содержит сведения о дате поставки по контракту, дате готовности и дате проведенных испытаний, указание о том, что данный товар может быть отправлен в определенную страну в соответствии с инструкциями представителя покупателя.

## Документы по платежно-банковским операциям

Взаиморасчеты между сторонами сделки осуществляются в той форме, которую они оговорили в контракте, с использованием услуг банков как страны продавца, так и страны покупателя, а иногда и третьей страны. Все этапы этих расчетов документируются, и в целом платежные документы представляют собой либо инструкции банку об осуществлении определенной формы платежа, либо отчет банка об исполнении инструкций клиента.

Так, **инструкция по банковскому переводу** выдается клиентом своему банку и содержит требование произвести выплату определенной суммы в указанной валюте названной стороне, находящейся в другой стране, либо оговоренным способом, либо способом, оставленным на усмотрение банка.

**Заявление на открытие товарного аккредитива** — документ, посредством которого банку поручается открыть товарный аккредитив на условиях, указанных в этом документе.

**Товарный аккредитив** — договор между плательщиком и его банком, в котором банк обязуется открыть товарный аккредитив, по которому бенефициар должен получить платеж, подтверждение или учет тратт в соответствии с определенными условиями и после представления обусловленных документов, а также тратт, если это оговорено в документе. Аккредитивы могут быть различными по своим условиям; все условия аккредитива фиксируются в нем и должны соответствовать условиям контракта.

**Извещение о принятии документов к оплате по товарному аккредитиву** — документ, посредством которого банк сообщает о принятии документов к оплате по товарному аккредитиву.

**Извещение о платеже по товарному аккредитиву** — документ, посредством которого банк сообщает о платеже по товарному аккредитиву.

**Извещение об инкассовом платеже** — документ, посредством которого банк сообщает о произведенном платеже по инкассо. В нем приводятся подробные данные и методы реализации средств.

**Банковская гарантия** — документ, согласно которому банк обязуется выплатить оговоренную сумму названной стороне на условиях, указанных в нем. Инкассовое поручение — документ, посредством которого банку даются инструкции или поручения обработать финансовые и (или) коммерческие документы с целью получения акцепта и (или) платежа или предъявить документы на других условиях, которые могут быть в нем указаны.

**Банковская тратта** — тратта, выставляемая в пользу третьей стороны, либо одним банком на другой, либо отделением банка на центральное отделение или на другое отделение того же банка.

**Переводный вексель** — документ, выданный или подписанный в соответствии с применяемым законодательством, содержащий безусловное требование, адресованное одним лицом другому лицу, об уплате против предъявления самого документа по требованию, или на точно установленную дату, или на другую дату, указываемую самим документом, определенной суммы денег названному в документе лицу, или по его приказу, или предъявителю.

## Страховые документы

Данная документация отражает взаимоотношения между страховщиком и страхователем. Роль страховщика заключается в возмещении убытков, понесенных страхователем от несчастного случая, против уплаты страховой премии. К страховым документам относятся:

**Страховой полис** — документ, выдаваемый страховщиком и подтверждающий договор страхования. В полисе указываются условия заключенного договора, в котором страховщик обязуется за конкретную плату возместить страхователю убытки, связанные с рисками и несчастными случаями, указанными в договоре.

Страховой полис выдается страховым обществом страхователю после уплаты им страховой премии. Страховые полисы бывают разных видов и наименований в зависимости от порядка оформления страхования и характера риска. *Генеральный полис* представляет собой договор длительного характера между страхователем и страховщиком. *Рейсовый страховой полис* страхует объект страхования на определенный период. По *смешанному полису* объект страхуется как на определенный рейс, так и на определенный срок.

**Страховой сертификат** — документ, выдаваемый страховым обществом страхователю, удостоверяющий, что страхование было произведено и что был выдан полис. Такой сертификат на конкретный груз используется в основном в том случае, если товары застрахованы в соответствии с условиями генерального или невалютированного полиса; по требованию страхователя он может обмениваться на страховой полис, поскольку во многих странах законодательство признает в качестве документа страхования только страховой полис.

**Страховое объявление (бордеро)** — документ, используемый в случае, когда страхователь сообщает своему страховщику подробные сведения об отдельных отправлениях, на которые распространяется договор страхования, заключенный между сторонами.

**Ковернот** — документ, выдаваемый страховщиком для извещения страхователя о том, что его инструкции по страхованию выполнены, или для удостоверения, совершенного агентом страхования в пользу страхователя.

## Транспортные и отгрузочные документы

Подготовив экспортный товар к отправке покупателю, продавец должен направить его своему партнеру, соблюдая при этом инструкции, которые они оговорили в контракте по поводу процедуры отгрузки. При этом также используется ряд документов:

**извещение о готовности товара к отгрузке** уведомляет покупателя о том, что заказанные товары изготовлены и готовы к отправке;

**заявка на фрахтование**, отправляемая поставщиком перевозчику для резервирования места с указанием желательного средства транспорта, время отправки и т. д.;

**отгрузочная инструкция** содержит подробные сведения о грузе и требованиях эксперта в связи с его перевозкой;

**разрешение на поставку** — выдаваемый покупателем документ, разрешающий отправку товаров после получения от продавца извещения о готовности товара к отгрузке;

**извещение об отгрузке** — документ, посредством которого продавец или грузополучатель информирует грузополучателя об отправке товаров.

Другой сферой взаимоотношений, оформляемых соответствующими документами, являются отношения отправителя и грузоперевозчика, а также получателя товара. Собственно, эти документы и относятся к группе **транспортной документации**.

При железнодорожных перевозках таким документом является **железнодорожная накладная**. При авиаперевозках — **авиагрузовая накладная**. При автодорожных перевозках — **накладная автодорожной перевозки**. При внутренних перевозках могут использоваться **универсальный транспортный документ, документ смешанной перевозки, документ комбинированной перевозки**.



К документам, обеспечивающим перевозку, относятся: *расписка в получении груза, гарантийное письмо, экспедиторское свидетельство о транспортировке; подтверждение о фрахтовании тоннажа; заявление-требование об отправке; фрахтовый счет; извещение о прибытии груза; извещение о возникновении препятствий к поставке груза; извещение о возникновении препятствий в перевозке груза; извещение о поставке; грузовой манифест; фрахтовый манифест; контейнерный манифест.*

Из всех документов следует выделить **коносамент** — документ, выдаваемый судовладельцем грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским путем.

Коносамент выполняет три основные функции:

удостоверяет принятие судовладельцем (перевозчиком) груза к перевозке. Представляет собой расписку судовладельца или его уполномоченного, удостоверяющую, что определенные товары в указанных количествах и состоянии погружены на судно для перевозки к условленному месту назначения и что товары приняты под охрану судовладельца в целях перевозки;

является товарораспорядительным документом. Дает право владельцу оригинала распоряжаться грузом. Это означает, что лишь лицо, указанное в коносаменте или обладающее коносаментом на предъявителя, вправе требовать от судовладельца выдачи товара, обозначенного в коносаменте, и имеет право распоряжаться этим товаром. Чтобы продать товар, находящийся в пути и представленный коносаментом, товарораспорядителю достаточно продать или переуступить свои права по коносаменту;

свидетельствует о заключении договора на перевозку груза морским путем, по которому перевозчик обязуется доставить груз против предоставления документов, т.е. выступает единственным доказательством наличия договора морской перевозки между грузоотправителем и судовладельцем. Различают *именные, ордерные и предъявительские* коносаменты.

Особым видом коносамента является *прямой*, или *сквозной*, коносамент. Он подтверждает наличие договора перевозки из одного места в другое отдельными этапами, из которых по крайней мере один этап представляет собой морской транзит, в силу чего перевозчик, выдающий документ, принимает на себя ответственность за перевозку, оговоренную в сквозном коносаменте.

## Транспортно-экспедиторские документы

Этим видом документов оформляют выполнение экспортером различного рода операций по экспедированию, обработке, складированию грузов, организации перевозки, включая перевозку товара, его хранение, предоставление местных транспортных средств, проверку состояния упаковки и маркировки товара, оформление необходимых документов (транспортных, таможенных, страховых, складских) и др.

Поручение экспедитору на выполнение определенных операций оформляется специальным документом, который называется по-разному: *отгрузочное поручение, транспортное поручение* или *транспортная инструкция*.

**Отгрузочное поручение** — документ, который в зависимости от условий поставки выписывается грузоотправителем либо грузополучателем обычно на бланке транспортно-экспедиторской фирмы и содержит перечень операций, поручаемых экспедитору, и подробные инструкции по их выполнению.

**Извещение об отправке** выдается грузоотправителем или его агентом перевозчику, оператору смешанных перевозок, властям терминала или другому получателю, содержит информацию об экспортных грузах, представленных к отправке, и включает необходимые расписки и заявления об ответственности.

**Складская расписка экспедитора** — документ, выписываемый экспедитором, выступающим в качестве управляющего складом, в котором подтверждается получение складировемого товара и указываются условия хранения товара на складе и его выдачи.

**Товароскладочная квитанция** выдается владельцем склада грузовладельцу в удостоверение принятия им груза на хранение. В отличие от складской квитанции состоит из двух отделенных друг от друга частей: *складского свидетельства* и *складского варранта*.

**Ордер на выдачу товара** — документ, который выдается стороной, имеющей право давать распоряжения о выдаче указанных в нем товаров названному грузополучателю, и передается хранителю товара.

## Таможенные документы

Таможенные документы необходимы для оформления перехода товаров через таможенную границу. К этим документам относятся: *таможенная декларация, экспортные, импортные и валютные лицензии, свидетельство о происхождении товара, консульская фактура, транзитные документы, ветеринарные, санитарные и карантинные свидетельства* и др.

**Экспортные и импортные лицензии** — документы, которые выдаются специальными государственными органами при наличии в стране контроля над ввозом или вывозом конкретных товаров. Экспортные и импортные лицензии выдаются на основе заявлений соответствующего экспортера или импортера, представленных органу, ведающему выдачей лицензий в своей стране.

**Экспортная лицензия** содержит разрешение на экспорт указанных в ней товаров в течение определенного времени.

**Импортная лицензия** предоставляет разрешение ввезти либо ограниченное количество указанных товаров, либо неограниченное количество таких товаров в течение ограниченного периода времени на условиях, оговоренных в этом документе.

**Таможенная декларация** является основным таможенным документом и представляет собой заявление распорядителя груза, представленное им таможене при импорте или экспорте товаров. Таможенная декларация представляется таможене в установленный законодательством срок, который колеблется от одного дня до двух недель, считая со дня прибытия товара на таможеню.

В некоторых случаях допускается предъявление импортером или экспортером временной или предварительной декларации. Импортер подает предварительную декларацию в том случае, если он к моменту прибытия груза на таможеню не имеет точных сведений о нем. После выгрузки товара и его осмотра импортер подает декларацию обычного типа. Экспортер подает предварительную декларацию при продаже товаров со склада, поставке транзитных товаров, в отношении которых предусмотрен возврат ранее уплаченных пошлин, и др.

**Сертификат (свидетельство) о происхождении товара** — особый документ, выдаваемый компетентным органом в стране экспортера, который позволяет определить товары и в котором органы власти или орган, уполномоченный выдавать его, четко удостоверяют, что товары, к которым относится данный сертификат, происходят из конкретной страны. Для сырьевых и сельскохозяйственных товаров в нем фиксируется страна добычи, а для готовой продукции — страна производства. Такой документ необходим при импорте в случае, если с происхождением товара, декларированного на таможене, связано предоставление привилегированного режима: льготного тарифа, скидок с общего тарифа, беспошлинного ввоза.

**Консульская фактура** — документ, подготовленный экспортером в своей стране и представляемый в дипломатическое представительство страны импортера для его утверждения против уплаты консульского сбора и затем представляемый импортером в связи с ввозом указанного в счете товара.

Консульская фактура, или консульский инвойс, содержит подпись и печать консула страны импортера (страны назначения товара), удостоверяющего цену товара и стоимость всей партии товара. Представление консульской фактуры обязательно в тех странах, где импортные товары облагаются адвалорными пошлинами (с цены товара).

Ветеринарные, санитарные, фитосанитарные и карантинные свидетельства выдаются компетентными органами в стране экспортера в удостоверение того, что поставляемый за границу товар находится в здоровом состоянии.

## **Стандартизация и унификация внешнеторговых документов**

В международной практике широкое распространение получили унифицированные формы внешнеторговых документов. Стандартизация в этой сфере не только облегчает всю процедуру осуществления внешне-

торговых операций, но и позволяет использовать системы автоматической обработки данных и методов передачи информации.

В результате многолетней работы по унификации в рамках ЕЭК ООН был разработан образец — исходная схема бланка ЕЭК, который был взят за основу для разработки стандартных документов. На основе этой схемы впоследствии были разработаны стандартные формы следующих внешнеторговых документов: отгрузочной спецификации, комплектной ведомости, упаковочного листа, сертификата качества, счета, сертификата о происхождении товара, консульской фактуры; поручения на отгрузку товара, коносамента, авианакладной, заявления на страхование, страхового полиса.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Какие группы документов оформляют исполнение внешнеторговой сделки?
2. Какие документы называются товаросопроводительными, а какие — товарораспорядительными?
3. Какие виды документов относятся к группе товарных?
4. Какие виды счетов используются во внешнеторговой практике?
5. В чем особенность консульской фактуры?
6. Для каких целей используется сертификат происхождения?
7. Что означает понятие “унифицированный документ”?



---

## **Раздел II**

### **ПЕРЕГОВОРЫ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ, ДЕЛОВАЯ ПЕРЕПИСКА И ДЕЛОВОЙ ПРОТОКОЛ**

#### **Глава 7**

### **ПОДГОТОВКА КОММЕРЧЕСКИХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ И ЗАПРОСОВ ДЛЯ ИНОСТРАННОГО ПАРТНЕРА**

#### **Инициатива экспортера по заключению сделки**

Во внешнеэкономические отношения партнеры вступают, имея, как правило, различные цели, позиции по основным вопросам будущей сделки, разный опыт и различные законодательства в области предпринимательства. Поэтому процесс заключения сделки фактически состоит из двух стадий: во-первых, изложение собственной позиции и пожеланий партнеру, а также изучение его предложений и условий и, во-вторых, поиск взаимоприемлемого компромисса и оформление его в тексте соглашения.

Стороны во внешнеторговой сделке могут вступать друг с другом в контакт различными способами. Однако наиболее общепринятым является следующий порядок взаимодействия партнеров:

- предварительное изложение предложений и пожеланий, которое осуществляется обычно в письменной форме;
- уточнение и согласование отдельных позиций сделки, что может осуществляться более быстрым способом связи, в частности с использованием телефона;
- окончательное урегулирование всех условий сделки в процессе личной встречи сторон.

Каждый из этих этапов фактически представляет собой переговоры особого рода: переговоры по переписке, переговоры по телефону и личные переговоры. Для каждого из этих способов переговоров существуют свои общепринятые правила и особенности.

В принципе в зависимости от ситуации партнеры могут провести переговоры от начала до конца, используя только один из вышеназванных способов, современные способы связи и коммуникации вполне позволяют это.

Переговоры могут быть начаты как продавцом, так и покупателем путем рассылки соответствующих коммерческих документов.

Если инициатива начала переговоров принадлежит продавцу, то он заявляет о желании заключить договор купли-продажи на определенных условиях путем рассылки инициативных предложений. Такое письменное предложение продавца в коммерческой практике называют *офертой*, а лицо, пославшее оферту, — оферентом.

Коммерческое предложение может быть сделано различными способами в зависимости от предмета сделки, степени знакомства сторон и других факторов.

Во-первых, оферту можно оформить в виде делового письма. Этот способ подготовки оферт широко используется во внешнеторговой практике и является наиболее универсальным. Деловое письмо может быть направлено как уже известному партнеру, так и фирме, с которой деловых отношений еще не было.

Во-вторых, оферта может быть подготовлена в виде комплекта документов, состоящих из коммерческих и технических условий предполагаемой сделки. Такие оферты чаще используются для передачи предложений на сложные товары, требующие подробного технического описания. При этом технические условия являются приложением к коммерческой части оферты, которая оформляется как обычное деловое письмо.

В-третьих, оферту можно подготовить в форме проекта контракта, подписанного со стороны экспортера и содержащего все основные условия сделки. Такой способ используется, конечно, только с постоянными партнерами, которые уже знакомы с обычными условиями сделки данного продавца и с которыми уже предварительно обговаривались позиции будущей сделки в устной беседе или по телефону. Естественно, такой способ передачи предложений существенно ускоряет заключение сделки, но эффективен только при хорошем знании потребностей другой стороны.

Коммерческое предложение может быть также подготовлено как *типовая оферта* данного продавца, в которой указаны обычные условия его продажи. Типовые оферты широко используют фирмы, известные на мировом рынке и заключающие большое количество внешнеторговых сделок. Обычно на бланке типовой оферты уже внесены все общие условия будущего контракта (так называемые общие условия продажи), и продавец заполняет лишь те разделы, в которых речь идет об индивидуальных условиях данной сделки (количество, цена, срок поставки и др.). Эффективность типовых оферт возрастает, когда они направляются уже известным партнерам.

В определенных обстоятельствах оферта может быть сделана устно при личных встречах или по телефону с последующим подтверждением в письменной форме одним из вышеперечисленных способов.

Составление предложения требует особого внимания. Продавец должен заинтересовать покупателя, показать выгоду своего предложения. Умело составленное предложение имеет больше шансов привести к скорейшему заключению договора.

При составлении текста оферты следует учитывать ряд правил. Во-первых, текст должен быть кратким, но в то же время четким и ясным. Надо избегать возможности различного толкования тех или иных условий предложения, что в дальнейшем может привести к большим недоразумениям между контрагентами. Кроме того, неясности в оферте могут вести к появлению новых встречных запросов от контрагента, что неизбежно ведет к потере времени, замедлению всей внешнеторговой работы и, следовательно, снижению ее эффективности. В связи с этим следует хорошо продумывать аргументы, которые предполагается изложить в тексте.

Содержание оферт на один и тот же товар может видоизменяться в зависимости от контрагента, особенностей его потребности и степени знакомства с ним. В любом случае объективные данные о выгодности использования предмета оферты (цифровые данные об экономичности, производительности, качестве) более убедительны, чем голословное восхваление. Каждый клиент имеет свой особый интерес к предлагаемому объекту. И если продавец сможет своевременно и правильно определить и развить этот интерес, то у него будет больше шансов на успешное завершение сделки.

Обычно в оферте указываются все коммерческие условия сделки: наименование товара, количественные и качественные характеристики, базисные условия поставки и цена, срок поставки, условия платежа, порядок сдачи-приемки товара, характер тары и упаковки, гарантии и санкции. Оферта обязательно также содержит юридический адрес и подписи со стороны продавца.

В то же время не всегда оферта должна содержать все перечисленные условия. В тех случаях, когда между сторонами ранее уже был заключен договор или когда стороны применяют типовые условия поставки, оферта может содержать лишь индивидуальные условия данной сделки (предмет соглашения, количество, качество, цена, срок поставки), а в отношении остальных условий делается ссылка на предыдущий контракт или типовые условия, известные другой стороне.

Особого внимания требует вопрос об указании цены в оферте. Установление такой цены является сложным и ответственным делом. С одной стороны, каждый экспортер стремится получить наиболее высокую прибыль и заинтересован в указании максимальной цены, но с учетом ситуации на рынке. С другой стороны, основные условия поставки, указанные в оферте, должны примерно соответствовать обычным рыночным условиям, так как товар, предложенный по завышенной цене, не вызовет у покупателя интерес, а на товар, однажды проданный по сравнительно низкой цене, трудно будет в дальнейшем повысить цены, если конъюнктура рынка в это время будет оставаться стабильной.

Для успеха оферты в ней чаще всего указывают твердую, вполне определенную цену товара, например, на условиях “ФОБ или СИФ определенный порт” (в случае морской перевозки) или “франко-перевозчик” (сухопутные перевозки), так как именно такие базисные условия являются наиболее распространенными и удобными для покупателя и продавца. Твердое фиксирование цены и указание базиса поставки позволят покупателю определить свои полные затраты на приобретение товара у данного оферента и сравнить их с другими предложениями.

Ситуация, в которой экспортер готовит свое предложение, может быть различной. Во-первых, экспортер может подготовить и направить потенциальному покупателю оферту по собственной инициативе. И во-вторых, оферта может готовиться в ответ на запрос покупателя. В последнем случае оферент по многим условиям связан условиями запроса покупателя и, следовательно, его действия и варианты предложений ограничены. В этом случае главная задача экспортера заключается в том, чтобы в кратчайший срок направить оферту покупателю и чтобы она наилучшим образом отвечала условиям его запроса.

Когда же инициатива предложения исходит от экспортера, то ему приходится самостоятельно решать все вопросы, связанные с выбором всех условий. И прежде всего продавец должен решить вопрос о том, какую оферту послать — *твердую* или *свободную*.

**Твердая оферта** представляет собой предложение, которое отправляется только одному возможному покупателю на данную партию товара с указанием срока, в течение которого продавец является связанным своим предложением и не может сделать аналогичное предложение другому покупателю. В том случае, если покупатель согласен со всеми условиями оферты, он посылает продавцу письменное подтверждение, содержащее его безоговорочный акцепт, и его получение продавцом считается моментом вступления сторон в договорные обязательства.

Неполучение ответа от покупателя в течение установленного в оферте срока равносильно отказу покупателя от заключения сделки на предложенных условиях и освобождает продавца от сделанного им предложения. Однако следует отметить, что к практике “молчаливого отказа” прибегают крупные, известные в международной торговле фирмы. Начинаящие покупатели, а также небольшие фирмы обычно присылают вежливый письменный отказ. Письменная форма отказа считается более соответствующей хорошим деловым отношениям, и она позволяет и той и другой стороне надеяться на возобновление отношений в другой ситуации.

Если покупатель не согласен с одним или несколькими условиями оферты, то он посылает продавцу встречное предложение с указанием своих условий и срока для ответа, которые называются **контрофертой**. Если продавец не согласен с условиями контроферты, он либо считает себя свободным от своих обязательств по оферте, о чем письменно извещает покупателя, либо посылает ему новую оферту с учетом предложенных покупателем условий или на новых условиях, отличных как от своей первой оферты, так и от условий контроферты покупателя.



Если продавец имеет монопольного посредника в стране экспорта, то первое предложение делается обязательно ему и лишь в случае его отказа продавец может сделать предложения другим покупателям на тех же условиях. При изменении условий оферты он вновь обязан послать новое предложение своему посреднику.

**Свободная оферта** делается одновременно на одну и ту же партию товара нескольким возможным покупателям. Она не устанавливает срок для ответа и поэтому не связывает оферента. Согласие покупателя с условиями свободной оферты подтверждается твердой контрoferтой. После подтверждения продавцом (акцепта) контрoferты покупателя сделка считается заключенной.

Продавец подтверждает контрoferту того покупателя, которую он раньше получил, или покупателя, с которым он предпочел заключить сделку. Покупатель не вправе предъявлять какие-либо претензии продавцу, в случае если продавец заключит сделку не с ним, а с другим контрагентом.

В случае получения свободной оферты покупателя чаще всего пользуются формой молчаливого отказа, поскольку сама по себе свободная оферта предполагает обращение к нескольким партнерам и молчание одного из них не расценивается как неуважение.

На первый взгляд может показаться, что экспортеру выгоднее пользоваться свободными офертами, но в действительности это не всегда целесообразно. В настоящее время по большинству товаров позиции у продавцов бывают слабее, чем у покупателей. В этих условиях покупатели мало считаются со свободными офертами, так как не имеют уверенности в том, что, приняв их, они могут стать собственниками товара; время же для выгодной покупки такого товара в другом месте может быть упущено. Поэтому сейчас экспортеры предпочитают направлять твердые оферты, у которых больше шансов заинтересовать возможного покупателя.

Свободными офертами экспортеры, однако, пользуются иногда для предварительного ознакомления с неизвестным для них рынком или при выходе на рынок с новым товаром, по которому у них еще нет конкурентов.

Экспортеру при подготовке оферты следует обратить внимание на различные нюансы в оформлении предложения. В частности, если контрагент незнаком с экспортером, то оферта должна носить как деловой, так отчасти и рекламный характер. В этом случае допускается включение в текст оферты краткой информации о деятельности экспортера.

Рассылка подготовленных предложений также является не столь простой, чисто технической операцией, какой она кажется на первый взгляд. К этому этапу надо подходить столь же тщательно и продуманно, как и ко всем другим вопросам, связанным с подготовкой внешнеторговой сделки. Прежде всего необходимо решить, куда, кому и когда целесообразно разослать оферты. При этом нередко можно встретиться с мнением, что, чем больше послано оферт, тем быстрее и больше будет заключено сделок. Однако это не всегда правильно. Если предложения посла-

ны нескольким покупателям в пределах одной страны, без учета существующих связей между различными фирмами в рамках тех или иных союзов и объединений, то в силу взаимной информации такие предложения могут привести к преувеличенному представлению о количествах предлагаемых товаров или об особой заинтересованности экспортера в срочной продаже. В этом случае эффект может быть даже обратным: покупатели могут выжидать и не откликаться на предложение, рассчитывая на снижение цен.

Говоря об офертах, особенно на машины и оборудование, нужно упомянуть так называемые стандартные предложения — заранее разработанные условия продажи на различные виды изделий. Подготовка таких предложений на сырьевые и продовольственные товары, как правило, не вызывает затруднений. Разработка же стандартных оферт на изделия машиностроения, учитывая их большое разнообразие, сложность и различное назначение, представляет значительные трудности. Однако, будучи разработанными, они намного ускоряют возможности посылки предложений клиенту и облегчают деятельность экспортеров.

Особенно хорошо зарекомендовали себя стандартные предложения на международных ярмарках и выставках, где фактор времени играет большую роль и где поэтому очень важно иметь возможность быстро вручить посетителям, проявившим интерес к тому или иному товару, соответствующие предложения.

## **Инициатива импортера по заключению сделки**

Если инициатива вступления в переговоры исходит от покупателя, то его обращение к продавцу с просьбой прислать предложение принято называть *запросом*. Цель запроса — получить от экспортеров конкурентные предложения, из которых выбирается наилучшее. Для этого запросы обычно посылаются не одной, а нескольким фирмам различных стран, конкурирующим между собой. В запросе указываются точное наименование нужного товара, его качество, сорт, количество. Цена в запросе, как правило, не указывается. Делается это для того, чтобы покупатель имел свободу действий при последующих переговорах с экспортером, если оферта последнего будет представлять для него интерес. Однако вопрос цены слишком важен для импортера, чтобы он мог оставить его решение полностью на усмотрение оферента. Поэтому, как правило, импортер выражает в запросе пожелание относительно валюты, цены и базиса поставки.

В запросе также указывается, сколько времени покупатель будет ждать оферту. Такой срок обычно не превышает времени, необходимого оференту для составления и присылки предложения. Этот момент очень важен, поскольку, во-первых, в случае неполучения оферты в срок импортер не будет на нее рассчитывать и, во-вторых, если экспортер заинтересован в поставке запрошенного товара, но по каким-то причинам не

может послать предложение к назначенной дате, то он попросит отсрочки. Это будет свидетельствовать о заинтересованности экспортера в предполагаемой сделке, что может быть использовано покупателем при последующих переговорах.

В целом запросы более лаконичны, чем оферты, и к их оформлению не предъявляется столь жестких требований.

Ответом на запрос является твердая оферта продавца, которую он присылает одним из тех способов, о которых говорилось выше.

Для обострения конкуренции между поставщиками и создания предпосылок для получения наиболее выгодных коммерческих условий закупок импортеры в некоторых случаях принимают меры к тому, чтобы до поставщика информации о предстоящих заказах путем публикации в деловой прессе либо направления запросов в виде типовых бланков с печатью адреса контрагента.

Импортеры обычно запрашивают предложение на меньшее количество товара, чем подлежит закупке. Это делается для того, чтобы при уторговывании цен получить дополнительную скидку с цены на увеличенный объем заказа. Некоторые формулировки, в частности "просим срочно дать предложение" либо "срочная поставка", нежелательны в запросах, так как они ведут к завышению цены предложений и неуступчивости контрагента на переговорах.

В вопросе о количестве рассылаемых запросов следует придерживаться ряда правил. Большое количество запросов отнюдь не желательно, особенно если они направляются фирмам одной страны, которые могут быть связаны между собой различными соглашениями. Кроме того, рассылка большого количества запросов, во-первых, возлагает на внешнеторговый аппарат излишнюю, не всегда оправдывающую себя работу, которая выражается в контроле за поступлением запрашиваемых оферт и необходимости анализировать каждую полученную оферту, во-вторых, чем больше запрашивается предложений, тем больше окажется фирм, которые не получают заказов. Это нежелательно для покупателя, так как в будущем, возможно, придется обратиться к этим фирмам.

Покупатель может обращаться к продавцу не только с запросом, но и с определенным *заказом*. Заказом принято называть документ, в котором покупатель подробно указывает все необходимые условия для изготовления или подготовки заказываемого товара, а также все существенные элементы, необходимые для заключения внешнеторговой сделки.

Заказы обычно направляются постоянным контрагентам, которые уже достаточно изучили потребности конкретного покупателя. Поэтому в заказе во многих случаях указываются лишь индивидуальные условия будущей сделки, а во всем остальном стороны могут руководствоваться обычными условиями поставок, заключенными между ними, либо условиями ранее выданного заказа (контракта).

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Какие способы выхода на зарубежные рынки используются в международной торговле?
2. В чем преимущества и недостатки выхода через посредников?
3. Какие виды услуг оказывают посреднические фирмы в международной торговле?
4. В каких ситуациях целесообразно использовать услуги посредников?
5. В чем заключаются особенности выбора посреднических фирм?
6. Какие виды посреднических фирм существуют в международной практике?
7. Какие виды соглашений регулируют взаимоотношения партнеров при посреднических отношениях?
8. В чем особенность договора о предоставлении права на продажу?
9. Чем различаются договор комиссии и договор консигнации?
10. Что такое монопольная оговорка в посредническом соглашении?
11. Какие условия посреднических соглашений защищают интересы экспортера, а какие — посредника?



# ПРИМЕРЫ ОФЕРТ И ЗАПРОСОВ

OBI Inc., Remington dr.  
Sunnywell, California, USA

## Оферта

г. Москва

20 мая 1997 г.

Акционерное общество "Мозаика" предлагает Вам купить на условиях, перечисленных ниже, следующий товар:

**Наименование товара:** сумки спортивные кожаные

**Количество:** десять тысяч штук

**Цена:** четырнадцать долларов США за штуку

**Общая сумма:** сто сорок тысяч долларов США

**Условия поставки:** франко-перевозчик пункт отправления, указанный продавцом

**Условия оплаты:** безотзывный документарный аккредитив, открываемый на 60 дней в пользу А/О "Мозаика" в течение 10 дней с даты получения нашего извещения о готовности товара к отгрузке, с исполнением в Инкомбанке, г. Москва. Платеж осуществляется против предъявления следующих документов:

- счета-фактуры;
- отгрузочной спецификации;
- транспортной накладной.

**Срок поставки:** июль 1997 г.

**Действие оферты:** оферта твердая, срок действия оферты — 30 дней с даты отсылки.

Директор А/О "Мозаика"

А.А. СИДОРОВ

Tibba Vision GmbH  
Holbachstr., 27  
Affenburg, BRD  
8.02.97

## Запрос

Уважаемые господа!

Из справочника торговых фирм ФРГ мы узнали, что Ваша фирма является одним из ведущих производителей контактных линз для постоянного ношения. Наш инновационно-внедренческий центр заинтересован в приобретении мягких контактных линз, поэтому мы просим Вас выслать Ваше коммерческое предложение на поставку десяти тысяч контактных линз. Условия поставки желательны "доставка оплачена до Москвы". Нас устроит оплата аккредитивом. Учитывая, что запрашиваемая партия довольно большая, мы рассчитываем на предоставление нам оптовой скидки. Надеемся, что между нами возникнет длительное и плодотворное сотрудничество.

Директор ИВЦ "Новый взгляд"

В.В. ВАСИЛЬЕВ

---

## Глава 8

# ПОДГОТОВКА И ПРОВЕДЕНИЕ ПЕРЕГОВОРОВ С ЗАРУБЕЖНЫМИ ПАРТНЕРАМИ

### Телефонные переговоры

Как было показано в предыдущей главе, переговоры, предшествующие установлению внешнеэкономических отношений, могут быть начаты как продавцом, так и покупателем путем *подготовки и рассылки* соответствующих коммерческих документов.

В определенных ситуациях предложение продавца или покупателя о вступлении в переговоры делается в *устной* форме, в частности во время *телефонного разговора*. Кроме того, переговоры по телефону часто используются на промежуточном этапе для согласования позиций сторон, а также для уточнения отдельных деталей. Поэтому телефонным переговорам следует уделять такое же внимание, как переписке и личным встречам, и стараться вести их грамотно и умело.

Заключение сделок по телефону наиболее широко используется в международной практике торговли массовыми стандартизованными товарами, сорта, марки и качественные характеристики которых хорошо известны и продавцу и покупателю, а основные условия сделки являются типовыми. В этом случае по телефону партнеры согласовывают лишь такие условия, как цена, количество товара и срок поставки. Впоследствии стороны оформляют свою договоренность контрактом.

Из-за относительной дороговизны международных телефонных переговоров они всегда ограничены по времени, поэтому только хорошая подготовка к ним позволяет проводить их успешно. Такая подготовка необходима для того, чтобы во время переговоров можно было дать вразумительные ответы по существу, не откладывая решение тех или иных вопросов.

Готовясь к телефонным переговорам, следует тщательно продумать свои предложения партнеру, все детали и аргументы, а также подготовить, чтобы иметь под рукой, необходимые цифровые данные и документы. При этом не следует стараться все время говорить самому, надо предоставить партнеру возможность высказать свои замечания и контрпредложения.

Согласование коммерческих вопросов по телефону указывает на высокую степень доверия между партнерами, и этим доверием следует дорожить. Поэтому надо устанавливать особо четкий контроль за исполнением всех договоренностей по телефону. Если по телефону достигнуты договоренности по важным коммерческим, техническим или другим вопросам, связанным с возникновением существенных затрат или финансовой ответственности, следует попросить партнера и обещать самому подтвердить согласованные решения письмом.

Обычно результаты телефонных переговоров подтверждаются путем обмена письменными сообщениями в тот же день или на следующий.

Заключение коммерческой сделки по телефону является наиболее оперативным и быстрым способом продажи или закупки товара. В биржевой торговле переговоры по телефону являются основным способом заключения сделок, учитывая специфику биржевых товаров.

В то же время в обычной торговле этот способ ведения переговоров наиболее оправдан при уточнении уже согласованных запросов, для подтверждения предложенных оферентом условий, при заключении сделок на условиях предыдущего контракта, а также для завершения имевших ранее место переговоров. В этих ситуациях использование телефона позволяет не затягивать заключение сделки.

Однако при подготовке и проведении переговоров по телефону целесообразно учитывать некоторые практические рекомендации, сложившиеся в коммерческой деятельности. Следует избегать переговоров по телефону с людьми, с которыми у вас не было контактов или с которыми не сложились удовлетворительные деловые отношения. В подобных ситуациях, как показывает практика, переговоры редко бывают результативными.

Не рекомендуется обсуждать по телефону вопросы, по которым есть основания предполагать, что собеседник выскажет мнение, противоположное вашему. В этом случае вам необходимо будет убеждать его в своей правоте, что может занять довольно много времени, а в итоге разговор окончится безрезультатно.

Не следует обсуждать по телефону острые или деликатные вопросы производственной деятельности вашего собеседника или представляемой им фирмы, а также персональные (личные) проблемы, даже если они, как вам кажется, имеют непосредственное отношение к обсуждаемой ситуации.

По телефону, как правило, не обсуждаются долгосрочные перспективы, крупные торговые соглашения, вопросы координации деятельности между вами и вашими организациями.

Особенно следует отметить, что во время беседы по телефону не следует затрагивать вопросы, касающиеся третьих лиц и организаций. Получить точный ответ без непосредственного разговора с этими людьми вы все равно не сможете, а если вдруг представители этих организаций по служебной необходимости окажутся в момент вашего звонка в комнате вашего собеседника, то ваши расспросы поставят его в неловкое положение.

Не рекомендуется сообщать по телефону отрицательные решения по коммерческим вопросам, так как вашим собеседником это будет расценено как неуважение к его личности и представляемой им фирме.

## **Личные встречи с иностранными партнерами.**

### **Виды личных встреч**

Во внешнеэкономических связях *личные встречи и переговоры* с партнерами по сделкам имеют огромное значение. Необходимость личных встреч возникает чаще всего в тех случаях, когда сторонам трудно согласовать окончательные условия оферт и запросов другими способами. Кроме того, личные переговоры широко используются для установления деловых контактов с предполагаемыми контрагентами на выставках, ярмарках, при заключении крупных и сложных контрактов, при согласовании условий кооперации и т. д. Они могут иметь решающее значение для вывода из тупика затянувшихся переговоров по переписке. Так, если переговоры по переписке могут длиться от начала до конца несколько месяцев, то личная встреча может дать результат за 2—3 дня.

Практика коммерческой деятельности показывает необходимость систематических личных контактов с основными контрагентами для достижения успеха в своей деятельности и налаживания хороших деловых отношений. Однако переговоры будут эффективными только в том случае, если удалось создать атмосферу доброжелательного сотрудничества, а также если они умело подготовлены и организованы. А для этого необходимы специальные знания, навыки и, безусловно, умение общаться с людьми.

При проведении коммерческих переговоров весьма важно учитывать как социально-психологическую атмосферу самих переговоров, так и специфику личностей партнеров, их национальные и культурные особенности.

Дебютанты коммерческой деятельности на мировом рынке имеют тенденцию считать свое поведение универсальным. Такое поведение очень часто ведет к коммерческим неудачам. Опыт в области деловых международных отношений показывает огромное значение учета культурных и национальных факторов в процессе общения. В частности, коммерсант должен уметь:

- а) идентифицировать себя со своим партнером и понимать его видение мира и систему ценностей;
- б) представить выгоды своего предложения партнеру, с тем чтобы он захотел изменить свою позицию;
- в) противостоять стрессам и контролировать острые ситуации (например, непредусмотренные просьбы);
- г) проявлять чуткость к культурным ценностям партнера, уметь корректировать свое поведение в соответствии с требованиями и ограничениями момента.



Подготовка и проведение коммерческих переговоров во многом зависят от того, что является целью и предметом беседы. С этой точки зрения можно условно выделить *несколько видов переговоров*.

Во-первых, *переговоры-знакомство*, или *представительские переговоры*, участники которых не преследуют цели заключения конкретных соглашений. В качестве отдельного вида переговоров можно выделить также *переговоры по техническим условиям* будущей сделки или сотрудничества. И наконец, наиболее ответственный вид переговоров — это переговоры, предметом которых являются обсуждение условий конкретной сделки или заключение контракта.

**Представительские переговоры.** Как уже отмечалось, эти переговоры не имеют своей целью заключение конкретной сделки и им не предшествует обычная коммерческая работа. Это, однако, не означает, что к таким встречам вообще не надо готовиться. Как правило, их целью является знакомство с потенциальным контрагентом, изучение его производственных и финансовых возможностей, обсуждение возможных направлений сотрудничества.

Очень часто этот вид переговоров используется коммерсантами на выставках, ярмарках, различного рода деловых встречах и симпозиумах.

При подготовке такого рода переговоров целесообразно подобрать рекламно-каталожный материал, отражающий профиль работы вашей организации. Не следует забывать и о личном впечатлении, которое вы произведете на нового партнера и которое во многом может определить благоприятные дальнейшие отношения.

После завершения переговоров целесообразно подготовить совместный документ. Это может быть как меморандум о встрече, так и протокол о намерениях. В этом документе, подписанном участниками переговоров, отражаются время и место переговоров, состав участников, обсуждаемые вопросы и достигнутые договоренности. Все эти сведения в последующем позволяют глубже изучить контрагента, его намерения и возможности.

**Переговоры по техническим вопросам.** В ходе этих переговоров осуществляется согласование технических условий будущего контракта или условий производственного сотрудничества (номенклатура и комплектность оборудования, его характеристики, последовательность поставки, вопросы монтажа и наладки поставленного оборудования и т.п.). Отдельно эти переговоры проводятся при закупках сложного комплектного оборудования, при согласовании условий производственной кооперации, а также при заключении лицензионных соглашений. В некоторых случаях при проведении технических переговоров его участники могут разбиваться на группы экспертов по отдельным вопросам.

В результате технических переговоров стороны оформляют технические условия контракта, которые в дальнейшем будут служить приложением к коммерческой части контракта.

В некоторых случаях технические переговоры приходится проводить в несколько этапов. При этом результаты каждого этапа оформляются как промежуточный протокол.

**Переговоры по коммерческим вопросам.** Целью таких переговоров является обсуждение основных условий сделки и подписание контракта. При этом по характеру обсуждаемых вопросов можно выделить две ситуации:

- переговоры для получения информации по предложению или запросу без подписания контракта;

- переговоры для согласования и подписания контракта.

Согласно международному деловому протоколу, экспортер прибывает на переговоры к импортеру. Однако из этого правила могут быть исключения: так, экспортер сложных машин и оборудования может пригласить импортера на переговоры с целью показа ему предприятий-поставщиков. Или же постоянные партнеры могут проводить переговоры по очереди в одной и другой стране.

Переговоры рассматриваются как процесс, в ходе которого партнеры открыто выдвигают определенные предложения с целью достижения соглашения о взаимных уступках или реализации общих интересов сторон. Обычно переговоры меняют первоначальные позиции сторон и их отношение к отдельным вопросам. Результат переговоров — это не только текст контракта с обязательством сторон, но и решение многих других вопросов, связанных с исполнением контракта.

До начала деловой встречи с партнерами целесообразно провести определенную **подготовку**, в ходе которой следует:

- рассчитать и согласовать предлагаемые в данной сделке цены;

- составить проект контракта и согласовать его со всеми участниками переговоров от вашей фирмы;

- изучить предварительную переписку с фирмой;

- изучить досье на фирму-партнера, уделив особое внимание информации о прибывающих представителях.

В необходимых случаях следует продумать программу пребывания представителей фирмы в стране, возможность посещения предприятий-поставщиков или организаций-потребителей.

Практика показывает, что при планировании переговоров важно представлять возможную реакцию партнера на ваши предложения и учитывать его собственные ожидания от этих переговоров. Поэтому план переговоров должен быть достаточно гибким, но предусматривающим получение ответа на все непредвиденные вопросы. Непредвиденная ситуация может привести к срыву переговоров, и избежать этого момента удастся только при заблаговременной подготовке альтернативных предложений и решений.

## **Стратегия и тактика личных переговоров**

Готовясь к переговорам, стороны рассматривают несколько сценариев их завершения:

- подписание соглашения на условиях, выдвинутых партнером;

- прекращение переговоров без заключения соглашения;

проведение дальнейших переговоров, направленных на то, чтобы добиться более приемлемых условий.

Специалисты в области теории переговоров Гарвардского университета (США) оценивая манеру ведения переговоров, выделяют “мягкие”, “жесткие” и “принципиальные” переговоры.

Во время “жестких” переговоров стороны настаивают при заключении сделки каждый на своих условиях, переговоры базируются на политике силы, нажима. В контрагенте видят соперника, а иногда даже противника, от которого требуют уступок как условия продолжения отношений. Такая тактика бывает эффективной только в редких случаях.

Сознавая, что жесткая позиция на переговорах может привести к их срыву, многие фирмы практикуют тактику “мягких” переговоров. Они предпочитают видеть в партнере если не друга, то коллегу. Во время переговоров они подчеркивают необходимость достижения соглашения, а не цели. Во время “мягких” переговоров обычными являются предложения и уступки, подразумевается, что другая сторона также настроена дружески и сделает все необходимое, чтобы избежать конфронтации.

Оба этих метода не всегда удовлетворяют принципу разумного соглашения сторон. В результате достигнутого компромисса по крайней мере одна из сторон часто получает намного менее выгодное соглашение, чем ей хотелось бы. Поэтому более эффективным является метод “принципиальных” переговоров. При этом участники переговоров должны придерживаться следующих правил:

- следует отделять эмоции, убеждения, амбиции собеседников, ведущих переговоры, от самого предмета переговоров;

- следует сосредоточивать внимание на интересах сторон, а не на позициях (как своих, так и партнера);

- перед тем как прийти к какому-либо решению, следует разрабатывать несколько вариантов соглашения;

- следует добиваться, чтобы переговоры базировались на объективных данных.

Определение наиболее реального сценария данных конкретных переговоров обуславливает разработку соответствующей *стратегии и тактики* их проведения.

Под *тактикой переговоров* понимаются позиция стороны или последовательность определенных маневров, предпринимаемых в каждый конкретный момент переговоров. Тактическими моментами являются, например, значимость первого предложения, делаемых уступок, последовательность обсуждения вопросов и т. п.

Комбинация приемов образует *стратегию ведения переговоров*, т. е. стратегия определяется как система тактик.

Любой метод проведения переговоров можно оценить с помощью трех критериев:

- метод должен быть направлен на достижение разумного соглашения, служащего интересам обеих сторон;

- метод должен быть эффективным;

в результате переговоров отношения между сторонами должны улучшиться или, по крайней мере, не ухудшиться.

Под разумным понимается соглашение, которое удовлетворяет разумным интересам каждой стороны. При этом, принимая во внимание общие интересы, конфликтные вопросы разрешаются в максимальной степени справедливо.

Для того чтобы правильно выбрать тактику переговоров, очень важно представлять степень заинтересованности контрагента в обсуждаемой сделке. Эта заинтересованность выясняется еще в процессе подготовки к переговорам, а во время переговоров необходимо выяснить предельные условия, на которых партнер может подписать контракт.

Ведя беседу, обе стороны стараются не допускать действия и не употреблять слова, которые могли бы быть истолкованы контрагентом как особая заинтересованность в обсуждаемой сделке. Они избегают также проявлять излишнюю торопливость даже при острой потребности в продаже или покупке какого-либо товара. Экспортер, заметив повышенный интерес импортера к сделке, сознательно может проявить медлительность, чтобы добиться лучших для себя условий. В то же время не следует забывать, что при наличии большой и постоянной конкуренции продавцу необходимо быстро реагировать на поведение покупателя, чтобы не потерять заказ.

При переговорах договаривающиеся стороны постоянно контролируют свои действия и поступки. Они стараются быть внимательными и наблюдательными, следят за выражением лица и поведением своих партнеров, пытаются уловить, как они реагируют, например, на понижение цены или предложение по какому-то другому условию контракта.

С самого начала переговоров экспортер должен стремиться расположить к себе контрагента. Он должен быть спокойным, вежливым, приветливым и предупредительным, относиться с вниманием к любому контрагенту, даже если он не представляет особого интереса в данный момент. Такая тактика приводит к расширению и закреплению клиентуры. Совершенно недопустимо проявлять какими-либо действиями неуважение к клиенту, а тем более повышать голос или допускать какую-либо грубость по отношению к нему. Кроме того, раздражение покажет контрагенту, что его возражения вам неприятны и что вы испытываете затруднения с ответом.

Инициативу проведения переговоров каждая из сторон стремится взять в свои руки, а окончательный ответ оставить за контрагентом. Это лучше удастся сделать тому, кто тщательнее подготовился к переговорам.

## **Этапы деловых переговоров**

Переговоры включают несколько этапов, каждый из которых отличается особой техникой проведения. Обычная схема переговоров включает этап вступления в переговоры, этап уточнения и согласования позиций сторон и этап завершения сделки.



**Вступление в переговоры.** Партнер может по-разному относиться к предложению заключить сделку: негативно, нейтрально или позитивно. Задача представителей фирмы заключается в том, чтобы определить, как в данный момент настроен партнер, и постараться изменить негативный или нейтральный настрой на позитивный.

Ведя переговоры, необходимо учитывать, что негативно настроенный собеседник воспринимает слова и аргументы отличным от собеседника, настроенного позитивно, образом. Обычно негативное отношение складывается в результате прошлого опыта партнера и связанных с ним проблем. Неправильно было бы стремиться отрицать возможность таких же проблем в будущем, поэтому лучше постараться показать, как ваша фирма может помочь избежать их. Необходимо помнить, что только сам партнер может изменить свое отношение с негативного на позитивное.

Ведя переговоры с неизвестным контрагентом, следует прежде всего выявить его требования к товару или услуге. Для этого экспортеры стремятся задавать как можно больше вопросов своим контрагентам об использовании товара, условиях производства, рынка и т. д.

Определив требования покупателя, продавец обычно старается выявить среди них приоритеты, т.е. те условия, которые другая сторона считает обязательными и при отсутствии которых не даст согласия на сделку.

При завершении первого этапа переговоров продавец имеет точное представление о потребностях своего контрагента, а покупатель знакомится с условиями предложения экспортера.

**Обсуждение деталей.** На втором этапе стороны приступают к обсуждению деталей будущей сделки и к согласованию тех условий, которые расходятся в позициях продавца и покупателя.

Однако необязательно вести переговоры по всем условиям сделки. Некоторые из них одна из сторон может предложить в готовых формулировках как общие условия для всех клиентов. Если у второй стороны при этом будут возражения, позиции согласовываются в процессе переговоров.

Последовательность обсуждения вопросов на переговорах должна быть продумана заранее. Так, главной проблемой на любых переговорах является согласование цен в пределах установленных лимитов. Для этого следует при взаимной увязке позиций последовательно обсудить все условия, влияющие на цену.

На этом этапе вести беседу также можно по-разному. Например, тактика *принятия первого предложения* бывает приемлема в тех случаях, когда нет намерения улучшить условия предложения, или когда партнер боится ужесточения позиций другой стороны во время переговоров, или когда есть уверенность, что партнер не пойдет ни на какие уступки. Эта тактика применяется относительно редко.

При *позиционном методе* продавец начинает постатейное обсуждение условий будущей сделки, стараясь сразу же получить по ним согласие покупателя. При этом часто вначале обсуждаются наиболее общие статьи контракта, которые легче принимаются партнером.

При *альтернативном методе* клиенту делают два различных предложения совершить покупку, и он должен выбрать одно из них, тогда как третью альтернативу — вообще ничего не покупать — продавец сознательно игнорирует.

*Метод принятия предложений покупателем* заключается в том, что продавец по возможности соглашается с некоторыми пожеланиями покупателя, которые могут быть высказаны им в виде возражений. Принятие продавцом таких пожеланий в какой-то мере обязует покупателя продолжать переговоры по другим условиям контракта. При этом покупатель делается более уступчивым.

Возражения партнера часто беспокоят другую сторону на переговорах, так как она чувствует, что из-за них сделка может не состояться. Однако возражения являются важной, необходимой частью процесса принятия решения, они выявляют его истинные потребности, что позволяет устранить недопонимание, дать дополнительную информацию и т.д. Иногда отказ от сделки объясняется именно тем, что возражения партнера остались непроигранными и другая сторона не имела возможности ответить на них в процессе переговоров.

Столкнувшись с возражениями со стороны собеседника, очень важно не прерывать его, дать полностью высказать свою точку зрения, с тем чтобы точно понять, какие интересы контрагента выражают данные возражения.

Вообще возражающий контрагент скорее может стать покупателем, чем со всем соглашающийся. Часто возражения покупателя говорят о его интересе к товару, и их надо рассматривать не как предлог отказаться от сделки, а как стремление совершить ее на наиболее выгодных для него условиях. Задача продавца сводится к тому, чтобы правильно понять природу возражений покупателя, так как это поможет ему лучше определить его позиции и намерения, и, следовательно, подобрать наиболее подходящие ответы.

Продажи без возражений со стороны покупателя обычно не существуют. Если во время переговоров у покупателя не возникает возражений на доводы продавца, то такие переговоры обычно ни к чему не приводят. Следовательно, избежать возражений при переговорах невозможно, поэтому важно научиться их преодолевать.

Ответ на возражения должен включать уточнения, с помощью которых можно выявить все детали позиции другой стороны; констатацию, которая фиксирует суть возражения контрагента и показывает признание правомерности чувств и проблем партнера; и уточняющие предложения другой стороны.

Вместе с тем было бы неправильно стремиться немедленно ответить на трудный, непредвиденный вопрос. Неясный, невразумительный ответ вряд ли удовлетворит контрагента. Если нет возможности сразу дать четкий ответ, то следует уточнить, когда и в какой срок вы сможете предоставить партнеру соответствующую информацию.

Возражения и контраргументы, выдвигаемые в процессе переговоров, должны быть сделаны в тактичной форме, с тем чтобы не задеть партнера, престижа фирмы или же каких-либо национальных особенностей.

В принципе если при переговорах возникают разногласия по каким-либо условиям обсуждаемого договора, то, возможно, правильнее будет не концентрировать на них внимание и не стараться устранить их немедленно. Несогласованность некоторых вопросов может пригодиться в ходе дальнейших переговоров.

**Завершение переговоров.** Целью любых переговоров является заключение сделки. Очень часто лучшим моментом для этого является первая встреча либо начало беседы. В этот момент интерес у собеседника находится на высшей отметке. В последующих встречах либо в процессе длительной беседы интерес может уменьшиться.

Кроме того, неуступчивость по каким-либо условиям может вызвать дополнительные возражения и по другим условиям, которые могли бы и не возникнуть в случае принятия первоначального предложения.

Сигналом к возможности быстрой сделки для продавца служат такие вопросы клиента, которые обычно задаются в конце переговоров. Но в этой ситуации есть и одна опасность: некоторые партнеры задают такого рода вопросы в начале переговоров, с тем чтобы продавец повел разговор о цене до того, как он объяснит покупателю все выгоды своего предложения. Но поскольку в сделке предполагается прежде всего определенная выгода для партнера, а не просто продажа какого-то продукта, то рекомендуется убедиться в том, что партнер оценил выгоды сделки перед тем, как начать переговоры по цене.

В другом случае возможность прийти к окончательному соглашению является логическим завершением процесса переговоров. Как лучше завершить переговоры? Первый способ — прямо предложить подписать контракт на согласованных условиях и выждать некоторую паузу. Ваше молчание оказывает определенное давление на партнера, что помогает преодолеть его последние колебания. Если партнер молча сидит и смотрит на вас, то рекомендуется также сидеть и смотреть на него. Преимущество этого способа — его прямая направленность, при которой у партнера остается очень мало пространства для маневра. Ответ может быть либо да, либо нет.

Такой способ хорош, когда покупатель демонстрирует желание заключить сделку и не выдвигает серьезных возражений. Используется он также для давления на покупателя, который пытается найти незначительные возражения, с тем чтобы избежать принятия решения.

Второй способ можно определить как “подразумеваемую сделку”. Продавец ведет себя таким образом, как будто покупатель уже принял решение о сделке. Он уточняет окончательные формулировки, сроки поставки, условия платежа и другие условия сделки. Продавец при этом не выясняет, есть ли у покупателя действительно желание купить товар, так как продавец в этом якобы не сомневается. Уточняя детали сделки, продавец вынуждает покупателя несколько раз говорить “да”. Покупатель,

несколько раз согласившись, морально как бы связывает себя необходимостью подтвердить заключение сделки.

В то же время до самого последнего момента стороны стремятся сохранить возможность отказаться от продолжения переговоров. Всегда имеется одно-два условия, из-за которых можно отказаться от всего договора, если отпала необходимость в товаре или получено другое, более выгодное предложение, а также при изменении конъюнктуры.

В международной практике в процессе переговоров не принято отказываться от достигнутых договоренностей (как письменных, так и устных). Возврат к обсуждению уже согласованных условий сделки ведет обычно к необходимости уступок от стороны, настаивающей на изменении согласованных позиций.

### **Обсуждение отдельных вопросов на переговорах**

Каждая из сторон при подготовке и проведении переговоров стремится не только извлечь преимущество из сложившейся рыночной ситуации, но и проявить максимум тактической изобретательности в процессе беседы. Можно дать несколько рекомендаций, полезных при обсуждении отдельных условий внешнеторговой сделки.

Часто за месяц-два до начала переговоров покупатель начинает психологическую подготовку к переговорам: усиленно проверяет количество и качество товаров. Цель таких действий покупателя — подготовить психологическую почву для последующей сделки.

Сами переговоры обычно начинаются с обмена мнениями о положении на мировом рынке и перспективах его развития. Подводятся итоги деловых отношений за прошедший период. Опыт говорит, что если с прошлого года остались нерешенные вопросы, недопоставки по контрактам, недостатки по отдельным партиям и другого рода претензии и спорные вопросы, то лучше всего окончательно решить их именно в процессе переговоров по продаже товаров на следующий период.

Первым предметом обсуждения является обычно количество товара по данной сделке. Принято, что количество, в котором он заинтересован, должен называть покупатель.

Общим правилом является стремление продавца и покупателя оговорить опционы на количество в своем выборе. Такие опционы дают возможность в течение года маневрировать количествами в зависимости от развития рынка и разницы цен на различных рынках.

Наиболее важным и интересным в переговорах является вопрос о цене. Есть несколько неписаных законов в отношении переговоров по ценам, которые необходимо помнить и соблюдать:

1. Продавец называет цену несколько выше той, которую показывают его расчеты, поскольку:

— покупатель в любом случае должен проявить свое “я”, добиться некоторого снижения и психологически чувствовать себя если не победителем, то во всяком случае выигравшим хоть что-то;



— в расчетах цены продавца могут быть неточности, неучтенные моменты, сомнения, которые можно проверить только путем конкретных переговоров.

Исключение составляет ситуация, когда вы уже продали такой же товар другому покупателю, а контрагент, с которым вы говорите, точно знает эту цену.

По этим же причинам покупатель в качестве первоначального предложения также называет продавцу несколько заниженную цену.

2. Завышение или соответственно занижение цены должно быть умеренным.

Считается дурным тоном, если контрагент называет определенную цену, ничем в ходе переговоров не может ее обосновать и в конечном счете соглашается снизить ее на 15—20%. Партнер сделает вывод о неsolidности подхода к переговорам или о слабом знании рынка.

## **Психологические аспекты ведения деловой беседы**

При ведении деловой беседы каждый из партнеров стремится достичь своей цели и прибегает к своим способам ее достижения. Вот некоторые рекомендации по ее проведению:

— готовясь к трудной беседе, не следует использовать временной фактор для давления на собеседника, например заставлять его перед началом переговоров долго ждать;

— не стоит “давить” на собеседника сроками — ставить перед ним заведомо нереальные сроки для реализации соглашений;

— нецелесообразно добиваться для себя преимуществ путем имитации “непонимания”, бесконечного требования доказательств, лести и т.д.

На атмосферу переговоров влияет и манера речи его участников:

— из-за слишком громкой речи может сложиться впечатление, что вы навязываете партнеру свое мнение;

— слишком тихая или невнятная речь также мешает ходу переговоров: партнер будет вынужден задавать встречные вопросы, чтобы убедиться в правильном понимании ваших предложений;

— торопливое изложение мысли может создать у партнера впечатление, что вы хотите уговорить его, и, наоборот, слишком медленное изложение подтолкнет его к выводу, что вы тянете время.

При переговорах никогда не следует произносить длинных фраз. По данным института кибернетики в г. Паладбурге (Германия), лишь половина взрослых людей в состоянии понять фразу, содержащую более тринадцати слов. А третья часть всех людей, слушая четырнадцатое и последующие слова сложного предложения, вообще забывает его начало. Если хотите, чтобы вас понимали, следует иметь в виду, что говорить без паузы дольше, чем пять с половиной секунд, — значит говорить в пустоту.

Очень важно знать язык, на котором предполагается вести переговоры. Участие переводчика в переговорах тормозит их, неточности перевода могут привести к недоразумениям при подписании ранее согласованных документов и т.д. Однако когда ведутся переговоры по заключению крупной сделки с большим количеством участников, не все из которых владеют языком переговоров, предпочтительнее привлекать переводчика. Это даст возможность всем участникам переговоров активно участвовать во всех стадиях их проведения. Переводчика на переговорах используют в некоторых случаях и из тактических соображений: так получают дополнительное время на обдумывание своих ответов за счет времени перевода.

Во всех случаях следует исходить из предположения, что участники переговоров знают русский язык и при обмене мнениями со своими коллегами нужно быть очень внимательным и осторожным.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Какими способами можно вести внешнеторговые переговоры?
2. В чем заключаются преимущества и недостатки каждого из способов ведения переговоров?
3. В каких случаях целесообразно использовать переговоры по телефону?
4. Какие виды личных переговоров в зависимости от их содержания различают в международной практике?
5. Что понимается под стратегией ведения переговоров?
6. Какие приемы формируют тактику ведения переговоров?
7. Какие методы существуют для эффективного завершения переговоров?
8. В чем заключаются психологические особенности переговоров с иностранными партнерами?

## Глава 9

# ОСНОВЫ ДЕЛОВОГО ПРОТОКОЛА

### Деловой протокол

При проведении переговоров с зарубежными партнерами возникают вопросы не только коммерческого, но и организационно-протокольного характера. Решить такие вопросы помогает знание основ делового протокола и грамотное планирование переговоров.

Планирование переговоров является важнейшим элементом их подготовки. План должен с максимальной полнотой охватывать интересующие вопросы. Разработка плана переговоров проводится индивидуально в зависимости от того, кто проводит переговоры и какие темы предполагается обсудить. Как правило, план переговоров содержит следующие данные: дату, время и место переговоров; состав участников; основные вопросы для обсуждения с собеседниками; лиц, ответственных за протокольные вопросы, характер приема после переговоров.

Уровень лиц, участвующих в переговорах, и их компетентность являются решающим фактором при обсуждении принципиальных вопросов. Поэтому до переговоров надо выяснить организационную структуру фирмы, положение и компетенцию прибывающих на переговоры представителей иностранной фирмы. В зависимости от уровня (положения) участников переговоров определяется и круг обсуждаемых вопросов.

Другая сторона заблаговременно извещается о вопросах, которые планируется обсудить на переговорах.

Любые переговоры должны быть ограничены по продолжительности, о чем своевременно уведомляется вторая сторона. Нелимитированные переговоры могут свидетельствовать о неподготовленности и профессиональной слабости коммерсанта, о неуважении инициатора переговоров к своему партнеру.

Назначая время переговоров, следует иметь в виду весьма распространенное правило: если завершение переговоров планируется в середине дня, то иностранный партнер может предполагать, что его пригласят на завтрак (ленч), если позже 18 ч — то на обед.

Деловые переговоры проводят, как правило, руководители фирм или подразделений. В отдельных случаях это могут делать оперативные работники организации. Должностной уровень работников, ведущих пере-

В ходе переговоров участники делают собственные пометки, фиксирующие поступающие предложения, их изменения и обсуждаемые вопросы. Кроме того, обычно принимающая сторона назначает одного из своих коллег для ведения подробной записи переговоров. Использование технических средств записи на переговорах принято не всюду, и партнер может воспринять это как недоверие к нему.

Завершение переговоров, даже если они не оправдали всех ваших надежд, желательно проводить в положительных тонах.

Рабочие записи по ходу переговоров должны строго соответствовать содержанию беседы. В то же время официальная запись беседы помимо фактов, относящихся к обсуждаемым вопросам, может содержать некоторые психологические детали проведенных переговоров: жесты, реплики, обмен мнениями между собой и т. п., а также вашу оценку этого.

Запись беседы является очень важным документом и должна быть сделана тщательно. На основании этих документов не только принимаются решения по оперативным вопросам, но и могут разрабатываться и утверждаться перспективные планы, связанные со значительными затратами.

Такие же требования должны предъявляться к записям переговоров по телефону.

В записях бесед должны отражаться все факты и информация, относящиеся к характеристике рыночной конъюнктуры и торгово-политических условий соответствующей страны.

Наряду с записью беседы после завершения переговоров участники обычно пополняют досье на фирму-партнера, составив справку о сведениях, полученных в ходе беседы. Целесообразно отметить степень заинтересованности фирмы в стабильных экономических связях, цели такого сотрудничества и ожидаемые фирмой перспективы, личное отношение представителей фирмы к сотрудничеству с вашей организацией. Следует отметить манеру ведения переговоров: твердость при обсуждении условий контракта, уровень предоставляемых скидок, склонность к компромиссам, позицию при рассмотрении и урегулировании претензий и спорных вопросов. Изучения и фиксации заслуживают и личные характеристики представителей фирмы, их психологические и профессиональные особенности.

Хорошо налаженная протокольная работа является одним из факторов, способствующих повышению эффективности деятельности фирмы на внешних рынках.

## **Протокольные приемы во внешнеэкономической деятельности**

Исторически сложилось так, что приемы играют важную роль в развитии деловых контактов. При этом необходимо подчеркнуть, что основным содержанием приемов является не прием пищи и не дегустация напитков. Приемы носят деловой характер, они проводятся с целью углубления и расширения контактов, получения нужной информации в не-



говору, зависит от уровня представительства иностранного партнера и от целей переговоров. Так, генеральный директор фирмы (президент) обычно ведет переговоры по стратегическим вопросам сотрудничества, подписывает самые важные соглашения и наиболее крупные контракты.

При обсуждении более узкого круга вопросов в качестве ведущего на переговорах может присутствовать заместитель генерального директора (вице-президент) либо директор фирмы (проекта). Если же предметом переговоров являются текущие вопросы, связанные с исполнением контрактных обязательств, то ведущим переговоры может быть ведущий специалист (эксперт).

Если содержание обсуждаемых вопросов не требует непосредственного участия в переговорах высшего руководства, допускается их приход на переговоры на короткий срок с протокольными целями — поприветствовать представителей фирмы и пожелать успеха в переговорах. Однако если представитель руководства участвует в переговорах с самого начала, то покидать их до окончания не принято. Уход руководителя принимающей стороны возможен лишь тогда, когда решены все принципиальные вопросы и сторонам осталось только согласовать детали, но и в этом случае надо получить согласие второй стороны.

Переговоры должны проводиться в отдельном помещении, которое не является постоянным местом нахождения участников. Участники переговоров от принимающей стороны должны быть в комнате для переговоров до прихода туда представителей второй стороны.

Принимающая сторона радушно встречает своих гостей, глава делегации должен представить своих коллег — участников переговоров по фамилиям и занимаемым ими должностям, включая приглашенных на переговоры представителей других организаций. Затем представляет своих коллег руководитель второй стороны, после чего принимающий приглашает гостей занять место за столом переговоров. Традиционно гости занимают место лицом к окну, спиной к двери.

После того как участники займут места за столом переговоров, доступ в комнату встречи должен быть прекращен, за исключением дополнительно приглашаемых, что нежелательно. Если принимающий все же сочтет необходимым пригласить дополнительно своих коллег, он должен извиниться, прервать переговоры, представить вновь прибывших, кратко проинформировать их о содержании беседы и возобновить переговоры.

Переговоры ведет один работник, старший по должности. В случае необходимости он консультируется с другими участниками, занимающимися отдельными вопросами, и может предоставить им возможность высказать свою позицию. Нерегулируемое обсуждение вопросов на переговорах недопустимо.

Во время сложных переговоров иностранная сторона может изъявить желание сделать перерыв для обсуждения своей позиции. Принимающая сторона должна в таком случае предоставить гостям условия для конфиденциального обмена мнениями.

официальной обстановке. К беседам на приеме надо тщательно готовиться: подумать, с кем и о чем поговорить, с кем познакомиться, кого представить, и т.д. Нужно быть готовым к ответам на возможные вопросы собеседников, которые также заинтересованы в получении информации.

Многолетняя международная практика установила виды приемов, методы их подготовки, этикет, которого придерживаются участники приемов, проводимых внешнеторговыми организациями и фирмами в честь коллег из других стран. Условно типы протокольных мероприятий в практике внешнеэкономической деятельности можно разделить на официальные и неофициальные.

Приемы можно также разделить на дневные и вечерние, коктейли и фуршеты.

К дневным относятся приемы “Бокал вина”, или “Бокал шампанского”, и “Завтрак”. Все остальные приемы относятся к вечерним. К приемам с рассадкой за столом можно отнести такие, как “Завтрак”, “Обед”, “Ужин”. Согласно международной практике наиболее почетными по своему характеру видами приемов являются приемы “Завтрак” и “Обед”.

Международная практика кроме организации торжественных приемов позволяет устраивать встречи и в менее официальной обстановке — за чайным или кофейным столом. Такие маленькие приемы проводят с деловыми людьми.

Решая вопрос организации приема, необходимо принимать во внимание следующее:

- выбор вида приема;

- составление списка приглашаемых на прием (с учетом субординации, пола, языка, членов семьи и т.п.);

- способ рассылки приглашений, порядок рассадки за столом (почетный гость — справа от хозяина, дама — всегда справа);

- составление меню (с учетом национальных особенностей приглашенных), подготовку помещения для приема, цветов, обслуживания, тостов, разработку программы проведения приема.

Как правило, любое протокольное мероприятие начинается с получения (или направления) приглашения. В приглашении четко указывается, кто организует данное мероприятие (т.е. от чьего имени оно дается), в связи с чем, где и в какое время оно проводится, кто лично приглашается на мероприятие.

Не принято передавать приглашение другому лицу, но если это необходимо, то следует заранее оповестить об этом организаторов мероприятия.

На приемы типа “Обед” и “Завтрак” приглашения необходимо рассылать по крайней мере за полторы-две недели. При соблюдении этого условия будет, во-первых, больше шансов заполучить тех лиц, присутствие которых на приеме желательно, во-вторых, возможность, если кто-либо откажется, заменить его другим лицом.

На приглашение правильнее ответить письмом или открыткой, а не визитной карточкой. В некоторых странах ответ визитной карточкой расценивается как бестактность.

*Одежда участников.* Требования к одежде участников внешнеэкономических приемов более демократичные, чем к одежде участников дипломатических приемов. Однако для любого приема необходимы однотонный костюм, однотонная рубашка и темные закрытые туфли. Галстук обязателен.

*Визитные карточки.* Коммерсанты всегда должны иметь при себе визитные карточки. На визитной карточке обязательно указываются:

фамилия, имя, отчество;

должность;

наименование организации;

ее адрес, телекс, телефакс;

телефон, по которому действительно можно установить контакт с владельцем карточки;

если у предприятия есть свой фирменный знак, то целесообразно дать его в визитной карточке;

желательно иметь визитную карточку двустороннюю, т.е. одна сторона — на русском языке, вторая — на иностранном. Можно иметь карточки двух видов — на родном языке, а также на английском или каком-либо другом в зависимости от необходимости. Тогда на другой, чистой стороне можно делать какие-либо записи;

размер визитной карточки желательно иметь стандартный.

Визитные карточки никогда не подписываются и дата не проставляется. Они используются в следующих случаях: поздравление, выражение соболезнования, благодарность, отъезд из страны представления, при перемене адреса. Ими также обмениваются при знакомстве, с визитными карточками пересылаются подарки, цветы, альбомы, книги, газеты журналы, билеты в театр, фотографии и т.д. Иногда их посылают вместо письма, выражающего благодарность за приглашение на какое-либо мероприятие.

Во время протокольных мероприятий надо использовать возможность ближе познакомиться с партнерами, выяснить их хобби, интересы, семейное положение, положение на фирме и др., что может оказаться впоследствии полезным на переговорах для создания непринужденной, дружественной атмосферы.

Рекомендуется к приему подготовиться заранее, продумать вопросы, которые следует обсудить, решить, какую информацию — коммерческую или личную — желательно получить. Если на прием приглашается группа сотрудников, можно предварительно распределить вопросы, которые необходимо выяснить в процессе общения каждому участнику.

Не стоит превращать прием только в переговоры, целесообразно помимо рабочих тем обсуждать и другие, нейтральные темы.

Не принято в ходе протокольных мероприятий вести жесткие, решающие переговоры по ценам и условиям контракта, не согласованным ранее, в ходе переговоров. Совсем нетактично вести такие переговоры после употребления спиртных напитков.

Рекомендации, связанные с протоколом, касаются и отдельных моментов поведения коммерсанта по отношению к партнеру:

- на встречах, переговорах и приемах следует соблюдать правила, установленные организаторами встречи в отношении курения;

- приветствуя иностранного партнера, необходимо учитывать его национальные особенности;

- при знакомстве с партнером следует внимательно прочесть врученную им визитную карточку;

- не всегда следует преподносить партнерам-женщинам цветы;

- тщательно относиться к преподнесению подарков, сувениров;

- на приемах тост произносится обычно только в начале, максимум еще один в конце мероприятия;

- организуя встречу с иностранными партнерами, следует продумать и культурную программу, при ее выборе нужно учитывать интересы прибывших коммерсантов.

## **Работа протокольной службы**

К обязанностям протокольной службы относится прежде всего организация протокольных мероприятий, о которых говорилось выше. Однако кроме этого на протокольную службу возлагаются и другие задачи:

- ведение картотеки по фирмам-партнерам;

- обеспечение работников фирмы визитными карточками;

- оформление записей бесед;

- оформление и поддержание порядка в комнате переговоров;

- получение приглашений сотрудникам фирмы на приемы и другие протокольные мероприятия и подготовка предложений для утверждения руководством списка участников;

- подготовка для руководства проектов поздравительных писем и телеграмм партнерам по случаю памятных дат и ответов-благодарностей на такие поздравления;

- организация встреч и проводов представителей фирм, посещающих предприятие.

Работники протокольной службы должны отвечать следующим требованиям:

- владеть иностранным языком;

- быть коммуникабельными, обязательными, дисциплинированными, вежливыми;

- иметь соответствующий внешний вид;

- знать основы протокола и особенности протокола разных стран.



## Деловой этикет

Современный этикет наследует обычаи и традиции практически всех народов от древних времен до наших дней. Правила этикета в основе своей являются международными, поскольку соблюдаются более или менее одинаково во всех странах. Одновременно этикет каждой страны может иметь свои и довольно существенные особенности, что обусловлено историческими, национальными, религиозными и другими традициями и обычаями.

Этикет имеет практическое значение, которое состоит в том, что он дает возможность людям без особых усилий использовать уже готовые формы общепринятой вежливости для общения.

Основы этикета можно свести к следующему.

1. Культура речи, которая предполагает не только ее грамматическую и стилистическую правильность, но и отсутствие вульгарных слов.

2. Элементарная вежливость как непременная черта этикета предполагает умение здороваться, прощаться, благодарить.

3. Недопущение грубости и хамства во всех их проявлениях. Приветствия по старшинству, соблюдение табели о рангах и положении. Учет национальных особенностей приветствий.

4. Сдержанность, недопустимость развязности, панибратства, самовладание в трудных ситуациях.

5. Уважение к собеседнику, недопустимость высокомерия, похвалы собой или страной. Скромность в одежде, поведении и высказываниях.

6. Мягкость манер, умение спорить, не задевая чувства достоинства собеседника. Недопустимость в споре давления чужим авторитетом. Терпимость к иному мнению собеседника. Умение признавать свои ошибки, быть самокритичным.

7. Готовность и умение во что бы то ни стало сдержать слово, обещание, при любых обстоятельствах выполнить взятое на себя обязательство.

8. Порядочность, справедливость, благожелательное отношение к подчиненным. Строгость, требовательность к себе и другим. Умение брать на себя решения.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что понимается под термином "деловой протокол"?
2. Какие организационные аспекты переговоров с иностранным партнером необходимо планировать заранее?
3. Каковы основные требования к проведению переговоров?
4. В чем заключается протокольная работа на переговорах?
5. Какие виды протокольных мероприятий, кроме переговоров, используются в международной практике?
6. Какие вопросы входят в компетенцию протокольной службы?
7. В чем заключаются основные правила делового этикета?

# **ЛИТЕРАТУРА ПО КУРСУ**

## **“ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ”**

### **Раздел I**

#### **Коммерческие операции в системе внешнеэкономических связей**

#### **Глава 1**

##### **Международные коммерческие операции: сущность, содержание и виды**

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. М., 1996. Гл. 1, 3, 7, 11—17.
2. Дегтярева О.И. Организация и техника внешнеторговых операций. М., 1992. Гл. 1.
3. Михайлов Д.М. Внешнеторговый контракт. М., 1996.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы / Под ред. Л.Е. Стровского. М., 1996.
5. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. М., 1995.
6. Международная торговля / Пер. с англ. М., 1994. Гл. 1, 12, 14.
7. Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. М., 1989. Гл. 5, 6.
8. Как продать ваш товар на внешнем рынке. М., 1990. Разд. 10—13.
9. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. М., 1990. Разд. 5.
10. Уилсон Дж. Международная торговля в малом бизнесе. Серия “Руководство Барклайз банка” / Пер. с англ. М., 1996. Гл. 1, 8, 9.
11. Экономика внешних связей России / Под ред. А.С. Буланова. М., 1995. Разд. III. Гл. 14—16, 23.
12. Лизинговые и факторинговые операции. М., 1992.
13. Джурович Р. Руководство по заключению внешнеторговых контрактов. М., 1992. Ч. 2. Гл. 1—9.
14. Внешнеторговые сделки / Состав. И.С. Гринько. Сумы, 1994. Гл. 1—2.

#### **Глава 2**

##### **Выбор и изучение партнеров при выходе на зарубежные рынки**

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. М., 1996. Гл. 2.
2. Дегтярева О.И. Организация и техника внешнеторговых операций. М. 1992. Гл. 2, п. 1—2.
3. Михайлов Д.М. Внешнеторговый контракт. М., 1996.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы / Под ред. Л.Е. Стровского. М., 1996.
5. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. М., 1995.
6. Международная торговля / Пер. с англ. М., 1994. Гл. 1.

7. **Синецкий Б.И.** Внешнеэкономические операции: организация и техника. М., 1989. Гл. 10.
8. Как продать ваш товар на внешнем рынке. М., 1990. Разд. 3.
9. **Хойер В.** Как делать бизнес в Европе. М., 1990. Разд. 7, 9.
10. **Уилсон Дж.** Международная торговля в малом бизнесе. Серия "Руководство Барклайз банка" / Пер. с англ. М., 1996. Гл. 2.
11. Внешнеторговые сделки / Состав. И.С. Гринько. Сумы, 1994. Гл. 4.

### Глава 3

#### Подготовка международных торговых сделок, анализ и расчет контрактных цен

1. **Герчикова И.Н.** Международное коммерческое дело. М., 1996. Гл. 4.
2. **Дегтярева О.И.** Организация и техника внешнеторговых операций. М., 1992. Гл. 2, п. 3.
3. **Михайлов Д.М.** Внешнеторговый контракт. М., 1996.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы / Под ред. Л.Е. Стровского. М., 1996.
5. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. М., 1995.
6. Международная торговля / Пер. с англ. М., 1994. Гл. 5, 6, 11, 12.
7. **Синецкий Б.И.** Внешнеэкономические операции: организация и техника. М., 1989. Гл. 10.
8. Как продать ваш товар на внешнем рынке. М., 1990. Разд. 1.
9. **Хойер В.** Как делать бизнес в Европе. М., 1990. Разд. 7.
10. **Уилсон Дж.** Международная торговля в малом бизнесе. Серия "Руководство Барклайз банка" / Пер. с англ. М., 1996. Гл. 3.
11. Экономика внешних связей России / Под ред. А.С. Буланова. М., 1995. Разд. III. Гл. 17.

### Глава 4

#### Основные условия внешнеторговых контрактов

1. **Герчикова И.Н.** Международное коммерческое дело. М., 1996. Гл. 5—6.
2. **Дегтярева О.И.** Организация и техника внешнеторговых операций. М., 1992. Гл. 3.
3. **Михайлов Д.М.** Внешнеторговый контракт. М., 1996.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы / Под ред. Л.Е. Стровского. М., 1996.
5. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. М., 1995.
6. Международная торговля / Пер. с англ. М., 1994. Гл. 5, 6.
7. **Синецкий Б.И.** Внешнеэкономические операции: организация и техника. М., 1989. Гл. 3.
8. Как продать товар на внешнем рынке. М., 1990. Разд. 7.
9. **Уилсон Дж.** Международная торговля в малом бизнесе. Серия "Руководство Барклайз банка" / Пер. с англ. М., 1996. Гл. 4.
10. Экономика внешних связей России / Под ред. А.С. Буланова. М., 1995. Разд. III. Гл. 18—20.
11. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс. М., 1992.
12. **Грачев Ю.Н.** Типичные ошибки во внешнеторговых контрактах. М., 1996.
13. **Джурович Р.** Руководство по заключению внешнеторговых контрактов. М., 1992. Ч. 2. Гл. 1—21.
14. Внешнеторговые сделки / Состав. И.С. Гринько. Сумы. 1994. Гл. 5.

## Глава 5

### Торгово-посреднические операции на мировом рынке

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. М., 1996. Гл. 8.
2. Михайлов Д.М. Внешнеторговый контракт. М., 1996.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы / Под ред. Л.Е. Стровского. М., 1996.
4. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. М., 1995.
5. Международная торговля / Пер. с англ. М., 1994. Гл. 11—13.
6. Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. М., 1989. Гл. 4.
7. Как продать ваш товар на внешнем рынке. М., 1990. Разд. 7, 10.
8. Уилсон Дж. Международная торговля в малом бизнесе. Серия "Руководство Барклайз банка" / Пер. с англ. М., 1996. Гл. 7.
9. Посреднические сделки: договор поручения, договор комиссии. М., 1994.
10. Джурович Р. Руководство по заключению внешнеторговых контрактов. М., 1992. Ч. 2. Гл. 6—9.
11. Внешнеторговые сделки / Состав. И.С. Гринько. Сумы, 1994. Гл. 3.

## Глава 6

### Виды внешнеторговой документации

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. М., 1996. Гл. 3.
2. Дегтярева О.И. Организация и техника внешнеторговых операций. М., 1992. Гл. 3, п. 14.
3. Михайлов Д.М. Внешнеторговый контракт. М., 1996.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы / Под ред. Л.Е. Стровского. М., 1996.
5. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. М., 1995.
6. Международная торговля / Пер. с англ. М., 1994. Гл. 7—10.
7. Синецкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. М., 1989. Гл. 3.
8. Внешнеторговые сделки / Состав. И.С. Гринько. Сумы, 1994. Гл. 5.
9. Грачев Ю.Н. Внешнеторговые документы. М., 1996.

## Раздел II

### Переговоры с зарубежными партнерами, деловая переписка и деловой протокол

## Глава 7

### Подготовка коммерческих предложений и запросов для иностранного партнера

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. М., 1996. Гл. 3—4.
2. Дегтярева О.И. Организация и техника внешнеторговых операций. М., 1992. Гл. 2, п. 4.
3. Михайлов Д.М. Внешнеторговый контракт. М., 1996.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы / Под ред. Л.Е. Стровского. М., 1996.
5. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. М., 1995.



6. **Синецкий Б.И.** Внешнеэкономические операции: организация и техника. М., 1989. Гл. 10.
7. Как продать ваш товар на внешнем рынке. М., 1990. Разд. 7.
8. **Хойер В.** Как делать бизнес в Европе. М., 1990. Разд. 9.
9. **Уилсон Дж.** Международная торговля в малом бизнесе. Серия "Руководство Барклайз банка" / Пер. с англ. М., 1996. Гл. 3.
10. Внешнеторговые сделки / Состав. И.С. Гринько. Сумы, 1994. Гл. 5.

## Глава 8

### Подготовка и проведение переговоров с зарубежными партнерами

1. **Грачев Ю.Н.** Ведение переговоров с инофирмами. М., 1997. Разд. 2.
2. **Михайлов Д.М.** Внешнеторговый контракт. М., 1996.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы / Под ред. Л.Е. Стровского. М., 1996.
4. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. М., 1995.
5. **Хойер В.** Как делать бизнес в Европе. М., 1990. Разд. 9.
6. **Уилсон Дж.** Международная торговля в малом бизнесе. Серия "Руководство Барклайз банка" / Пер. с англ. М., 1996. Гл. 4.
7. **Синецкий Б.И.** Внешнеэкономические операции: организация и техника. М., 1989. Гл. 10.
8. **Плотников Ю.Н., Грачев Ю.Н.** Ведение переговоров с иностранными партнерами. М., 1993.

## Глава 9

### Основы делового протокола

1. **Грачев Б.Н.** Ведение переговоров с инофирмами. М., 1997. Разд. 3—4.
2. **Михайлов Д.М.** Внешнеторговый контракт. М., 1996.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы / Под ред. Л.Е. Стровского. М., 1996.
4. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник. М., 1995.
5. **Синецкий Б.И.** Внешнеэкономические операции: организация и техника. М., 1989. Гл. 10.
6. **Хойер В.** Как делать бизнес в Европе. М., 1990. Разд. 9.
7. **Уилсон Дж.** Международная торговля в малом бизнесе. Серия "Руководство Барклайз банка" / Пер. с англ. М., 1996. Гл. 8—9.
8. **Холопова Т.И., Лебедева Л.М.** Протокол и этикет для деловых людей. М., 1994.
9. **Соловьев Э.Я.** Этикет делового человека. Минск, 1994.
10. **Янгер Дж.** Деловой этикет. М., 1994.

## Контрольные и практические задания по курсу “ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНИКА ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ”

### СПИСОК УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ

1. Тест-контроль по курсу.
2. Задания для самостоятельной работы по теме “Подготовка международных торговых сделок, анализ и расчет контрактных цен” (5 заданий).
3. Задание для самостоятельной работы по теме “Основные условия внешнеторговых контрактов”.
4. Задание для самостоятельной работы по теме “Торгово-посреднические операции на мировом рынке”.
5. Задание для самостоятельной работы по теме “Подготовка коммерческих предложений и запросов для иностранного партнера”.

### ТЕСТ-КОНТРОЛЬ ПО КУРСУ

1. Признаками международной коммерческой сделки являются:
  - а) перемещение предмета сделки за границу страны-продавца;
  - б) совершение платежа в иностранной валюте;
  - в) совершение сделки между сторонами разной национальности;
  - г) совершение сделки между партнерами, предприятия которых находятся в разных странах.
2. Согласно международным нормам международная коммерческая сделка может быть заключена:
  - а) устно,
  - б) письменно,
  - в) как письменно, так и устно.
3. Письменной формой международной коммерческой сделки согласно международным нормам считается:
  - а) контракт,
  - б) переписка контрагентов,
  - в) предложение экспортера и ответ покупателя,
  - г) предложение экспортера и акцепт покупателя,
  - д) запрос покупателя и оферта продавца.

4. **Предложение продавца, направленное конкретному покупателю и содержащее срок для ответа, называется:**
- а) оферта,
  - б) акцепт,
  - в) твердая оферта,
  - г) свободная оферта.
5. **Продажа на зарубежном рынке товара, ранее купленного на другом рынке, без его переработки называется:**
- а) экспорт,
  - б) импорт,
  - в) реэкспорт,
  - г) реимпорт.
6. **Контракт со сроком поставки "немедленно" исполняется:**
- а) на следующий день после заключения контракта,
  - б) в течение недели,
  - в) после извещения покупателя о готовности принять товар,
  - г) в течение 14 рабочих дней с даты подписания контракта.
7. **Какие оговорки по качеству используются во внешнеторговых контрактах:**
- а) соответствие стандарту;
  - б) соответствие описанию;
  - в) соответствие образцу;
  - г) соответствие мировым стандартам;
  - д) высший сорт;
  - е) такой, какой есть.
8. **Базисные условия поставки в контракте определяют:**
- а) порядок перевозки товара,
  - б) распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем,
  - в) степень риска сделки,
  - г) ответственность сторон за исполнение контракта,
  - д) момент перехода риска с продавца на покупателя.
9. **Какие способы фиксации цены используются в международных контрактах купли-продажи:**
- а) твердая цена,
  - б) цена с последующей фиксацией,
  - в) переменная цена,
  - г) подвижная цена,
  - д) скользящая цена,
  - е) кумулятивная цена.
10. **Споры по внешнеторговым контрактам обычно рассматриваются:**
- а) в местном суде ответчика;
  - б) в специализированном арбитраже;
  - в) в специализированном арбитраже по месту подписания контракта;
  - г) арбитражным судом, указанным сторонами контракта.

- 11. Какие обстоятельства могут считаться форс-мажорными:**
- а) любые стихийные бедствия;
  - б) любые правительственные меры регулирования международной торговли;
  - в) обязательства чрезвычайного характера, которые стороны не могли предвидеть;
  - г) обстоятельства, препятствующие исполнению контракта.
- 12. Понятие “договорная территория” в посредническом соглашении представляет собой:**
- а) территорию, на которой расположено предприятие посредника;
  - б) территорию, на которой посредник реализует товары экспортера;
  - в) территорию, на которой экспортер самостоятельно реализует свою продукцию.
- 13. Оговорка об “исключительном праве” в посредническом соглашении означает, что:**
- а) экспортер имеет исключительные права на реализацию своей продукции;
  - б) посредник получает исключительное право на реализацию продукции экспортера;
  - в) посреднику предоставляется исключительное право выбирать продукцию экспортера.
- 14. По договору консигнации товары экспортера до их реализации — продажи конечному потребителю — находятся:**
- а) на складе экспортера в стране экспорта;
  - б) на складе посредника в стране импорта;
  - в) на складе экспортера в стране импорта;
  - г) на складе посредника в третьей стране.
- 15. Товары экспортера, не реализованные консигнатором в течение срока консигнации:**
- а) возвращаются экспортеру;
  - б) покупаются консигнатором;
  - в) списываются и уничтожаются;
  - г) могут быть использованы по любому другому назначению;
  - д) либо возвращаются экспортеру, либо приобретаются посредником.
- 16. Посредник, заключивший с экспортером соглашение о предоставлении права на продажу, продает товары экспортера:**
- а) от имени экспортера и за свой счет;
  - б) от своего имени и за свой счет;
  - в) от своего имени и за счет экспортера;
  - г) от имени экспортера и за счет экспортера.
- 17. В международной торговле понятие платежа наличными предполагает, что:**
- а) покупатель передает продавцу банкноты после заключения контракта;



- б) покупатель оплачивает по кредитной карте в момент получения товара;
- в) платеж осуществляется до поставки товара;
- г) между поставкой товара и оплатой нет большого разрыва во времени;
- д) между поставкой товара и оплатой существует значительный разрыв во времени.

**18. В сделке финансируемого лизинга участвуют:**

- а) арендатор и производитель арендуемого оборудования;
- б) арендатор и лизинговая компания;
- в) производитель арендуемого оборудования и лизинговая компания;
- г) арендатор, лизинговая компания и производитель арендуемого оборудования.

**19. На международных товарных биржах заключаются сделки:**

- а) на стандартизированные товары, промышленное сырье и сельскохозяйственную продукцию;
- б) промышленное оборудование;
- в) сырьевые товары с индивидуальными свойствами.

**20. Для установления контрактных цен в международных коммерческих сделках используются:**

- а) внутренние цены производителя;
- б) биржевые котировки;
- в) публикации в деловой прессе;
- г) прейскуранты и ценники;
- д) цены ведущих мировых экспортеров;
- е) справочные цены мировых товарных рынков;
- ж) расчетные цены таможенных органов.

## **ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ТЕМЕ**

### **“Подготовка международных торговых сделок, анализ и расчет контрактных цен”**

#### **1. ЗАДАНИЕ НА РАСЧЕТ КОНКУРЕНТНОГО ЛИСТА НА КРАСИТЕЛЬ ДЛЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

**Заказ**

Количество — 10 т

Срок поставки — II—III кв.

Платеж — инкассо

### **Предложения**

1. “ЭНИ” (Италия) — 5550 ит. лир, 10 т, май, инкассо.
2. “Эй-энд-Ди” (Англия) — 5, 10 ф. ст., 10 т, сентябрь, аккредитив.
3. “Эл-Пи-Си” (Англия) — 2,75 ф. ст., 10 т, III кв., аккредитив.
4. “Коалит” (Англия) — 4,5 ф. ст., 5 т, III кв., инкассо.
5. “Сого” (Франция) — 27,0 фр. фр., 10 т, III кв., инкассо.
6. “Людимекс” (Голландия) — 9,7 долл. США, 10 т, III кв., инкассо.

Тенденция рынка — повышательная.

Предыдущая сделка: “ЭНИ” (Италия) — 5520 ит. лир, ФОБ, 10 т.

### **Курсы валют**

1 долл. США = 1521 ит. долл.

1 долл. США = 5,145 фр. фр.

1 долл. США = 0,625 ф. ст.

Предложения получены в апреле.

**Рекомендации.** Сравнить предложения, пересчитать их на одну базу в соответствии с методикой приведения цен, заполнить конкурентный лист и определить лимиты цены.

## **2. ЗАДАНИЕ НА РАСЧЕТ КОНКУРЕНТНОГО ЛИСТА НА ЗАКУПКУ ХИМИЧЕСКИХ ТОВАРОВ**

### **Заказ**

Количество — 200 т

Срок поставки — III—IV кв.

Платеж — инкассо

### **Предложения**

1. “Ю.К. Пейнтс” (Индия) — 7,1 долл. США, ФОБ, 100 т, III—IV кв. аккредитив.
2. “Уша” (Индия) — 7,2 долл. США, ФОБ, 100 т, III—IV кв., инкассо.
3. “Кемимпекс” (Индия) — 8,52 долл. США, ФОБ, 100 т, III—IV кв. инкассо.
4. “Атул” (Индия) — 8,55 долл. США, ФОБ, 100 т, III—IV кв., аккредитив.

Фирмы “Кемимпекс” и “Атул” являются торговыми.

Тенденция рынка — повышательная.

Предыдущая сделка: “Уша” (Индия) — 5,7 долл. США ФОБ, 20 т.

### **Курсы валют**

1 долл. США = 1,523 нем. марки

### **Транспортные расходы**

при доставке из Индии — 5%,

при доставке из Германии — 3%.

**Рекомендации.** Сравнить предложения, пересчитать их на одну базу в соответствии с методикой приведения цен, заполнить конкурентный лист и определить лимиты цены.

### **3. ЗАДАНИЕ НА РАСЧЕТ КОНКУРЕНТНОГО ЛИСТА НА ЗАКУПКУ ИЗОЛЯТОРОВ**

В/О “Росэлектро” должно закупить с поставкой в текущем году изоляторы типа ИОС 110/600 в количестве 15 тыс. шт.

Данные изоляторы изготавливаются по чертежам заказчика, поэтому поправки по техническим различиям в расчет не вводились.

#### **Предложения**

1. “Бир энд сан” (Англия) — 5 тыс. шт. FOB, 138 ф. ст., аккредитив.
2. “Керамтек” (ФРГ) — 10 тыс. шт., франко-граница продавца, инкассо, 304 ДМ.
3. “Порцелланфабрик” (Австрия) — 10 тыс. шт., франко-граница продавца, аккредитив, 3310 австр. шилл.
4. “Словэлектро” (Словения) — 15 тыс. шт. франко-граница продавца, аккредитив, 147 долл. США.

#### **Курсы валют**

1 долл. США = 0,625 ф. ст.

1 долл. США = 1,523 ДМ

1 долл. США = 22,5 австр. шилл.

#### **Коэффициенты пересчета**

1. Скидка на представительность партии по данному товару — до 10% (при партии свыше 5 тыс. шт.).
2. Поправка на условия поставки FOB-франко-граница — 3%.

**Рекомендации.** Сравнить предложения, пересчитать их на одну базу в соответствии с методикой приведения цен, заполнить конкурентный лист и определить лимиты цены.

### **4. ЗАДАНИЕ НА РАСЧЕТ ЦЕНЫ ПО ЭКСПОРТУ ХРОМОВОЙ РУДЫ В ИТАЛИЮ**

#### **1. Качественная характеристика руды:**

окись хрома — 46% мин., 48% — база;

кремнезем — 7% макс.

фосфор — 0,008% макс.

отношение хрома к железу — 3 : 1

грануляция — 0-300 мм

2. Справочные цены на турецкую хромовую руду составляют 97—98 долл. США, FOB турецкий порт.

### 3. Качественная характеристика турецкой руды:

окись хрома — 49% база  
кремнезем — 5% макс.  
фосфор — 0,008% макс.  
отношение хрома к железу — 3 : 1  
грануляция — 0-300 мм

Качество турецкой хромовой руды является международным стандартом по данному товару.

**Рекомендации.** Сделать расчет экспортной цены на базе FOB порт Черного моря, оформить расчет цены по экспорту.

### 5. ЗАДАНИЕ НА РАСЧЕТ ЦЕН ПО ЭКСПОРТУ ШПАЛ

В запросе, поступившем от иранской фирмы, предложено купить 250 тыс. штук шпал с поставкой в мае—декабре 19... г. по цене 20 долл. за штуку каф Энзели или Ноушахр.

Необходимо сделать расчет экспортной цены.

Экспортер на момент получения предложения справочными ценами не располагает. Шпалы изготавливаются из лучших сортов пиловочника диаметром 32 см и выше.

В текущем году экспорт пиловочника хвойных пород подобного размера осуществлялся по средней цене 63—65 долл. США за FOB.

По данным промышленности, выход шпал из 1 куб. м пиловочника составляет 4,4 шпалы. Надбавка за производство — 20%.

**Рекомендации.** Сделать расчет для определения примерного уровня цен на шпалы, оформить обоснование цены.

### ЗАДАНИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ТЕМЕ

#### “Основные условия внешнеторговых контрактов”

А/О “Роспромэкспорт”, г. Москва, продало итальянской фирме “Кое и Клеричи”, г. Генуя, 50 тыс. т рядовой хромовой руды с опционом продавца плюс-минус 10% в мокром коносаментном весе. Качество руды: окись хрома — 46 мин., 48% — база, кремнезем — 7% макс., фосфор — 0,008% макс., отношение хрома к железу — 3 : 1, грануляция — 0-300 мм без гарантии отдельных фракций.

Подготовить проект контракта между партнерами. Установить цену на базе содержания хрома в руде за метрическую тонну сухого веса, предусмотреть скидки и надбавки в случае отклонения от базисного контрактного качества. Руда поставляется из порта Новороссийск. Имеется возможность зафрахтовать российские суда, однако итальянская сторона



настаивает на заключении контракта на базе ФОБ с использованием итальянского флота. Отгрузка производится в апреле—мае 1997 г.

Определить метод проверки качества. Предусмотреть документы, подтверждающие качество.

Учитывая необходимость количественной и качественной приемки, предусмотреть сдачу по количеству в порту отгрузки, по качеству — при отгрузке и выгрузке согласно сертификату качества, выданному лабораторией в порту отгрузки с предоставлением права покупателю за свой счет проверить качество товара в порту выгрузки. По поручению покупателя возможен отбор проб нейтральной компетентной контрольной фирмой для химического анализа и определения влаги.

При установлении условий платежа указать документы, по которым осуществляется платеж. Предусмотреть арбитражную и форс-мажорную оговорки. С фирмой “Кое и Клеричи” у А/О “Роспромэкспорт” имеются длительные отношения сотрудничества.

## **ЗАДАНИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ТЕМЕ**

### **“Торгово-посреднические операции на мировом рынке”**

Используя ситуацию, изложенную в задании по выбору контрагента для внешнеторговой сделки, необходимо подготовить проект торгово-посреднического консигнационного соглашения между российской фирмой ЗПХ, г. Авиаград, и фирмой “Дженерал рефреджирейторз импорт ЛТД”, г. Банатам.

В проект соглашения включить все основные условия консигнационного договора: определение территории, характер права на продажу, обязанности консигнанта и консигнатора, тип консигнации, направления ценовой политики, порядок платежей и выплаты вознаграждения консигнатору, срок консигнации и срок действия самого договора и пр.

При подготовке проекта соглашения следует учесть, что данное соглашение является первым договором партнеров, которые до этого не имели деловых отношений.

## **ЗАДАНИЕ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ТЕМЕ**

### **“Подготовка коммерческих предложений и запросов для иностранного партнера”**

Итальянская фирма “Кое и Клеричи”, г. Генуя, является постоянным партнером российской компании “Роспромэкспорт”, г. Москва, по закупкам хромовой руды. В письме, полученном российской фирмой,

итальянский партнер просит подготовить предложение на поставку 30 тыс. т хромовой руды.

**Задание.** Необходимо подготовить текст твердой оферты на указанное количество товара. Для указания цены следует использовать пример по расчету экспортной цены из соответствующей темы. В оферте предусмотреть все необходимые условия будущей сделки: качество товара, срок поставки, условия платежа, условия сдачи-приемки. Предполагается, что товар будет поставляться морским способом из порта Новороссийск.

При подготовке текста оферты следует учитывать давние отношения сотрудничества партнеров.

# **Часть II**

---

## **БАЗИСНЫЕ И ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ**

**УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ  
И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ**

## Глава 1

# ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БАЗИСНЫХ УСЛОВИЙ КОНТРАКТОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Базисное условие поставки — это основное условие внешнеторговой сделки, которое определяет обязанности продавца и покупателя при исполнении контракта. Базисным это условие называется потому, что на его основе устанавливается цена товара по контракту, прежде всего в зависимости от того, включаются ли в нее расходы по доставке или нет.

Содержание и толкование позиций, входящих в базис поставки при заключении и исполнении договоров международной купли-продажи, регулируются рядом нормативных актов.

Прежде всего это *Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (Венская конвенция)*. Этот документ подписали около 50 государств, в том числе Россия, Беларусь, Украина, Эстония, Грузия, Литва, Молдова и др. Конвенция, в частности, содержит конкретные разъяснения положений о поставке товара и передаче документов, принятии поставки покупателем и некоторых других, входящих в содержание базисных условий контракта.

Для контрактов, заключаемых с организациями из стран Восточной Европы, а также Кубы, Монголии и Вьетнама, сохраняет свое значение как *рекомендательный документ Общие условия поставки между организациями стран—членов СЭВ (ОУП СЭВ; в ред. 1988 г.)*. В нем содержится трактовка базисных условий поставки для каждого вида транспорта.

*Национальное законодательство отдельных стран также содержит нормативные акты, регулирующие условия договоров купли-продажи. Так, в Российской Федерации ряд положений, относящихся к базису поставки, регулируется частью II Гражданского кодекса 1994 г., в котором впервые закреплено важное положение о свободе юридических лиц при заключении договора и определении его условий, в том числе базиса поставки, по усмотрению сторон. При этом ст. 7 ГК РФ предусматривает, что общепризнанные нормы международного права и международные договоры являются составной частью правовой системы страны.*



Следующим регулятором отношений между сторонами договора купли-продажи товаров, в том числе по базису поставки, является *торговый обычай, или обычай делового оборота*. Венская конвенция 1980 г. в ст. 9 закрепляет значение обычая, определяя, в частности, что стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях.

В Гражданском кодексе РФ (часть I) также предусмотрена возможность использования в отношениях сторон обычаев делового оборота, но при этом в ст. 5 оговаривается, что если таковые противоречат обязательным для участников сделки положениям законодательства или договора, то они недействительны.

Наиболее широко в практике мировой торговли применяются *Правила толкования торговых терминов*, определяющих содержание базиса, которые разрабатываются Международной торговой палатой с целью их унификации и одинакового понимания контрагентами при заключении и исполнении договоров участниками из различных стран.

Последняя редакция таких Правил была сделана в 1990 г. и известна под кодом Инкотермс-1990.

Одной из важных причин разработки этой редакции торговых терминов явилось активное развитие в международной торговле транспортировки грузов укрупненными грузовыми местами, в первую очередь с использованием контейнеров, а также появление новых способов организации доставки — интермодальных и комбинированных перевозок, что породило необходимость выработки таких условий поставок, которые давали бы возможность полностью реализовать преимущества их использования.

Применение Инкотермс-1990 в практике коммерческой работы, при заключении контрактов купли-продажи характеризуется следующими особенностями.

1. С правовой точки зрения этот документ имеет *факультативный* или рекомендательный характер. Поэтому стороны, использующие его условия в своей работе, должны делать ссылку на этот документ в контракте.

Если какие-либо положения Инкотермс не устраивают договаривающиеся стороны, то это особо отмечается в контракте, чтобы избежать расхождений в толкованиях.

Однако в ряде стран отдельные правила толкования торговых терминов, содержащихся в Инкотермсе, признаются действующими и при отсутствии ссылки на них в контракте, что следует учитывать при исполнении сделки.

Важно помнить, что в случаях, когда контракт предусматривает иное толкование торговых терминов, чем общепринятое или чем понимание по Инкотермсу, приоритет имеют условия контракта.

2. Положения Инкотермс-1990 по многим вопросам имеют общий характер, предлагая лишь *принципиальный подход или решение*. В связи с этим в соответствующих разделах контракта купли-продажи сторонам необходимо уточнять и конкретизировать детали распределения обязанностей между ними.

3. Стороны по контракту имеют право формулировать и применять любые условия поставок, отличающиеся от Инкотермс-1990, в том числе могут быть использованы условия, рекомендованные Международной торговой палатой в предыдущих изданиях (1936, 1953, 1976, 1980 гг.). Однако при этом все пункты контракта должны быть четко оговорены и зафиксированы в письменной форме, чтобы исключить возможность вариативного толкования, поскольку последнее может вызвать дополнительные расходы сторон. В первую очередь это относится к вопросам распределения обязанностей и издержек по транспортировке.

4. В связи с широким признанием Инкотермса во всех странах мира при заполнении таможенных документов в графе "Условия поставки", как правило, требуется указание базисных условий контрактов именно в соответствии с классификацией, принятой Международной торговой палатой. К тому же при расчете таможенной стоимости товара используются цена сделки, т. е. цена товара по контракту, уровень и структура которой определяется в зависимости от базиса поставки.

5. Так как торговые термины используются в отраслях торговли и различных регионах мира, на их толкование, как и на понимание распределения обязанностей сторон, влияют особенности и обычаи стран-участниц сделки. Поэтому в ходе переговоров по заключению контракта требуется, чтобы стороны информировали друг друга о региональных торговых обычаях, а в случае различного их толкования уточняли конкретные положения в соответствующих статьях контракта.

Международные коммерческие термины регламентируют ряд важных коммерческих и юридических вопросов, среди которых следует выделить такие основные моменты, как:

- распределение обязанностей продавца и покупателя по передаче товара;

- организация транспортировки груза (выбор перевозчика, заключение договора перевозки и т. д.);

- распределение между сторонами сделки издержек, связанных с исполнением контракта, в первую очередь по доставке товара;

- момент перехода с продавца на покупателя риска возможной гибели или повреждения товара в процессе транспортировки. Это означает, что неблагоприятные последствия изменений качества и количества товара наступают для той стороны, на которой лежит ответственность, связанная с грузом, на конкретном участке пути.

Всего Инкотермс-1990 содержит 13 базисных условий поставок, которые дают различные сочетания обязанностей, расходов и степени риска продавца и покупателя по внешнеторговому контракту.

Каждый коммерческий термин составлен по схеме, состоящей из двух основных частей: А — обязанности продавца, Б — обязанности покупателя. При этом каждой обязанности одной стороны противопоставляется обязанность другой.

Обязательства сторон, вытекающие из того или иного базиса поставки, сгруппированы по следующим одинаковым направлениям (см. табл.).

В том случае, когда в условиях поставки по какой-либо позиции у продавца или покупателя зафиксировано “нет обязательств”, сохраняет возможность того, что данная сторона может выполнить те или иные обязанности контрагента по его поручению и за его счет, однако это не является обязательством, вытекающим из базиса поставки.

| № п/п | А — Обязанности продавца                                  | № п/п | Б — Обязанности покупателя                                        |
|-------|-----------------------------------------------------------|-------|-------------------------------------------------------------------|
| 1.    | Предоставление товара в соответствии с условиями договора | 1.    | Уплата цены за товар                                              |
| 2.    | Оформление лицензий, разрешений и других формальностей    | 2.    | Оформление лицензий, разрешений и совершение других формальностей |
| 3.    | Заключение договора перевозки и страхования               | 3.    | Заключение договора перевозки                                     |
| 4.    | Осуществление поставки                                    | 4.    | Принятие поставки                                                 |
| 5.    | Переход рисков                                            | 5.    | Переход рисков                                                    |
| 6.    | Распределение расходов                                    | 6.    | Распределение расходов                                            |
| 7.    | Извещение покупателя                                      | 7.    | Извещение продавца                                                |
| 8.    | Предоставление доказательств поставки                     | 8.    | Предоставление доказательств поставки                             |
| 9.    | Проверка, упаковка, маркировка                            | 9.    | Инспектирование товара                                            |
| 10.   | Другие обязанности                                        | 10.   | Иные обязанности                                                  |

Для удобства применения и понимания все термины разделены на четыре группы, начиная со случая, когда продавец предоставляет покупателю готовые к отправке товары непосредственно в своих помещениях (на складе, на заводе и т.д.) Это термин группы *E* — EXW, “с завода”, при его использовании продавец не несет никаких обязанностей, в том числе и по транспортировке, за исключением необходимости передать товар в распоряжение покупателя.

Термины группы *F* предусматривают, что товар передается продавцом перевозчику, которого выбирает покупатель. Одновременно происходит переход риска случайной гибели или повреждения товара (см. табл.).

В соответствии с условиями группы *C* заключить договор перевозки обязуется продавец, однако он не принимает на себя риска изменения

# УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ В СООТВЕТСТВИИ С ИНКОТЕРМС-1990

| Группа терминов | Наименование условий поставки                                                                                              | Код                                                                                        | Особенности терминов                                                                                                                     |
|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>E</i>        | Отгрузка с завода                                                                                                          | <i>EXW—EXB</i>                                                                             | Обязанности по заключению договора перевозки нет. Риск лежит на покупателе                                                               |
| <i>F</i>        | Свободно у перевозчика<br>Свободно вдоль борта судна<br>Свободно на борту                                                  | <i>FCA—ФСА</i><br><i>FAS—ФАС</i><br><i>FOB—ФОВ</i>                                         | Договор международной перевозки заключает покупатель. Риск лежит на покупателе                                                           |
| <i>C</i>        | Стоимость и фрахт<br>Стоимость, страхование и фрахт<br>Перевозка оплачена до...<br>Перевозка и страхование оплачены до ... | <i>CFR—СФР</i><br><i>CIF—СИФ</i><br><br><i>CPT—СПТ</i><br><i>CIP—СИП</i>                   | Договор международной перевозки заключает продавец. Стоимость транспортировки входит в контрактную цену товара. Риск лежит на покупателе |
| <i>D</i>        | Поставка на границе<br>Поставка с судна<br>Поставка с пристани<br>Поставка без оплаты пошлин<br>Поставка с оплатой пошлин  | <i>DAF—ДАФ</i><br><i>DES—ДЕС</i><br><i>DEQ—ДЕК</i><br><i>DDU—ДДУ</i><br><br><i>DDP—ДДП</i> | Договор международной перевозки заключает продавец. Стоимость транспортировки входит в контрактную цену товара. Риск лежит на продавце   |

качества и количества товара или возникновения дополнительных расходов после его погрузки на транспортное средство в пункте отправления.

Согласно терминам группы *D* продавец организует транспортировку, несет все расходы и принимает на себя риск утраты или порчи товара по всем возможным случаям до момента доставки товара в согласованное место в стране назначения и передачи его покупателю.

В отношении определения момента, в который продавец считается исполнившим свои обязанности по передаче товара, необходимо подчеркнуть важное различие между терминами группы *D* и терминами других групп. Оно заключается в том, что только в условиях этой группы обязанность продавца по предоставлению товара выполняется в стране назначения.

Согласно условиям других групп продавец исполняет свою обязанность по поставке в собственной стране.

Особенно важно отметить такое различие между терминами групп *C* и *D*, по которым международную перевозку обеспечивает продавец.

При условиях группы *C* продавец считается исполнившим свою обязанность по поставке, даже если после момента отгрузки с товаром что-



либо случится. В то же время при продаже товара на условиях группы *D* продавец при аналогичных обстоятельствах не считается исполнившим свои обязательства. В этом случае он обязан поставить товары взамен утраченных или поврежденных.

Важной особенностью терминов является их классификация в зависимости от способа транспортировки товара и вида транспорта, а также конкретные рекомендации МТП по их использованию. Например, такие условия, как *FAS*, *FOB*, *CIF*, *DES* и некоторые другие, должны применяться при перевозке только морским транспортом, термины *DDU*, *DDP* и *DAF* — при использовании любого вида транспорта или в смешанном сообщении. При этом особенностью термина *DAF* является то, что вопреки широко распространенному мнению о том, что он может применяться только для сухопутных перевозок, МТП рекомендует использовать его и в смешанном сообщении, например с перевозкой морскими судами на отдельных участках пути.

В текст редакции Инкотермс-1990 включены такие новые термины, как *FCA* “Свободно у перевозчика”, *CPT* “Перевозка оплачена до” и *CIP* “Перевозка и страхование оплачены до”, которые предусматривают передачу товара продавцом покупателю с момента получения его перевозчиком для международной доставки. При этом, что важно подчеркнуть, пункт передачи товара определяется путем указания конкретного места, а не конкретного перевозочного места (судно, автомобиль, ж.-д. вагоны и т.д.). Поэтому данные термины могут быть использованы при различных способах перевозки, включая смешанные, и при любом виде транспорта.

Как указывает МТП при перевозке товара несколькими видами транспорта эти новые торговые термины особый интерес представляют для продавца, так как, сдавая груз первому перевозчику, он получает возможность избежать несения риска утраты или повреждения товара в процессе транспортировки, включая промежуточные пункты перегрузки с одного вида транспорта на другой.

Среди разработанных МТП терминов необходимо выделить базисы поставок, которые дают возможность в полной мере использовать принципы логистики при организации движения товарных потоков от поставщика к получателю. К ним относятся базисные условия *FCA*, *CPT*, *CIP*, *EXW*, *DDU*, *DDP* (см. ниже).

Они создают ситуацию, при которой одна из сторон практически полностью сосредоточивает вопросы транспортного менеджмента, т.е. управления и контроля за доставкой товара, в своих руках. Это означает, что в данном случае возможно применение принципа *системного* подхода при организации доставки, когда составляющие ее звенья (перевозка, погрузочно-разгрузочные работы, управление товарными запасами и т.д.) рассматриваются как взаимосвязанные и взаимодействующие элементы одной цепи, действующей в режиме оптимизации всей схемы, а не отдельных ее элементов.

Обязательным условием создания и эффективного функционирования логистической системы при исполнении сделок купли-продажи то-

вара является заинтересованность в ней всех ее участников — продавца, покупателя, перевозчика и экспедитора.

Логистический подход к выбору базисного условия поставки товара должен охватывать широкий круг факторов, в том числе возможности сторон по контракту использовать более совершенную и дешевую схему доставки товара с учетом размещения складов поставщика и получателя, в результате чего все стороны получают определенные преимущества в виде сокращения издержек на реализацию контракта в целом.

Далее анализируется каждая из позиций, включаемых в базисные условия поставки по Инкотермс-1990, в соответствии с комментариями МТП, другими международными документами, а также обычаями коммерческой практики\*.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Какими международными документами регулируется основное содержание базисных условий поставки? Каково соотношение между ними?
2. С какой целью делается ссылка на Инкотермс-1990 в контракте?
3. Что имеет приоритетный характер при расхождении условий контракта и Инкотермс-1990?
4. Каково значение обычаев при толковании базисов поставки?
5. Какие факторы лежат в основе классификации базисных условий поставки?
6. Какие условия применимы для любого вида транспорта и для смешанных перевозок?
7. Какие условия дают возможность использовать логистическую схему доставки и почему?

---

\* Рамберг Ян. Комментарий к Инкотермс-1990 / Пер. с англ. и предисловие Н.Г. Вилковой. М., 1995.

---

## Глава 2

# ОСНОВНЫЕ ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН ПО БАЗИСУ ПОСТАВКИ

### Предоставление товара в соответствии с условиями договора

Основной обязанностью продавца, вытекающей из базисного условия, является *поставка*, т.е. передача определенного контрактом товара покупателю (п. А. 1 и А. 4), а обязанностью покупателя — принятие этого товара (п. Б. 1 и Б. 4).

Предполагается, что с передачей товара покупатель получает право владения, пользования и распоряжения товаром. Однако ни Инкотермс, ни другие международные документы (в частности, Венская конвенция), регулирующие вопросы заключения и исполнения контрактов купли-продажи, не имеют в своих определениях термина “переход права собственности”. В этих документах используются термины поставки: “поставка товара”, “доказательство поставки” и т. д. Как правило, вопрос перехода права собственности на товар, связанный с поставкой, *решается по нормам права, применимого к контракту*. Поэтому стороны по контракту должны либо четко определять момент перехода права собственности, либо хорошо себе представлять, как решается этот вопрос в законодательстве, применимом к сделке, так как правовые нормы различных стран неодинаково регламентируют этот вопрос.

Так как правило о моменте перехода права собственности в законодательстве многих стран, в том числе и в РФ, закреплено в диспозитивной норме, стороны договора купли-продажи обычно определяют этот момент в договоре исходя из способа транспортировки, интересов и возможностей сторон, а также других особенностей сделки.

В соответствии с Инкотермсом продавец выполняет свое обязательство по поставке, когда передает товар в распоряжение покупателя в согласованную дату или в срок, установленный в договоре, а также в согласованном месте и согласованным способом (например, “на борту в порту отправления”).

Товар считается поставленным в распоряжение покупателя, когда к сроку, предусмотренному договором, товар готов к передаче в надлежа-

шем месте и покупатель в соответствии с условиями договора осведомлен о готовности его к передаче. Товар признается готовым, только если он *индивидуализирован*, т.е. идентифицирован для целей договора путем маркировки самого товара или его тары (в маркировку для этих целей могут быть включены наименование продавца и покупателя, номер контракта, наименование товара, его количество), оформлением документов, относящихся к товару, и иными способами.

В большинстве базисов поставки, особенно при морской транспортировке, закреплена традиционная практика поставки товара, связанная с пересечением товаром борта судна или другого транспортного средства.

В последние годы в сфере международных перевозок все больше распространяется практика, при которой грузы передаются перевозчику не только *до погрузки* на транспортное средство, но зачастую и до его прибытия вообще, т.е. на склад или терминал перевозчика. Это так называемая наземная передача груза. В первую очередь это относится к перевозке грузов в контейнерах. Такая передача груза также считается выполнением поставки. Данная ситуация характерна для базисов поставки *FCA*, *CIP* и *CPT*, которые предполагают, что обязательства продавца выполнены, когда товар передан под ответственность перевозчика. При этом термин “перевозчик” по Инкотермсу означает любое лицо, которое, заключив договор о перевозке, берет на себя обязательство по выполнению или обеспечению доставки, т.е. под перевозчиком может пониматься также международный экспедитор или оператор.

Как уже отмечалось, указанные три базиса поставки могут применяться для любого вида транспорта, особенно они рекомендуются для смешанных перевозок и доставки грузов укрупненными местами.

Кроме того, именно потому, что данные базисы допускают поставку при передаче товара на склад, они являются обязательными для авиаперевозок и рекомендуются для автотранспорта вместо широко и в данном случае неправомерно применяемых условий *FOB* и *CIF*.

По каждому отдельному базису поставки Инкотермс содержит определение поставки, однако зачастую оно носит достаточно общий характер и, давая представление о том, где передается товар — на территории продавца или покупателя, не всегда имеет четкую формулировку о том, каким именно образом продавцу нужно организовать передачу товара покупателю. Так, контракты на условиях *EXW* требуют, чтобы покупатель принял груз в помещении продавца (на складе). Конкретные же действия продавца и покупателя определяются обстоятельствами и дополнительными условиями контракта.

Термины группы *F* предусматривают выполнение поставки в стране отгрузки при передаче товара перевозчику. Термины группы *D* — с момента предоставления товара покупателю в стране назначения или на границе (*DAF*).

Особенностью базисов группы *C* является то, что они предусматривают выполнение продавцом своих обязанностей по поставке в стране



отгрузки, но в то же время он должен заключить за свой счет договор перевозки до места назначения в стране покупателя.

Обязанности продавца по поставке противостоит обязанность покупателя *уплатить за товар определенную денежную сумму — цену*, оговоренную в контракте. Никаких дополнительных указаний или комментариев по этому вопросу Инкотермс не дает. Все детали установления цены, сроков и документального оформления платежей оговариваются в контрактах.

Однако важно обратить внимание на тот факт, что обязанностью покупателя по всем базисам поставки является также принятие товара от перевозчика в пункте назначения (п. Б 4). Четкое выполнение этой задачи имеет особенно большое значение в тех случаях, когда обязанности продавца по поставке товара совпадают с его обязанностями по транспортировке до места назначения (*DDU, DDP, DES, DEQ*). В этом случае задержка в принятии товаров может означать для продавца нарушение сроков исполнения контракта и дополнительные расходы. При условиях группы *C* задержка покупателем процесса получения товара приводит к соответствующим убыткам продавца по договору перевозки в результате простоя транспортных средств в ожидании разгрузки.

## **Лицензии, разрешения и другие формальности (п. А. 2, Б. 2)**

Как правило, “таможенная очистка” (выполнение таможенных формальностей, связанных с грузом) организуется стороной, находящейся в стране ее проведения или имеющей возможности уполномочить кого-либо для этой цели. Поэтому экспортер обычно “очищает” (оплачивает таможенные пошлины на товар) от пошлины вывозимые товары, а импортер должен делать аналогичные процедуры в отношении ввозимых товаров. Однако по некоторым базисным условиям обязанность по получению экспортных лицензий и осуществлению таможенных формальностей в стране продавца возлагается на покупателя (*EXW, FAS*), а по другим условиям продавец берет на себя “очистку” товара, ввозимого в страну покупателя (*DEQ, DDP*). В этих случаях и продавец и покупатель принимают на себя риск неполучения необходимой лицензии с учетом того, что соответствующие власти должны разрешить осуществление необходимых формальностей стороне по контракту, не имеющей своего местонахождения в стране обработки груза, а также риск возможного ограничения или запрещения экспорта или импорта реализуемого товара.

Если одна из сторон по контракту не может выполнить возложенные на нее базисом поставки по Инкотермсу обязательства по выполнению таможенных формальностей, то в соответствии с рекомендациями МТП это прямо оговаривается в контракте в виде следующих формулировок:

“с “очисткой” продавцом вывозимого товара от пошлин” (*FAS*) или “без оплаты ввозной пошлины продавцом” (*DEQ*).

Во всех базисах поставки регулируются вопросы исполнения таможенных формальностей при транзите товара через третьи страны. На покупателя эта обязанность возлагается при базисах групп *E* и *F*, на продавца — во всех терминах групп *C* и *D*, при условии *DAF* — при наличии транзитных территорий в зависимости от того, на чьей границе, продавца или покупателя, осуществляется передача товара, или по договоренности между продавцом и покупателем, зафиксированной в контракте.

## **Договор перевозки и страхования (п. А. 3, п. Б. 3)**

Все базисы поставки дают ясное представление о том, на какой из сторон лежит обязанность по заключению договора международной перевозки “на обычных условиях” или “обычно принятому направлению” и до какого пункта.

Условие *EXW* формально не содержит обязательств покупателя заключать договор перевозки по пункту Б. 3, но, поскольку поставка осуществляется на складе продавца, постольку именно покупатель чаще всего заключает договор перевозки товара в пункт назначения, если иное не оговорено в контракте.

Хотя все термины группы *F* точно возлагают на покупателя заключение договора перевозки в случаях, когда это не имеет значения для покупателя, продавец может сам заключать такие договоры, в том числе на основании коммерческой практики, но на риск и за счет покупателя.

В терминах *CFR* и *CIF* имеется ссылка на предоставление продавцом судна “такого типа, который обычно используется для перевозки товара, аналогичного товару, указанному в договоре купли-продажи”. В условиях *CPT* и *CIP* указывается на “обычный способ транспортировки”, которая организуется продавцом.

Все термины группы *D* также возлагают обязанность по заключению договора перевозки на продавца.

Что касается страхования, то только условия *CIF* и *CIP* напрямую связаны с вопросами страхования и предусматривают обязанность продавца застраховать товар в пользу покупателя.

## **Переход рисков (п. А. 5, Б. 5)**

Применительно к договору купли-продажи риском признается возможная утрата или повреждение товара, которые могут произойти по независящим от продавца и покупателя причинам — вследствие слу-

чайных явлений или обстоятельств непреодолимой силы<sup>\*</sup>. Следует обратить внимание на то, что речь идет о физической потере или повреждении груза и не включает риск, скажем, задержки или невыполнения контракта по другим причинам. При этом здесь имеется в виду изменение физического состояния груза только *в процессе транспортировки*.

Как подчеркивается в комментарии МТП к Инкотермс-1990, переход риска утраты или повреждения товара касается возможности возникновения случайных событий и не затрагивает случаев утраты или повреждения, причиненных действиями продавца или покупателя, например вследствие неправильной упаковки или маркировки товара. Поэтому даже если повреждение товара произошло после перехода риска, продавец все-таки может нести ответственность за это в том случае, если причиной такого повреждения явилась передача товара с нарушениями условий договора (неправильная упаковка, нарушение отгрузочных инструкций покупателя, несоблюдение правил погрузки и транспортировки и т.д.).

Поскольку договор международной купли-продажи товаров обычно предполагает перевозку товара тем или иным видом транспорта (вследствие чего товар в течение определенного периода выходит из-под контроля контрагентов), постольку момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя имеет важное значение, так как, во-первых, сторона, на которой лежит риск, имеет право на возмещение связанных с этим убытков либо от виновной стороны, либо от страховой компании, а во-вторых, переход риска означает окончание обязательств продавца по *поставке* товара и возникновение обязанности покупателя по оплате за товар.

Условия поставки по Инкотермсу содержат определенные, хотя и не всегда достаточно четкие, предписания в отношении момента перехода риска.

Если стороны по договору не применяют стандартные базисы, а формулируют их самостоятельно, момент перехода риска должен оговариваться с учетом норм применимого к контракту права. Так, в законодательстве многих стран риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя с момента передачи товара покупателю или с момента, когда вещь должна быть ему предоставлена.

Наиболее четко момент перехода риска формулируется при таких базисах поставки, как *FOB*, *CIF* и *CFR*, где он определен как “пересечение поручней судна в порту отгрузки”.

Условия *FCA*, *CPT* и *CIP* дают одинаковое и достаточно общее определение, связанное с предоставлением товара в распоряжение перевозчика или экспедитора в указанном пункте, в том числе и на транспортном терминале, способом, оговоренным в контракте или являю-

---

<sup>\*</sup> Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части второй (постатейный). М., 1996. С. 11.

щимся обычным в данном пункте. Особенность базиса *FCA* состоит в том, что это единственное условие, в котором дается более или менее подробная расшифровка исполнения поставки и перехода риска при использовании каждого вида транспорта отдельно и в смешанном сообщении. Все формулировки условия *FCA* по вопросу поставки и момента перехода риска могут быть использованы при разработке контракта и на базисе *CPT* и *CIP*.

Переход риска по всем условиям группы *D* происходит после завершения транспортировки товара в пункт назначения, указанный в контракте.

По законодательству большинства стран передачей вещи признается сдача ее продавцом транспортной организации для отправки приобретателю. К передаче вещи приравнивается также передача коносамента или иного распорядительного документа на товар.

Эти положения совпадают с соответствующими нормами ст. 459 Гражданского кодекса РФ.

Риск случайной гибели или повреждения товара, проданного во время его нахождения в пути, переходит на покупателя в момент заключения договора купли-продажи, если иное не предусмотрено таким договором или обычаями делового оборота.

При этом в соответствии со ст. 66 Венской конвенции, если товар оказался поврежденным или был утрачен после перехода риска, покупатель тем не менее должен уплатить цену товара, если только утрата не была вызвана действиями или упущениями продавца.

Для перехода риска, так же как и для осуществления поставки, необходимо, чтобы товар был должным образом *индивидуализирован* и предназначен именно для данного покупателя.

Все термины допускают *переход риска до осуществления поставки*. Это так называемый преждевременный риск, который появляется в том случае, если покупатель в нарушение договора 1) не принимает согласованной поставки; 2) не предоставляет инструкции в отношении срока поставки и/или места поставки, которые продавец может требовать для выполнения данной обязанности; 3) нарушил обязательства по извещению продавца (п. Б. 7). В этом случае риск случайной гибели товара переходит к покупателю с момента предоставления товара в его распоряжение и наступления срока для его принятия. При этом товар фактически остается во владении продавца, который отвечает за его сохранность, но уже за счет и на риск покупателя.

По всем базисам поставки Инкотермс-1990 обязанность покупателя по преждевременному риску формулируется в п. Б. 5 следующим образом: "При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б. 7 нести все риски, падающие на товар, *начиная с согласованной даты или с даты согласованного периода времени поставки*, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован".



## Распределение расходов (п. А. 5, Б. 6)

Торговые термины не конкретизируют, какие именно расходы, в том числе транспортные, несет та или иная сторона по контракту. Используется стандартная формулировка “все относящиеся к товару расходы” до момента его поставки, т. е. передачи перевозчику или покупателю. Как подчеркивает МТП в большинстве случаев указание на то, что данная сторона выполняет какое-либо действие, означает, что она также несет все возникающие в связи с таким выполнением расходы, если в контракте не согласовано иное. Однако на практике наблюдаются отклонения от этого принципа и в первую очередь в отношении транспортных расходов. Поэтому между продавцом и покупателем согласовывается детальное распределение затрат на доставку грузов, поскольку они являются наиболее ощутимым элементом, влияющим на уровень и структуру цены товара по контракту и эффективность сделки в целом.

При этом необходимо различать такие понятия, как “транспортные расходы” и “транспортная составляющая цены товара, зафиксированной в контракте”.

Транспортные расходы на основную или международную перевозку — это фактические затраты на доставку, которые не включаются в цену товара по контракту (базисы групп *E* и *F*). Они оплачиваются покупателем в соответствии с заключаемыми им с транспортными компаниями и фирмами, осуществляющими дополнительные или сопряженные операции, договорами перевозки по ставкам и тарифам, которые действуют в период реального осуществления перевозки, в любой валюте, в том числе не связанной с валютой контракта.

Транспортная составляющая — это та часть транспортных расходов на международную перевозку, которая заранее включается в цену товара по контракту (базисы групп *C* и *D*). При этом реальные расчеты с перевозчиком осуществляет продавец по договору перевозки, который он заключает в соответствии с обязанностями по базису поставки. В этом случае реальные расходы продавца по доставке и “транспортная составляющая” цены товара могут не совпадать в результате разницы в уровне транспортных ставок, заложенных в цену и использованных при фактических затратах, в силу ряда как объективных, так и субъективных причин (изменение конъюнктуры транспортных рынков в период временного разрыва между подписанием контракта и действительной доставкой товара, неправильный расчет транспортной составляющей при включении ее в цену товара, использование различной валюты в контракте и при расчетах с перевозчиком и т. д.).

При превышении транспортной составляющей транспортных расходов эта сумма остается у продавца, что может стать одним из мотивов выбора им соответствующего базиса поставки.

Если транспортная составляющая меньше транспортных расходов, то разница относится к риску продавца и покупателем не возмещается.

Условие поставки “с завода” (*EXW*) предполагает минимальные затраты для продавца, условие “с оплатой пошлины” (*DDP*) — максимальные. Понятно, что при единой стоимости на единицу товара указанная в контракте сумма на условиях *EXW* будет наиболее низкой, т. е. будет почти совпадать непосредственно с ценой товара, тогда как цена на условиях *DDP* включает все возможные виды транспортных расходов и будет наиболее высокой.

Все базисы поставки предусматривают “преждевременный” переход всех расходов, в том числе и транспортных, с продавца на покупателя одновременно и по тем же причинам, что и досрочный переход риска гибели или повреждения товара.

Обязанностью покупателя по вопросу распределения расходов характерной только для условий *FCA* и *DDU*, является необходимость возместить все дополнительные расходы продавца, возникшие в результате неполучения экспортной или импортной лицензии соответственно или невыполнения таможенных формальностей (п. Б. 7).

Следует отметить, что в большинстве торговых терминов точки перехода рисков и расходов совпадают. Исключение составляют все базисы группы *C*, в которых риск переходит с продавца в пункте отправления, а расходы продавца по транспортировке продолжаются до места назначения.

## **Извещение продавца/покупателя (п. А. 7, Б. 7)**

Осуществление фактов поставки товара продавцом и принятия его покупателем в значительной степени связано со взаимной информацией сторон. Все базисы поставки прямо обязывают контрагентов предоставлять друг другу сведения, необходимые для исполнения контракта. Так, базисы групп *E* и *F* предусматривают, что покупатель предоставляет такие сведения, как наименование перевозчика, способ транспортировки, а также период или дата поставки ему товара, а в случае необходимости — пункт и место, где товар должен быть передан перевозчику. Продавец при этом извещает покупателя о передаче товара в распоряжение перевозчика. В случае отказа перевозчика принять товар в согласованное время продавец также обязан известить покупателя.

Когда договор перевозки заключает продавец (группы *C* и *D*), он должен передать покупателю все транспортные реквизиты, покупатель же в этих ситуациях принимает на себя обязательства только в том случае, если определяет срок, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или порт/пункт назначения, т. е. предоставляет данные, необходимые продавцу для исполнения его обязанности по поставке.

При нарушении обязательств по этому пункту базиса поставки покупатель несет все дополнительные расходы, связанные с этим, и риск с момента истечения установленной даты или периода поставки при условии, что товар был должным образом индивидуализирован (п. Б. 5).

Венская конвенция также предусматривает обязательное извещение продавцом об отправке товара, подлежащего перевозке (ст. 32). Неисполнение этой обязанности или ее ненадлежащее исполнение влекут за собой возмещение покупателю убытков на общих основаниях. Согласно ст. 27 Конвенции задержка или ошибка в передаче извещения либо его недоставка по назначению не лишает продавца права ссылаться на извещение, если оно было сделано надлежащими при данных обстоятельствах средствами. Таким образом, риск за задержку, ошибку в передаче либо недоставку по назначению извещения возлагается на покупателя. Однако, безусловно, при применении этого правила во внимание принимаются прежде всего условия контракта. Поэтому очень важно их формулировать четко и конкретно.

Гражданское законодательство РФ не содержит специальных правил по этому вопросу. Следовательно, при его применении надо учитывать общие предписания законодательства и обычаи делового оборота.

### **Доказательство поставки (п. А. 8, Б. 8)**

В качестве доказательства поставки при всех базисах предусматривается предоставление продавцом покупателю обычных транспортных или аналогичных документов, конкретный вид и содержание которых отдельно оговариваются в контракте в разделе об оплате товара и о транспортных условиях.

Особого упоминания заслуживает тот факт, что транспортные документы при смешанных (интермодальных) перевозках, покрывающие по крайней мере два различных вида транспорта, принимаются банками в качестве документов, против которых осуществляются платежи в обычном порядке, как бы они ни назывались. В первую очередь речь идет об аккредитивной форме расчетов, и данное правило прямо установлено в Унифицированных правилах и обычаях для документарных аккредитивов (публикация МТП № 500; в ред. 1993 г., ст. 26).

Редакция Инкотермса учитывает также ожидаемое развитие средств компьютерной связи и предусматривает, что, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, все документы могут быть заменены эквивалентными документами, оформленными с помощью средств компьютерной связи.

### **Инспектирование товара (п. А. 9, Б. 9)**

В соответствии с рекомендациями МТП, если покупатель считает целесообразным обеспечить проверку качества товара до или во время передачи его продавцом перевозчику, то при отсутствии иного урегулирования в контракте именно покупатель оплачивает расходы на проведение такой проверки, поскольку это осуществляется в его интересах. Кроме

того, если она проводится, чтобы выявить, соблюдены ли обязательные правила в отношении экспорта товара из страны продавца, и получить экспортную лицензию, то такие расходы по проведению проверки также оплачиваются покупателем.

В обязанности продавца при проверке товара входит оплата только тех расходов, которые вызываются проверкой товара (измерение, взвешивание, подсчет и т. д.), необходимой для передачи товара в распоряжение покупателя, т.е. для осуществления поставки.

Поэтому конкретный порядок распределения расходов по проверке качества товара между сторонами и документальное подтверждение инспектирования товара должны оговариваться в контракте в специальных разделах.

Что касается упаковки, то при всех базисах поставки продавец обязан обеспечить за свой счет упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки. Если договор перевозки заключался покупателем, то для выполнения продавцом этой обязанности необходимо, чтобы он знал вид транспорта, направление и продолжительность перевозки до или при заключении договора купли-продажи. Для обеспечения надлежащей сохранности груза конкретные требования к упаковке должны быть зафиксированы в разделе "Условия упаковки и маркировки" контракта.

Ни в Венской конвенции, ни в Гражданском законодательстве РФ не определяются требования к таре, упаковке и маркировке при исполнении договоров купли-продажи.

*Другие обязательства* предусматривают в основном распределение расходов между сторонами в связи с получением документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи.

Таким образом, базисные условия поставки дают различные варианты сочетания обязанностей продавца и покупателя по вопросам транспортировки, распределения рисков и расходов, что позволяет продавцу и покупателю выбрать и применить наиболее оптимальный в конкретной ситуации вариант с учетом возможностей, которыми располагает каждая из сторон, конъюнктуры товарных и транспортных рынков, обычаев, существующих в тех или иных отраслях международной торговли.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что понимается под поставкой товара продавцом покупателю?
2. Каковы обязанности продавца по поставке?
3. Каковы обязанности покупателя по принятию поставки?
4. Что такое преждевременный риск? С чем связано его наступление для покупателя?
5. Как распределяются обязанности сторон по осуществлению таможенных формальностей и получению лицензий при условиях ФАС — "поставка с судна" и "поставка с завода"?



6. Как регулируются в Инкотермсе вопросы заключения договора перевозки?
7. В чем особенность условий *FCA*, *CIP* и *CPT*, связанная с поставкой и моментом перехода риска?
8. Какие базисные условия поставки предусматривают обязанности по страхованию товара?
9. При каких базисных условиях поставки моменты перехода рисков и расходов с продавца на покупателя не совпадают?
10. Что такое "индивидуализация" товара и какое значение она имеет при исполнении контракта купли-продажи?
11. Как определяются в Инкотермсе обязанности продавца и покупателя по взаимному извещению, связанному с поставкой товара?
12. Каковы особенности инспектирования товара при его предоставлении продавцом покупателю?

---

## Глава 3

# ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ТОРГОВЫХ СДЕЛОК

Базисные условия контрактов определяют лишь основные обязанности продавца и покупателя и не исчерпывают всех деталей организации доставки товара, расходы на которую являются одним из основных факторов, влияющих на эффективность торговой сделки. Поэтому в контракте заранее предусматривается распределение обязанностей и расходов между продавцом и покупателем по этим проблемам.

Транспортные условия контрактов — это особый раздел, в котором подробно оговариваются обязанности и расходы сторон по организации доставки груза.

При подготовке контракта, как правило, проводится предварительное изучение возможностей его исполнения, которое выявляет такие обстоятельства доставки, как:

- наличие транспортных связей между страной экспорта и рынком покупателя;

- тарифы и ставки мирового рынка железнодорожного, авиационного и автомобильного, морского сообщения;

- степень механизации погрузочно-разгрузочных работ в предполагаемых пунктах обработки груза, стоимость этих работ;

- стоимость хранения груза в местах перевалки, пунктах отправления и назначения;

- правила и особые условия перевозки в стране назначения и отправления, правила сдачи-приемки груза;

- международные соглашения и конвенции, регулирующие перевозки грузов различными видами транспорта.

Полученные сведения дают возможность, во-первых, правильно выбрать базис поставки и просчитать продажную/закупочную цену товара при реализации его с доставкой или без доставки; во-вторых, выбрать на основании калькуляции транспортных издержек направление, по которому наиболее выгодно отправить груз; в-третьих, правильно сформулировать транспортные условия в контрактах с учетом всех возможных издержек.

Конкретное содержание транспортных условий сделки зависит от следующих основных факторов: базисного условия поставки, вида транспорта и способа доставки, транспортной специфики товара, условий международных договоров и соглашений, регулирующих условия перевозки.

Наиболее широкий круг транспортных вопросов включается в контракт при базисах поставки, которые предусматривают передачу товара продавцом покупателю уже в пути, таких, как *DAF*, *FOB*, *DES*, *CIF*, и некоторых других.

К вопросам, связанным с доставкой и требующим особой проработки в контракте, относятся следующие.

1. *Срок отгрузки товара из пункта/порта отправления (термины групп E, F и C) либо доставки товара в пункт/порт назначения (термины группы D).*

2. *Наименование пункта отправления при базисах поставки EXW и группы F и пункта назначения — при условиях групп C и D.*

В ряде случаев при заключении контракта не представляется возможным точно указать место назначения или место, куда продавец должен поставить товар для осуществления перевозки. В этом случае в контракте может быть зафиксирован регион с оговоркой, что в дальнейшем покупатель уточнит или конкретизирует место назначения. Это необходимо, так как при определении цены продавцу важно знать хотя бы ориентиры пункта передачи товара. Если необходимое уточнение не последует, на покупателя может быть возложена ответственность за возникшие в связи с этим риски и дополнительные расходы. Продавец в этом случае имеет право сам избрать подходящий пункт в рамках обусловленного региона.

При этом необходимо учитывать соответствие транспортных средств и транспортной упаковки, используемых одной стороной, возможностям их обработки в пунктах назначения, определяемых другой стороной по контракту (например, возможность приема или отправки контейнеров международного стандарта в национальных морских портах или на внутренних железнодорожных станциях; допускаемые характеристики судов, обрабатываемых в морских портах; наличие необходимых погрузочно-разгрузочных механизмов или комплексов для конкретных видов грузов и т. д.).

Как уже отмечалось, в отношении терминов группы C существует определенная особенность, которая вытекает из обязанности продавца обеспечить за его счет заключение основного договора перевозки с указанием пункта назначения. В то же время его обязанности по поставке считаются выполненными в момент отгрузки в своей стране. Поэтому термины группы C определяют, в отличие от всех других терминов, два ключевых пункта — отгрузки и назначения. Однако в контракте, как правило, указывается только второй пункт, так как продавец имеет возможность сохранить для себя определенную свободу в отношении использования конкретного порта отгрузки.

Кроме того, для некоторых терминов группы C (*CIP* и *CPT*), а также группы D (*DDU*, *DDP*) рекомендуется не только указывать конечный пункт назначения, но и точно определять место, где груз передается покупателю. Например, недостаточно указать только “*DDU* Москва” или “*CIP* Екатеринбург”. Нужно уточнить следующим образом: “*DDU* Москва, склад покупателя” или: “*CIP* Екатеринбург, таможенный склад” и т. д.

3. *Порядок сдачи товара продавцом перевозчику и принятия его покупателем от транспортного средства.*

Обстоятельства, определяющие особенности передачи или принятия товара от перевозчика, различаются в зависимости от базиса поставки, способа перевозки и свойств самого товара. Прежде всего при проработке этого вопроса учитывается, является ли такая сдача или приемка товара от перевозчика его поставкой в соответствии с базисом контракта, т. е. моментом перехода риска с продавца на покупателя. Если ответ положительный, то стороны в договоре отражают такие пункты, как способ передачи товара, форма и содержание документа, фиксирующего качество и количество товара, а также дата составления такого документа. Эти данные подтверждают выполнение обязанностей продавца по поставке по соответствующим параметрам. В таких случаях все платежи за товар или их основная часть могут осуществляться покупателем по факту передачи товара перевозчику или его погрузки на транспортное средство. Поэтому документ, выписываемый в качестве подтверждения поставки, должен быть "платежеспособным", т.е. указан в перечне документов, при наличии которых осуществляются расчеты за товар. Как правило, такими документами служат соответствующие транспортные документы при отгрузке товара (базисы групп *F* и *C*) и согласованные между продавцом и покупателем документы при приемке товара от перевозчика (группа *D*).

Если речь идет о сдаче/приемке товара от перевозчика вне связи с выполнением обязанности по поставке (например, на складе перевозчика в пункте назначения), то здесь сторонами по договору могут использоваться документы в соответствии с обычаями, практикой и законодательством, сложившимися на отдельных видах транспорта.

В этом случае транспортные документы (коносаменты, авто-, авиа- и железнодорожные накладные) теряют свое значение подтверждения качества и количества поставленного товара и только дают возможность лицу, указанному в них в качестве грузополучателя, принять груз от перевозочного средства (судна, автомобиля и т. д.) и предъявить претензию перевозчику в случае несохранной перевозки.

*4. Система взаимной информации продавца и покупателя, с одной стороны, о готовности товара к грузовым операциям, а с другой стороны, о сроках прибытия транспортного средства под грузовые операции.*

Эти данные детализируют обязанности сторон по базису поставки в соответствии с конкретными условиями сделки, и они обязательно должны присутствовать во всех контрактах, так как позволяют синхронизировать исполнение договора купли-продажи и договора перевозки. В зависимости от того, кто заключает договор перевозки, данные информации относятся либо к пункту отправления товара, если это лежит на покупателе, либо к пункту назначения, если перевозка является обязанностью продавца.

В контракте должны быть предусмотрены конкретная форма, сроки и содержание взаимной информации, основной целью которой является сокращение расходов по хранению грузов из-за опоздания или неприбытия транспортного средства под грузовые операции и по простоям транспортного средства из-за неготовности груза к погрузочно-разгрузочным операциям или из-за отсутствия груза вообще.



Дело в том, что по договору перевозки, особенно в морском транспорте, сторона, нанимающая транспортное средство, обязана заплатить штраф за его простой. Если задержка транспортного средства происходит по вине отправителя или получателя груза, то справедливо предусмотреть возмещение такого штрафа виновной стороной по контракту купли-продажи. Иногда допускается, что сторона по контракту, виновная в простое транспортного средства, возмещает эти убытки непосредственно перевозчику.

В контракте предусматриваются содержание и сроки предоставления сторонами взаимной информации в виде уведомлений (нотисов), которые стороны передают непосредственно или через экспедиторов/агентов и перевозчиков.

Если речь идет о большой партии регулярно поставляемых грузов, то между сторонами согласовывается график подачи судов и отгрузки/выгрузки товара, партионность и ритмичность поставки.

Система информации может быть развернутой или многоступенчатой по характеру, т. е. состоять из нескольких нотисов, поступающих регулярно в сроки, определенные и оговоренные в контракте. Например, при условии *FOB*: "Покупатель или его агент сообщает в письменном виде Продавцу за 15 дней до начала каждого следующего месяца наименование, грузоподъемность, флаг и позицию судов, предусмотренных к подаче под погрузку в следующем месяце.

Продавец обязан в течение 48 часов со времени получения графика сообщить Покупателю о своем согласии или внести коррективы.

Судовладельцы или капитан обязаны дать в адрес Продавца и порта погрузки за 12 и 5 календарных дней до прибытия судна в порт информацию о планируемой дате прибытия судна в порт погрузки, наименовании судна, количестве груза, а также 48- и 24-часовые уточненные нотисы".

Особенно важна развернутая система информации при транспортировке массовых и наливных грузов морским транспортом, так как вопросы сталийного времени, т. е. периода нахождения судна под грузовыми операциями, и штрафов за простой судна здесь особенно остры.

##### *5. Распределение расходов на доставку между продавцом и покупателем.*

Максимальные затраты на транспортные операции при исполнении контракта могут включать:

оплату погрузки на транспортные средства внутри страны продавца. Зачастую эти операции повторяются несколько раз при перегрузке товара на различные средства транспорта.

оплату перевозки товара до границы или до перевозочных средств транспорта, осуществляющих международную перевозку. Если товар сдается покупателю на территории страны продавца, то эти расходы продавца (до основной перевозки) не включаются в цену товара по контракту и относятся к его накладным расходам, которые покрываются из собственных средств продавца. Сюда же включаются расходы на промежуточное хранение в случае необходимости;

затраты на хранение и складирование при передаче товара для международной перевозки;

оплату стивидорных (погрузочно/разгрузочных) работ в пунктах отправления, назначения и перевалки при международной перевозке;  
расходы на основную международную перевозку;  
складирование и хранение товара после разгрузки в стране ввоза;  
разгрузка в месте нахождения покупателя;  
аренда транспортного оборудования в стране ввоза/вывоза товара.

Эти расходы распределяются между продавцом и покупателем в зависимости от базисного условия поставки.

Особенно пристальное внимание при заключении контракта уделяется распределению расходов на оплату погрузочно-разгрузочных работ, связанных с международной перевозкой, так как именно по этому вопросу возникают наибольшие расхождения в его толковании контрагентами из-за различий в коммерческой практике и обычаев работы портовых транспортных узлов обработки грузов.

Так, при условии *EXW* Инкотермс указывает, что продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство и не несет никаких расходов по этой статье. Но если продавец по поручению покупателя организует погрузку, это делается за счет покупателя и на его риск. Однако все договоренности должны быть обязательно зафиксированы в торговом контракте.

В контрактах, заключенных на условиях группы *F*, распределение расходов на погрузку зависит от четкого определения момента перехода риска. Например, если при перевозке железнодорожным транспортом на условиях *FCA* груз сдается на склад перевозчика или экспедитора, то погрузку, как правило, оплачивает покупатель; если товар должен быть погружен в вагон — продавец (например, при условии *FCA* Москва, франко-вагон станция отправления).

В группе *C* согласование должно быть произведено по оплате выгрузки товара в порту/пункте назначения. Эти вопросы должны быть связаны с условиями оплаты расходов по договору перевозки (группы *C* и *D*) и моментом перехода риска (группа *D*). Например, при условии *CIF* возможны следующие варианты формулировки базиса поставки:

СИФ с выгрузкой —  
(*CIF landed*)  
(*CIF liner terms*)

расходы по выгрузке оплачивает продавец, они включаются в транспортную составляющую товара. Такая формулировка обязательна, если продавец оплатил выгрузку по договору перевозки;

СИФ без выгрузки —  
(*CIF free out*)

расходы по выгрузке оплачивает покупатель.

При условии *DES* выгрузку оплачивает покупатель, *DEQ* — продавец. Базисы *DDU* и *DDP* предполагают четкую формулировку способа передачи товара и расходов по выгрузке, например "*DDP* Москва, франко-ва-

гон” (выгрузка за счет покупателя). Может быть дана прямая формулировка типа “*DDP Москва с разгрузкой транспортного средства*”.

6. *Согласование вида договора, которым должна быть впоследствии оформлена международная перевозка, что необходимо по ряду причин.*

Прежде всего это связано с тем, что многие транспортные условия контракта купли-продажи должны быть скоординированы с положениями договора перевозки, особенно при чартерных перевозках.

В контракте, как правило, содержатся положения о том, что транспортные документы должны быть “чистыми”, так как любое указание о недостатках товара не допускается общепринятым порядком его оплаты.

Как уже упоминалось, соответствующим образом оформленные транспортные документы как доказательство поставки на условиях групп *F* и *C* являются одним из условий оплаты товара, отгружаемого из порта/пункта отправления. При этом покупатель должен быть уверен, что после получения платежа продавец утрачивает право давать перевозчику какие-либо новые указания. Документы, применяемые при перевозке воздушным, автомобильным или железнодорожным транспортом, позволяют покупателю лишить продавца возможности давать такие новые указания перевозчику. Это делается путем предоставления покупателю единственного оригинала или дубликата накладной, что является условием “о нераспоряжении”. Однако документы, используемые при морской перевозке вместо коносамента, не имеют, как правило, такой ограничительной функции, поэтому Международная торговая палата не рекомендует покупателю оплачивать товар против “необоротных” документов, например морской накладной.

Документ, выписываемый при поставках на базисах группы *C*, должен быть датирован в пределах срока, согласованного для *отгрузки* товара, и предусматривать возможность выдачи товара перевозчиком в порту назначения по “*приказу покупателя*”, т. е. в соответствии с его инструкциями или непосредственно получателю (именной коносамент). Если коносамент содержит ссылку на чартер, то продавец по базисам *CIF* и *CFR* должен также представить один экземпляр этого документа.

Особенностью роли транспортных документов при базисах поставки группы *D* является тот факт, что они теряют свое значение как документы, подтверждающие качество и количество товара, передаваемого покупателю. Применяемый на том или ином виде транспорта документ может понадобиться покупателю только для того, чтобы взять товар с пристани, с железнодорожной станции или терминала.

7. *Нормы погрузки-выгрузки товара и время, положенное по договору купли-продажи на выполнение грузовых операций.*

В случае если продавец (по условию *FOB*) или покупатель (базисы *CIF*, *DES*) не обеспечивают выполнение норм грузовых работ, возложенных по контракту, то на них может быть наложено другой стороной обязательство по возмещению возникших дополнительных расходов в виде штрафа за превышение стальной нормы времени, выплачиваемого покупателем.

лем продавцу (демередж). За досрочное окончание работ выплачивается вознаграждение (диспач).

#### 8. *Порядок размещения груза на транспортном средстве.*

Если речь идет о морском транспорте, то обязательно требуется разрешение на перевозку груза на палубе. Без такого разрешения, переданного через экспедитора перевозчику, независимо от того, кто — продавец или покупатель — заключал договор перевозки, груз не может перевозиться на палубе. Условие о возможности размещения груза на палубе является одним из реквизитов заявления на открытие аккредитива и на заключение договора страхования. Отметка о перевозке груза на палубе обязательно делается в коносаменте (“груз палубный”).

Что касается сепарационных материалов, досок для устройства настилов, крепежных материалов, брезентов временного оборудования в вагонах, автомобилях и судах для перевозки специальных грузов, то все они обеспечиваются за счет продавца или покупателя по контракту, и расходы на них должны быть распределены заранее. Крепежные материалы многократного пользования предоставляются перевозчиком за его счет.

Отметка, за чей счет по контракту используются сепарационные материалы — поставщика или покупателя, обязательно должна делаться в поручении на отгрузку при морской перевозке или другом аналогичном документе на остальных видах транспорта в соответствии с практикой страны отгрузки.

#### 9. *Транспортная упаковка и маркировка.*

Стороны свободны в выборе договорных условий по этому вопросу. Однако надо учитывать, что поставка товара в ненадлежащей таре или ненадлежащей упаковке может привести к изменению его количества, качества и к повреждению или гибели груза в процессе транспортировки.

В этом разделе контракта указываются вид и характер упаковки, ее качество, размеры, распределение расходов на нее. Способы оплаты упаковки устанавливаются в контракте и могут предусматривать как включение ее в цену товара, так и определение цены упаковки отдельно.

Под транспортной маркировкой понимается наносимое на упаковку каждого грузового места условное обозначение, которое включает данные, необходимые для надлежащей перевозки груза и сдачи его получателю. Содержание маркировки определяется по соглашению сторон на основе правил перевозки грузов на различных видах транспорта и с учетом свойств самого товара. Причем нанесение предупредительной (предохранительной) маркировки, т.е. надписей и знаков, указывающих на способ обращения с товаром при погрузке, выгрузке и хранении, признается обязанностью продавца независимо от указаний об этом в контракте.

Очень важно помнить, что Венская конвенция (п. 1 ст. 32) относит маркировку к числу таких средств, с помощью которых производится четкая идентификация товара для целей договора, что связано с перехо-



дом как своевременного, так и преждевременного риска и расходов с продавца на покупателя.

10. *Другие условия, связанные с транспортной спецификой товара или особенностями способа и маршрута перевозки.*

11. *Вопросы, связанные со страхованием груза в процессе доставки, например условия страхования; период, в течение которого груз будет находиться на ответственности страховой компании, вид страхового полиса и др.*

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Почему кроме базиса поставки в контракте необходимо указать транспортные условия?

2. Какие вопросы, связанные с обеспечением транспортировки, необходимо изучать предварительно?

3. От каких факторов зависит конкретное содержание транспортных условий контрактов?

4. Какие условия следует соблюдать при определении пунктов отправления/назначения?

5. Какой момент и почему учитывается прежде всего при согласовании вопроса о порядке сдачи/приемки товара?

6. Чем отличаются обязанности сторон по информации, вытекающей из базиса поставки, и система информации в транспортном отделе?

7. Какова задача взаимной информации продавца и покупателя по транспортировке?

8. Какие характеристики системы информации должны предусматриваться в контракте?

9. Какие основные элементы затрат на транспортировку должны учитываться при распределении расходов на доставку между продавцом и покупателем и в связи с чем?

10. Почему необходимо согласование в контракте купли-продажи вида договора перевозки?

11. Каковы особенности роли транспортных документов при базисах поставки группы D?

12. При работе с какой группой грузов особое значение имеют условия контракта, связанные нормой погрузочно-разгрузочных работ?

13. Каковы общие требования к согласованию вопросов транспортной упаковки и маркировки в контракте купли-продажи?

ЛИТЕРАТУРА ПО КУРСУ  
“БАЗИСНЫЕ И ТРАНСПОРТНЫЕ  
УСЛОВИЯ КОНТРАКТОВ КУПИ-ПРОДАЖИ”

1. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс / Пер. с англ. и предисловие Н.Г. Вилковой. М., 1992.
2. **Рамберг Ян.** Комментарий к Инкотермс-1990 / Пер. с англ. и предисловие Н.Г. Вилковой. М., 1995.
3. **Розенберг М.Г.** Контракт международной купли-продажи. М., 1996.
4. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части второй (постатейный). М., 1996.
5. **Розенберг М.Г.** Международная купля-продажа товаров. М., 1995.
6. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий. М., 1994.
7. **Николаев Д.С.** Транспорт в международных экономических отношениях. М., 1984.
8. Транспорт во внешнеэкономических связях СССР / Под ред. С.Н. Кочетова. М., 1988.
9. **Плужников К.И.** Транспортно-экспедиторские операции. М., 1997.

## Контрольные и практические задания по курсу “БАЗИСНЫЕ И ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ”

### ЗАДАНИЕ 1

Ответьте письменно на следующие вопросы по каждому базисному условию поставки.

1. Кто организует международную транспортировку груза?
2. Кто платит провозную плату и до какого пункта? Включаются ли транспортные расходы в цену товара по контракту?
3. Когда риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя?
4. Кто осуществляет таможенные формальности по экспорту и импорту?

### БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ КОНТРАКТОВ

1. *EXW* (с завода... в поименованном пункте).
2. *FCA* (свободно у перевозчика в поименованном пункте).
3. *FAS* (свободно вдоль борта... в поименованном порту отгрузки).
4. *FOB* (свободно на борту... в поименованном порту отгрузки).
5. *CFR* (стоимость и фрахт... в поименованном порту назначения).
6. *CIF* (стоимость, фрахт и страхование в поименованном порту назначения).
7. *CPT* провозная плата оплачена до... поименованного пункта).
8. *CIP* (стоимость и страхование оплачены до... поименованного пункта).
9. *DAF* (свободно на границе... в поименованном пункте).
10. *DES* (с судна... в поименованном порту назначения).
11. *DEQ* (с причала... с уплатой пошлины... в поименованном порту назначения).
12. *DDU* (поставлено без оплаты пошлины... в поименованном пункте назначения).
13. *DDP* (поставлено с оплатой пошлины... в поименованном пункте назначения).

## ЗАДАНИЕ 2

### КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

Выберите правильный вариант ответа. Представьте в письменном виде.

1. При базисном условии *DEQ* морская транспортировка осуществляется:  
на риск и за счет продавца;  
на риск продавца, но за счет покупателя;  
на риск покупателя, но за счет продавца;  
на риск и за счет покупателя.
2. Базисное условие *FCA* предполагает сдачу товара:  
в порту отправления;  
в порту назначения;  
первому перевозчику в поименованном пункте;  
экспедитору в поименованном пункте отправления.
3. При базисном условии *CFR* морская транспортировка осуществляется:  
на риск и за счет продавца;  
на риск продавца, но за счет покупателя;  
на риск покупателя, но за счет продавца;  
на риск и за счет покупателя.
4. При базисном условии *CPT* обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными:  
при пересечении грузом поручней судна в порту погрузки;  
при пересечении грузом поручней судна в порту выгрузки;  
при передаче груза первому перевозчику;  
после выгрузки с транспортного средства в поименованном пункте назначения.
5. Базисные условия *CIF* предполагают, что обязанность обеспечения транспортировки до порта назначения лежит:  
на продавце товара;  
покупателе товара;  
в зависимости от договоренности между продавцом и покупателем.
6. При базисном условии *FAS* морская транспортировка осуществляется:  
на риск и за счет продавца;  
на риск продавца, но за счет покупателя;  
на риск покупателя, но за счет продавца;  
на риск и за счет покупателя.
7. При заключении контракта на условиях *CIP* обязанности продавца по поставке считаются выполненными:  
при передаче товара первому перевозчику;  
в момент прибытия товара к месту назначения, указанному в контракте;  
при передаче товара экспедиторской компании в пункте отправления.



8. При базисном условии *DES* продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя:
- на борту судна в пункте назначения;
  - на борту судна в пункте отправления;
9. Базисное условие *DDP* предполагает использование:
- железнодорожного транспорта;
  - любого вида транспорта;
  - автомобильного транспорта.
10. При закупке импортных товаров у российского покупателя возникают издержки по транспортировке за границей при базисных условиях:
- FAS*;
  - DAF* граница страны продавца, не имеющей общей границы с Россией;
  - CIF* или *CFR*;
  - DES*.
11. При экспорте товара из России на условиях *DDP* транспортировку по иностранной территории оплачивает:
- российский экспортер;
  - иностраннй покупатель;
  - расходы делятся между экспортером и импортером в определенной пропорции.
12. На условиях *FCA*, где поименованным пунктом является аэропорт, ответственность продавца заканчивается:
- при передаче груза воздушному перевозчику в аэропорту отправления;
  - при погрузке товара на воздушное транспортное средство;
  - при получении товара покупателем в аэропорту назначения.
13. При поставке товара на условиях *EXW* ввозную таможенную пошлину оплачивает:
- экспортер товара;
  - импортер товара.

### ЗАДАНИЕ 3

#### ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ ПО ИЗУЧЕНИЮ УСЛОВИЙ ПРЕДЛОЖЕННЫХ КОНТРАКТОВ

Слушателям необходимо ответить на следующие вопросы.

1. Каковы базисные условия поставки и распределение обязанностей продавца и покупателя по доставке, таможенным формальностям и расходам по транспортировке?

2. Какова структура цены товара по контракту? Включена ли в нее транспортная составляющая?
3. Какие транспортные условия содержатся в контракте?  
Как они связаны с базисом поставки и как зависят от транспортной специфики перевозимого товара?
4. Каков порядок взаимного уведомления покупателя и продавца о графике отгрузки?
5. Что является датой поставки по данным контрактам?
6. Какие ошибки допущены при составлении контрактов?
7. Против каких транспортных документов осуществляются платежи за поставленные товары?

## **1. КОНТРАКТ**

### **купли-продажи хромовой руды**

“ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 199\_\_ г.

А/О \_\_\_\_\_, именуемое ниже Продавец, с одной стороны, и акционерное общество \_\_\_\_\_, именуемое ниже Покупатель, с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем.

### **1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА**

Продавец продал, а Покупатель купил с поставкой в 199\_\_ году \_\_\_\_\_ метрических тонн рядовой хромовой руды \_\_\_\_ до 10% в опционе Продавца, на условиях FOB порт \_\_\_\_ навалом, включая штивку и крановые.

### **2. КАЧЕСТВО ТОВАРА**

Хромовая руда, проданная по настоящему Контракту, имеет следующую гарантированную спецификацию \_\_\_\_\_

Качество товара подтверждается сертификатом, выданным Продавцом или лабораторией Продавца.

### **3. СРОКИ ПОСТАВКИ**

Хромруда, выданная по настоящему Контракту, будет поставлена в \_\_\_\_\_ 199\_\_ года.

### **4. ЦЕНА ТОВАРА**

Цена на хромовую руду, подлежащую поставке, устанавливается в размере \_\_\_\_\_ за м/тонну сухого веса на базе \_\_\_\_\_% окиси хрома FOB \_\_\_\_\_

При поставке руды с содержанием окиси хрома выше или ниже \_\_\_\_ % будет применяться надбавка или скидка с базисной цены в размере \_\_\_\_ % за каждый процент содержания окиси хрома выше или ниже \_\_\_\_ % и доли процента пропорционально.

## 5. СДАЧА-ПРИЕМКА ТОВАРА

Товар считается сданным Продавцом и принятым Покупателем:

а) **по количеству** — согласно весу, указанному в коносаменте, выписанном в порту погрузки.

Покупатель имеет право за свой счет произвести контрольную проверку веса товара при его выгрузке в порту назначения.

Определение веса в этом случае производится без предварительного складирования товара на причале, в процессе выгрузки из трюмов судна путем взвешивания порожних груженных вагонов на вагонных весах или путем полностью автоматического взвешивания на грейферных или крановых весах под контролем нейтральной контрольной фирмы.

По желанию Продавца его представитель вправе присутствовать при контрольном определении веса в порту выгрузки.

Выгруженный вес удостоверяется сертификатом нейтральной контрольной фирмы, заверенным представителем Продавца, если он принимал участие в проверке веса.

Если вес в порту выгрузки проверялся, Покупатель помимо сертификата веса, выданного нейтральной контрольной фирмой, представляет сертификат влаги, определенной той же нейтральной контрольной фирмой в порту выгрузки.

В случае если установленная недостача по сухому весу не превышает 1% от сухого коносаментного веса, то окончательный расчет будет производиться по коносаментному весу и влажности, определенной в порту погрузки. Если недостача по сухому весу превышает 1% от сухого коносаментного веса, то ее стоимость возмещается Продавцом Покупателю в части, превышающей 1%.

Если сухой вес, установленный при выгрузке, превысит сухой коносаментный вес, то окончательный расчет производится по фактически установленному весу и влажности, определенным в порту выгрузки. Сертификат выгруженного веса должен быть направлен Покупателем Продавцу не позднее 30 дней со дня выгрузки товара.

б) **по качеству** — согласно сертификату качества, выданному Продавцом или лабораторией страны Продавца. Покупатель имеет право за свой счет проверять качество товара в порту выгрузки. По желанию Продавца его представитель вправе присутствовать при отборе проб и определении влаги.

Две пробы для химического анализа товара передаются представителю Продавца, две пробы — Покупателю и две пробы остаются у нейтральной фирмы на случай арбитражного анализа.

Продавец и Покупатель производят анализ проб на содержание окиси хрома.

По мере готовности анализов, но не позднее 45 дней со дня окончания выгрузки судна Покупатель и Продавец обмениваются полученными результатами анализов по телеграфу в заранее согласованный день.

Если разница в результатах анализов, произведенных Продавцом и Покупателем на содержание окиси хрома, не превысит 0,50%, то среднеарифметическая этих результатов будет бесспорной и обязательной для окончательного расчета по качеству.

В случае если разница между этими результатами превысит 0,50%, то Продавец и Покупатель дают указание нейтральной лаборатории произвести арбитражный анализ.

## 6. ПЛАТЕЖ

Платеж за товар производится в долларах США.

Предварительный платеж производится Покупателем в долларах США в размере 100% стоимости товара в течение 90 дней от даты коносамента против представления Продавцом Покупателю следующих отгрузочных документов на инкассо в банке \_\_\_\_\_ Покупателя:

а) предварительного счета в 5 экз., выписанного на базе коносаментного веса и фактического содержания окиси хрома и влаги, указанных в сертификате, выданном Продавцом или лабораторией страны Продавца;

б) трех оригиналов и трех копий чистых бортовых коносаментов, выписанных по приказу с пометкой "фрахт оплачивается фрахтователями";

в) сертификата качества товара, выданного продавцом или лабораторией страны Продавца, в 3 экз.

Для обеспечения платежей за товар Покупатель должен открыть за 15 дней до назначения даты отгрузки товара через банк \_\_\_\_\_ безотзывную банковскую гарантию на полную стоимость товара, подлежащего отгрузке, плюс 15% на покрытие возможного опциона и возможного повышенного качества товара. Срок действия гарантии — 60 дней.

Окончательный расчет будет производиться переводом согласно п. 5 настоящего Контракта в течение 10 дней с момента получения Покупателем окончательного счета в 3 экз., выписанного Продавцом в соответствии с условиями, указанными в п. 5 как в части качества, так и в части веса и влажности товара.

Все расходы, связанные с открытием банковской гарантии и с платежом за товар, оплачиваются Покупателем.

В случае если проверка веса и/или качества товара не произведена в порту выгрузки, окончательный расчет будет произведен на базе коносаментного веса и данных сертификата качества, выданного Продавцом или лабораторией страны Продавца.

## 7. ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛОВИЯ ФОБ

Транспортные условия настоящего контракта базируются на условиях проформы рудного чартера "Соворкон", которые являются неотъемлемой частью контракта.



Покупатель или его агент сообщает по телеграфу Продавцу за 15 дней до начала каждого следующего месяца наименование, грузоподъемность, флаг и позицию судов, предусмотренных к подаче под погрузку в следующем месяце.

Продавец обязан в течение 48 часов (суббота, воскресенье исключаются) со времени получения графика подачи судов в следующем месяце сообщить Покупателю о своем согласии или внести коррективы в этот график.

Максимальная осадка в порту погрузки \_\_\_\_\_ фута.

Судовладельцы или капитан обязаны дать по телеграфу в адрес Продавца и порта погрузки за 12 и 5 календарных дней до прибытия судна в порт информацию о планируемой дате прибытия судна в порт погрузки, наименовании судна, количестве груза, а также 48- и 24-часовые уточненные нотисы.

Судовладельцы или капитан должны сообщить упомянутым адресатам о любых изменениях в предполагаемом прибытии судна.

В случае невыполнения судовладельцами или капитаном указанных требований сталийное время на погрузку увеличивается на 24 часа.

Письменный нотис о готовности судна к погрузке вручается капитаном судна агенту Продавца в порту погрузки в официальные часы работы порта после прохождения судном таможенных, карантинных и других формальностей.

Сталийное время начинается с 8.00 рабочего дня, следующего за днем получения нотиса капитана.

Воскресные и праздничные дни исключаются из сталийного времени, если работа в эти дни не производилась, если производилась, то засчитывается фактически затраченное время.

Время с 14.00 в субботные и праздничные дни и до 8.00 в понедельник и послепраздничные дни в сталию не включаются, если погрузка не производилась. Время, фактически использованное на погрузку в эти исключенные периоды, считается сталийным.

Если погрузка начата ранее начала исчисления сталийного времени, время исчисляется с момента ее фактического начала.

Любая первая перешвартовка судна за счет судовладельцев, время, затраченное на перешвартовку, из сталии исключаются.

Погрузка на судно производится Продавцом своими средствами, за свой счет по норме \_\_\_\_\_ м/тонн в рабочий погожий день из 24 часов.

Расчеты по демереджу производятся непосредственно между Продавцом и Покупателем согласно следующей шкале: \_\_\_\_\_

На сумму демереджа Покупатель выставляет Продавцу соответствующий счет в течение 30 дней после получения от Продавца стейтмента за подписью капитана судна.

Не позднее чем через 3 дня после окончания погрузки судна Продавец или его агент сообщит Покупателю телеграфом название судна, день окончания погрузки, наименование товара и количество погруженного товара.

## **8. ФОРС-МАЖОР**

При наступлении обстоятельств невозможности полного или частичного исполнения любой из сторон обязательств по настоящему Контракту, а именно пожара, стихийных бедствий, войны, военных операций любого характера, блокады, запретов экспорта или импорта или других не зависящих от сторон обстоятельств срок исполнения обязательств по настоящему Контракту отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.

Если эти обстоятельства будут продолжаться более 3 месяцев, то каждая из сторон будет иметь право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по Контракту. В этом случае ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков.

Сторона, для которой создастся невозможность исполнения обязательств по Контракту, должна о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств, немедленно известить другую сторону.

Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые соответствующей Торговой палатой страны Продавца или Покупателя.

## **9. АРБИТРАЖ**

Все споры или разногласия, могущие возникнуть из настоящего Контракта или в связи с ним, подлежат, с исключением вопросов подсудных общим судам, разрешению в арбитражном порядке в соответствии с Правилами о производстве дел в указанном арбитраже.

Решение данного арбитража будет являться окончательным и обязательным для обеих сторон.

## **10. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ**

10.1. После подписания настоящего Контракта все предыдущие переговоры и переписка в связи с его заключением теряют силу.

10.2. Все изменения и дополнения к настоящему Контракту действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то представителями обеих сторон.

## **11. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА СТОРОН**

ПРОДАВЕЦ \_\_\_\_\_

ПОКУПАТЕЛЬ \_\_\_\_\_

# ДОГОВОР

## поставки пиломатериалов

г. Москва

“ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 199 \_\_\_\_ г.

Хозрасчетное объединение \_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и предприятие по производству и торговле лесоматериалами и изделиями из древесины, именуемое в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем.

### 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

Продавец продал, а Покупатель купил около \_\_\_\_\_ кубометров хвойных пиломатериалов на условиях СИФ фри аут один-два порта по согласуемым стокнотам и спецификациям.

“Около” понимается  $\pm 10\%$  по общему количеству и  $\pm 20\%$  по отдельным размерам и сортам.

### 2. КАЧЕСТВО ТОВАРА

Качество поставляемых по настоящему Договору пиломатериалов должно быть обычного экспортного качества Продавца.

### 3. ЦЕНЫ

Цены за проданные по настоящему Договору пиломатериалы установлены в долларах США согласно прилагаемому к настоящему Договору прейскуранту (приложения 1, 2) и составляющему его неотъемлемую часть.

### 4. СРОКИ ПОСТАВКИ

Проданные по настоящему Договору пиломатериалы должны быть поставлены в течение 199 \_\_\_\_ года в согласованные сроки.

Датой поставки считается дата коносамента.

### 5. ПОРЯДОК ОТГРУЗКИ

Продавец отгрузит пиломатериалы по отдельным коносаментам согласно погрузинструкциям Покупателя. Однако каждый коносамент должен быть не менее 200 кубометров.

Покупатель гарантирует, что полные погрузочные инструкции будут присланы Продавцу не позднее чем за \_\_\_\_\_ дней до срока отгрузки. Погрузинструкции в необходимом количестве экземпляров должны быть направлены в порт погрузки и одна копия — Продавцу. Нарушение этого условия дает право Продавцу грузить и отправлять товар так, как это будет удобно.

## 6. СДАЧА-ПРИЕМКА

Проданные по настоящему Договору пиломатериалы считаются сданными Продавцом и принятыми Покупателем по количеству, качеству, обмеру и спецификации согласно коносаментам. В случае несоответствия фактически поставленного товара по качеству и/или количеству (недостача или излишек кубатуры при правильном количестве концов) условиям Договора и/или отгрузочным документам поставщика Покупатель в течение \_\_\_\_\_ рабочих дней, считая с даты окончательной разгрузки судна, должен письменно сообщить представителю Продавца подробности, по которым заявляется рекламация, в течение этого же срока подготовить рекламированный товар в полном объеме для осмотра.

## 7. СТРАХОВАНИЕ ТОВАРА

Морское страхование товара на сумму СИФ фри аут счета включено в цену товара и осуществляется Продавцом в страховом акционерном обществе \_\_\_\_\_ на следующих условиях: ...

## 8. ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛОВИЯ

Отгрузки на условиях СИФ фри аут.

Продавец зафрахтует суда для перевозки пиломатериалов по настоящему Договору в сроки, предусмотренные в Договоре.

Фрахтование судов должно быть осуществлено на базисе и условиях чартер-партии "Советвуд". В случае если какое-либо судно, зафрахтованное или названное на основании настоящего Договора, погибнет или выйдет из строя вследствие повреждения до погрузки товара после того, как о его фрахтовании было объявлено Покупателю, то с этого момента Продавец имеет право опциона зафрахтовать другое судно в пределах сроков, предусмотренных Договором, или в течение шести недель, или аннулировать Договор в части предполагавшейся отгрузки, предварительно немедленно известив об этом Покупателя, однако Покупатель имеет право немедленно забрать товар по предусмотренной контрактом цене СИФ за вычетом стоимости страхования и ставки фрахта, по которой было зафрахтовано судно.

Продавец не несет никакой ответственности за любые потери Покупателя, возникшие вследствие задержки отгрузки по причинам, находящимся вне контроля Продавца.

Нотис о готовности судна к выгрузке вручается капитаном судна или его агентом в письменном виде агентам Покупателя в течение официальных рабочих часов независимо от того, находится судно у причала или нет.

Сталийное время начинается с 13.00, если нотис о готовности к выгрузке был вручен до полудня, включая полдень, и с 7.00 следующего рабочего дня, если нотис был вручен в течение официальных часов после полудня.



Покупатель обязуется выгружать товар своими стивидорами за свой счет по средней норме \_\_\_\_\_ куб. м россыпью и \_\_\_\_\_ куб. м в пакетах на нормальный люк в погожий рабочий день, но не более \_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_ куб. м соответственно на судно в рабочий погожий день. Время в субботние и предпраздничные дни после полудня, воскресенья до 7.00 в понедельник, общие и местные праздничные дни исключаются из стальной нормы времени, если в эти дни работа не производилась, а если работа производилась, то в этом случае в стальное время засчитывается фактически использованное время.

Покупатель имеет право выгружать суда в нерабочее время при условии, что он будет оплачивать все дополнительные расходы, связанные с работой во внеурочное время. В этом случае в стальную норму должно включаться все использованное время.

В случае если выгрузка судна будет задержана, демередж должен быть уплачен Покупателем судовладельцу по ставке \_\_\_\_\_ расчетных долларов США за каждый день или пропорционально за каждый час.

Диспач оплачивается в половинном размере демереджа за спасенное рабочее время.

Отгрузка пиломатериалов будет осуществляться в один-два безопасных порта по выбору Покупателя.

В порту выгрузки судно должно быть поставлено Покупателем к причалу с условием, чтобы оно могло разгружаться всегда на плаву.

Для разгрузки судов с пиломатериалами Покупатель гарантирует предоставление причалов в любом из портов назначения для разгрузки судов с осадкой не менее \_\_\_\_\_ футов.

В случае если осадка судна не позволяет ему подойти к причалу для выгрузки в указанных портах назначения, Покупатель обязан произвести лихтеровку судна за свой счет до осадки, позволяющей судну подойти к причалу.

Судно должно предоставить бесплатно лебедки, пар и освещение на борту для ночных работ, если это требуется. В порту выгрузки судно должно обслуживаться агентами судовладельца. В распоряжении администрации судна должно быть достаточное для выгрузки пиломатериалов количество строп.

Любые претензии по демереджу или диспачу и/или недостатке количества штук досок и/или повреждению товара, если таковые будут иметь место, должны быть урегулированы Покупателем непосредственно с судовладельцами.

Продавец по телеграфу извещает Покупателя о дате выхода судна из порта погрузки и количестве погруженного товара.

## 9. ПЛАТЕЖ

Платеж за товар по настоящему Договору будет производиться в долларах США.

Покупатель обязан открыть в пользу Продавца в банке \_\_\_\_\_ безотзывный аккредитив сроком на 90 дней на полную стоимость това-

ра, подлежащего к отгрузке, плюс 10%. Аккредитивы должны открываться по каждому порту погрузки отдельно, однако название порта может быть не указано.

Указанный выше аккредитив должен быть открыт в течение 10 дней с даты получения Покупателем извещения Продавца о начале фрахтования тоннажа.

Платеж за товар из указанного аккредитива должен быть произведен банком по предъявлении ему следующих документов.

1. Счет — 3 экз.;

2. Оригинал коносаментов — 2 экз.;

3. Страховой полис (для отгрузок на условиях СИФ фри аут) — 1 оригинал.

Покупатель обязуется включать в свои аккредитивы только те условия, которые предусмотрены Договором, а именно ...

Никакие споры, могущие возникнуть между сторонами по исполнении настоящего Договора, не дают Покупателю права отказаться от оплаты документов и принятия товара.

Банковские расходы, включая банковскую комиссию, идут за счет Покупателя.

## 10. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА СТОРОН

ПРОДАВЕЦ \_\_\_\_\_

ПОКУПАТЕЛЬ \_\_\_\_\_

### ЗАДАНИЕ 4

#### ПРОАНАЛИЗИРУЙТЕ СЛЕДУЮЩИЕ СИТУАЦИИ И ОТВЕТЬТЕ НА ПОСТАВЛЕННЫЕ ВОПРОСЫ

1. Предприятие в Казани закупило партию компьютеров в Корее с базисом поставки СИФ Москва. Каковы обязательства сторон по исполнению контракта в соответствии с этим базисом? В чем ошибка предприятия с точки зрения:  
неадекватности применения базиса;  
излишних затрат на транспортировку;  
дополнительных валютных затрат, возникших при исполнении этого контракта?  
Какой правильный базис поставки, с вашей точки зрения, должен быть применен?
2. Предприятие в Воронеже продало 35 т проволоки немецкому предприятию, расположенному примерно в 150 км от г. Гамбурга, с обязательством доставить все проданное количество автотранспортом до места назначения.

Укажите, в чем ошибка воронежского предприятия с точки зрения организации поставки товара? Ответьте:

какой, на ваш взгляд, должен быть базис поставки в данном случае?  
какой маршрут транспортировки вы бы выбрали?  
какой вид(ы) транспорта использовали?

3. Предприятие в Москве продало небольшую партию женских велосипедов в США с условием доставки авиатранспортом в Нью-Йорк на базе поставки "свободно у перевозчика в аэропорту Шереметьево", оплатив авиаперевозчику стоимость транспортировки от Шереметьево до аэропорта в Нью-Йорке.

Каковы обязанности предприятия по осуществлению данной поставки? В чем ошибочность его действий?

4. Между немецкой фирмой и российским покупателем заключен контракт на поставку соевого масла в Россию на условиях *EXW* Берлин (Центральный склад масла). Транспортные условия, согласованные в контракте, предусматривали, что поставка товара производится в соответствии с инструкциями, которые покупатель передает по факсу продавцу не позднее 14 дней до начала поставки. Кроме того, погрузка товара должна осуществляться в чистые цистерны, которые предоставляет покупатель. Товар был подготовлен к отправке в согласованный срок. Но поставка не была осуществлена из-за отсутствия пригодных к перевозке масла цистерн по вине покупателей.

Есть ли в этой ситуации основания для преждевременного перехода рисков и расходов с продавца на покупателя?

5. Российский продавец должен был поставить товар из Санкт-Петербурга в Роттердам на условиях *CIF* в течение 6 месяцев с даты открытия аккредитива. В ответ на просьбу продавца об открытии аккредитива покупатель заявил об отказе от контракта, так как он больше не нуждается в товаре. Российский продавец потребовал от покупателя возмещения расходов по транспортировке товара в порт отгрузки, хранению его в порту отгрузки и убытков в виде упущенной выгоды.

На возмещение каких издержек продавец в действительности имеет право и на основании чего?

6. При заключении контракта на поставку оборудования из Милана на условиях *DDU* ст. Новаи (Инкотермс-1990) покупатель настаивал на включении в его условия положения о том, что право собственности на товар переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара первому перевозчику.

Является ли требование покупателя правомерным? Каковы возможные варианты решения данной ситуации?

7. Российское предприятие поставляет автомобили из Ульяновска в порт Триполи на судах типа ролл-он/ролл-офф на базисном условии поставки *FOB* Новороссийск.

В чем ошибочность выбора базиса поставки с учетом специфики транспортировки товара?

8. При поставке одновременно 50 тыс. т руды из порта Мармагоа (Индия) в порт Осала (Япония) используется базисное условие контрак-

та *CIF* без выгрузки. Каковы особенности транспортных условий контракта в данном случае?

9. Заключен контракт на поставку партии электроприборов из Лондона в Москву на базисе поставки “*CPT* склад получателя”.

Каким видом транспорта может осуществляться доставка груза по этому контракту? Какими критериями вы руководствовались при принятии решения?

Когда риск случайной гибели или повреждения товара перейдет с продавца на покупателя?

10. Производственное предприятие из России поставляет металлические трубы из порта Новороссийск в порт Солоники (Греция). Базисное условие поставки определено как “*FOB* с укладкой, Новороссийск”.

В чем особенность распределения рисков и расходов по транспортным операциям между продавцом и покупателем?

Как должны быть сформулированы транспортные условия контракта?

Должны ли транспортные условия контракта быть скоординированы с положениями договора перевозки от п. Новороссийск до п. Солоники. Если да, то по каким пунктам?



# **Часть III**

---

## **ОРГАНИЗАЦИЯ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ И УПРАВЛЕНИЕ ЕЮ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЯХ (ОСНОВЫ ЛОГИСТИКИ)**

**УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ  
И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ**

## Глава 1

# ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПРОЦЕССА ОРГАНИЗАЦИИ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ И УПРАВЛЕНИЕ ЕЮ. КОНЦЕПЦИЯ ЛОГИСТИКИ

## Основное содержание процесса доставки товаров

*Основное содержание процесса доставки товара от места его изготовления до места потребления включает выполнение широкого спектра операций в рамках системы товародвижения, которая определяется как “технические средства, коммуникации и обустройство всех видов транспорта; складское хозяйство промышленных фирм, их филиалов, торгово-посреднических и других компаний; материально-техническая база стивидорных, брокерских и агентских фирм; обустройство транспортно-экспедиторских компаний для осуществления операций по группировке, комплектации отправок и т.п.; материально-техническая база лизинговых компаний, сдающих в аренду контейнеры; технические средства информационно-управленческих систем”<sup>\*</sup>.*

Наряду с этим эта система “охватывает совокупность технологических, организационных, правовых, социальных и иных отношений, возникающих в ходе транспортного, информационного и иного обеспечения хозяйственных связей”<sup>\*\*</sup>. Система товародвижения, выходящая за рамки какой-либо одной страны, может быть определена как международная система. “Всемирную систему товародвижения можно определить как совокупность различных национальных систем, связанных международным разделением труда”<sup>\*\*\*</sup>.

*В то же время в отечественной экономической литературе часто используется понятие транспортного обеспечения, которое по своей сути почти идентично товародвижению. Под транспортным обеспечением понимается совокупность элементов, находящихся в тесном взаимодействии*

---

<sup>\*</sup> Николаев Д.С. Транспорт в международных экономических отношениях. М., 1984. С. 10.

<sup>\*\*</sup> Там же.

<sup>\*\*\*</sup> Там же.

и составляющих единую транспортную систему, объединяющую операции, связанные с производством и обращением продукции.

“Транспортное обеспечение следует рассматривать как систему, представляющую совокупность технических, технологических элементов; экономических, коммерческо-правовых, организационных воздействий; форм и методов управления транспортными операциями и процессами на всех этапах и уровнях в сфере производства, потребления и обращения продукции, обеспечивающей общественное воспроизводство и рациональное функционирование экономики”<sup>\*</sup>.

*Оба этих понятия (товародвижение и транспортное обеспечение) весьма широко и полно охватывают весь комплекс технико-эксплуатационных и экономико-организационных мер, без которых невозможно осуществление хозяйственных связей: внутренних и международных.*

*Система транспортного обеспечения (товародвижения) имеет свои аналоги в западных экономических публикациях. В частности, ей может соответствовать система товарораспределения (distribution system) или физического распределения (physical distribution system), которая реализуется через каналы распределения (channels distribution), включающие непосредственно транспортировку в совокупности с большим количеством связанных с этим процессом операций; процесс складирования на всех этапах движения товара от изготовителя к потребителю, а также операции в оптовой и розничной торговле, включая прямую доставку товара с завода в розничную сеть.*

Современный уровень организации и осуществления доставки товаров предполагает максимально полное удовлетворение потребностей грузовладельцев в организации скоростной, дешевой и сохранной транспортировки, высокую эффективность всех сопутствующих ей операций, новые подходы, способы и методы обеспечения их интересов.

Однако именно процесс доставки товаров, будь то внутренние хозяйственные связи или международные, часто сопряжен с потерями: ухудшением качества товаров и их полной или частичной утратой; растянутыми сроками транспортировки или складирования, плохо организованными погрузочно-разгрузочными работами; излишними непроизводительными затратами.

*Операции производственного характера (складирование, погрузка, разгрузка, процесс транспортировки и связанные с ним перегрузка, хранение, комплектация, фумигация (опрыскивание ядохимикатами растительной продукции), сепарация и т.д.) никоим образом не могут как-либо улучшить потребительские свойства товара.*

Наоборот, именно в процессе доставки (транспортировка и прочие операции) могут ухудшиться заданные свойства товара и его качество; здесь имеет место риск утраты, порчи, хищения товара, полная или частичная его потеря. *Всем этим определяется одна из основных задач — доставить товар в срок и без потерь.*

---

<sup>\*</sup> Транспорт во внешнеэкономических связях СССР/Под ред. С.Н. Кочетова. М., 1988. С. 7—8.

*Операции, связанные с доставкой товара, имеют свою цену, а следовательно, влияют на ценообразование продукции.* Многие товары становятся неконкурентоспособными на рынках из-за больших расходов по их доставке. Транспортные тарифы, тарифы на складирование, погрузочно-разгрузочные работы и другие операции, связанные с доставкой, неизменно добавляются к цене продукции и могут полностью перечеркнуть все намерения по ее успешной реализации на различных рынках. *Этим обусловлено следующее требование к доставке товара: необходима ее оптимизация, а следовательно, максимальное удешевление с целью сохранения ценовой конкурентоспособности.*

В связи с этим весьма важным во внутренних и международных хозяйственных связях является понятие **транспортной составляющей в цене товара**. Транспортная составляющая — это заложенный в контрактную цену товара процент издержек по его доставке. Процентное отношение издержек по доставке товара к цене товара в месте его назначения — величина приблизительно сформировавшаяся на основе международного опыта. Если в месте изготовления товара его цена составляет величину  $X$ , то в месте сбыта цена товара равна  $X$  плюс сумма расходов по доставке —  $Y$ . Таким образом, отношение издержек по доставке к цене товара в месте его назначения вычисляется по формуле

$$Y : (X + Y) \times 100\%.$$

Международная практика определила оптимальные величины названного процентного отношения, на которые, безусловно, следует ориентироваться при осуществлении хозяйственных связей. При этом надо учесть, что, чем дороже товар, тем меньше транспортная составляющая в его цене на рынке сбыта. Так, при торговле готовыми изделиями, например **продукцией электронной промышленности**, транспортная составляющая колеблется от 2 до 3%; для **продуктов питания и домашней техники** — от 5 до 6; при поставках **машин и оборудования** — от 7 до 12%. Если речь идет о торговле сырьем или полуфабрикатами, то транспортная составляющая больше, ввиду того что продукция этого рода заведомо дешевле, чем готовые изделия. Так, при поставках **сырьевой продукции** транспортная составляющая находится в диапазоне 45—60%, а для **минерально-строительных грузов** приближается к 80—85%. Транспортные расходы при поставках **особорежимных грузов**, требующих каких-либо особых условий транспортировки, хранения, перегрузки и т.д., могут превысить стоимость товара.

## Основное содержание концепции логистики

Концепция управления процессом доставки товара от изготовителя к потребителю с использованием различных методов и способов ее организации и осуществления в западных публикациях, а в последнее время и в отечественной экономической литературе определяется понятием ло-



истики. Данное понятие касается любых видов и способов доставки. Особенно принципиально важное значение оно приобретает при смешанных сообщениях, наиболее трудоемких и дорогостоящих с точки зрения их организации и осуществления.

В наиболее широком плане логистика трактуется как управление предприятием во взаимосвязи с поставщиками и потребителями его продукции. Один из основоположников разработки этой концепции, профессор Высшей коммерческой школы г. Бордо (Франция) Пьер Казабан, определяет ее как *“совокупность способов и методов эффективного управления товарными потоками с обеспечением наименьших издержек и высокого уровня организации и осуществления процессов снабжения, управления товарным рынком, производства и сбыта, включая и послепродажное обслуживание”*<sup>\*</sup>. При этом, по мнению автора цитируемой работы, перед логистикой стоят две задачи стратегического характера: *“эффективный контроль над издержками с целью их сокращения и достижения высокого качества обеспечения процессов снабжения, производства, сбыта и послепродажного обслуживания”*<sup>\*\*</sup>. Важное место в приведенной концепции отводится вопросам организации и осуществления транспортировки грузов (имеется в виду не только сам процесс перевозки, но и все сопутствующие ему операции). Отдельно концентрируется внимание на необходимости сокращения издержек по складированию.

Противоположной, трактующей логистику в самом узком смысле является точка зрения, которая определяет это понятие как совокупность операций по *“сокращению затрат на упаковку, погрузочно-разгрузочные работы, транспортировку, таможенную очистку, складирование, снижение до минимума расходов, связанных с посредническо-транспортной деятельностью”*<sup>\*\*\*</sup>. Иными словами, термин увязывается почти исключительно с вопросами совершенствования транспортного процесса и связанных с ним операций.

В работах американских экономистов фигурирует термин **логистика бизнеса**. В данном случае умышленно подчеркивается, что имеется в виду концепция логистики в рамках экономических и коммерческих отношений, а не военный термин “логистика”, который означает в США *обеспечение снабжения, транспортировки и хранения военной техники и живой силы*.

Под логистикой бизнеса в США понимаются *“процесс планирования и организации доставки необходимых для производства материалов, доставка продукции предприятия на торговые склады или в розничную сеть, а также должный контроль над этими операциями”*. В частности, данный смысл придается логистике бизнеса двумя американскими экономистами: Стайнером и МакЭдхинеи<sup>\*\*\*\*</sup>.

---

\* Kazaban P. La logistique industrielle. Cours de lecture. Bordeaux, 1990. P. 6—7.

\*\* Там же. С. 9.

\*\*\* Globberman S. Fundamentals of International Business Management. Englewood Cliffs. NJ., 1986. P. 335.

\*\*\*\* Steiner H. M. Reading in Comprehensive Logistics. Texas. Austin. 1989. P. 4; McEthiney P. T. Transport Alternatives in Business Logistics. Phoenix, Arizona. 1985. P. 1, 11.

В последнее время ряд авторов стал склоняться к определению логистики как концепции, связанной в первую очередь с маркетингом. В частности, маркетинговая логистика *“представляет собой анализ, планирование, организацию и контролирование всех операций по перемещению и складированию, связанных с потоком готовой продукции от конца производственной линии до прибытия продукции на рынок, а также связанных с ними каналов распределения, требующихся для организации и обеспечения взаимодействия между компанией и ее рынками”\**.

Анализируя перечисленные определения логистики, можно заметить, что концепция логистики в любом случае являет собой процесс управления деятельностью предприятия, связанный с организацией и планированием транспортных и всех других операций по доставке товара, включая деятельность различных посреднических компаний и фирм.

Важнейшим является тот факт, что концепция логистики становится краеугольным камнем экономической стратегии крупнейших промышленных, сельскохозяйственных, торговых и других предприятий. Реализация концепции логистики на практике признана важнейшим стратегическим пунктом в вопросах достижения высокоэффективной системы транспортного обеспечения в развитых странах. В частности, директор одной из крупнейших консультационных фирм Великобритании — “P.E. Tubuson” О’ Салливан (O’ Sullivan), оценивая возможную ситуацию в Западной Европе в конце 90-х годов, заявил, что “стратегическим пунктом системы товарораспределения в Европе станет успешная реализация компаниями концепции логистики — без этого компаниям в конкурентной борьбе не победить”\*\*. Реализации на практике концепции логистики отводится видное место в стратегии американских и японских предпринимателей. Треть усилий, связанных с совершенствованием своей деятельности, японские корпорации затрачивают на решение проблем доставки товара (т. е. логистики). Американские компании собираются отводить на это более 25% своей деятельности\*\*\*.

Иными словами, в США и Японии, так же как и в странах Западной Европы, данной концепции отводится весьма значительное место в разработке общей стратегии предприятия как в настоящее время, так и на перспективу. С общей концепцией логистики тесно связан вопрос о механизмах ее реализации на практике. Пути и методы могут быть самые разные: от четко организованного процесса планирования доставки и определения рационального (с точки зрения затрат, сохранности груза в пути и т.д.) маршрута транспортировки до компьютеризации окончательных расчетов за все имевшие место операции.

---

\* Лубочников В. Маркетинговая логистика // Риск. 1996. № 4—5.

\*\* European distribution strategy. Special report. In Material Handling. 1995. Apr.

\*\*\* How Japanese Companies Work. Kansay Tadao. Tokyo, 1994. P. 203.

## Виды логистики

В экономической литературе различают следующие *виды логистики*:

**снабженческо-сбытовую;**

**производственную;**

**транспортную;**

**информационную** (использование электронно-вычислительной техники для решения логистических задач).

В рамках **снабженческо-сбытовой логистики** осуществляются операции по планированию, регулированию обеспечения производства сырьем и материалами и контролю за ним, а также за доставкой готовой продукции потребителям.

**Производственная логистика** направлена на достижение высокой степени взаимодействия всех производственных подразделений с минимальными затратами сырья и рабочей силы.

**Транспортная логистика** обеспечивает управление процессом организации и осуществляет экономически эффективную с точки зрения затрат и сохранности доставку товаров от мест их изготовления до мест потребления в строго обусловленные сроки.

**Информационная логистика** обеспечивает контроль за всеми операциями, связанными с наличием сырья и полуфабрикатов, выпуском готовой продукции, состоянием производственных запасов, объемами поставок, транспортировкой сырья на производство и готовой продукции в розничную сеть и т.д., осуществляет анализ деятельности предприятия и дает оценку состояния его дел.

## Логистическая система: понятие, совокупные затраты

Главным в логистике является **системный подход**, включающий проектирование и структурирование системы с целью наиболее эффективного использования пространства и времени, организацию материальных и информационных потоков. Выполнение требований логистики реализуется через **создание эффективных логистических систем**, охватывающих снабжение, производство и сбыт, включая все вопросы транспортировки и складирования.

**Цель логистической системы** — доставка товаров и изделий в заданное место в нужном количестве и ассортименте при заданном уровне издержек. Логистическая система как система массового обслуживания обладает связями с внешней средой. Связи обычно имеют циклический характер, поскольку отражают, как правило, стадии последовательной передачи материального потока между контактирующими подсистемами. Вместе с тем логистическая система может быть охарактеризована также как система с временными ограничениями.

**Гибкая логистическая система** — это такая система, в которой доведение материального потока до потребителя осуществляется как по прямым связям, так и с участием посредников. Пример рассматриваемой системы — снабжение запасными частями, когда отгрузка в адрес получателя деталей редкого спроса обычно производится непосредственно с центрального склада, а деталей стандартного и повышенного спроса — со склада посредника.

**Логистическая система с прямыми связями** — система, в которой материальный поток доводится до потребителя без участия посредников, на основе прямых хозяйственных связей.

**Эшелонированная или многоуровневая логистическая система** выстраивает материальный поток на пути от производителя к потребителю таким образом, что он проходит по крайней мере через одного посредника.

В логистическую систему в качестве составных частей входят: транспортировка, складирование и хранение, погрузочно-разгрузочные работы, упаковка и управление производственными запасами.

Фирме, эксплуатирующей логистическую систему, необходимо иметь четкое представление о всех названных элементах. Основное содержание элементов приводится ниже.

**Транспортировка** как часть логистической системы предполагает: характеристику каждого вида транспорта и его технико-экономические способности осуществить данную перевозку;

- обеспечение сохранности груза;
- соблюдение законодательства;
- оформление транспортной документации;
- эксплуатацию транспортного оборудования;
- расписание движения;
- осуществление маршрутизации перевозки;
- подсчет затрат на перевозку и т. д.

**Складирование и хранение** как элементы логистики определяют: роль и значение складского хозяйства в политике организации доставки товара;

- местонахождение и порядок эксплуатации складов;
- конструкцию и расположение складов;
- методы хранения;
- схемы использования складского пространства;
- формы использования той или иной техники в организации складских работ.

**Погрузочно-разгрузочные работы** в системе логистики решают вопросы: применения различных методов и способов перегрузки; выбора средств механизации работ; использования грузовых мест (контейнеры, поддоны, паллеты).

**Упаковка** как элемент логистики бизнеса решает задачи: выбора характера упаковки и ее роли при перевозке товаров данного предприятия;



безопасности и сохранности товара на складе и в пути;  
определения размеров, форм и технических требований к упаковке;  
влияния упаковки на общие издержки.

**Логистика управления производственными запасами** исследует:

теорию управления производственными запасами и ее приложения к выполняемым операциям и политике компании в вопросах товародвижения (доставки);

экономические величины поставки;

экономическое качество партии;

процедуры контроля за запасами;

вопросы обеспечения гарантийного запаса;

стоимость производственных запасов;

аспекты повреждения и морального старения продукции.

**Совокупные затраты в логистической системе** формируются так: у потребителей — в среднем 24,3%, у поставщиков — 13,5, у посреднических организаций — 3,2, на транспорт, включая все сопутствующие операции, — 54%.

Исходя из приведенных цифр видно, что в логистической системе первостепенное значение придается транспорту, поэтому нередко вводится термин **транспортная логистика**. Она основывается на соединении экономических интересов отправителей, получателей, транспортников и других, привлеченных к процессу доставки товаров организаций и предприятий на базе создания транспортно-технологических систем.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Каково основное содержание процесса доставки товара?
2. Что понимается под терминами "товародвижение", "транспортное обеспечение"?
3. Что такое "транспортная составляющая" и какова ее роль в определении цены доставки товаров в международной торговле?
4. Как понимать концепцию логистики в широком и узком плане?
5. На какие виды подразделяется логистика?
6. Что означает понятие "логистическая система"?
7. На что ориентирована цель логистической системы?
8. Как формируются совокупные затраты в логистической системе?

---

## Глава 2

# **ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ТРАНСПОРТА. КАТЕГОРИИ ГРУЗОВ. ВИДЫ СООБЩЕНИЙ**

### **Технико-экономические особенности отдельных видов транспорта**

В современном мире функционирует шесть видов транспорта: морской, железнодорожный, автомобильный, речной, воздушный и трубопроводный. Виды транспорта подразделяются на водный (морской, речной), наземный (железнодорожный, автомобильный, трубопроводный) и воздушный. Все виды транспорта, кроме трубопроводного, используются для перевозки как грузов, так и пассажиров.

Каждый вид транспорта специфичен в качестве средства перевозки грузов. В частности, **особенностями морского транспорта являются:**

низкая по сравнению с большинством других видов транспорта стоимость перевозок, особенно если речь идет о значительных расстояниях;

мобильность, т.е. в зависимости от спроса и предложения на тоннаж по регионам суда могут легко переключаться с одного маршрута на другой;

большая грузоподъемность морских судов позволяет перевозить значительные партии груза;

неограниченная пропускная способность морских путей (при ограниченной пропускной способности портов и каналов);

незаменимость морского транспорта в силу географических особенностей международной торговли.

Некоторые технико-экономические особенности ограничивают использование морского транспорта: зависимость от работы портов; небольшая скорость перевозок (по сравнению с наземными и воздушными видами); сезонность морских перевозок в северных районах плавания.

**К особенностям железнодорожного транспорта относятся:**

высокие материальные затраты на строительство железных дорог, их эксплуатацию и содержание станционных сооружений;

наибольшая эффективность в использовании этого вида транспорта достигается при перевозках на расстояние более 200 км;  
относительная дешевизна перевозок (по сравнению с автомобильным и воздушным видами транспорта);  
возможность доставки “от двери до двери” за счет строительства железнодорожных веток и подъездных путей предприятий;  
способность перевозить достаточно разнородный по характеристикам груз;  
независимость от климатических условий.

**Особенностями автомобильного транспорта являются:**

возможность доставки грузов по варианту “от двери до двери”;  
обеспечение высокой сохранности груза;  
большие мобильность и скорость перевозки;  
экономичность при перевозке грузов на небольшие расстояния (до 200 км);  
использование автотранспорта снимает необходимость накопления груза, позволяет организовать ритмичность отправок.

В то же время для автомобильного транспорта характерна ограниченность его использования при перевозках на большие расстояния и значительных партий груза, особенно массовых. Автотранспорт во многом зависит от дорожной сети, является дорогим видом транспорта.

**К особенностям речного транспорта относятся:**

высокая провозная способность по рекам;  
невысокая стоимость перевозки, особенно массовых грузов и грузов, не требующих срочной доставки;  
возможность перевозить крупные по объему партии грузов;  
возможность использования в районах, где не развита железнодорожная и автомобильная сеть.

В то же время ряд нижеперечисленных технико-экономических особенностей сдерживает его использование:

необходимость в строительстве гидротехнических сооружений;  
сезонность работы на большинстве рек России;  
неоднородность судоходных условий на разных реках и на отдельных участках одних и тех же рек;  
необходимость считаться с естественным географическим расположением водных путей и частым их несовпадением с направлениями грузопотоков.

**Воздушный транспорт отличают:**

высокая скорость доставки;  
сокращение (спрямление) пути (самолет летит фактически по прямой);  
высокая сохранность груза в пути;  
возможность перевозки в отдаленные районы, где нельзя использовать другие виды транспорта;

Но в то же время авиатранспорт — самый дорогой вид транспорта и чаще всего применяется при перевозках дорогостоящих грузов. Он отличается ограниченной грузоподъемностью и невозможностью перевозить широкую номенклатуру грузов (массовых, навалочных), зависит от погодных условий и наземных служб обеспечения полетов.

**Трубопроводный транспорт характеризуют:**

- низкая себестоимость транспортировки;
- герметичность труб, что фактически исключает потери грузов;
- высокий уровень автоматизации операций залива, перекачки и слива;
- независимость от окружающей среды и отсутствие ее воздействия на процесс транспортировки;
- обеспечение непрерывности подачи и транспортировки груза.

Однако строительство трубопроводов трудоемкое дело и окупает себя лишь на тех направлениях, где имеется постоянный достаточный грузопоток, причем используется трубопровод только в одном направлении. Кроме того, объемы транспортировки по трубам жестко ограничены их пропускной способностью и потому их увеличение невозможно (если только не строить еще один трубопровод). В случае если месторождение иссякает либо в использовании трубопровода нет больше необходимости, вся эта структура становится бесполезной, так как не может быть использована для чего-либо другого.

Основными критериями выбора того или иного вида транспорта является экономическая целесообразность его использования и техническая возможность обеспечить транспортировку конкретного груза в срок и без потерь. Нередко различные виды транспорта взаимозаменяемы, и здесь уже все зависит от выбора грузовладельца. Тем не менее на решение использовать тот или иной вид транспорта оказывает влияние огромное количество разнообразных факторов: географические и сезонные условия; степень развитости инфраструктуры; возможность соблюдения требуемых сроков перевозки и обеспечения сохранности груза в пути; политика государства; политическая ситуация в регионе; наличие нормативной и законодательной базы и множество других. Кроме того, на выбор того или иного вида транспорта накладывает свой отпечаток проблема альтернативности маршрута доставки, возможность использовать прямое или смешанное сообщения.

На выбор транспорта большое влияние оказывает транспортная характеристика перевозимых грузов — совокупность их физических и химических свойств, определяющих условия и технику их перевозки, погрузки, выгрузки, перегрузки, хранения, складирования и т.д.

Как известно, в условиях рынка качество определяется как уровень потребительских свойств и надежности услуги, который нужен рынку (потребителю) и который производители способны обеспечить по приемлемой цене.

Качество определяется как соответствие требованиям, которые должны быть ясно сформулированы, с тем чтобы нельзя было их превратно понять. Затем выполняются измерения для определения соот-



ветствия свойств конкретного товара или услуг этим требованиям. Обнаруженное несоответствие означает отсутствие качества. Проблемы качества становятся проблемами несоответствия, и, таким образом, качество становится определяемым.

Особую проблему представляет определение качества доставки грузов. Малыми партиями перевозятся, как правило, дорогостоящие товары, и поэтому время (сроки) доставки грузов рассматривается как один из наиболее значимых параметров качества обслуживания потребителей.

Качество доставки предполагает скорость и регулярность доставки грузов, их сохранность при перевозке, а также ликвидацию излишних перегрузочных операций. Изучение спроса на услуги транспорта свидетельствует о том, что потребители к основным требованиям к доставке грузов относят ее своевременность. С ужесточением требований потребителей к качеству товаров требования производителей к доставке также все больше ужесточаются.

Проведенная в Германии сравнительная оценка качества автомобильной, железнодорожной и смешанной доставки грузов по параметрам продолжительности, безопасности перевозок, точности доставки, ее стоимости, уровня обслуживания, уплаты таможенных и других пошлин, гибкости обслуживания показывает, что доставка автомобильным транспортом опережает другие виды доставки по всем указанным параметрам. Смешанная доставка занимает промежуточное положение, а по параметрам продолжительности, точности, стоимости доставки, уровня обслуживания, простоте уплаты таможенных и других пошлин, гибкости обслуживания оценивается выше, чем железнодорожная доставка. По параметрам же безопасности перевозок смешанная доставка получила худшие оценки по сравнению с автомобильной и железнодорожной.

Из опрошенных грузоотправителей 35% наибольшее значение придают стоимости доставки, 31% — срокам; 14% — гибкости обслуживания и 10% — надежности.

## Категории грузов

По способам перевозки и перегрузки грузы делятся на **генеральные, массовые и особорежимные**.

Категорию **генеральных грузов** составляют различные штучные грузы, т.е. грузы в упаковке или без нее, принимаемые к транспортировке по счету грузовых мест. По виду тары или упаковки их делят на **тарно-упаковочные** (в мешках, коробках, ящиках, бочках, бидонах, бутылках и т.д.); **грузы в укрупненных грузовых местах и транспортных единицах** (в пакетах, на поддонах, в трейлерах, контейнерах, лихтерах); **грузы без тары или упаковки** (трубы, подвижная техника, металлоконструкции). Генеральные грузы разделяются по размерам на **обычные, длинномерные** (длина свыше 3 м) и

негабаритные; по массе — на легковесные и тяжеловесные (с массой свыше 5 т за одну грузовую единицу).

**Массовые грузы** представляют собой определенную структурную массу, перевозимую в больших количествах без упаковки, и делятся на **наливные, навалочные, насыпные и лесные**. К наливным относятся нефть и нефтепродукты, сжиженные газы, а также химические и пищевые жидкие грузы (животные жиры, растительные масла, спирты и т.д.). **Навалочные грузы** состоят из твердых частиц различной величины (от пыли до кусков в несколько метров). К ним относятся руда, рудные концентраты, удобрения и т.п. **Насыпные грузы** (зерно, сахар-сырец и пр.) отличаются от навалочных однородностью отдельных частиц. **Лесные грузы** включают круглый лес (бревна, кряжи), пиломатериалы (доски, брусья, шпалы) и технологическую щепу (отходы лесной промышленности).

**Категорию особорежимных** составляют грузы, которые хранят и перевозят при условии соблюдения специальных правил. К ним относятся **опасные грузы** — вещества и предметы, которые вследствие их специфических свойств при хранении, перевозке и перегрузке могут послужить причиной повреждения транспортного средства, перегрузочных устройств, а также нанесения увечий, отравления, ожогов или заболевания людей; **скоропортящиеся грузы** — это пищевые продукты, при хранении и транспортировке которых требуется соблюдение температурного режима.

## Виды сообщений

В практике перевозок грузов различают два вида сообщений: **смешанное и прямое**.

**Смешанное сообщение** — это перевозка грузов различными или одним и тем же видом транспорта, но с перегрузкой (например, с одного автомобиля в другой). Каждый раз при перегрузке товара заключается новый договор перевозки, определяющий отношения сторон по ее осуществлению.

**Прямое сообщение** — это перевозка грузов по одному документу, выполняющему функции договора перевозки, даже если груз перегружался в пути. При перегрузках документ, выполняющий функцию договора перевозки, просто передается на следующий вид транспорта и следует с ним до следующей перегрузки или окончания доставки.

В специальной литературе часто встречается термин — **прямое-смешанное сообщение**. По сути он является синонимом прямого сообщения. Используя его, просто хотят подчеркнуть, что груз следует хотя и с перегрузкой (как бы в смешанном сообщении), но тем не менее по единому документу, выполняющему роль договора перевозки.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Каковы технико-эксплуатационные особенности отдельных видов транспорта?
2. Каковы возможности различных видов транспорта обеспечить перевозку грузов в срок и без потерь?
3. Какие виды транспорта использовались бы, если бы возникла необходимость отправить негабаритные или тяжеловесные грузы?
4. Перечислите категории грузов. Что скрывается за понятием "генеральные грузы"? Является ли перевозка грузов в контейнерах перевозкой генеральных грузов?
5. Что означает термин "прямое-смешанное сообщение"?

---

## Глава 3

# ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКИЕ ОПЕРАЦИИ С ГРУЗАМИ

### Основное содержание транспортно-экспедиторских операций

Доставку товара от места его производства и до места потребления можно подразделить как бы на два вида операций: на собственно транспортировку, выполняемую транспортными предприятиями, и на дополнительные операции, охватывающие комплекс различных, порой сложных и трудоемких работ, связанных с перевозкой груза, но выходящих за пределы обычных функций перевозчиков.

Наиболее важными для грузовладельцев являются транспортно-экспедиторские операции, так как именно транспортно-экспедиторское обслуживание грузов представляет наибольший интерес для организаций и предприятий. В соответствии с международной практикой экспедиторские организации, фирмы, компании призваны представлять и защищать интересы грузовладельцев. Экспедиторская компания по своему статусу обязана действовать от лица и по поручению клиента (грузовладельца), организуя обслуживание груза в процессе его доставки и выполняя ряд операций, которые поручает ей клиент.

Наиболее распространенными транспортно-экспедиторскими операциями по обслуживанию грузов являются:

- консультирование клиентуры при выборе вида и средства транспорта с точки зрения его удобства, скорости, стоимости и сохранности доставки груза;

- консультирование по маршруту перевозки, виду сообщения, транспортным условиям контракта и базисам поставки товара;

- организация доставки груза со склада отправителя на железнодорожную станцию, в порт, аэропорт (т.е. до магистрального транспорта) или со станции, из порта, аэропорта до склада получателя;

- упаковка и переупаковка, маркировка и перемаркировка;

- комплектация грузовых партий, т. е. объединение мелких партий в сборную крупную партию (отправку) с целью наиболее рационального использования провозной способности транспортных средств и получения



более выгодных тарифов для грузовладельцев (в подавляющем большинстве случаев тарификация мелких отправок невыгодна клиентуре);

посредничество в заключении грузовладельцем договоров с перевозчиками, складскими компаниями, портами, страховыми фирмами и вообще с любыми предприятиями, участвующими в процессе доставки товара;

оказание помощи грузовладельцам или выполнение по поручению грузовладельцев таможенных, санитарных, карантинных, ветеринарных и других операций, связанных с доставкой товаров;

передача груза перевозчику или его грузовому агенту (порту, пристани, станции) с оформлением приемосдаточной, перевозочной и прочей необходимой документации;

организация хранения груза на складах (возможно, на собственном складе);

организация или выполнение собственными средствами погрузочно-разгрузочных работ при погрузке, выгрузке или перевалке груза;

содействие в расчетах за товар и за выполнение операций, связанных с доставкой товара;

прием груза в пункте назначения от перевозчика или его грузового агента, проверка числа мест, веса, состояния тары и упаковки, а иногда и качества самого груза с привлечением для этого экспертов (сюрвейеров);

оформление претензионной документации (коммерческих актов о недостатках, излишках, повреждении груза и тары, пересортице и т.д.) совместно с перевозчиками или их грузовыми агентами;

производство расчетов за перевозку и погрузочно-разгрузочные работы в пунктах отправления и назначения груза;

рассортировка крупных партий груза по партиям, сортам и размерам;

организация личного сопровождения груза в процессе доставки.

Крупные экспедиторские компании не ограничиваются только посредническими операциями и организацией доставки товара, они внедряются в перевозочный процесс. В основном экспедиторские фирмы приобретают и эксплуатируют автотранспорт, причем используют его как при внутренних, так и при международных перевозках. При этом грузовладельцу предлагается не только транспортно-экспедиторское обслуживание груза, но и его перевозка. Реже экспедиторские фирмы владеют речными или морскими судами, железнодорожными платформами.

## **Основное содержание договора на транспортно-экспедиторское обслуживание**

**В России экспедиторские компании действуют на основании Гражданского кодекса РФ (гл. 41. Транспортная экспедиция. Ст. 801—806).**

*По договору транспортной экспедиции одна сторона (экспедитор) обязуется за вознаграждение и за счет другой стороны (клиента — грузоотправителя или грузополучателя) выполнить или организо-*

вать выполнение определенных договором экспедиции услуг, связанных с перевозкой груза.

Договором транспортной экспедиции могут быть предусмотрены обязанности экспедитора организовать перевозку груза транспортом и по маршруту, избранным 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 (Ст. 801).

В качестве дополнительных услуг договором транспортной экспедиции может быть предусмотрено осуществление таких необходимых для доставки груза операций, как 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 (Ст. 801).

Правила гл. 41 распространяются и на случаи, когда в соответствии с договором обязанности экспедитора выполняет перевозчик.

Договор на экспедиторское обслуживание заключается в письменной форме. Кроме того, клиент выдает экспедитору доверенность на выполнение необходимых операций.

Клиент обязан предоставить экспедитору документы и другую информацию о свойствах груза, об условиях его перевозки, а также иную информацию, необходимую для исполнения экспедитором обязанности, предусмотренной договором транспортной экспедиции.

Экспедитор обязан сообщить клиенту об обнаруженных недостатках полученной информации, а в случае неполноты информации запросить у клиента необходимые дополнительные данные.

В случае непредоставления клиентом необходимой информации экспедитор вправе не приступать к исполнению соответствующих обязанностей до предоставления такой информации.

Клиент несет ответственность за убытки, причиненные экспедитору в связи с нарушением обязанности по предоставлению информации, указанной в настоящей статье (Ст. 804).

Если из договора не следует, что экспедитор должен выполнять свои обязанности лично, то он имеет право привлечь к их выполнению третьи лица. Однако это не освобождает экспедитора от ответственности перед клиентом за исполнение договора.

Любая из сторон имеет право отказаться от исполнения договора, предупредив об этом в разумный срок другую сторону. При одностороннем отказе от исполнения договора сторона, заявившая об отказе, возмещает другой стороне убытки, вызванные расторжением договора.

Экспедиторские организации несут материальную ответственность за неисполнение договора на основании и в размере, определенных в гл. 25 Гражданского кодекса “Ответственность за нарушение обязательств”. Если будет доказано, что неисполнение договора произошло по вине перевозчика, то ответственность экспедитора перед клиентом определяется по тем же правилам, по которым перед экспедитором отвечает соответствующий перевозчик.

По согласованию с предприятиями, фирмами, компаниями экспедиторская организация высылает им **проект типового договора** на транспортно-экспедиторское обслуживание, где регламентируются операции и оговариваются обязанности сторон. Договор может быть заключен в целом или по отдельным его положениям.

**По договору экспедиции экспедитор** не несет ответственности за убытки от хищения, внутритарную недостачу содержимого грузов, принятых/переданных в исправной таре; убытки в результате хранения груза на открытом воздухе, если такое хранение было согласовано с клиентом или предусмотрено обычным порядком перевозки; соблюдение сроков перевозки при ненадлежащем оформлении товарно-транспортных документов грузовладельцем; прямые или косвенные последствия любого другого происшествия, в котором нет вины экспедитора.

В случае повреждения части груза, имеющей самостоятельную ценность (например, часть машины), или повреждения одного из взаимосвязанных предметов, возможное уменьшение стоимости остатка груза не учитывается при определении размера возмещения.

**По договору экспедиции клиент** несет материальную ответственность за: ненадлежащее выполнение условий договора; непредъявление груза к перевозке; простой транспортных средств; направление груза не по адресу; ухудшение их качества из-за неправильности оформления, отсутствия или несвоевременного поступления поручений, разнарядок или других документов;

низкое качество тары и упаковки;

расхождение маркировки на грузовых местах с маркировкой, обозначенной в перевозочных документах;

некачественное оформление товаросопроводительной и расчетной документации.

Право предъявлять претензии имеют предприятия и организации, заключившие договор экспедиции. Оставление претензии без ответа не допускается. Сторона, получившая претензию, обязана рассмотреть ее и ответить заявителю в течение, как правило, одного месяца со дня предъявления претензии. При частичном удовлетворении или полном отклонении претензии эта сторона обязана сообщить заявителю основания для отклонения и возвратить документы, приложенные к претензионному заявлению. В случае удовлетворения претензии в полном размере приложенные к заявлению документы не возвращаются. При полном или частичном отказе удовлетворить претензию сторона, предъявившая ее, имеет право передать дело в арбитраж.

За осуществление операций экспедиторские предприятия берут комиссионное вознаграждение. Величина комиссии зависит от объема работ, от сложности предоставленных услуг, от категории груза, от вида задействованного транспорта, от вида сообщения и маршрута перевозки. За чисто посреднические операции или услуги, не носящие производственного характера (например, выписка документации, содействие в пла-

нировании транспортных средств), величина комиссионного вознаграждения невелика — не более 1,5% стоимости доставки товара. За более значительные операции и услуги — 3—5%. Российская практика такова, что часто экспедиторские фирмы просто называют величину оплаты их услуг.

## **Компании, осуществляющие транспортно-экспедиторские операции в России**

Гражданский кодекс не определяет, какая именно организация должна принимать на себя функции по экспедированию грузов. В настоящее время в России основной объем транспортно-экспедиторских операций по обслуживанию внутреннего грузооборота выполняют организации автомобильного транспорта. В частности, они осуществляют завоз грузов на станции железных дорог и вывоз их оттуда. В системе железнодорожного транспорта действуют специализированные транспортно-экспедиторские организации (центры фирменного транспортного обслуживания — ЦФТО, образованные постановлением коллегии МПС № 35 от 4 декабря 1994 г.), а также товарные станции, дистанции контейнерных перевозок, транспортно-экспедиторские конторы (ТЭКи). На водном транспорте экспедиторские операции выполняют порты, в структуре которых тоже действуют ТЭКи. Транспортно-экспедиторские операции с грузами выполняют также специализированные организации. Крупнейшие из них, такие, как концерн “Союзвнештранс”, “Совмортранс”, “Желдортранс”, “Союзтранзит”, “Совтрансавтоэкспедиция”, и ряд других имеют многолетний опыт работы, разветвленную сеть представительств в России, странах СНГ и за рубежом.

Работа компании по транспортно-экспедиторскому обслуживанию своих грузов начинается с запроса, посылаемого на экспедиторскую фирму. Содержание запросов бывает самым разным и зависит от специфики товара; вида транспорта; предполагаемого для перевозки; страны назначения и т.д.

В целях обеспечения качественного и своевременного ответа на запрос экспедиторские компании, как правило, просят сообщать следующие данные:

цель запроса (для определения транспортной составляющей цены товара и возможных транспортных затрат по исполнению контракта);

подробное наименование груза;

вид упаковки;

вес и/или погрузочный объем (в куб. м);

для тяжеловесных и негабаритных грузов — вес и/или размеры одного места;

для опасных грузов — краткую их характеристику и степень опасности;

размер партии груза для определения требуемого тоннажа;



пункт отправления, назначения и/или перевалки (для железнодорожных перевозок — пограничную станцию);

вид отправки: для железнодорожных перевозок — мелкая, поездная, повагонная; для автомобильных перевозок — мелкая, поездная;

вид загрузки — в контейнере, вагоне, автомобиле;

для морского транспорта — конкурентное направление перевозок аналогичного груза;

обычные нормы погрузки и выгрузки для массовых грузов;

период предполагаемого исполнения контракта: месяц, квартал, полугодие, год.

После получения ответа от экспедиторской фирмы и в случае, если этот ответ устраивает грузовладельца, он начинает строить свои отношения с ней на разовой или на долговременной основе, дав экспедитору разовое поручение или подписав с ним договор на определенный срок.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Каковы смысл и основное содержание дополнительных операций, связанных с транспортировкой товаров?

2. Какие операции подпадают под понятие транспортно-экспедиторских?

3. Каковы основные обязанности экспедиторской компании перед грузовладельцем?

4. Каково основное содержание договора на транспортно-экспедиторское обслуживание грузов?

5. Какова практика работы вашей компании при отгрузках товаров на экспорт или при получении импортируемых товаров (работа с посредниками-экспедиторами; работа напрямую с транспортными предприятиями)?

6. В чем преимущества и недостатки работы с посредниками (экспедиторскими компаниями); напрямую с транспортными предприятиями?

7. Каково основное содержание запроса, высылаемого экспедиторской компании?

---

## Глава 4

# ОРГАНИЗАЦИЯ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ МОРСКИМ ТРАНСПОРТОМ И УПРАВЛЕНИЕ ЕЮ

### Морской транспорт России на современном этапе

Морской транспорт играет ведущую роль в доставке грузов международной торговли России. На его долю приходится более 50% этих перевозок. Среди грузов, перевозимых российским морским флотом, доминируют сырьевые товары: нефть и нефтепродукты (80% этих грузов во внешней торговле России перевозится морским транспортом), уголь, руда, металлы, лес, зерно. Доля продукции машиностроения относительно невелика и имеет место в основном при импорте. В 1996 г. морским транспортом России было перевезено примерно 60 млн. т грузов. Доля иностранных фрахтователей в общем объеме внешнеторговых перевозок России выросла до 93,8%, тогда как отечественные экспортно-импортные грузы составляют всего 6,2%\*.

На морском транспорте России функционирует 162 парокходства — государственных и частных (акционерных), а также 40 портов, 13 судоремонтных заводов. Кроме того, в последние годы в этой сфере хозяйства действует более 1000 коммерческих структур, освоивших определенные сферы деятельности на морском транспорте. Большинство предприятий отрасли находится в сложном финансовом положении, в основном из-за несвоевременности платежей за услуги морского транспорта.

По состоянию на 1995 г. морской торговый флот, связанный с Россией (под понятием “связанный” следует понимать, что определенное количество судов было зарегистрировано под “удобным флагом” т. е. в оффшорных зонах, однако оперативное управление этим флотом осуществлялось из России), составлял 1385 единиц общим тоннажом 14,64 млн. т дедвейта (дедвейт — максимальная грузоподъемность судна). Средний возраст судов российского флота составляет в настоящее время 17,5 года\*\*, в то время как в соответствии с международной практикой суда старше 20 лет должны быть или полностью реконструированы, или отправлены на переплавку. За период с 1993 по 1997 г. построено 59 сов-

---

\* Финансовые известия. 1997. 19 авг. С. 2

\*\* Морской флот. 1996. № 4. С. 5.

ременных судов, что явно недостаточно для серьезного обновления. Таким образом, обновление и модернизация морского флота России — это одна из самых главных его проблем.

**В России работой с внешнеторговыми грузами занимаются 40 портов.**

Все они, так же как и флот, нуждаются в модернизации и переоснащении. Крупнейшими портами по грузообороту являются Санкт-Петербург, Новороссийск, Находка, Мурманск, Восточный.

**По распоряжению Совета Министров РСФСР № 1026 от 18 сентября 1991 г. Министерство морского флота было преобразовано в Департамент морского транспорта Министерства транспорта России.** Департамент разрабатывает и осуществляет государственные мероприятия, направленные на целесообразное использование морского флота, обосновывает потребности в финансовых средствах для решения стратегических задач на морском транспорте, предлагает программы развития флота и меры по их реализации. Департамент определяет концепцию развития морского транспорта на основе потребностей хозяйства страны, готовит проекты законодательных и подзаконных актов, стандартов и норм, определяющих функционирование морского транспорта России. Одна из главных задач — организация государственного надзора за обеспечением безопасности мореплавания и эффективной аварийно-спасательной службы, а также осуществление охраны морской среды и спасения человеческой жизни на море.

**На морском транспорте России действует постановление Совета Министров и Правительства РФ от 23 августа 1993 г. № 840 “О лицензировании перевозочной, транспортно-экспедиторской, брокерской и другой деятельности, связанной с осуществлением транспортного процесса на морском и внутреннем водном транспорте в Российской Федерации”.** Постановлением определены виды деятельности на морском транспорте, которые могут осуществляться юридическими и физическими лицами только на основании лицензий; утверждено положение о лицензировании этих видов деятельности и установлено, что средства, получаемые от лицензирования, направляются на покрытие расходов по выдаче лицензий и содержание органов, осуществляющих лицензирование.

**Выдача лицензий возложена на Министерство транспорта РФ** (в соответствии с приказом от 5 ноября 1993 г. № 98), от имени которого **лицензии на право ведения деятельности на морском транспорте уполномочен выдавать Департамент морского транспорта** (на внешнеторговую и межрегиональную деятельность) и морские администрации портов (на внутрирегиональную деятельность).

**Основным законодательным актом, регулирующим эксплуатационную техническую, правовую, организационную и оперативную деятельность морского транспорта и соответственно осуществление международных морских перевозок грузов российской внешней торговли, является Кодекс торгового мореплавания Союза СССР\*** (в ред. указов Президиума ВС СССР от 20.05.74 г. № 6001-VIII; от 27.07.82 г. № 7599-X; от 02.12.87 г.

---

\* Ожидается, что в 1999 г. Государственной Думой будет принят новый Кодекс.

№ 8089-ХІ). Для пользователей услуг морского транспорта наибольший интерес составляют: главы VII “Организация и планирование перевозок грузов”, VIII “Договор морской перевозки”, X “Договор фрахтования судна на время”, XII “Договор морского страхования”, XVI “Пределы ответственности судовладельца” и XIX “Претензии и иски”. В указанных главах речь идет о коммерческих и организационно-правовых аспектах деятельности морского транспорта России, взаимоотношениях клиентуры морского транспорта с перевозчиками, претензионной и исковой работе и т.д.

## Формы организации движения судов

На морском транспорте различают две формы организации движения судов — регулярное и нерегулярное (или трамповое) судоходство. К регулярной форме относятся *линейное судоходство* и *работа последовательными рейсами*.

**Линейное судоходство** — это такая форма организации работы флота, при которой обеспечивается движение судов по объявленному расписанию между заранее установленными портами. Морское сообщение между определенными портами, поддерживаемое судоходным предприятием, называется *линией*.

Грузовую базу линейного судоходства представляют главным образом генеральные (тарно-штучные) грузы. На линейных судах перевозятся относительно небольшие партии грузов. В основном это готовые изделия и полуфабрикаты.

Линии подразделяются на **односторонние, двусторонние и конференциальные**. *Односторонние линии* характеризуются тем, что на них работают суда только одной страны или одной судоходной компании. *Двусторонние линии* поддерживаются судами компаний двух стран (по взаимному согласованию) или двух судоходных предприятий. *Конференциальные линии* — это линии, на которых работают суда двух и более компаний из одной или из разных стран. Основное предназначение конференциальных линий (конференциальных соглашений) — установление одинаковых тарифов и условий перевозки для всех участников перевозок. В основном это делается для устранения излишней конкуренции между судоходными предприятиями, работающими на одних и тех же направлениях перевозок. Судоходные предприятия России участвуют во всех видах линейных перевозок.

**Работа судов последовательными рейсами** в заграничном плавании применяется преимущественно для транспортировки потоков массовых (насыпных, навалочных) грузов. Как и при линейных перевозках, на том или ином направлении грузопотока закрепляется определенный тоннаж, но в данном случае он действует только от порта погрузки до порта назначения, без промежуточных заходов для дозагрузки. Движение судов согласуется с клиентурой, а перевозки осуществляются по специальному графику. Такая ра-



бота организуется для выполнения внешнеторговых контрактов на покупку или продажу больших партий однородного груза, поставляемого по длительным контрактам. Вопросами установления линий и поддержания работы судов последовательными рейсами занимаются непосредственно пароходства на основе прямых договоров с грузовладельцами.

**Нерегулярное (трамповое) судоходство** — это работа грузовых судов, не связанная с какими-либо постоянными районами плавания, портами погрузки/выгрузки, определенными видами грузов. Трамповое судоходство занимается, как правило, перевозками отдельных видов массовых грузов (лес, уголь, руда, зерно, нефть и нефтерпродукты, цемент, удобрения и т.д.). Именно трамповые суда перевозят основную (по объему) часть внешнеторговых грузов России. Порядок работы флота, т. е. конкретный состав судов, выполняющих такие перевозки, определение портов захода, расписания движения, условий погрузки/выгрузки/перевозки, устанавливается пароходством, как правило, ежеквартально с последующим уточнением по месяцам.

## **Транспортные условия контрактов при морской перевозке грузов**

**Обязанности сторон по осуществлению доставки товара по контракту купли-продажи сведены в раздел, называемый транспортными условиями контрактов.** Обычно наибольшее количество обязанностей сторон возникает, когда речь идет о доставке грузов морским транспортом. По содержанию они несколько различаются в зависимости от базиса поставки и характера груза с точки зрения его транспортировки. Но обычно для морской перевозки они состоят примерно из следующих пунктов:

- срок и порядок отгрузки товара из порта отправления;

- указание документа, которым оформлен договор перевозки;

- место и порядок сдачи товара продавцом покупателю;

- названия портов погрузки и выгрузки (в зависимости от базиса поставки);

- порядок информирования покупателя о предполагаемом времени прихода судна в порты выгрузки или погрузки (также в зависимости от базиса поставки);

- условия оплаты погрузочно-разгрузочных работ в портах погрузки и выгрузки;

- нормы погрузки/выгрузки, время, положенное на выполнение грузовых работ, размеры штрафа за превышение этого времени и размер вознаграждения за досрочное окончание работ;

- готовность судна к приему груза;

- особые требования к упаковке и маркировке груза;

- страхование груза;

- обязательство покупателя принять груз на борту или у борта в порту назначения.

Сторона, на которую по контракту возлагается обязанность обеспечения тоннажем, должна впоследствии отразить все транспортные условия в договоре морской перевозки, заключаемом с перевозчиком, иначе могут возникнуть недоразумения и противоречия между условиями договора купли-продажи и договора морской перевозки.

## **Порядок планирования морских перевозок**

При организации и планировании морских перевозок внешнеторговых грузов следует опираться на положения нормативного документа, изданного Министерством транспорта России, — “Временное положение об оперативном месячном планировании перевозок экспортных грузов железнодорожным транспортом” от 4 декабря 1992 г. № 936. Данный документ регулирует отношения грузовладельцев с экспедиторскими и транспортными организациями по планированию не только железнодорожных (как это следует из названия), но и морских перевозок.

По положению этого нормативного документа при экспорте организации и предприятия внешнеэкономического комплекса подают заявки на перевозку экспортных грузов на российских судах. Заявка называется “поручение (ордер)” и подается экспедиторской организации, обслуживающей грузы предприятия. На основании ордеров пароходства составляют график расстановки своих судов, выписка из которого возвращается через экспедитора на предприятие для осуществления своевременной отгрузки товаров в порт. Все заявки по экспортным перевозкам должны быть переданы заблаговременно, желательно в соответствии со сроками, установленными нормативом.

**В поручении (ордере) дается следующая информация:**

наименование пароходства;

дата выдачи ордера;

вид перевозки — экспортная или импортная;

тип тоннажа — линейный или трамповый;

условия продажи;

базисное условие поставки;

полная информация о грузе: наименование, число мест, вес, объем, род упаковки, маркировка, специфические характеристики груза и особенности его транспортировки (если таковые имеются), габариты груза (в случае его негабаритности);

порты погрузки и выгрузки;

сроки готовности груза в порту;

нормы погрузки/выгрузки (для массовых грузов) в российских и иностранных портах;

проформа используемого чартера (для массовых грузов);

фирма-продавец/покупатель;

подача нотисов (при фрахтовании судна);

наименование агентов или экспедиторов в российских и иностранных портах (если таковые имеются);

другие особые условия.

Если речь идет о перевозке грузов на иностранных судах, то вопрос закрепления тоннажа под грузы предприятия решается между самим предприятием или его экспедитором и иностранным судовладельцем напрямую.

При импорте информация о поступлении грузов передается предприятием непосредственно в российский порт разгрузки (или порт стран СНГ, Балтии или Финляндии, что на практике бывает достаточно часто) или в экспедиторскую организацию, обслуживающую грузы предприятия.

Организуя морские перевозки внешнеторговых грузов, предприятия внешнеэкономического комплекса должны работать через экспедиторов. Это во многом облегчает им работу как по осуществлению самих перевозок, так и по построению взаимоотношений с судовладельческими организациями.

### **Основные условия прямого договора на перевозку грузов между предприятиями внешнеэкономического комплекса и пароходствами**

В случае если предприятие внешнеэкономического комплекса является достаточно крупным, регулярно отправляющим значительные партии груза (чаще всего это сырьевые товары, отгрузка которых идет десятками и сотнями тысяч тонн), то возможно заключение прямого договора между данным предприятием и пароходством.

Прямой договор на перевозку внешнеторговых грузов регулирует многие аспекты взаимоотношений сторон. В договоре, в частности, указываются:

наименование груза и его количество, его транспортные характеристики;

распределение объемов перевозок по периодам (месяц, квартал, полугодие, год);

порты погрузки и выгрузки;

срок действия договора;

тип судов, необходимых для осуществления перевозки (рудовозы, танкеры, лесовозы и т.д.), их грузоподъемность и грузовместимость, технико-эксплуатационные характеристики (наличие трюмов, кранового и насосного оборудования и т.д.);

порядок предоставления информации о количествах груза и его готовности в порту (портах) погрузки;

нормы погрузки/выгрузки в отечественных и иностранных портах;

особые условия, связанные со спецификой груза;

порядок расчетов и подачи претензий.

**В случае необходимости и по желанию сторон число участников прямого договора может быть увеличено. В их состав могут войти, например, порты, а также другие заинтересованные организации.**

**В прямых договорах устанавливается имущественная ответственность пароходств и грузоотправителей/грузополучателей за невыполнение обязательств по договору: конкретно за невыполнение условий таких договоров — обычно в размере 5% стоимости перевозки и перегрузки всего неперевезенного и непредставленного к перевозке груза. Эти суммы предъявляются к оплате по окончании каждого квартала и оплачиваются с момента получения счета.**

## **Тарифы, применяемые при морских перевозках внешнеторговых грузов**

**При морской перевозке существует два основных понятия, связанных с оплатой ее услуг: фрахт (цена морской перевозки в трамповом судоходстве) и линейный тариф.**

**Фрахтовая ставка трампового судоходства применяется для расчета цены перевозки и отражает уровень мирового рынка на транспортировку данного товара морем. В настоящее время в России в отличие от времен плановой экономики размер фрахта на государственном уровне не регулируется, а устанавливается договорным путем между судоходным предприятием и грузовладельцем.**

**Линейные тарифы включают цену не только самой перевозки, но и осуществления погрузочно-разгрузочных (стивидорных) работ в портах. Фактически линейные условия перевозок означают, что расходы по погрузке и выгрузке возлагаются на перевозчика (судно), если стороны не договорились иначе.**

**В мировой практике линейные тарифы состоят из двух частей: условий применения тарифов и собственно тарифных ставок. Ставки устанавливаются в зависимости от кубатуры, массы или ценности груза, чаще всего за единицу массы или за объем. Основным принципом расчета тарифа является право перевозчика на выбор применения весовой или объемной ставки в зависимости от того, что более выгодно для судна. С учетом базы расчета ставки против каждой позиции в номенклатуре грузов указываются буквы *W* (*weight* — вес), *M* (*measurement* — объем) или *w/m* — вес/объем). Эти буквы означают, что фрахт рассчитывается по массе/весу груза, где за базу исчисления принимается стоимость одной весовой тонны груза; по кубатуре груза или по стоимости одной объемной тонны; по стоимости одной весовой или объемной тонны груза по выбору судовладельца. Ставка, рассчитанная от стоимости груза, называется *адвалорной*.**

**В тарифах против каждой позиции указывается цифровой или буквенный символ, соответствующий классу данного груза, по которому определяется тарифная ставка. Поскольку в тарифах невозможно предусмо-**



треть все грузы, то устанавливается ставка для непоименованных грузов (*goods N.O.S. — not otherwise specified* или *N.O.E. — not otherwise enumerated*), которая соответствует самому высокому уровню ставок.

В практике работы российских судоходных компаний обычно применяются товарные тарифы, где содержатся ставки для каждого отдельных грузов.

В тарифах имеется раздел, в котором определены надбавки: за негабаритность и тяжеловесность грузов, сезонная или зимняя надбавка, за перевозку колесной техники, за опасные и особорежимные грузы.

Ставки тарифов устанавливаются на перевозку грузов из определенных портов или в них, являющихся основными для данной судоходной компании и называемых базисными. Остальные порты относятся к категории *факультативных*. Заходы судов в эти порты зависят от объема грузопотока из/в данный порт. Как правило, за заход судов линий в факультативные порты взимается дополнительная надбавка — за район.

## **Договоры морской перевозки грузов (чартер, коносамент)**

Договором морской перевозки грузов в трамповом судоходстве является чартер (*charter party*), в линейном — коносамент (*bill of lading*).

В зависимости от специфики перевозки для различных грузов и отдельных направлений используется ряд форм и проформ стандартных чартеров, разработанных объединениями фрахтовщиков (судовладельцев) и фрахтователей (грузовладельцев). Стандартные формы чартеров используются для определенного вида товара, например для руды, угля, нефти, зерна, сахара и т.д. Обычно стандартные проформы чартеров одобряются международными морскими организациями (например, такими, как Балтийская и международная морская конференция — БИМКО), а также национальными организациями традиционных морских держав.

Различают два понятия чартера — чистый и открытый. Термин “чистый чартер” употребляется тогда, когда документ подписывается без каких-либо изменений стандартной формы. Открытый чартер — это документ, в котором не указаны ни род груза, ни пункт назначения. Эта форма используется, когда фрахтователь не знает точно либо желает сохранить в секрете, куда и с каким грузом направляется судно.

**Обязательными пунктами чартера являются:**

- время и место его заключения;
- полное наименование сторон;
- техничко-эксплуатационные характеристики судна или группы судов;
- право замены судна другим, но с аналогичными технико-эксплуатационными характеристиками;
- местонахождение судна в момент заключения договора перевозки;
- род груза и способ его перевозки;

- грузовые опционы;
- условие о количестве груза; оплата расходов по грузовым операциям;
- порты погрузки и выгрузки;
- начальная и конечная даты подачи судна под грузовые операции (лейдейс и канцелинг);
- срочность подачи судна под грузовые операции (промпт и спот-промпт);
- порядок подачи извещений о готовности судна к грузовым операциям;
- предоставление услуг по оформлению документов;
- возможность отклонения судна от курса (девиация);
- время, отводимое на погрузочно-разгрузочные работы (сталийное время);
- форс-мажорные оговорки;
- прекращение ответственности и залоговое право на товар;
- оговорки о забастовке, ледовая оговорка, военная оговорка;
- порядок разрешения споров и претензий.

**При заключении чартера для фрахтователя весьма важным является знание норм погрузки и выгрузки в портах.** В случае если обязательство фрахтователя обеспечить загрузку груза в определенные сроки не будет выполнено, ему предстоит выплатить судовладельцу **штраф (демередж)** за дополнительный простой судна под грузовыми операциями. В то же время досрочное (против сроков, оговоренных в чартере) окончание грузовых работ означает выплату фрахтователю судовладельцем **премии (диспач)**.

**Договором морской перевозки в линейном судоходстве является коносамент.** Коносамент имеет три функции:

- доказательство наличия договора перевозки;**

- товарораспорядительный документ**, что означает, что коносамент как бы олицетворяет собой сам товар. Держатель коносамента является юридическим владельцем груза. Это дает ему право совершать с грузом различные сделки, передавать другому лицу, страховать, закладывать в банк, получать ссуду;

- доказательство принятия груза к перевозке.**

**Выдача коносамента допускается только после приема груза к перевозке.** Он выдается один раз для перевозки данной партии груза.

Вторичная выдача коносамента по одному и тому же грузу допустима только при условии возвращения перевозчику ранее выданных отправителю экземпляров. Несоблюдение этого правила приводит к имущественной ответственности перевозчика. Коносамент выписывается на каждую отдельную партию груза, принятого на судно.

**Применяются два вида коносаментов в зависимости от времени их выдачи отправителю: для груза, принятого к перевозке (*received for shipment*), и для груза, принятого на борт (*on board или shipped on board*).** Первый вид практикуется при базисном условии ФАС и при линейных перевозках, когда груз принимается на склад для дальнейшей его от-

правки на очередном судне по расписанию. В результате грузоотправитель получает возможность иметь на руках товарораспорядительный документ и распоряжаться им по своему усмотрению. Бортовой коносамент выдается на товар, погруженный на борт. В ряде случаев условия контракта требуют, чтобы на коносаменте была еще дополнительная надпись: “на борту” (*on board*). Коносаменты, используемые в российской внешней торговле, выписываются обычно для товара, уже погруженного на судно.

**В соответствии с Кодексом торгового мореплавания коносамент содержит следующие реквизиты:**

1. Наименование судна;
2. Наименование перевозчика (судовладельческого предприятия);
3. Порт и страну погрузки;
4. Порт и страну выгрузки;
5. Наименование отправителя;
6. Наименование получателя. При этом предусматриваются следующие варианты:

**конкретное наименование получателя.** В этом случае коносамент называется *именным*. Применяется он, когда товар уже продан и отправлен по адресу получателя;

**коносамент на предъявителя.** Здесь графа “грузополучатель” не содержит никаких указаний, и груз выдается тому, кто предъявит коносамент;

**коносамент может быть выписан “приказу отправителя” или “приказу получателя”.** Такой коносамент носит название *ордерного*. В графе “наименование получателя” должно быть указано: “*to order of...*” и далее наименование организации-отправителя / получателя.

В практике международной торговли и внешней торговли России преобладают ордерные коносаменты, так как они упрощают передачу прав на груз. Именные же коносаменты выписываются реже, преимущественно на ценные грузы;

7. Размер платежей за перевозку. До подписания коносамента должны быть урегулированы все вопросы, касающиеся оплаты тарифа и других платежей, связанных с перевозкой груза. В коносаменте указываются уплаченные суммы в порту отправления, а также суммы, подлежащие уплате получателем в порту назначения;

8. Наименование груза и обозначенные на нем знаки маркировки, число мест или количество груза, а в необходимых случаях — данные о внешнем виде, состоянии и свойствах груза.

На печатном бланке коносаментов всех видов указывается, что груз принят в хорошем по внешнему виду состоянии. Если на самом деле состояние груза или тары по внешнему виду небезупречно, то делается соответствующая пометка. **Коносамент без замечаний называется чистым (*clean*), с замечаниями — нечистым или грязным (*not clean или dirty*).** С такими замечаниями, констатирующими дефекты в состоянии товара или упаковки, банки не принимают коносаменты к оплате;

9. Время и место выдачи коносамента. Такое время определяется точной календарной датой — числом, месяцем, годом. Так как коносамент является товарораспорядительным документом, его дата играет важную роль и в целом ряде других внешнеторговых операций, таких как выполнение договора купли-продажи, страхование. Так, обычно срок выполнения грузоотправителем контракта определяется датой погрузки товара на судно; дата коносамента учитывается при открытии аккредитива;

10. Количество экземпляров. Обычно коносамент выписывается в **трех оригинальных экземплярах** в соответствии со сторонами договора перевозки. В печатном тексте всех форм коносаментов указывается, что при исполнении одного из них все остальные теряют силу. Два экземпляра коносамента пересылаются получателю или уполномоченному им банку. На оригиналах коносамента ставится штамп “оригинал” (*original*). Копии коносаментов для служебных надобностей (для порта, агента судна, экспедитора, таможенника, стивидора и т.д.) изготавливаются в нужном количестве, а для того чтобы подчеркнуть их вспомогательный характер, на них ставится штамп “копия” (*copy, copy not negotiable*).

11. Подпись капитана.

При перевозках грузов в международной торговле в коносамент по соглашению сторон могут включаться иные условия и оговорки, но они не должны противоречить нормам национального законодательства, в частности нормам Кодекса торгового мореплавания и международным соглашениям России в этой области.

**После составления коносамента выписывается документ, называемый манифестом.** Манифест применяется при внешнеторговых перевозках и представляет собой опись погруженных на судно товаров по коносаментно (перечень коносаментных партий на судне). Манифесты составляются судовым агентом или портом, причем для каждого порта выгрузки отдельно. Предназначаются они для пароходства и судна, таможен и портов отправления и назначения, агентов и т.д.

## **Организация доставки товаров морским транспортом при экспорте**

**Экспортеры-отправители отгружают товары в адрес морских портов, которые, получив грузы на свое имя, выступают в качестве организаций, ответственных за осуществление всех портовых операций вплоть до окончания их погрузки на борт.** Выгрузка из вагонов, автомашин, речных барж производится силами и средствами портов. Последние обеспечивают также складирование и раздельное хранение грузов.

Порты выступают в качестве юридического лица и заключают договоры на транспортно-экспедиторское обслуживание грузов с организациями внешнеэкономического комплекса, их представительствами в портах (если таковые имеются) или с экспедиторами этих организаций,



выступающих в роли полномочных представителей и действующих на основании доверенностей, выдаваемых им организациями.

**На все принятые экспортные грузы в порту составляются приемные акты,** которые направляются организациям внешнеэкономического комплекса вместе с накладными, коммерческими актами, спецификациями и другими необходимыми документами. По поручениям внешнеэкономических организаций порты в качестве юридических лиц или экспедиторы в качестве их полномочных представителей организуют силами портов сортировку грузов по родам, размерам, маркам, а также производят сплошную или контрольную проверку веса, маркировки грузов, осуществляют по мере необходимости за отдельную плату переупаковку или перемаркировку. Порт ведет учет прибывших, отгруженных или сданных на месте грузов отдельно по каждой организации внешнеэкономического комплекса.

**Сами порты или совместно с экспедиторами проверяют количество и состояние прибывшего груза, тару, маркировку, правильность оформления документов, сопровождающих груз.** В случае недостачи, повреждения груза или тары, несоответствия маркировки, неправильности в документации и других дефектов, обнаруженных при вскрытии грузовых мест, составляются коммерческие акты, экземпляры которых передаются организации-грузовладельцу. При необходимости порт приглашает за счет грузовладельца экспертов (сюрвейеров) или представителей экспортера для определения экспортальности состояния груза, прибывшего с какими-либо дефектами.

**Началом отгрузки товара на экспорт считается момент получения портом** напрямую от организации внешнеэкономического комплекса или от ее экспедитора **поручения на отгрузку — экспортного поручения.** Этот документ по своей сути — указание порту об отправке груза на экспорт. Этот документ содержит все основные реквизиты, обеспечивающие возможность подготовки данной партии груза к отправке, его прием на судно, подготовку грузовых документов и выполнение всех необходимых формальностей. Если в транспортных условиях контрактов предусмотрены особые условия или требования к перевозке данного товара, то они должны быть отражены в экспортном поручении.

Грузы, указанные в экспортном поручении еще до вручения порту, проходят таможенное оформление, организуемое экспедитором организации внешнеэкономического комплекса. Два экземпляра экспортного поручения с приложением всех документов на каждую партию груза (спецификации, сертификаты веса и качества, свидетельства о происхождении товара и т.д.), который должен быть погружен на судно, порт вручает судовой администрации. Грузовой помощник капитана должен проверить правильность заполнения экспортного поручения и достаточность приведенных сведений о грузе, которые обеспечивали бы его нормальную погрузку и перевозку. После этого он дает разрешение на погрузку. Если на судно следует погрузить несколько партий груза по нескольким экспортным поручениям, то в порту составляется грузовой список для данного судна. В списке указываются номера экспортных по-

ручений, наименования грузов, число мест, вес, порты выгрузки. С правовой точки зрения вручение порту грузового списка означает выполнение организациями внешнеэкономического комплекса своих обязательств перед пароходствами по предъявлению грузов в соответствии с планом перевозок. На поручении и грузовом списке должен быть штамп таможи о выпуске груза.

После погрузки грузовой помощник капитана расписывается в принятии груза на обоих экземплярах экспортного поручения. С этого момента оно называется штурманской распиской и представляет собой документ, удостоверяющий принятие груза судном и переход ответственности за груз на перевозчика. Один экземпляр штурманской расписки передается порту, другой остается на судне.

В иностранных портах имеется отдельный, специальный документ, подтверждающий прием груза судном, который также называется штурманской распиской (*mate's receipt, dock receipt*). В ней должны фигурировать все обнаруженные администрацией судна расхождения между данными, указанными в поручении, и фактическими данными в отношении груза (число мест, объем и вес груза, его товарное качество, состояние тары и упаковки). На основе штурманской расписки перевозчиком выписывается наиболее важный среди документов, служащих для оформления морской перевозки грузов, коносамент.

По мере отгрузки экспортных товаров из портов экспедиторы внешнеторговой организации извещают своих отправителей об отгрузке. По поручениям внешнеэкономических организаций такая же информация направляется иностранным покупателям. Одновременно экспедиторы по почте отправляют своим клиентам отгрузочные и товаросопроводительные документы, в частности оригиналы и копии коносаментов. На эти же документы, отправляемые капитанской почтой (на судне), оформляется расписка капитана.

## **Организация доставки товаров морским транспортом при импорте**

Морские торговые порты получают от капитанов судов или по почте комплект документов на прибывшие импортные грузы, отправленные из иностранных портов, — это коносаменты, манифесты, грузовые планы, на основе которых производится приемка и оформление грузов.

Порт принимает грузы у борта судна по отдельным коносаментным партиям с подсчетом числа мест и проверкой маркировки, определяющей, относится ли тот или иной коносамент к данному грузу. Далее производится сплошная проверка веса импортных грузов, прибывших в поврежденной таре, со следами хищения либо с явным несоответствием фактического веса обозначенному в коносаменте, а также выборочная или контрольная проверка веса грузов по указаниям грузовладельцев. В необходимых случаях в портах организуется экспертиза качест-

венной и количественной приемки отдельных видов товаров — цитрусовых, мяса, рыбопродуктов, каучука, растительного масла и ряда других скоропортящихся и особорежимных грузов с привлечением экспертов (сюрвейеров).

**Приемка грузов портом от судна производится в форме генерального акта, который составляется после выгрузки и подписывается представителями порта, таможни и судна. Этот акт составляется на весь груз, прибывший на данном судне. В нем указываются число грузовых мест, следовавших на судне согласно судовым документам, и фактическое количество выгруженного и принятого портом груза.**

**При выявлении повреждений груза, расхождения по его количеству и других недостатков составляется акт-извещение, в котором указываются причины этого и фактическое состояние груза. Такой документ составляется по каждой коносаментной партии груза отдельно. Кроме того, предусмотрено составление акта-экспертизы. В этом документе определяется величина убытков организации. Акт-экспертиза составляется сюрвейером по поручению и за счет внешнеэкономической организации.**

**По поручениям и указаниям организаций внешнеэкономического комплекса их представители в портах — экспедиторы — вызывают аварийных комиссаров страховых компаний для составления аварийных сертификатов на недостачу, порчу, потерю грузов и высылают сертификаты этим организациям.**

Некоторые контракты на закупку отдельных товаров предусматривают их приемку (по прибытии в порт разгрузки) по количеству и качеству, проведение лабораторных анализов, экспертиз, взятие проб. Проведение этих операций организуется экспедиторами по поручению организаций и осуществляется экспертами (сюрвейерами).

**На основании акта-извещения, акта-экспертизы и аварийного сертификата предприятие-грузовладелец может составить претензию к виновной стороне. К указанному набору документов следует приложить оригинал коносамента или доказательство того, что судно приняло груз на борт в неповрежденном виде.**

Порт ремонтирует тару, поврежденную при перевозке, выгрузке, складировании и погрузке, а в необходимых случаях производит перепакровку товаров, рассортировку их по маркам и сортам, если группы грузов прибыли в смешанном виде. Их прибытие в подобном виде порт актирует совместно с таможней и судовой администрацией. Данная работа порта осуществляется за дополнительную плату за счет заказчика-грузовладельца.

**Организации внешнеэкономического комплекса обязаны заблаговременно, т. е. до прихода судна с грузом, выслать порту разнарядку (иными словами — указание) на отгрузку импортных грузов получателям. В разнарядке указываются название судна и дата его прибытия, номер коносамента, номер заказа, наименование груза, число мест, вес брутто, железная дорога и станция назначения, наличие железнодорожной ветки получателя, грузополучатель, его полный почтовый адрес.**

Порты контролируют своевременный вывоз импортных грузов. Они погружают, крепят и сепарируют грузы, отправляемые в крытых вагонах и на открытых платформах, комплектуют и отгружают мелкие партии товаров.

На отгруженные товары порты составляют извещения по каждой отправке с приложением железнодорожных квитанций и направляют их в соответствующую организацию внешнеэкономического комплекса. Извещения содержат сведения, указанные в разнарядке, а также дату отгрузки, номер накладной и вагона, число мест, вес брутто.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Каково современное состояние морского транспорта?
2. Каковы формы организации движения судов? В чем их отличия?
3. Что является основным нормативом, регулирующим деятельность морского транспорта России?
4. Какая организация регулирует работу транспорта России?
5. В чьем ведении находится лицензирование деятельности морского транспорта?
6. Каково основное содержание транспортных условий контрактов при морской перевозке грузов?
7. Каково основное содержание прямого договора на перевозку грузов морским транспортом? Есть ли заинтересованность у морских пароходств в установлении прямых договорных отношений с вашим предприятием?
8. Каким нормативом определяется планирование перевозок экспортных грузов морским транспортом? Каково основное содержание этого документа?
9. Каковы функции коносамента? Каков порядок его выписки? Для каких целей предназначается этот документ?
10. Что является основанием для подачи претензии при импорте грузов и какими документами она оформляется?
11. Какие реквизиты содержит поручение-ордер и с какой целью выписывается этот документ?
12. Какова современная структура применяемых на морском транспорте тарифов? От каких факторов зависит их величина?
13. В чем отличие тарифов от фрахтов?
14. Каковы основные условия чартера?
15. Каков порядок отгрузки товаров на экспорт?



---

## Глава 5

# ОРГАНИЗАЦИЯ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫМ ТРАНСПОРТОМ И УПРАВЛЕНИЕ ЕЮ

### Железнодорожный транспорт России на современном этапе

**Железнодорожный транспорт играет исключительно важную роль в развитии экономики любого государства, так как, осуществляя перевозки грузов в соответствии с потребностями производства, он обеспечивает нормальное функционирование и развитие всех его отраслей, регионов и предприятий. Железнодорожный транспорт — жизненно важная отрасль хозяйства, обеспечивающая экономическую безопасность и целостность государства. В России железнодорожный транспорт является одной из крупнейших отраслей хозяйства и основным звеном производственной и социальной инфраструктуры.**

Специфика участия железнодорожного транспорта в перевозках внешнеторговых грузов России заключается в том, что по территории страны он доставляет подавляющую часть товаров из российских портов и в них для дальнейшей их отправки морским и речным транспортом. Кроме того, железнодорожный транспорт осуществляет транзитные перевозки грузов иностранной клиентуры по территории России, экспортируя транспортные услуги. Таким образом, оценивая роль железнодорожного транспорта во внешнеэкономических связях в целом, не следует ограничиваться данными непосредственно по железнодорожным перевозкам, надо принимать во внимание и объемы грузов, перевозимых в смешанном, железнодорожно-водном сообщении, а также транзитные перевозки.

Российские железные дороги (РЖД) — это развитая, мощная транспортная система. На начало 1996 г. основные показатели технической вооруженности сети железных дорог характеризуются следующими данными: эксплуатационная длина — 87,4 тыс. км, протяженность двухпутных линий — 36,8 тыс. км, электрифицировано линий — 39 тыс. км, развернутая длина главных путей — 126,3 тыс. км. Имеющиеся подвижной состав и путевое хозяйство позволяют водить грузовые поезда весом 10—12 тыс. т. На долю железнодорожного транспорта приходится более 70% общего объема перевозок грузов страны. При эксплуатационной

длине, составляющей 7% протяженности железных дорог мира, на российских магистралях обеспечивается 35% мирового грузооборота.

Однако это не означает, что работа железнодорожного транспорта России безупречна. **За последние годы на железных дорогах, так же как и во всей экономике страны, наблюдаются спад производства и падение производительности труда,** неудовлетворительно используется подвижной состав, замедлился оборот грузовых вагонов, повысилась аварийность. В срочной реконструкции нуждается большое количество железнодорожных вокзалов. Резко возросли тарифы.

**Регулирует деятельность железнодорожного транспорта в России Министерство путей сообщения (МПС) РФ,** в чьи функции входят: соблюдение монополии государства в этой отрасли экономики (железнодорожный транспорт является естественной монополией), стратегическое планирование развития отрасли, формирование новой законодательной базы, определение тарифной политики и ряд других масштабных задач. МПС не вмешивается в конкретную коммерческую деятельность отдельных железных дорог, которые являются независимыми хозяйственными подразделениями, самостоятельно определяющими основные направления своей работы.

Вопросами деятельности железнодорожного транспорта в стране занимается Департамент железнодорожных перевозок Министерства транспорта России, который определяет общую политику российского правительства в отношении данной отрасли хозяйства.

**Управление железнодорожным транспортом строится по производственно-территориальному принципу. Вся железнодорожная сеть делится на железные дороги (их восемнадцать).** Управление каждой дороги имеет в своем составе различные службы и руководит всей деятельностью железной дороги. В свою очередь, дороги территориально делятся на отделения. Последние осуществляют руководство производственно-хозяйственной и финансовой деятельностью линейных производственных предприятий, находящихся в их границах. К линейным предприятиям относятся станции, локомотивные и вагонные депо, дистанции пути, участки энергоснабжения и некоторые другие. Эти подразделения и выступают непосредственными исполнителями всей работы по перевозке грузов и пассажиров. На железных дорогах допускается приватизация или создание частных предприятий, компаний и фирм, если их деятельность не препятствует осуществлению монополии государства.

Подобная система управления железнодорожным транспортом характерна для большинства стран мира. Лишь в некоторых странах (США, Канада, Япония, Бразилия, Австралия) имеются частные железные дороги (в США и Японии все железные дороги частные, в других перечисленных странах частные дороги действуют наряду с государственными). Тем не менее во всех странах мира допускается создание частных предприятий, действующих в области железнодорожного транспорта, а также наличие частных железнодорожных подъездных путей на предприятия и внутризаводского транспорта.

Перевозка грузов по железным дорогам является весьма сложным в техническом, технологическом и правовом отношении процессом. В этом

контексте две стороны характеризуют деятельность железнодорожного транспорта. Первая связана с решением широкого круга задач по непосредственной организации перевозочного процесса. Вторая сторона — реализация межотраслевых технологических связей и правовых отношений железнодорожного транспорта с предприятиями различных форм собственности, частными лицами, а также другими видами транспорта. Взаимоотношения, возникающие при перевозке грузов по железным дорогам в пределах одной страны, регулируются национальными уставами, правилами и различного рода инструкциями, издаваемыми и утверждаемыми в порядке, установленном законодательством данной страны.

Очевидно, что правовые и технологические нормы перевозочного процесса в международном железнодорожном сообщении значительно сложнее, так как при их разработке необходимо учитывать интересы нескольких стран, особенности их национальных нормативных актов, условий работы железных дорог и технологическую специфику перевозок за рубежом.

Для обеспечения внешнеэкономических связей и развития международной торговли возникает необходимость в создании надежных транспортных связей, обеспечивающих своевременную и сохранную доставку товаров, беспрепятственную передачу грузов на государственных границах и обеспечение качества сданного к перевозке груза.

## **Правовая основа перевозок грузов железнодорожным транспортом**

### **Законодательная база деятельности российских железных дорог**

При выполнении перевозок грузов железные дороги (ж.д.) вступают в определенные отношения с грузовладельцами. Эти отношения затрагивают большой круг вопросов, в частности, такие, как право предприятий и организаций предъявлять груз к перевозке и обязанность дороги перевезти его, порядок заявления и рассмотрения претензий и исков по перевозкам (если у грузовладельца есть основания к их предъявлению) и ряд других задач организационного, экономического и правового порядка. Эти взаимоотношения регламентируются определенными нормами и положениями, едиными и обязательными как для дорог, так и для всех предприятий, организаций и лиц, пользующихся их услугами. Основным документом, устанавливающим обязанности, нормы ответственности и права железных дорог, с одной стороны, и тех организаций и лиц, которые пользуются ими — с другой, служит Устав железных дорог, имеющий силу закона.

Первый Устав железных дорог, который назывался “Общий устав железных дорог РСФСР”, был введен в августе 1920 г. Значительные изменения, происходившие в экономике СССР в последующие годы, заставляли государство периодически пересматривать организацию работы железных дорог и вводить новые правовые акты. С 1920 по 1955 г. Устав

претерпевал значительные изменения четыре раза: в 1922, 1927, 1935, 1955 гг. В связи с существенными изменениями в организации грузовой и коммерческой работы железных дорог в 1964 г. был введен новый Устав железных дорог СССР.

В конце декабря 1997 г. третье слушание в Думе прошел новый Устав железных дорог РФ. 8 января 1998 г. после подписания его президентом РФ Транспортный устав железных дорог Российской Федерации вступил в силу. Устав содержит 8 глав и 148 статей.

Глава 1. Общие положения.

Глава 2. Организация перевозок грузов.

Глава 3. Железнодорожные подъездные пути.

Глава 4. Перевозки грузов в прямом смешанном сообщении.

Глава 5. Перевозки пассажиров, багажа и грузобагажа.

Глава 6. Ответственность железных дорог, грузоотправителей, грузополучателей и пассажиров.

Глава 7. Акты, претензии, иски.

Глава 8. Заключительные положения.

Уставом регламентируются порядок составления и выполнения плана железнодорожных перевозок, основные условия перевозок грузов, пассажиров, багажа и почты, взаимоотношения железных дорог с другими видами транспорта, а также вопросы эксплуатационного характера. Устав предусматривает удовлетворение потребности хозяйства страны в перевозках; соблюдение государственных интересов; обеспечение безопасности движения поездов; рациональное использование транспортных средств и снижение транспортных расходов; координацию различных видов транспорта; своевременную доставку грузов в пункты назначения и полную их сохранность; материальную ответственность железных дорог, грузоотправителей, грузополучателей и пассажиров за невыполнение или ненадлежащее выполнение обязанностей по перевозкам. Устав содержит лишь основные положения и правовые нормы и не предусматривает всего многообразия конкретных условий и особенностей перевозок отдельных грузов.

Министерству путей сообщения (МПС) предоставлено право в развитие Устава разрабатывать с участием заинтересованных ведомств и утверждать в установленном порядке нормативные акты, действующие на железнодорожном транспорте и регламентирующие отдельные аспекты работы данной отрасли. Так, в разное время были разработаны и утверждены: Правила перевозок грузов, Технические условия погрузки и крепления грузов, Правила перевозок грузов в прямом смешанном железнодорожно-водном и железнодорожно-автомобильном сообщении, Правила перевозок экспортно-импортных грузов. Изменения и дополнения к Уставу, Правилам перевозок и Техническим условиям публикуются в специальных сборниках. Все они вводятся в действие с момента опубликования, приобретают силу закона и являются обязательными для железных дорог, грузоотправителей и грузополучателей.

Помимо Устава очень важным документом для грузоотправителей и грузополучателей являются Правила перевозок грузов, в которых весьма подробно регламентируется порядок:



приема груза к перевозке;  
выдачи груза;  
комбинирования вагонов и контейнеров;  
заполнения накладной и комплекта перевозочных документов;  
перевозок массовых грузов и составления маршрутных отправок;  
перевозок грузов с объявленной ценностью;  
хранения грузов;  
передачи и переадресовки грузов;  
предъявления и рассмотрения претензий, а также:  
нормы точности взвешивания;  
сроки доставки грузов.

Если речь идет о внешнеторговых перевозках, то подобная регламентация указанных вопросов имеет место в Правилах перевозок экспортно-импортных грузов. Оба этих документа необходимы для организации доставки товаров железнодорожным транспортом и являются буквально повседневной книгой любой организации или предприятия, регулярно прибегающих к услугам железнодорожного транспорта.

### **Соглашения о международных железнодорожных сообщениях**

Основным инструментом, с помощью которого разрешаются вопросы международного сотрудничества, в том числе и в области железнодорожных перевозок, признаны международные соглашения. В области железнодорожного транспорта первой организацией международного сотрудничества для советских железных дорог явилась Организация сотрудничества железных дорог социалистических стран (ОСЖД). На ОСЖД были возложены вопросы развития экономических связей в области железнодорожного транспорта между социалистическими странами. В области организации и осуществления перевозок первым соглашением по железнодорожному транспорту было Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС), которое вступило в силу с 1 ноября 1951 г. Участниками СМГС были СССР, Болгария, Венгрия, Вьетнам, ГДР, Китай, Северная Корея, Монголия, Польша, Румыния и Чехословакия. СМГС — многостороннее соглашение, заключенное на ведомственном уровне.

Наряду с основным текстом СМГС в дополнение к нему одиннадцать стран—участниц соглашения (среди них СССР) приняли Единый международный транзитный тариф (ЕТТ), применяемый для исчисления платы за перевозку грузов транзитом по дорогам стран—участниц СМГС; Служебную инструкцию к СМГС; Правила пользования вагонами в международном пассажирском и железнодорожном грузовом сообщении (ППВ); Правила расчетов по СМГС. В СМГС был зафиксирован ряд основополагающих моментов:

было определено, что грузы могут перевозиться по железным дорогам двух и более стран по одному перевозочному документу — междуна-

родной накладной. В этом случае перевозки будут называться “прямым международным сообщением”;

перевозки делятся на прямые железнодорожные, в которых участвуют только железные дороги, и прямые смешанные, в которых кроме железных дорог участвуют другие виды транспорта;

прямые международные железнодорожные сообщения бывают перегружочными, когда грузы перегружаются из вагонов одной колеи в вагоны другой, и бесперегрузочными, когда грузы не перегружаются, а кузова вагонов переставляются на тележки другой колеи;

прямые международные железнодорожные сообщения могут быть бесперегрузочными, если колея сопредельных стран одинакова (колею той же ширины, что и дороги России, имеют Монголия, Финляндия и отдельные линии в Польше, Словакии, КНДР).

Из характера СМГС следует, что оно регулирует взаимоотношения между железными дорогами разных стран — его участниц, вытекающие из вопросов осуществления ими международных перевозок: когда отправитель заключает договор с одной из железных дорог стран-участниц на отправление груза и по крайней мере еще одна железная дорога другой страны-участницы впоследствии также участвует в данной перевозке. Основная цель СМГС — создание единого регламента в вопросах, связанных с заключением международного договора перевозки, содержанием взаимных прав и обязанностей сторон договора, результатом его невыполнения и урегулированием претензий вследствие этого, а также правами и обязанностями лица, в пользу которого осуществлялась перевозка (т. е. получателя груза). Обязанность соблюдать постановления СМГС относится не только к железным дорогам, его заключившим, но и к каждой железной дороге, принимающей участие в данной перевозке и в СМГС.

Помимо СМГС в России действуют также следующие важные соглашения в области международных железнодорожных перевозок:

Соглашения о прямых железнодорожных сообщениях с Финляндией, Афганистаном, Турцией, Ираном, Австрией, Югославией (с аналогичным СМГС содержанием);

Соглашение о перевозке грузов в контейнерах в международном прямом смешанном железнодорожно-водном грузовом сообщении между СССР и Болгарией (МЖВСК);

Соглашение о создании единой контейнерной транспортной системы (ЕКТС), заключенное между бывшими странами СЭВ;

Соглашение о международном железнодорожном транзитном тарифе (МТТ), явившемся дополнением к ранее упомянутому ЕТТ.

Кроме того, Советский Союз участвовал, а Россия на правах правопреемницы продолжает участвовать в работе Международной ассоциации железнодорожных конгрессов (МАЖК) и Комитета по внутреннему транспорту Европейской экономической комиссии (ЕЭК). Рассматривается вопрос о вступлении России в Международную конвенцию по пе-

перевозкам грузов железнодорожным транспортом (*COTIF*), действующую на железных дорогах стран Западной Европы.

Процесс распада социалистического лагеря и бывшего СССР затронул и железнодорожный транспорт. Железнодорожная транспортная система бывшего СССР, складывавшаяся в течение многих десятилетий как единый комплекс, сегодня представлена суммой отдельных государственно-национальных железнодорожных транспортных структур, однако все еще связанных в определенной степени между собой технологически и организационно.

Изменение геополитического положения России привело, во-первых, к ограниченной возможности непосредственного выхода к европейским странам и, во-вторых, к потере прямых выходов к портам Прибалтики и Украины. Теперь российская железнодорожная система находится в значительной зависимости от железнодорожных транспортных систем ближнего зарубежья и Прибалтики, так как большая часть железнодорожных транспортных переходов расположена на их территории. За пределами России оказались специализированные портовые мощности по перегрузке нефтяных и химических грузов (Вентспилс, Рига, Клайпеда, Ильичевск, Одесса, Поти), сухих химических грузов, массовых навалочных грузов, зерновых комплексов, паромных переправ Ильичевск — Варна и Клайпеда — Мукран (порт Росток, Германия). В последние годы Россия вынуждена использовать для перевозки экспортно-импортных грузов сухопутные границы Украины, Белоруси, Литвы. В целом, исходя из указанных фактов, России желательно сохранение единой транспортной системы, так же как и другим государствам, прежде всего Украине, Беларуси, странам Прибалтики, которые экономически заинтересованы в грузопотоках российского экспорта и импорта.

Руководители железнодорожных администраций стран СНГ, стремясь обеспечить бесперебойную работу железных дорог, уже в январе 1992 г. подписали Соглашение об основных принципах эксплуатационной работы железных дорог стран СНГ в переходный период. При этом были оставлены без изменения нормативные документы МПС, действовавшие на момент подписания соглашения. Основным нормативным актом, регламентирующим условия международных перевозок грузов на территории бывшего СССР, за исключением стран Прибалтики, остается СМГС, регулирующее взаимоотношения сторон по договору перевозки в рамках СНГ. Бывшие социалистические страны Азии (Китай, Вьетнам, Северная Корея, Монголия) являются полноценными участниками СМГС, так как не денонсировали его и не выходили из него, в равной степени как Болгария и Польша (также предпочтшие не выходить из СМГС). На эту группу стран в полной мере распространяется юрисдикция данного нормативного документа.

Для обеспечения условий для поддержания устойчивых экономических связей, отвечающих потребностям внешнеэкономической деятельности России, на железнодорожном транспорте действуют девять двусторонних соглашений о международном грузовом железнодорожном сооб-



щении. Шесть из них были заключены еще СССР (с Финляндией, Турцией, Австрией, Ираном, Афганистаном, Югославией), а три уже Россией в 1992 г. (с Литвой, Латвией, Эстонией). Подписанные соглашения предусматривают обеспечение благоприятных условий функционирования железнодорожного транспорта, в частности железнодорожный подвижной состав освобождается от налогов и государственных сборов, связанных с использованием железнодорожного пути; налогов и сборов на доходы, получаемые от перевозок.

В рамках Соглашения об основных принципах эксплуатационной работы были приняты условия разделения парка грузовых вагонов и контейнеров бывшего МПС СССР. Все страны — республики бывшего СССР сохраняют действующие правила, инструкции, положения, стандарты, технические условия, регламентирующие работу железнодорожных транспортных средств.

В целях рационализации и координации транспортной политики республик бывшего СССР национальными железнодорожными администрациями в 1992 г. образован Совет по железнодорожному транспорту. Заключаемые соглашения, а также решения, принимаемые этим органом, действуют и создают правовые, экономические и организационные условия для беспрепятственной транспортировки грузов между Россией, государствами СНГ и Прибалтийскими странами, а также транзита через их территории. Сохранены порядок осуществления международных перевозок, установленный ранее заключенными межправительственными соглашениями СССР с другими странами, а также действие конвенций и других соглашений в области железнодорожного транспорта, участником которых являлся СССР. В настоящее время завершается разработка соглашения о прямом железнодорожном сообщении между Германией и Россией, которое позволит осуществлять перевозки грузов по единому перевозочному документу без переоформления на границе между Польшей и Беларусью, сокращать сроки доставки грузов и создавать более удобные условия для грузовладельцев.

**Для обеспечения скоординированной тарифной политики железнодорожными администрациями стран СНГ и Прибалтики в 1993 г. была создана в качестве постоянно действующего органа Тарифная конференция. На основании ее решений всеми железнодорожными администрациями подписано тарифное соглашение, упорядочивающее взаимоотношения с грузовладельцами, что позволяет сохранить единое тарифное пространство. Контроль за соблюдением положений тарифной политики осуществляет Валютно-тарифный комитет (ВТК) МПС России.**

На заседаниях Тарифной конференции, было определено, что базис тарифной политики не может меняться чаще чем 2 раза в год. Железные дороги имеют право вносить изменения и дополнения в тарифную политику с уведомлением всех заинтересованных организаций не менее чем за два месяца. Ставки за перевозку транзитных и экспортно-импортных грузов рассчитываются в швейцарских франках, кроме перевозок по



Транссибирской магистрали, ставки которой рассчитаны в долларах США. Определена единая система предоставления экспедиторских и количественных скидок.

## **Организация доставки товаров в прямом железнодорожном сообщении по условиям СМГС и управление ею**

### **Основные условия доставки товаров по СМГС**

В настоящее время участниками СМГС являются страны СНГ, бывшие социалистические страны Азии (Китай, Монголия, Северная Корея, Вьетнам), Болгария и Польша, а также Венгрия, Чехия, Словакия, Румыния, которые денонсировали СМГС, однако готовы пользоваться его положениями, пока не заключено нового соглашения.

**Основное предназначение СМГС заключается в том, что для всех железных дорог—участниц соглашения оно устанавливает единые условия перевозки и применение единых перевозочных документов.**

Соглашение состоит из 8 разделов, в которых регулируется весь комплекс вопросов транспортного процесса — заключение договора перевозки (порядок приема груза к перевозке, накладная, исчисление провозных платежей и т.д.), выполнение этого соглашения, порядок его изменения, ответственность железных дорог и др. СМГС дополняется рядом тарифов, правил и инструкций.

Положениями СМГС прямо предусматривается обязанность железных дорог перевозить грузы, включенные в план перевозок по дороге отправления, и обязанность грузополучателя принять прибывший в его адрес груз. При этом СМГС не содержит нормы о порядке планирования перевозок, поскольку это сфера внутреннего законодательства стран-участниц.

Условия перевозок императивны и не могут быть изменены ни соглашениями железных дорог, ни по договоренности между участниками договора перевозки. К предметам, которые по соглашению допускаются к транспортировке с соблюдением особых условий, относятся железнодорожный подвижной состав, тяжеловесные, длинномерные и негабаритные грузы, опасные грузы по особому перечню и некоторые другие. Для тяжеловесных, негабаритных и длинномерных грузов СМГС предписывает предварительное согласование условий перевозок.

Порядок погрузки и отправления грузов определяется правилами дороги отправления. По отдельным вопросам разработаны общие для всех правила, например требования к таре, маркировке; унифицированные нормы предусмотрены также для погрузки и крепления грузов на открытых платформах.

Согласно статьям СМГС, перевозка грузов при международном сообщении производится между всеми станциями, открытыми для грузовых операций во внутренних сообщениях.

## Накладная СМГС и условия ее применения

В соответствии с положениями СМГС перевозки грузов в прямом международном железнодорожном сообщении оформляются документами единого образца.

Комплект их состоит из пяти листов.

1. **Оригинал накладной** сопровождает отправку до станции назначения и выдается получателю вместе с листом уведомления о прибытии груза самим грузом.

2. **Дорожная ведомость** сопровождает отправку до станции назначения и остается на дороге назначения.

3. **Дубликат накладной** выдается отправителю после заключения договора перевозки.

4. **Лист выдачи груза** сопровождает отправку до станции назначения и остается на дороге назначения.

5. **Лист уведомления о прибытии груза** сопровождает отправку до станции назначения и выдается получателю вместе с оригиналом накладной и с грузом.

Кроме того, заполняется необходимое число дополнительных экземпляров дорожной ведомости для дороги отправления, транзитных дорог для нужд таможенных органов.

Отправитель одновременно с предъявлением груза к перевозке для каждой отправки должен представить станции отправления накладную и ее дубликат, заполненные и подписанные. Они идентичны по содержанию и форме, но выполняют различные функции. Накладная после наложения календарного штампа станции отправления служит доказательством заключения договора перевозки и основным перевозочным документом. Дубликат накладной — это подтверждение заключения договора перевозки и расписка железной дороги в принятии груза к перевозке. Этот документ остается у грузоотправителя и является основным при изменении договора перевозки и предъявлении каких-либо претензий к железной дороге.

**Накладную и ее дубликат заполняет грузоотправитель.** Он вносит в них сведения, касающиеся груза, получателя, станции отправления, станции назначения, выходных пограничных станций, через которые следует груз. Остальные графы накладной, обведенные жирной чертой на лицевой стороне (это такие сведения, как номер вагона, номер отправки, номера пломб), и все графы на обратной стороне заполняют работники дороги. Все данные надо писать разборчиво чернилами, или печатать на машинке, или наносить штампом. Исправление записей не допускается. При необходимости изменить сведения заполняется новый бланк накладной. В исключительных случаях изменения и дополнения сведений допускаются, но делаются за подписью соответствующего работника железной дороги и заверяются в форме штампа.

Накладная должна быть заполнена с соблюдением всех условий СМГС. Так, в качестве отправителя или получателя груза может быть названо только одно юридическое или физическое лицо. Выходные погра-

ничные станции страны отправления и транзитных стран, через которые должен следовать груз, указываются в накладной отправителем. Причем по возможности он должен называть те пограничные станции, расстояние перевозок через которые от станции отправления до станции назначения является кратчайшим.

**Особые требования предъявляются к наименованию груза: его следует указывать точно и достаточно полно.** После наименования груза надо сообщать номер позиции, к которой он отнесен в соответствии с номенклатурой товаров данного тарифа. Опасные грузы принимаются к транспортировке под тем названием, которое содержится в специальном приложении к СМГС. Во всех остальных случаях допускается наименование груза по внутреннему тарифу дорог страны отправления или назначения. Если же в номенклатуре тарифов такого наименования груза нет, то дается то название, которое известно в торговле.

После приема груза к транспортировке вместе с накладной в качестве доказательства заключения договора перевозки на всех листах накладной и на всех дополнительных экземплярах дорожной ведомости станция отправления ставит свой календарный штамп. На обратной стороне накладной большинство разделов предназначено для расчета провозных платежей отдельно по дороге отправления, транзитным дорогам и дороге назначения.

Допущенные отправителем неправильности, неточности заполнения накладной могут привести к засылке груза не по адресу, задержкам его в пути, простоям вагонов под погрузочно-разгрузочными работами, дополнительным расходам, увеличению сроков поставки и т.д. Поэтому специальная статья СМГС предусматривает, что отправитель несет ответственность за правильность сведений в накладной. Ответственность носит материальный характер и выражается в штрафах различных размеров.

**Дорожную ведомость составляет станция отправления по данным, содержащимся в накладной, и в полном соответствии с ней.** Если по внутренним правилам железной дороги отправления все перевозочные документы представляет отправитель груза, то одновременно с накладной и ее дубликатом он заполняет и дорожную ведомость. Корешок дорожной ведомости остается на дороге отправления и служит документом, подтверждающим прием груза к перевозке и факт взыскания провозных платежей.

Накладная и один экземпляр дорожной ведомости следуют с грузом до станции назначения, где накладную выдают вместе с грузом получателю, а ведомость остается на дороге назначения как документ, подтверждающий выполнение договора перевозки, выдачу груза и факт уплаты провозных платежей. Дорожная ведомость представляет основной документ для учета перевозок.

В пути следования в перевозочные документы вносятся сведения об операциях с грузом (перегрузка на пограничной станции в вагон другой колеи, проверка состояния тары, груза и т.д.) В документах проставляется также время прохождения грузами пограничных станций.

Все эти данные заверяются подписью работников дороги и календарным штемпелем станции.

Сопроводительные документы, касающиеся выполнения в пути таможенных, санитарных, ветеринарных и других формальностей, отправитель прилагает к накладной, перечисляя их в соответствующей графе. В остальных случаях в накладной делается отметка, что прилагать дополнительные документы не требуется.

## **Тарифы СМГС и порядок совершения провозных платежей**

### **Тарифы на дорогах отправления и назначения**

Положения СМГС предусматривают, что при перевозке грузов по документам прямого железнодорожного сообщения от станции отправления на железной дороге страны отправления до пограничных станций провозная плата взимается по тарифам, принятым для внутреннего сообщения. То же установлено для перевозок грузов по железной дороге страны назначения.

При транзитном сообщении за транспортировку по железным дорогам страны отправления и страны назначения плата взимается также по отдельным внутренним тарифам для этих дорог, а для транзитных дорог третьих стран — по специальным транзитным тарифам.

Исчисляется же плата по кратчайшему расстоянию между теми пограничными станциями, которые указаны в накладной отправителем. Но перевозчик имеет право транспортировать грузы и через другие пограничные станции — по более короткому пути, и тогда плата исчисляется по фактическому маршруту.

Важно отметить, что провозные платежи и штрафы при транспортировке по дорогам страны отправления и страны назначения исчисляются в местной валюте. За перевалку грузов в вагон для колеи другой ширины или перестановку колесных пар вагонов на пограничных станциях взимаются дополнительные сборы. Если эти операции производит дорога назначения, такие сборы определяются по ее внутреннему тарифу, а в остальных случаях — по ставкам транзитных тарифов.

### **Транзитные тарифы**

Транзитные тарифы — это важнейшая составная часть СМГС. Одновременно с СМГС в начале 50-х годов был принят Единый транзитный тариф (ЕТТ). Основная его цель — создать благоприятные условия для развития перевозок внешнеторговых грузов транзитом по железным дорогам стран—участниц СМГС.

Этот документ предназначен для исчисления и оплаты стоимости перевозок грузов транзитом по всем железным дорогам стран—участниц



данного соглашения для определения порядка оформления перевозок с назначением в третьи страны, не участвующие в нем.

При разработке ЕТТ его ставки были определены на основе наиболее низких национальных тарифов, которые в тот период применялись для транзитных перевозок грузов между членами СМГС. При этом предусматривалось, что если какая-либо страна установит более низкие тарифы, соответственно меняется общий для всех них уровень транзитных тарифов. Так, в 1953 г., когда к СМГС присоединилась КНР и ее тарифы оказались ниже, ЕТТ был пересмотрен в сторону снижения.

С тех пор на железных дорогах стран—участниц СМГС произошли существенные изменения (модернизация самих дорог и станционного хозяйства, реконструкция железнодорожных станций, появление нового парка вагонов), которые потребовали новых капиталовложений. Увеличились эксплуатационные расходы железных дорог. Расширилась номенклатура грузов. Все это вызвало необходимость общего пересмотра тарифа. В результате в 1977 г. было подписано Соглашение о международном транзитном тарифе (МТТ). Этот документ подписали представители социалистических стран Восточной Европы и Монголии. МТТ вступил в силу с 1 октября 1977 г.

В настоящий момент оба тарифа продолжают действовать, однако при перевозках грузов между Россией, странами СНГ и восточноевропейскими странам—участницами СМГС все расчеты за транзитные железнодорожные перевозки осуществляются по ставкам МТТ, но в свободно конвертируемой валюте (ранее это были “переводные рубли”).

С сентября 1998 г. МТТ стал также применяться для всех перевозок грузов внешней торговли по территории РФ, включая те, которые следуют в международном сообщении через порты. Таким образом, внутренний железнодорожный тариф “Прейскурант 10-01” перестал использоваться при перевозках грузов российских экспортно-импортных грузов.

## **Порядок оплаты провозных платежей**

**По СМГС провозные платежи взимаются:**

за перевозку по железным дорогам отправления — с отправителя на станции отправления;

за перевозку по железной дороге назначения — с получателя на станции назначения;

за перевозку по транзитным дорогам плата взимается с отправителя или с получателя в зависимости от базисных условий внешнеторговых контрактов.

Установлен также единый порядок совершения транзитных платежей по МТТ. В частности, при следовании груза из стран—участниц МТТ в третьи страны, когда транзит осуществляется только через одну страну, плата за перевозку может быть произведена как грузоотправителем, так и грузополучателем в зависимости от условий внешнеторгового контракта. Например, при перевозке груза из России в ФРГ через Польшу за

транзит по территории последней может платить либо российская организация, либо получатель в ФРГ.

Если же груз следует по двум или более транзитным дорогам (двух или более стран), платежи за транзит по железной дороге первой транзитной страны по правилам МТГ (последнее время это условие соблюдается не столь скрупулезно) должны производиться в стране отправления, а транзит по железным дорогам последующих стран может быть оплачен или отправителем, или получателем в зависимости от условий внешнеторгового контракта. Произведенные при отправлении платежи отмечаются в накладной, ее дубликате и дорожной ведомости, причем отдельно за перевозку по дорогам страны отправления и по транзитным дорогам.

### **Ответственность железных дорог при международных железнодорожных перевозках**

СМГС предоставляет грузовладельцу право изменить условия заключенного договора, но такое изменение может быть произведено только один раз отправителем и один раз получателем. Отправитель до пересечения грузом границы страны отправления может взять груз со станции отправления; изменить станцию назначения; изменить получателя; вернуть груз на станцию отправления. Получатель имеет право изменить станцию назначения в пределах страны назначения и получателя груза. Все эти операции могут быть произведены, только если груз еще не отправлен с пограничной станции дороги назначения.

Изменение договора производится на основании письменного заявления отправителя или получателя по специальной форме, установленной СМГС. Заявление подается отправителем на станцию отправления, а получателем — в таможенную пограничную станцию дороги страны назначения. Далее действует железная дорога, которая предупреждает станции на пути следования об изменении договора.

Железная дорога имеет право отказать в изменении договора в ряде случаев, прямо предусмотренных в СМГС (например, если это может нарушить правила эксплуатации подвижного состава), но тогда она должна немедленно известить об этом отправителя или получателя, указав причины отказа изменить договор.

Исчисления и взыскания провозных платежей при изменении договора подчиняются общим правилам СМГС, но с учетом проведенных изменений. Если груз следует вернуть обратно на станцию отправления, плата взимается за провоз до станции, с которой груз будет возвращен, и отдельно — в обратном направлении. За само изменение договора взимается сбор, исчисляемый по внутренним правилам железных дорог, на которых проводится это изменение.

Порядок выдачи груза в пункте назначения следующий. По прибытии груза на станцию назначения железная дорога выдает его вместе с

накладной получателю только после взимания всех провозных платежей, причем по условиям СМГС ему следует уплатить все суммы полностью, даже если часть груза отсутствует. Сумма за недостающий груз может быть получена обратно в претензионном порядке.

Если железная дорога или получатель при проверке состояния груза установят частичную или полную утерю груза либо его повреждение, они составляют коммерческий акт, один экземпляр которого выдается получателю. Но при этом учитываются нормы естественной убыли, также установленные в СМГС. Коммерческий акт представляет основание для материальной ответственности железных дорог и грузоотправителей. Кроме случаев непосредственной порчи, потери и т. д. он может составляться и тогда, когда груз и документы оказались разъединенными, а также при превышении провозных платежей и при других нарушениях. Акты составляются при приемке груза как на станции назначения, так и на пограничных станциях.

Поскольку доставка груза при международных сообщениях осуществляется с перегрузкой на пограничных станциях из вагона российского стандарта в вагон европейского стандарта и наоборот, постольку должны проверяться состояние груза и составляться коммерческие акты о его несохранности или повреждениях. Отсутствие коммерческого акта создает предположение, что груз был передан принимающим железным дорогам в надлежащем состоянии и они должны нести ответственность при установлении его несохранности на станции назначения.

**Коммерческие акты составляются на бланках определенной формы.** Если недостатки обнаружены на станции назначения, такие документы оформляются до выдачи груза получателю, в день обнаружения неисправности. Если акт составляется на станции отправления или на пограничной железнодорожной станции, то он следует вместе с грузом до станции назначения, а отметка о составлении акта делается на обратной стороне накладной и дорожной ведомости. Коммерческий акт должен содержать только фактические данные: точное описание груза и неисправности; указание на обстоятельства, при которых была обнаружена неисправность; сведения о вагонах и пломбах. Никаких заключений о причинах неисправности или чьей-либо виновности в акт не вносится. Подписывается акт начальником станции или его заместителем, а также получателем или его представителем.

Ответственность железных дорог при перевозках грузов предусматривается за несохранность груза и просрочку его доставки, если не будут установлены прямо оговоренные обстоятельства, при которых железная дорога освобождается от ответственности. Прежде всего это обстоятельства, которые не зависят от железной дороги, отправителя и получателя и при современном уровне развития транспортных средств не могли быть устранены или предотвращены перевозчиком. В первую очередь сюда относятся стихийные бедствия. К объективным обстоятельствам, при которых железная дорога освобождается от ответственности, относится также перевозка грузов на открытых платформах. Однако в этом случае освобождение от ответственности возможно при наличии одно-

временно двух условий: во-первых, если такая перевозка допускается правилами дороги отправления и, во-вторых, если отсутствует вина транспортных органов в несохранности груза, например из-за неблагоприятного воздействия окружающей среды. Когда же утрата или повреждение груза произошли в результате виновных действий перевозчика (нарушение правил транспортировки и т.п.), от ответственности он не освобождается.

Транспортные органы не несут ответственности за просрочку доставки груза в связи с заносами, наводнениями, обвалами и другими стихийными явлениями, а также с распоряжением правительства этой страны о задержке груза.

Ответственность перевозчика за несохранность груза может быть ограничена или полностью исключена также в связи с особыми естественными свойствами самого груза, которые влекут самоуничтожение, самоповреждение, порчу и тому подобные последствия. Применение нормы убыли обусловлено естественными свойствами груза, и потому, если недостача веса образовалась вследствие иных факторов, в частности утраты части груза, нормы убыли не применяются. При полной утрате груза он возмещается полностью.

СМГС устанавливает исчисление естественной убыли отдельно для каждого грузового места, если вес указан в накладной при приемке груза к перевозке. Если же вес каждого места не определялся, например при погрузке насыпью (зерно), навалом (уголь) и т.д., убыль исчисляется от общего веса отправки.

Ответственность перевозчика исключается тогда, когда тара имела скрытые дефекты. Если же ее недостатки были известны перевозчику и тем не менее груз был принят к перевозке, транспортные организации отвечают за возможные последствия.

Чтобы организации внешнеэкономического комплекса имели информацию о движении своих товаров, на пограничных станциях выписывают и отправляют в их адрес экспортные и импортные извещения. Экспортное извещение информирует об отправлении экспортного груза за границу; импортное извещение служит свидетельством об отправке поступившего груза получателю. Подготовкой и рассылкой этих документов занимаются транспортно-экспедиторские конторы железнодорожных станций.

## **Подача и рассмотрение претензий и исков при международных железнодорожных перевозках грузов**

Как уже говорилось, основным международным актом, регламентирующим условия международных железнодорожных перевозок грузов на территории бывшего СССР, остается СМГС. Необходимо также помнить, что почти независимо от страны (исключением являются страны с которыми заключены отдельные двусторонние соглашения), в которую



направляются экспортные грузы, российский грузоотправитель оформляет накладную СМГС. Поэтому на коммерческо-правовых вопросах именно этого документа стоит остановиться в первую очередь.

Согласно п. 1 ст. 29 СМГС право предъявления претензий, основанное на договоре перевозки, принадлежит отправителю или получателю. Претензии представляются в письменном виде с соответствующим обоснованием и указанием требуемой суммы возмещения. Претензия предъявляется по каждой отправке в отдельности: отправителем — к дороге отправления, а получателем — к дороге получения груза. Допускается предъявление одной претензии по нескольким отправкам только в том случае, если по всем ним составлен один коммерческий акт.

Претензии о возврате сумм, уплаченных по договорам перевозки, могут быть предъявлены только тем лицом, которое произвело данный платеж, и только к той национальной железной дороге, которая взыскала эти суммы (п. 3 ст. 29 СМГС). Не подлежат удовлетворению и не предъявляются претензии юридических лиц на сумму менее 23 швейцарских франков и физических лиц на сумму менее 5 швейцарских франков.

Претензии предъявляются для рассмотрения в компетентные органы железных дорог, а именно в территориальные управления железных дорог пунктов отправления или прибытия грузов. Согласно п. 7 ст. 29 СМГС, основаниями для предъявления претензий являются полная утрата, частичная утрата, повреждение, порча или снижение качества груза, просрочка в доставке груза, перебор провозных платежей. К основным претензионным случаям относят два первых из перечисленных. При подаче претензии отправитель обязан предъявить дубликат накладной и коммерческий акт. Все прилагаемые к претензии документы должны быть оригиналами. В случае утраты оригиналов документов заменяющие их копии могут быть приложены к претензии на основе соответствующих отметок, изложенных в коммерческом акте. К претензии должен быть приложен счет иностранного поставщика, удостоверяющий фактическую стоимость утраченного товара или его части, или выписка из этого счета, заверенная в порядке, предусмотренном в стране предъявления претензии.

Железная дорога обязана в 180-дневный срок со дня заявления претензии, подтвержденного почтовым штемпелем пункта отправления или распиской администрации железной дороги в получении непосредственно предъявленной претензии, рассмотреть ее, дать ответ подателю претензии и при полном или частичном признании требования уплатить ему причитающуюся сумму (п. 8 ст. 29 СМГС).

Если железная дорога отклоняет поданную претензию, она обязана возвратить все приложенные к претензионному заявлению документы и дать мотивированные объяснения отказов в требовании (п. 11 ст. 29 СМГС). В противном случае все приложенные к претензионному заявлению документы остаются у железной дороги.

Нередки случаи, когда груз приходит на станцию назначения с коммерческим актом страны, не являющейся участницей СМГС. Тогда порядок ведения исково-претензионной работы значительно усложняется вследствие того, что требования по грузу, претензии и иски должны быть

предъявлены соответствующим компетентным органам национальных железнодорожных администраций стран, оформивших соответствующие коммерческие акты. Рассмотрение таких дел осуществляется согласно нормам применимого права этих государств и положений *COTIF* (Международная конвенция по перевозкам грузов железнодорожным транспортом, в которой Россия не участвует).

**Право предъявления иска, основанного на договоре перевозки, согласно п. 1 ст. 30 СМГС принадлежит лицу, которое имеет право предъявить претензию к железной дороге. Иск может быть заявлен только после отклонения рассмотренной претензии. Иск предъявляется только к той национальной железной дороге, которой была заявлена претензия. Основанием для предъявления иска является также неполучение подателем претензии ответа на нее в течение 180-дневного периода (п. 2 ст. 30 СМГС).**

**Иск может быть предъявлен только в надлежащем суде той страны, железным дорогам которой была предъявлена претензия (п. 3 ст. 30 СМГС).**

Претензии и иски к железным дорогам по договору перевозки, а также иски железных дорог отправителям или получателям могут быть заявлены в течение 9 месяцев, за исключением претензий и исков о просрочке в доставке грузов, для предъявления которых установлен двухмесячный срок (п. 1 ст. 31 СМГС).

Указанные сроки исчисляются для претензий о возмещении за частичную утрату груза, недостачу, повреждение, порчу или снижение качества груза, а также за просрочку в доставке со дня выдачи груза получателю; для претензий о возмещении за полную утрату груза — с 30-го дня с момента истечения срока доставки груза, исчисленного в соответствии с правилами, указанными в ст. 14 СМГС; для претензий о дополнительных платежах или возврате уплаченных ранее сумм — со дня уплаты или, если уплата не была произведена, со дня выдачи груза; для претензий о выплате сумм, оставшихся от реализации груза, — со дня реализации груза; для всех других требований — со дня установления обстоятельств, послуживших основанием для их предъявления.

День начала исчисления срока давности в срок не включается (п. 2 ст. 31 СМГС). Предъявление отправителем или получателем письменной претензии к железной дороге приостанавливает течение срока исковой давности.

Течение сроков исковой давности продолжается с того дня, когда железная дорога сообщила подателю претензии о полном или частичном отклонении его претензии. Днем отклонения считается дата, указанная на почтовом штемпеле пункта отправления, или день, в который податель претензии своей распиской подтвердил получение сообщения об отклонении. Представление доказательств об отправлении претензии и ответов на нее возлагается на сторону, ссылающуюся на эти факты.

Повторные претензии, содержащие ранее предъявленные, но отклоненные требования, не приостанавливают течение сроков исковой давности (п. 3 ст. 31 СМГС). Согласно п. 4 ст. 31 СМГС, претензии и требования, по которым истек срок давности, не могут быть предъявлены также и в виде исков.

## Двусторонние соглашения о прямых железнодорожных сообщениях

Россия имеет двусторонние соглашения со странами Прибалтики, а также с Австрией, Югославией, Турцией, Ираном, Финляндией и Афганистаном. Эти документы предусматривают установление прямого железнодорожно сообщения. Каждый из них включает основное Соглашение об организации железнодорожного сообщения и выработанные на его основе правила об условиях перевозок.

Взаимоотношения железных дорог в рамках этих соглашений регулируются также рядом дополнительных соглашений, инструкций, правилами пользования вагонами, пограничными соглашениями, правилами расчетов и другими согласованными документами. В них оговариваются условия транспортировки грузов, устанавливаются нормы ответственности сторон, права и обязанности перевозчиков, грузоотправителей и грузополучателей. Определен круг товаров, допускаемых к перевозке, и перечень грузов, принимаемых на особых условиях.

Для всех отмеченных выше соглашений общими являются следующие важнейшие условия перевозок:

грузы принимаются к перевозке по внутренним правилам страны отправления;

*отправление грузов может осуществляться как в перегрузочном, так и в бесперегрузочном сообщениях;*

грузы, транспортируемые на особых условиях, не оговоренных в соглашении между сторонами, могут отправляться только по предварительному соглашению сторон;

для прямого международного сообщения каждая страна может открыть не все станции, а лишь некоторые из них. Списки открытых станций называются в соответствующем соглашении;

провозная плата для транспортировки по территории каждой из стран исчисляется по их внутренним тарифам и правилам. Во всех соглашениях устанавливается, что при отсутствии в их тексте необходимых указаний следует руководствоваться внутренним законодательством;

договор перевозки оформляется соответствующей накладной (по своим реквизитам эти накладные полностью напоминают накладную СМГС), которая заполняется на русском языке и языке страны-партнера.

Многие условия соглашений близки соответствующим разделам СМГС и *COTIF*, участниками которых являются страны-партнеры. В некоторых случаях имеются прямые ссылки на положения данных конвенций и дополняющие их документы.

По политическим и военным причинам в настоящее время реально действуют соглашения с Финляндией, Австрией, Югославией и странами Прибалтики. Железнодорожное сообщение с Турцией, Ираном и Афганистаном пока приостановлено ввиду сложной геополитической ситуации в соответствующих регионах.



## Порядок транспортировки грузов железнодорожным транспортом в страны Западной Европы

Страны Западной Европы являются участниками Международной конвенции по перевозке грузов по железным дорогам — МГК. Это соглашение — одно из старейших в Европе: оно было заключено еще в 1890 г. в Берне (Швейцария), и потому его часто называют Бернской конвенцией. Первоначально в ней участвовало 9 европейских государств, в том числе и Россия. В настоящее время ее участниками выступают 33 государства, большинство из них — страны Европы (в частности, Восточной Европы), а также ряд стран Азии и Северной Африки. Россия в этой конвенции пока не участвует.

Международная конвенция — это межправительственное соглашение. В соответствии с этим документом для решения вопросов, связанных с ним, один раз в пять-шесть лет созывается специальная конференция. При перевозке грузов применяется накладная единого образца — накладная *СМ*, реквизиты которой примерно аналогичны накладной СМГС.

В апреле—мае 1980 г. в Берне проводилась конференция по пересмотру Конвенции, которая приняла Соглашение о международных железнодорожных перевозках (*COTIF*). В части, касающейся организации перевозок, оно базируется на положениях МГК, за исключением отдельных вопросов. Так, упрощен порядок применения правил о группировке партий грузов, несколько сокращены сроки доставки грузов, введены специальные положения о порядке предоставления к перевозке мелких отправок.

Поскольку Россия и страны СНГ не являются участниками *COTIF*, то перевозки между ними и западноевропейскими странами в прямом международном железнодорожном сообщении невозможны. Поэтому они осуществляются при помощи посредников, которые занимаются переотправкой российских внешнеторговых грузов и составлением на пограничных станциях новых перевозочных документов. В соответствии с СМГС функции посредников взяли на себя железные дороги стран—участниц СМГС, которые в свою очередь участвуют в *COTIF*. Это страны Восточной Европы: Чехия, Словакия, Польша, Венгрия, Румыния, которые участвуют как в СМГС, так и в *COTIF*.

При отправке экспортных грузов в западноевропейские страны грузоотправители России и стран СНГ выписывают накладную СМГС и адресуют ее начальнику выходной пограничной станции вышеназванных стран. На пограничной станции происходит переотправка груза по адресу получателя и выписывается новый документ — накладная *СМ*, по которой груз следует уже до конечной станции назначения. Все сведения из накладной СМГС переносятся в накладную *СМ*. Аналогичный способ оформления перевозочных документов применяется в обратном направлении.

Поскольку перевозки в соответствии с СМГС осуществляются на основании двух самостоятельных договоров перевозки, постольку при следовании грузов по территории стран—участниц СМГС железные дороги несут ответственность по правилам этого соглашения, а в дальнейшем — по правилам *COTIF*. Соответственно претензии и иски к железным дорогам должны предъявляться отдельно по каждому из этих договоров, и притом только их участниками.



## **Новые направления в обслуживании грузовладельцев на железнодорожном транспорте**

Развитие рыночных отношений заставляет железнодорожный транспорт переходить от работы по усвоению плановых объемов перевозок к поиску новых форм и методов работы, эффективных в современных условиях жесткой конкуренции с другими видами транспорта (прежде всего с автомобильным) и возросших требований клиентов к качеству транспортного обслуживания.

**Многие железные дороги в настоящее время создают Центры фирменного транспортного обслуживания (ЦФТО).** Речь идет об установлении принципиально новых взаимоотношений с грузовладельцами, привлечении больших объемов грузов, повышении конкурентоспособности с другими видами транспорта.

При создании ЦФТО при железной дороге грузоотправители, грузополучатели или действующие по их поручению организации и предприятия (экспедиторы) заключают договоры на организацию перевозок грузов (внутренней торговли, внешнеторговых или транзитных) и их транспортно-экспедиторское обслуживание. Договор заключается по установленной форме в письменном виде. В зависимости от требований заказчика договор может быть заключен на организацию и осуществление перевозок или еще и на транспортно-экспедиторское обслуживание.

По договору на организацию перевозок ЦФТО обязуется в установленные сроки принять, а грузоотправитель — предъявить к перевозке груз. В договоре обязательно устанавливаются объемы перевозок, сроки предъявления груза, порядок расчетов, применяемые тарифы, условия предоставления скидок или установления надбавок за специфику груза или специальные условия транспортировки, ответственность сторон. Изменение условий договора оформляется дополнительным соглашением.

Договор на транспортно-экспедиторское обслуживание устанавливает перечень услуг, порядок их выполнения, расчеты и ответственность сторон. Приложением к договору является заказ на оказание транспортно-экспедиторских услуг. ЦФТО оказывают также услуги по страхованию. При этом стороны подписывают договоры, в соответствии с которыми ЦФТО, на основании заявлений клиентов, оформляют страховые полисы. ЦФТО оказывают услуги по декларированию грузов, вступая в соглашения с региональными таможенными органами.

Клиенты, осуществляющие систематические перевозки грузов, подают заявления в письменной форме. При поступлении предложения на заключение договора информация на клиента вводится в компьютер, а предложение — в единую базу данных.

Клиенты, осуществляющие разовые перевозки, подают предложения на заключение договоров или заказы на оформление услуг. Предложения подаются в ЦФТО. Принятый от клиента заказ вводится в компьютерную систему.

Заказ может оформляться отдельно по каждой станции отправления, по видам сообщений, на любой период времени. Бланк заказа заполняется клиентом. Заказы на организацию и транспортно-экспедиторское обслуживание международных железнодорожных перевозок оформляются в обычном порядке.

По согласованию сторон может быть принят один из вариантов расчетов:

100% предварительной оплаты за планируемую перевозку грузов в соответствии с принятым заказом;

расчеты за перевозку грузов производятся посредством подекадных плановых платежей, размер которых ежемесячно согласуется железной дорогой с клиентом не позднее чем за 5 дней до начала следующего месяца. Сроки оплаты устанавливаются 5, 15, 25-го числа текущего месяца. В случае несвоевременной оплаты свыше 10 дней клиент уплачивает штраф в размере 0,1% неоплаченной суммы за каждый день просрочки. Превышение суммы плановых платежей над суммой фактической оплаты за невыполнение перевозки засчитывается клиенту на следующий месяц;

оплата платежей за перевозку грузов может производиться по согласованию партнеров путем взаимозачетов.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Каково современное состояние железнодорожного транспорта России?
2. Какова правовая основа деятельности железных дорог России?
3. В чем смысл и основное содержание СМГС? Какова основная сфера его применения?
4. С какими странами у России имеются соглашения о прямом железнодорожном сообщении?
5. Что является основным документом, выполняющим функции договора перевозки по СМГС? Что составляет комплект накладной СМГС? Какой из этого комплекта документ наиболее важен для отправителя?
6. Объясните порядок расчетов по СМГС. Какие тарифы в рамках СМГС вы можете назвать?
7. Какова ответственность железных дорог перед клиентурой?
8. Каким документом оформляются недостача, порча, потеря и т. д. на железнодорожном транспорте?
9. Какова взаимообусловленность применения правил СМГС и COTIF при перевозках грузов в страны Западной Европы? Как организуются экспортные перевозки грузов в эти страны по железным дорогам?
10. Каковы основное содержание и основной круг вопросов, регулируемых двусторонними соглашениями о прямом железнодорожном сообщении?
11. Каковы основные направления совершенствования обслуживания клиентуры на российских железных дорогах?
12. Предпочли бы вы обслуживаться ЦФТО или привлекли бы для организации перевозок своих грузов железнодорожным транспортом экспедиторскую компанию?

---

## Глава 6

# ОРГАНИЗАЦИЯ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ И УПРАВЛЕНИЕ ЕЮ

### Международные перевозки грузов российским автотранспортом

В течение длительного времени участие автомобильного транспорта в международных перевозках сводилось к подвозу груза к железным дорогам и доставке его с железнодорожных станций получателям. Начиная с середины 60-х годов автомобильный транспорт постепенно начал участвовать в международных перевозках, а с 90-х годов занял ведущее положение в торговле с многими странами Западной Европы. Особенно это касается завоза в Россию импортных товаров.

В хозяйстве России автомобильный транспорт приобретает все большее значение, начиная в открытую конкурировать с железнодорожным, особенно когда речь идет о перевозках готовой продукции. Во внешнеторговых перевозках России автотранспортом ежегодно перевозится 2—3% грузов внешней торговли. Столь небольшой процент объясняется тем, что данный вид транспорта используется почти исключительно для перевозки готовой продукции, а ее масса невелика. Если же взять стоимостный показатель работы автомобильного транспорта в международных сообщениях, то его доля окажется выше.

В России международные перевозки грузов осуществляются в основном специализированными автотранспортными предприятиями, крупнейшим из которых является «Совтрансавто». Международные автомобильные перевозки осуществляются также многими экспедиторскими компаниями, в частности концерном «Союзвнештранс». Возможен выезд за рубеж собственного автотранспорта предприятий, компаний и фирм, которые зафиксировали в своих уставах подобную деятельность. В этом случае необходимо, чтобы подвижной состав отвечал установленным европейским стандартам, а сама перевозка была организована в соответствии с положениями международных конвенций. В организации и осуществлении международных автомобильных перевозок грузов внешней торговли России активно участвуют и иностранные автотранспортные и экспедиторские предприятия, а также автотранспорт иностранных компаний.

На начало 1998 г. лицензиями на осуществление международных автомобильных перевозок обладало более 3 тыс. юридических лиц — владельцев автотранспортных средств. В течение 1997 г. на территорию России заезжали автотранспортные средства, принадлежащие более чем 4,2 тыс. иностранных перевозчиков.

## **Основное содержание договора на международную автомобильную перевозку**

**Независимо от того, российская или иностранная автотранспортная компания осуществляет международную перевозку, отношения с ней строятся на основании договора. Договор может быть заключен с перевозчиком как отправителем, так и получателем товара. Структура договора имеет стандартное для подобного рода документов содержание и состоит из следующих основных разделов:**

- предмет договора;
- обязанности сторон;
- оплата по договору и порядок расчетов;
- ответственность сторон;
- иски и претензии, арбитраж;
- прочие условия;
- юридические адреса сторон и банковские реквизиты.

**Основным обязательством перевозчика является доставка товара в указанное отправителем место и в обусловленные сроки. Указываются сроки предъявления заявок на подвижной состав. Заказчик обязан (его основная обязанность) подать в оговоренные сроки заявку на автотранспортное средство, предъявить обусловленное количество груза и оплатить цену перевозки. Еще одной обязанностью грузовладельца является необходимость своевременной загрузки и разгрузки автотранспортных средств.**

**Весьма важный фактор — стоимость перевозки и порядок оплаты. В договоре, как правило, приводится фиксированная сумма оплаты каждой конкретной перевозки. Оплата производится против счетов, которые выставляет перевозчик заказчику. Если клиент оказывается новым для данной автотранспортной компании, то обычно перевозчик ставит условие о предоплате или выплате аванса.**

**Стороны несут материальную ответственность за несоблюдение условий договора. Каждая из сторон должна точно и своевременно исполнять условия договора и способствовать его выполнению другой стороной. Перевозчик несет ответственность за убытки, причиненные заказчику вследствие ненадлежащего выполнения договора, а также при полной или частичной утрате, повреждении груза, ухудшении его качества и несоблюдении сроков доставки. Заказчик несет ответственность за убытки, причиненные перевозчику вследствие ненадлежащего исполнения дого-**



вора, за невыполнение условий конкретных договоров перевозки и за необоснованный отказ в оплате или просрочку платежей.

Претензии по договору должны подаваться в установленные сторонами сроки. Датой предъявления претензии считается дата штемпеля почтового отправления. Сторона, получившая претензию, должна рассмотреть ее и оповестить о своем решении партнера в сроки, также определяемые договором. В случае отклонения претензии заявляющая сторона имеет право обратиться в арбитраж. В случае если сторонами договора являются российские компании, чаще всего арбитром выступает Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате РФ. Решения арбитража являются обязательными для обеих сторон.

Прочие условия договора касаются в основном времени вступления его в силу, сроков действия и окончания, а также расторжения по инициативе какой-либо из сторон. Все изменения и дополнения к договору действительны только в случае, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на это лицами.

Заклячая договор с автотранспортной компанией, заказчик должен понимать, что юридической основой международной автомобильной перевозки является Конвенция о договоре международной дорожной перевозки груза, а потому содержание договора не должно противоречить ее основным положениям. Вопросы пересечения автотранспортом границ решаются Таможенной конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП. Об этих важнейших конвенциях пойдет речь ниже, в двух следующих разделах.

## **Основные условия осуществления международных автомобильных перевозок**

Международные автомобильные перевозки грузов в европейских странах, включая Россию и многие страны СНГ, осуществляются на основе положений Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ), заключенной в Женеве в 1956 г. (вступила в силу для СССР 1 декабря 1983 г.)

Данная Конвенция применяется ко всякому договору об автомобильной перевозке грузов, когда место погрузки груза и место доставки, указанные в контракте, находятся на территории двух различных стран, из которых по крайней мере одна является участницей Конвенции.

Если на части маршрута перевозки автотранспортное средство транспортируется вместе с перевозимым им грузом по морю, железной дороге, внутреннему водному пути или по воздуху, настоящая Конвенция применяется ко всей перевозке в целом.

По положениям данной Конвенции автоперевозчик отвечает как за свои действия и упущения, так и за действия и упущения своих агентов

и всех других лиц, к услугам которых он прибегает для осуществления перевозки.

Договор перевозки устанавливается накладной. Полное ее наименование — “международная товарно-транспортная накладная”, однако в оперативной терминологии она известна под названием накладная ЦМР (*CMR*), по латинской аббревиатуре названия самой Конвенции.

Накладная составляется в трех оригинальных экземплярах, подписанных отправителем и перевозчиком, причем эти подписи могут быть отпечатаны типографским способом или заменены штампом отправителя и перевозчика (если это допускается законодательством страны, в которой заполнена накладная).

**Отправитель в накладной указывает:**

- наименование, адрес и страну отправителя;
- страну и место разгрузки груза (так как это не всегда совпадает с адресом получателя);
- страну, место и дату погрузки груза;
- прилагаемые товаросопроводительные документы;
- знаки, номера, количество мест, род упаковки и наименование груза (если груз опасный, то указываются степень опасности и особые условия перевозки);
- вес брутто и объем груза в кубометрах;
- объявленную стоимость груза;
- условия оплаты;
- дату и место составления накладной;
- время прибытия автотранспортного средства под погрузку и его убытия (с подписью и штампом).

**Перевозчик в накладной указывает:**

- наименование, страну и адрес перевозчика;
- наименование, страну и адрес последующего перевозчика (если он предполагается);
- оговорки и замечания перевозчика (в этой графе перевозчик должен максимально точно указать внешнее состояние груза и его упаковки);
- данные, имеющие непосредственное отношение к водителям: номер и дату путевого листа, их фамилии, подпись и штамп перевозчика;
- регистрационный номер тягача, полуприцепа, их марки;
- покилометровый тариф (по российской и иностранной территориям отдельно), тарифное расстояние, различные доплаты.

Получатель указывает дату получения груза, время прибытия автотранспортного средства под погрузку и убытия с разгрузки. Эта информация также заверяется штампом и подписью получателя.

Первый экземпляр накладной передается отправителю, второй сопровождает груз и предназначен для получателя, третий передается перевозчику. Для удобства расчетов, для таможенного оформления, для учета или отчетности на предприятии рекомендуется составлять лишние два-три экземпляра накладной.

В том случае, когда подлежащий перевозке груз должен быть погружен на несколько автотранспортных средств или же когда дело касается различных грузов или партий грузов, отправитель или перевозчик имеет право требовать составления столько накладных, сколько транспортных средств используется для перевозки или сколько разных видов или партий грузов подлежит перевозке.

Отправитель несет ответственность за все издержки перевозки и убытки, причиненные ему вследствие неточности или недостаточности указаний в накладной или инструкции, которые даются отправителем для составления накладной или для включения в нее.

При принятии груза перевозчик обязан проверить точность записей в накладной относительно числа грузовых мест, их маркировки и номеров, а также внешнего состояния груза. Отправитель имеет право требовать проверки перевозчиком веса брутто или количества груза, а также содержимого грузовых мест.

Результаты проверок вносятся в накладную. При отсутствии в накладной обоснованных перевозчиком оговорок отмечается, что груз и его упаковка были внешне в исправном состоянии в момент принятия груза перевозчиком и что число мест, а также их маркировка и номера соответствовали указанным в накладной.

Отправитель обязан приложить к накладной или предоставить в распоряжение перевозчика все необходимые документы и сообщить все требуемые сведения для выполнения таможенных и иных формальностей.

Отправитель имеет право распоряжаться грузом, в частности требовать от перевозчика прекращения перевозки, изменения места, предусмотренного для доставки груза, или доставки груза не тому получателю, который указан в накладной. Отправитель теряет это право с того момента, когда груз и второй экземпляр накладной переданы получателю.

Перевозчик несет ответственность за полную или частичную потерю груза или за его повреждение, происшедшее в промежуток времени между принятием груза к перевозке и его сдачей получателю. Перевозчик освобождается от этой ответственности, если его вины нет или имели место обстоятельства, избежать которых перевозчик не мог. Перевозчик не может ссылаться на дефекты автотранспортного средства с целью сложения с себя ответственности.

Правомочное по договору лицо может считать груз потерянным, если он не был доставлен в течение 30 дней по прошествии установленного в накладной срока доставки. Если же срок не был определен, то в течение 60 дней со дня принятия груза перевозчиком. Правомочное по договору лицо может при получении им возмещения за утраченный груз просить в письменной форме о его немедленном возвращении в том случае, если груз будет найден в течение года, следующего за уплатой возмещения.

Когда перевозчик обязан возместить ущерб, вызванный полной или частичной потерей груза, размер подлежащей возмещению суммы определяется

на основании стоимости груза в месте и во время принятия его для перевозки. Стоимость груза определяется на основании биржевой котировки, текущей рыночной цены или обычной стоимости товара такого же рода и качества. Размер возмещения не может превышать 25 франков за килограмм недостающего веса брутто. Под франком подразумевается золотой франк весом 10,31 г золота 0,900-й пробы. Кроме того, подлежат возмещению плата за перевозку, сборы и пошлины, а также прочие возможные расходы, связанные с перевозкой. Перевозчик обязан возместить ущерб, вызванный просрочкой в доставке, если будет доказано, что просрочка нанесла ущерб. В случае повреждения груза перевозчик выплачивает сумму, соответствующую обесцениванию груза. Если получатель принял груз и не установил состояние груза в присутствии перевозчика, а впоследствии были определены заметные потери или повреждения, то считается, что груз был принят получателем в должном состоянии, описанном в накладной.

Подача исков, которые могут возникнуть в результате перевозок, выполненных в соответствии с Конвенцией, может осуществляться в течение одного года. Однако в случае злоумышленного поступка или вины, которая, согласно закону, применяемому разбирающим дело судом, приравнивается к злоумышленному поступку, срок устанавливается в три года.

Срок исчисляется:

в случае частичной потери груза, повреждения его или просрочки в доставке — со дня сдачи груза;

в случае потери всего груза — с 30-го дня по истечении установленного для перевозки срока или, если таковой не был указан, с 60-го дня по принятии груза перевозчиком к перевозке;

во всех прочих случаях — по истечении 3-месячного срока со дня заключения договора перевозки.

Предъявление рекламации в письменной форме приостанавливает течение срока до того дня, когда перевозчик в письменной форме отверг претензию с возвращением приложенных к ней документов.

Если перевозка, условия которой определяются единственным договором, осуществляется несколькими перевозчиками, каждый из них несет ответственность за всю перевозку, причем второй перевозчик и каждый из последующих перевозчиков становятся в силу принятия ими груза и накладной участниками договора на указанных в накладной условиях. Перевозчик, принимающий груз от своего предшественника, вручает последнему датированную и подписанную им расписку. Он должен отметить свое имя и адрес на втором экземпляре накладной.

Перевозчик, уплативший согласно положениям настоящей Конвенции возмещение за ущерб, имеет право взыскивать возмещение за ущерб с остальных перевозчиков, участвовавших в выполнении данного договора перевозки. В случае неплатежеспособности одного из перевозчиков причитающаяся с него и не уплаченная им часть возмещения распределяется между всеми перевозчиками пропорционально приходящемуся на долю каждого из них вознаграждения за перевозку.



## **Процедура прохождения границ при международных автомобильных перевозках грузов**

Прохождение границ автотранспортом в европейских странах регулируется Таможенной конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП), принятой ООН 14 ноября 1975 г.

Данная Конвенция (часто ее называют Конвенцией *TIR*, по латинской аббревиатуре ее названия) касается перевозки грузов, осуществляемой без их промежуточной перегрузки, в дорожных транспортных средствах, составах транспортных средств или контейнерах, с пересечением одной или нескольких границ от таможни места отправления одной из договаривающихся стран до таможни места назначения другой договаривающейся страны. Положения данной Конвенции применяются при условии, что автотранспортные средства, составы или контейнеры отвечают определенным техническим требованиям, сформулированным в данной Конвенции, и допущены к перевозке. Автотранспортные средства должны отвечать соответствующим техническим требованиям, а контейнеры должны быть построены в соответствии с Международной конвенцией по безопасным контейнерам. Главное, на что направлены технические требования, — это на недопущение к перевозкам автотранспортных средств и контейнеров, имеющих или способных иметь в своей конструкции места для провоза контрабандных и запрещенных товаров. Допущенное автотранспортное средство должно иметь металлическую табличку с надписью *TIR*, прикрепленную на видном месте. Одна табличка помещается спереди, другая — сзади.

Грузы, перевозимые с соблюдением процедур данной Конвенции в запломбированных автотранспортных средствах, составах или контейнерах, как правило, освобождаются от таможенного досмотра в промежуточных таможенных транзитных стран. Однако с целью предупреждения злоупотреблений таможенные органы могут в исключительных случаях, в частности при наличии подозрения в нарушениях, производить в этих таможнях досмотр груза.

Каждая страна—участница Конвенции назначает организацию или организации, которые имеют право выдавать книжки МДП (в оперативной терминологии эту книжку называют “карнет *TIR*”) автоперевозчикам, осуществляющим международные перевозки в соответствии с условиями Конвенции. В России это Ассоциация международных автомобильных перевозчиков (АСМАП). Выдавая автотранспортной компании книжку МДП на перевозку, АСМАП тем самым как бы выступает перед грузоотправителем гарантом того, что данная автотранспортная компания способна осуществить качественную и надежную перевозку.

На каждое автотранспортное средство или контейнер составляется одна книжка МДП. Единая книжка МДП может составляться на состав транспортных средств или на несколько контейнеров, погруженных на одно автотранспортное средство. В этом случае в грузовом манифесте книжки

МДП должно указываться отдельно содержимое каждого транспортного средства, составляющего часть состава транспортных средств, или каждого контейнера. Книжка МДП действительна на выполнение только одной перевозки. Она должна содержать такое число отрывных листов, какое необходимо для осуществления данной перевозки (по два листа на страну отправления, назначения и каждую транзитную страну). Грузы, автотранспортное средство, состав или контейнер должны предъявляться в таможене места отправления вместе с книжкой МДП. После проверки таможня накладывает пломбы на автотранспортное средство или контейнер и штемпелюет странички книжки МДП.

Если в промежуточной таможене автотранспортное средство было вскрыто и, следовательно, пломбы нарушены, то после досмотра таможня, его проводившая, навешивает свои пломбы, о чем делает отметку в книжке МДП — указывает новые номера пломб.

Всякое нарушение положений настоящей Конвенции влечет применение к виновнику предусмотренных законодательством этой страны санкций, в частности транспортное предприятие может быть временно или навсегда лишено права перевозить грузы в соответствии с положениями данной Конвенции или вообще осуществлять международные автотransпортные перевозки.

Страны—участницы Конвенции публикуют списки своих таможен, которые предназначены для выполнения операций с книжками МДП.

В случае возникновения споров и претензий каждый участник спора назначает арбитра, и эти арбитры назначают по взаимному согласованию третьего арбитра, который и становится председателем.

Решения арбитражного суда имеют обязательную силу для спорящих сторон.

## **Тарифы, применяемые при международных автомобильных перевозках грузов**

**Каждое автотранспортное предприятие, осуществляющее международные перевозки, имеет собственный прейскурант цен.** Цены автоперевозки рассчитываются в зависимости от рода груза, вида отправки (поездная, когда груз занимает одно автотранспортное средство; мелкая — до 1 т включительно, занимающая меньше одного транспортного средства; контейнерная), веса груза, расстояния перевозки в расчете на 1 т или 1 куб. м, если это объемный груз.

**Тарифы устанавливаются по принципу базовой расчетной ставки и надбавок.** Базовым считается автомобиль грузоподъемностью 23 т с объемом кузова 68 куб. м. Надбавки применяются:

за использование специального подвижного состава (надбавка за рефрижератор — 10—25% к базовой цене);

за использование состава повышенной кубатурности (полуприцеп “Джумбо” — надбавка 10—15%);

за использование автомобильных платформ-низкорамников (надбавка 70%, так как вероятность обратного груза очень мала и требуются разрешения на проезд по отдельным участкам дорог);

за негабаритность и тяжеловесность груза;

за срочность перевозки, вплоть до 50%, если подача подвижного состава должна произойти за 24 ч с момента подачи заявки;

**При расчете провозной платы расстояние исчисляется по кратчайшему маршруту, за исключением тех случаев, когда это невозможно по дорожным условиям или обстоятельствам.**

По территории России платежи осуществляются в рублях; по территории стран СНГ оплата возможна в рублях (по территории Беларуси) и в валюте; по европейским странам только в валюте, причем расчетной единицей выступает западногерманская марка.

Ставки тарифов при международных автомобильных перевозках регулярно пересматриваются автотранспортными предприятиями. На их величину влияют различные факторы, в том числе и общеэкономического характера: инфляция, положение на рынке автоперевозок, конъюнктура рынка и пр.

В тарифах могут устанавливаться размеры штрафов, например за неправильное оформление товарно-транспортной накладной и другие нарушения условий перевозки.

## **Международные перевозки автотранспортом предприятия**

**В случае если предприятие осуществляет международные автомобильные перевозки собственным транспортом, оно должно выполнить следующие условия:**

это должна быть уставная деятельность с указанием возможности осуществления международных автомобильных перевозок;

предприятие, осуществляющее автомобильные перевозки, должно иметь лицензию Департамента автомобильного транспорта Министерства транспорта РФ на осуществление подобного рода деятельности;

автотранспортное средство должно отвечать требованиям Международной конвенции о дорожном движении и Протоколу о дорожных знаках и сигналах. Оба данных документа регулируют технические аспекты европейских автоперевозок. МАЗ 504-М (модифицированный) — единственный грузовой автомобиль бывшего СССР, который отвечал техническим требованиям европейских стандартов. В настоящее время многие компании предпочитают приобретать иностранные модели грузовых автотранспортных средств как залог того, что с точки зрения технических требований евростандарта проблем у компании с эксплуатацией данного подвижного состава не будет;

водитель должен иметь международные права и визы страны назначения и транзитных стран;

перевозка должна быть оформлена международной товарно-транспортной накладной (накладной *CMR*) с приложением всей необходимой сопроводительной документации, включая карнет *TIR* и таможенную документацию, необходимую для беспрепятственного прохождения границ;

необходимо зарегистрироваться в АСМАП и получить лицензию на осуществление данной международной автомобильной перевозки. Если перевозки носят регулярный характер, то можно ставить вопрос о полном членстве в АСМАП и получении годовой (генеральной) лицензии на осуществление международных перевозок (как это делают профессиональные автоперевозчики и экспедиторские компании, практикующие международные автомобильные перевозки).

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Какие предприятия выполняют международные автомобильные перевозки?
2. Каково основное содержание договора перевозки?
3. Каким документом оформляется международная автомобильная перевозка?
4. Каково основное содержание Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов?
5. Что такое "карнет *TIR*"? Каково основное назначение этого документа?
6. Каков смысл и каково основное содержание Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП?
7. Каково основное содержание двух разделов Таможенной конвенции?
8. Какова структура тарифов, используемых при международных автомобильных перевозках? От чего зависит их уровень?
9. Какую роль играет Ассоциация международных автомобильных перевозчиков (АСМАП) в регулировании вопросов организации и осуществления международных автоперевозок? Что такое "гарантийное объединение" и какова роль этой организации?
10. Какие требования необходимо выполнить внешнеторговой организации, чтобы осуществлять автоперевозки собственным транспортом?



---

## Глава 7

# ОРГАНИЗАЦИЯ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ ПРИ ВОЗДУШНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ И УПРАВЛЕНИЕ ЕЮ

### Роль и место авиатранспорта в хозяйственных связях

Мировым авиационным перевозкам принадлежит важное место в системе товародвижения. Современный этап их развития характеризуется постоянным увеличением их объемов. На период до 2000 г. прирост международных воздушных перевозок предсказывается в пределах 5—6%, причем практически по всему земному шару. Подобный рост объясняется расширением международной торговли товарами высокой степени переработки и научной продукцией, на цены которых высокие авиационные тарифы не оказывают существенного влияния. Это связано также с повышением требований грузовладельцев к скорости транспортировки и сохранности груза в пути. Авиатранспорт активно используется при международных смешанных сообщениях с использованием современных технологий, в частности при перевозках грузов в контейнерах.

Ведущими типами грузовых самолетов в мире являются грузовые модели Боинг-747 и ДС-8. Транспортная авиация России и стран СНГ также начинает выходить на мировые рынки грузовых перевозок. Такие модели, как АН-124 (“Руслан”) и АН-225 (“Мрия”), не имеют себе равных в мире по грузоподъемности и грузоместимости. Этими самолетами можно перевозить тяжеловесные и крупногабаритные грузы, что является весьма ценной услугой на международных рынках транспортной продукции.

Следует отметить, что хотя воздушные перевозки грузов в основном осуществляются авиакомпаниями, основной деятельностью которых является перевозка пассажиров, в мире действуют авиапредприятия, специализирующиеся на транспортировке грузов. В настоящее время лидирующее положение в области грузовых перевозок воздушным транспортом занимают США, которые значительно опережают Германию, Японию, Францию, Великобританию. В Европе действует 21 специализированная грузовая авиакомпания, в Северной Америке — 16, Южной Америке — 17.

Крупнейшей грузовой авиакомпанией мира является “Флайинг Тайгер” (США), грузооборот которой составляет более 4 млрд. т км, из них 2,5 млрд. т км — перевозка в международном сообщении.

**Конкурентное преимущество воздушного транспорта по сравнению с другими видами — скорость и сохранность груза в пути; основной недостаток — высокие тарифы. В качестве “авиапригодных”, по оценкам Мирового банка, принимаются грузы по цене FOB за 1 фунт массы более 10 долл.\***

Авиатранспортные компании в условиях острой конкуренции прилагают значительные усилия для снижения своих издержек. Они пытаются достичь этого, в частности, на основе оптимального сочетания видов транспорта в цепочке смешанного сообщения, где участие воздушного транспорта в авиационно-морском сообщении способно привести к снижению транспортных издержек по сравнению с чисто воздушной транспортировкой на 50%, а по сравнению с прямыми морскими перевозками на 75%\*\*. Такие перевозки нашли свое применение на направлениях Западная Европа — Дальний Восток, Западная Европа — Австралия, Западная Европа — США, Япония — Западная Европа.

В систему мирового воздушного транспорта на начало 90-х годов входили 300 крупных авиакомпаний, численность персонала которых превышала 3 млн. человек. Авиакомпании обслуживали 14 тыс. аэропортов; эксплуатировали 15 тыс. самолетов, из которых около 800 были грузовыми\*\*\*.

**В последнее время наблюдается тенденция роста авиаперевозок грузов в России, обусловленная ростом числа отечественных авиакомпаний, начавших работать также и на мировых рынках.**

**Начиная с 1992 г. бывший союзный Аэрофлот утратил монопольные права на осуществление международных перевозок. К началу 1994 г. 14 региональных управлений из 16 были вовлечены в международные перевозки грузов и пассажиров. Однако именно Аэрофлот остается основным международным перевозчиком. Его доля в международных перевозках в 1993 г. составляла 54,05%. Тем не менее, если в 1992 г. 94% объема всех международных перевозок приходилось на 4 компании, то в 1995 г. этот сегмент рынка освоили уже 10 авиапредприятий России. Наиболее активно стали работать на международных грузовых рынках авиапредприятия Сибири и Дальнего Востока, входящие в Тюменское, Магаданское, Красноярское и Восточно-Сибирское региональные управления. Сфера их деятельности распространяется на Китай, Японию, Канаду, страны Юго-Восточной Азии\*\*\*\*.**

Российский рынок грузовых перевозок в настоящее время весьма притягателен для зарубежных авиакомпаний, из которых более полови-

---

\* Международный бизнес в России. 1995. № 3. С. 42.

\*\* Внешняя торговля. 1990. № 5. С. 21.

\*\*\* Международный бизнес в России. 1995. № 3. С. 39.

\*\*\*\* Там же.

ны предлагают услуги по грузовым перевозкам. По оценкам Мирового банка, емкость российского рынка международных грузовых авиаперевозок оценивается к 2000 г. в объеме 500 тыс. т\*.

## **Современное состояние воздушного транспорта России**

Крутой поворот в политической жизни России отразился на воздушном транспорте. На базе одной строго регулируемой государственной монопольной и самой крупной компании в мире Аэрофлот образовалось более 400 независимых авиакомпаний различных форм собственности. Спад спроса на авиаперевозки из-за инфляции и безудержного роста тарифов сочетался с почти полным прекращением инвестиций в развитие отрасли, что подвело гражданскую авиацию к опасной черте.

Основной парк воздушных судов на 75% исчерпал свои ресурсы, и скоро начнется массовое списание авиатехники. Государственное регулирование существенно ослаблено. Принимаемые в отрасли нормативные акты носят разрозненный характер и иногда плохо стыкуется. Отсутствует единый стержень, обеспечивающий согласованность правового воздействия на экономическую деятельность авиапредприятий различных форм собственности.

Одна из главных составляющих авиатранспортной системы — парк воздушных судов (на середину 1995 г. более 8 тыс. машин) состоит в основном из старых самолетов и вертолетов, которые выпускались в 60—70-х годах. В большинстве своем эта авиатехника неэффективна и неконкурентна, так как имеет в 1,5—2 раза больший удельный расход топлива, чем зарубежные аналоги. Отечественные самолеты не отвечают международным стандартам по уровню шума, выбросам загрязнений в атмосферу, точности самолетовождения и другим параметрам\*\*. В связи с этим в США уже практически запрещены полеты дальнемагистрального самолета Ил-62, в Европе на грани запрещения полеты Ту-154, Ту-134.

Самые “современные” в отечественном парке (кроме нескольких самолетов Ил-96, выполняющих всего около 1% пассажирооборота) самолеты Ил-86 и Як-42 находятся в эксплуатации уже свыше 10 лет. Основной парк составляют самолеты Ту-154, выполняющие 40% всего пассажирооборота и более чем на 60% выработавшие свой ресурс. В целом взнос эксплуатируемого парка воздушных судов достигает 70%\*\*\*.

Наличный парк воздушных судов характеризуется чрезмерным изобилием морально устаревшей техники, не отвечающей экологическим требованиям и не обеспечивающей надлежащего качества перевозок. В ближайшие 5—7 лет предстоит списать почти  $\frac{3}{4}$  устаревшего

---

\* Международный бизнес в России. 1995. № 3. С. 42.

\*\* Бюллетень транспортной информации. 1996. № 5. С. 8.

\*\*\* Там же.

парка. Однако обновление парка идет очень медленно. Например, в 1994 г. все авиапредприятия России приобрели только 4 самолета Ил-96-300 и два самолета Ту-204, хотя в то же время некоторые авиакомпании приобрели самолеты Боинг-737 и аэробусы А-300. Необходимо в ближайшие годы широко внедрить на внутренние и международные трассы уже созданные самолеты Ту-204, Ил-96-300, Ил-114. Вторым этапом обновления парка должно стать внедрение самолетов Ту-334, Як-42М, а также Ан-38 и Бе-200.

На начало 1992 г. количество постоянно действующих аэропортов в России составляло 1302, в 1993 г. — 1169, в 1994 г. — 1011, в 1995 г. — 857. Из общего числа аэропортов около 70 — федерального значения. В их числе примерно 50 относятся к категории международных, хотя практически ни один из них не отвечает международному уровню обслуживания.

**Авиатранспорт России находится в ведении Департамента воздушного транспорта Министерства транспорта РФ.** До недавнего времени существовала лишь одна авиакомпания — Аэрофлот. Однако в последнее время появляются и другие авиаперевозчики, доставляющие как пассажиров, так и грузы. Грузоотправителям следует помнить, что **постановлением Совета Министров РФ от 23 августа 1993 г. № 850 введено лицензирование перевозочной деятельности на воздушном транспорте.** Во избежание осложнений и непредвиденных материальных издержек не следует заключать договоры на перевозку грузов с авиакомпаниями, не имеющими лицензий.

В системе управления гражданской авиации России сейчас кроме вышеназванного Департамента воздушного транспорта функционируют еще шесть государственных организаций: Росаэронавигация, Генеральная дирекция по модернизации единой системы организации воздушного движения, аппарат Минтранса РФ с департаментом по координации и отделом воздушного транспорта, Межведомственная комиссия по использованию воздушного пространства и управлению воздушным движением, Российская транспортная инспекция Минтранса России, Межгосударственный авиационный комитет. Создано 18 региональных управлений воздушного транспорта, в рамках которых действует более 400 независимых авиакомпаний. Общая численность занятого персонала этих структур более чем в 4 раза превышает численность работников бывшего Министерства гражданской авиации (при том, что объем авиаперевозок сократился).

В деятельности авиакомпаний и аэропортов усилились сепаратистские тенденции, грозящие разорвать единую авиатранспортную систему страны. Ассоциация эксплуатантов воздушного транспорта, многие авиакомпании страны считают, что существующая система управления воздушным транспортом неэффективна и расточительна. Авиакомпании различных форм собственности высказываются за создание на базе существующих семи государственных структур единого федерального органа по гражданской авиации России, наделенного всей полнотой власти государственного регулирования на воздушном транспорте и несущего всю полноту ответственности за принятие или непринятие решений. По их мнению,



непринятие мер по приведению структуры управления гражданской авиации в соответствие с международными стандартами приведет к дальнейшему ухудшению безопасности полетов и экономическим потерям.

## **Регулирование международных воздушных перевозок в России**

Основным законом, регулирующим передвижение в воздушном пространстве России, является действующий Воздушный кодекс РФ (в ред. 1997 г.). В соответствии с Кодексом России принадлежит полный и исключительный суверенитет над своим воздушным пространством, под которым понимается воздушное пространство над сухопутной и водной территорией и над прибрежной морской полосой, установленное законом. Кодекс определяет порядок деятельности гражданской авиации и гражданского воздухоплавания в целях охраны интересов государств, обеспечения безопасности полетов воздушных судов и удовлетворения потребностей экономики страны.

Одна из глав Кодекса посвящена международным авиационным перевозкам. В данной главе дано определение международной воздушной перевозки, под которой *понимается всякая перевозка, осуществляемая на воздушных судах, при которой место отправления и место назначения, независимо от того, имелись ли перегрузка или перерыв в перевозке, расположены:*

- 1) на территории двух государств;*
- 2) на территории одного и того же государства, если предусмотрена остановка на территории другого государства.*

Кодекс в части международных воздушных перевозок построен с учетом международной практики воздухоплавания и международных конвенций: Варшавской конвенции 1929 г. и Гаагского протокола 1955 г. С учетом международного опыта созданы также и Правила международных перевозок пассажиров, багажа и грузов авиатранспортом, которые являются дополнением к Воздушному кодексу.

Далее говорится, что *при международных перевозках пассажиров, багажа и грузов на гражданских воздушных судах СССР действуют общие положения о воздушных перевозках... если иное не вытекает из международных договоров СССР. Международные воздушные перевозки почты осуществляются с соблюдением правил международных почтовых соглашений, заключенных СССР (как известно, Россия является их правопреемницей).*

Устанавливается, что *договором международной воздушной перевозки грузов является грузовая накладная. По ней устанавливается принятие груза к перевозке и ее условия. Данные, указанные в накладной касательно характеристик груза, должны быть достоверны. Причем данные о количестве, объеме и состоянии груза считаются достоверными в том случае, если перевозчик произвел их проверку в присутствии отправителя либо его представителя, указав об этом в грузовой накладной.*

Далее устанавливается ответственность перевозчика за багаж и груз. Так, *перевозчик несет ответственность за утрату, недостачу или повреждение багажа или груза, если происшествие, в результате которого причинен вред, произошло во время, когда багаж или груз находились под охраной перевозчика, независимо от того, имело ли это место на земле или на борту воздушного судна, а также отвечает за убытки, причиненные вследствие опоздания при перевозке багажа или груза, если не докажет, что им были приняты все необходимые меры для предотвращения вреда и убытков или что такие меры невозможно было принять.*

При перевозках багажа или груза ответственность перевозчика за каждый килограмм багажа или груза ограничивается пределом, установленным международными договорами СССР об ответственности при воздушных перевозках, за исключением случаев, когда отправитель сдал багаж или груз перевозчику с объявленной ценностью. В этом случае ответственность определяется в размере объявленной ценности, если перевозчик не докажет, что она превышает действительно причиненный вред. По международной практике предел ответственности авиаперевозчика установлен в 83,3 СПЗ (специальные права заимствования) за 1 кг веса (1 СПЗ=1,4 долл. США). Такой предельный размер возмещения рекомендован условиями Международной авиатранспортной ассоциации (ИАТА) — весьма авторитетной организации, действующей в области коммерческих аспектов международных авиаперевозок.

В случае утраты, недостачи, повреждения или просрочки в доставке части багажа или груза или какого-либо содержавшегося в них предмета при определении размера возмещения принимается во внимание только общий вес (масса) данного места или мест.

*В случае получения багажа или груза без возражений предполагается, если не доказано иное, что они доставлены в надлежащем состоянии и согласно перевозочному документу. В случае причинения вреда лицо, имеющее право на получение багажа или груза, должно предъявить перевозчику письменную претензию немедленно по обнаружении вреда, но не позднее 7 дней со дня получения багажа и 14 дней со дня получения груза. В случае просрочки в доставке претензия должна быть предъявлена не позднее чем в течение 21 дня, считая со дня передачи багажа или груза в распоряжение получателя.*

Одна из глав Воздушного кодекса называется “Чартер” и также представляет интерес для грузовладельцев, так как за последние годы чартерные рейсы приобретают все большее значение.

В данной главе определяются содержание договора перевозки — чартера; права и обязанности сторон: фрахтовщика-авиапредприятия, обязанности которого сводятся к своевременному предоставлению воздушного судна и его поддержанию в годном для эксплуатации состоянии, а также фрахователя-грузовладельца, который обязан своевременно внести плату, обеспечить подвоз груза к месту отправления; ответственность по договору-чартеру.

## **Тарифы, применяемые при международных перевозках грузов авиатранспортом**

Установлением и согласованием грузовых тарифов занимается **Международная авиатранспортная ассоциация (ИАТА)**. Существующая международная практика идет по пути разработки многочисленных грузовых тарифов в зависимости от характера груза, его веса и направления перевозки.

**Грузовые тарифы представляют собой плату за перевозку 1 кг груза от пункта отправления до пункта назначения.** Они могут рассматриваться с учетом общего веса и объема грузов и включают оплату загрузки и разгрузки самолета, хранения груза и экспедиторского обслуживания.

Современная практика установления авиатарифов, как правило, включает следующие расходы:

- на доставку грузов из города в аэропорт отправления и из аэропорта назначения в город;

- на хранение грузов на складах сверх сроков, предусмотренных правилами применения тарифов;

- на страхование грузов;

- на выполнение таможенных формальностей;

- на возможные затраты по замене или ремонту тары и упаковки;

- на возможную переотправку или возврат груза.

**Система международных тарифов сильно дифференцирована и включает следующие виды тарифов.**

**Основные тарифы, которые подразделяются на три категории:**

**обычные тарифы** (для грузов до 45 кг);

**количественные**, предусматривающие поощрения грузоотправителей при перевозке больших партий груза независимо от их однородности. Для этого устанавливаются дополнительные весовые категории (например, 100, 200, 500 кг), для каждой из которых определяются различные скидки, размер которых в зависимости от районов перевозок может составлять от 25 до 75%;

**минимальные грузовые сборы** устанавливаются на очень мелкие партии грузов. Они согласовываются с грузоотправителем в том случае, если оплата по нормальному грузовому тарифу оказывается ниже минимального сбора. По величине минимальные ставки соответствуют обычно стоимости перевозки 5 кг груза.

При решении вопроса о целесообразности авиационной перевозки груза следует принимать во внимание и то, что, если отправляемый **груз при малом весе имеет большой объем** (обычно более 6000 куб. см на 1 кг веса), **плата взимается в зависимости от объема.** При этом каждые 5000 куб. см легковесного груза принимаются равными 1 кг. При определении объема замеры делаются между самыми удаленными точками каждого из трех измерений.

На некоторых маршрутах **существуют отдельные тарифы для определенных классов грузов** (газеты и журналы, животные, золото и драгоценности, несопровождаемый ценный багаж и т.д.). В отношении этих грузов применяется система надбавок к обычному тарифу.

**оригинал № 1** — для перевозчика, выдавшего накладную. Цвет зеленый. Остается у перевозчика и служит для целей расчета с клиентом;

**оригинал № 2** — для получателя. Цвет розовый. Следует с грузом до пункта назначения и выдается получателю вместе с грузом;

**оригинал № 3** — для отправителя. Цвет голубой. Выдается отправителю и служит доказательством принятия груза перевозчиком.

**Девять остальных экземпляров являются копиями** и предназначены для следующих целей:

**копия № 4** — подтверждение доставки. Цвет желтый. Следует вместе с грузом до пункта назначения и подписывается получателем. Остается у последнего перевозчика в качестве расписки грузополучателя в получении груза. Является свидетельством выполнения договора перевозки;

**копия № 5** — для аэропорта назначения. Цвет белый. Следует вместе с грузом до пункта назначения и используется для прохождения таможенных формальностей;

**копия № 6** — для третьего перевозчика. Цвет белый. Следует вместе с грузом до пункта назначения при наличии такового;

**копия № 7** — для второго перевозчика. Цвет белый. Следует вместе с грузом и остается у второго перевозчика при наличии такового;

**копия № 8** — для первого перевозчика. Цвет белый. Остается в аэропорту отправления у первого перевозчика;

**копия № 9** — для агента по продаже. Цвет белый. Остается у агента. Агент — это авиакомпания, экспедитор, туристическая фирма и т.д.;

**копии № 10, 11, 12** — дополнительные копии для перевозчика. Цвет белый. Используются перевозчиком по мере необходимости.

**Грузовая накладная может быть заполнена самим перевозчиком, и в этом случае будет считаться, что перевозчик действовал от имени и по поручению отправителя.**

**Грузовая накладная международного образца должна быть заполнена на английском языке. Исправления и подчистки в накладной не допускаются.**

Правила заполнения накладной не сложны и в случае необходимости она может быть заполнена авиакомпанией. На практике часто накладная заполняется экспедитором отправителя.

## **Транспортно-экспедиторское обслуживание международных авиационных перевозок**

**Современная практика организации международных воздушных перевозок, в том числе и в России, такова, что авиакомпании предпочитают не работать напрямую с грузоотправителями, а строить с ними свои отношения через транспортно-экспедиторские компании.**

**При экспорте товаров экспедиторы, занимающиеся международными авиаперевозками, предоставляют клиентуре следующие услуги:**

проверяют состояние тары и наличие необходимой маркировки;



**оригинал № 1** — для перевозчика, выдавшего накладную. Цвет зеленый. Остается у перевозчика и служит для целей расчета с клиентом;

**оригинал № 2** — для получателя. Цвет розовый. Следует с грузом до пункта назначения и выдается получателю вместе с грузом;

**оригинал № 3** — для отправителя. Цвет голубой. Выдается отправителю и служит доказательством принятия груза перевозчиком.

**Девять остальных экземпляров являются копиями и предназначены для следующих целей:**

**копия № 4** — подтверждение доставки. Цвет желтый. Следует вместе с грузом до пункта назначения и подписывается получателем. Остается у последнего перевозчика в качестве расписки грузополучателя в получении груза. Является свидетельством выполнения договора перевозки;

**копия № 5** — для аэропорта назначения. Цвет белый. Следует вместе с грузом до пункта назначения и используется для прохождения таможенных формальностей;

**копия № 6** — для третьего перевозчика. Цвет белый. Следует вместе с грузом до пункта назначения при наличии такового;

**копия № 7** — для второго перевозчика. Цвет белый. Следует вместе с грузом и остается у второго перевозчика при наличии такового;

**копия № 8** — для первого перевозчика. Цвет белый. Остается в аэропорту отправления у первого перевозчика;

**копия № 9** — для агента по продаже. Цвет белый. Остается у агента. Агент — это авиакомпания, экспедитор, туристическая фирма и т.д.;

**копии № 10, 11, 12** — дополнительные копии для перевозчика. Цвет белый. Используются перевозчиком по мере необходимости.

**Грузовая накладная может быть заполнена самим перевозчиком, и в этом случае будет считаться, что перевозчик действовал от имени и по поручению отправителя.**

**Грузовая накладная международного образца должна быть заполнена на английском языке. Исправления и подчистки в накладной не допускаются.**

**Правила заполнения накладной не сложны и в случае необходимости она может быть заполнена авиакомпанией. На практике часто накладная заполняется экспедитором отправителя.**

## **Транспортно-экспедиторское обслуживание международных авиационных перевозок**

**Современная практика организации международных воздушных перевозок, в том числе и в России, такова, что авиакомпании предпочитают не работать напрямую с грузоотправителями, а строить с ними свои отношения через транспортно-экспедиторские компании.**

**При экспорте товаров экспедиторы, занимающиеся международными авиаперевозками, предоставляют клиентуре следующие услуги:**

**проверяют состояние тары и наличие необходимой маркировки;**

осуществляют доставку груза от склада грузоотправителя до аэропорта;  
оформляют товарно-транспортную документацию;  
оплачивают стоимость перевозки по поручению и за счет клиента;  
осуществляют таможенное оформление экспортного товара;  
осуществляют погрузочные работы;  
страхуют груз;  
выполняют ряд других работ по поручению клиентуры.

**Работа экспедитора по отправлению груза начинается после получения заявки от клиента в письменном виде.** После получения заявки экспедитор связывается с различными авиакомпаниями с целью выяснения наиболее выгодной ставки авиафрахта. При этом следует отметить, что в настоящее время существует тенденция заключения соглашений между авиакомпаниями и экспедиторскими фирмами. Согласно такого рода соглашениям, авиакомпания перевозит грузы, предоставляемые экспедиторской фирмой по специальным тарифам, которые ниже обычных. Однако клиенту объявляется ставка авиафрахта, включающая как тариф авиакомпании, так и определенную надбавку, представляющую собой доход экспедитора.

Затем клиент получает тарифы экспедиторской фирмы на осуществление услуг по транспортировке груза. При этом по желанию клиента объем услуг, оказываемых экспедиторской фирмой, может быть разным. Так, экспедитор может начать работу с грузом непосредственно в аэропорту, в этом случае доставку груза берет на себя клиент. Однако такого рода ситуации встречаются довольно редко. Чаще всего экспедитор сам забирает груз у клиента и доставляет его в аэропорт.

Кроме того, по желанию клиента возможно также осуществление экспедирования по прибытии груза в пункт назначения. В этом случае экспедитор связывается с партнером в пункте назначения, выясняет стоимость экспедирования по прибытии груза и объявляет клиенту полную стоимость услуг.

Экспедитор должен получить у клиента документы, которые будут ему необходимы при работе с грузом. Груз отправляется с приложением счета-фактуры, сертификата качества и карантинных свидетельств, а также документов, подтверждающих вес, объем груза, число мест в упаковке и т.д. После получения от клиента всех необходимых документов осуществляется бронирование рейса.

При отправлении груза авиатранспортом экспедитор также должен обеспечить надлежащую упаковку, необходимую для перевозки товара по воздуху, за исключением случаев, когда торговые обычаи допускают отправку товара без упаковки. Кроме того, экспедитор обеспечивает укладку груза в специальный контейнер перевозчика.

Грузоотправитель извещается об отправке товара путем пересылки ему авианакладной. Возможна пересылка по каналам электронной связи.

Часто экспедиторские фирмы используют в своих интересах и в интересах грузоотправителей ряд международных обычаев коммерческого и правового характера. Прежде всего это касается грузовой авиационной накладной как документа, отражающего наличие договора перевозки груза. В частности, экспедиторы поддерживали идею авиакомпаний не придавать авианакладной функций товарораспорядительного документа. Это привело к тому, что в настоящее время с одобрения Международной торговой палаты банками в качестве расчетного документа принимаются не только документы, выдаваемые авиакомпаниями (*Master Air Waybill—MAWB*), но и накладные, выписанные экспедиторскими фирмами.

Таким образом авианакладная становится документом:  
подтверждающим наличие договора перевозки;  
обосновывающим сумму провозной платы;  
страховым сертификатом;  
согласно которому груз проходит таможенную “очистку”.

Еще при зарождении грузовых перевозок авиатранспортные компании передали функции по их привлечению и организации транспортировки экспедиторам. В целях унификации и облегчения управления деятельностью грузовых агентов (так называются экспедиторы, обеспечивающие авиaperевозки грузов в международном сообщении) ИАТА создала Всемирную организацию грузовых агентов и ввела правило “назначения” грузовых агентов ИАТА. Назначение экспедитора агентом ИАТА придает ему вес и гарантирует, что авиакомпания — член ИАТА обязана перевести его груз по фиксированному тарифу и выплатить экспедитору вознаграждение.

Экспедиторы имеют возможность эффективно использовать принятый ИАТА принцип калькуляции провозной платы по весу груза с применением более низкой тарифной ставки за больший вес. Группируя мелкие партии в сборную отправку, экспедиторы снижают размер провозной платы.

Однако стать агентом ИАТА не так просто. Экспедиторы должны доказать этой организации свою финансовую стабильность и компетентность в работе.

В 70-е годы на авиатранспорте впервые начали применяться контейнеры. Наряду с ограниченным использованием 20-футовых контейнеров стандарта ИСО (Международная организация по стандартизации) были созданы специальные облегченные контейнеры. С самого начала контейнеризации на авиатранспорте экспедиторы занялись консолидацией груза в контейнерах, собирая груз различных отправителей в укрупненные контейнерные партии и тем самым снижая размер провозной платы.

**Работа экспедитора, связанная с прибытием груза, достаточно сложна.** Важным здесь является владение таможенной, товарной и грузовой классификациями, построенными на основе Гармонизированной системы

описания и кодирования товаров, выпущенной в свет Европейским таможенным советом.

Операции по экспедированию прибывшего в пункт назначения груза заключаются в следующем:

- информирование получателя о прибытии груза;
- осуществление импортного таможенного оформления;
- оплата и доплата провозных платежей;
- доставка груза до склада получателя.

Работа экспедитора с импортным грузом начинается после получения извещения о его отправке. Обычно по факсу приходит копия авиа-накладной с указанием всех параметров груза. После этого подразделение экспедиторской компании, занимающееся вопросами таможенного оформления, получает документы, которые следовали с грузом. После получения документов экспедитор извещает получателя о прибытии груза. При этом надо как можно быстрее снабдить экспедитора всеми необходимыми документами, чтобы избежать платного хранения груза в аэропорту. Груз в аэропорту бесплатно хранится в течение 2 дней. Далее производится таможенная “очистка” груза и его отправка до склада получателя. Если по прибытии груза клиента что-либо не устраивает (например, он не согласен с размером комиссии) и он захочет получить груз самостоятельно, то экспедитор выдает ему приказное письмо, в котором передает ему все права по распоряжению грузом.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Каковы роль и место авиатранспорта в мировых хозяйственных связях?
2. Каково основное конкурентное преимущество авиатранспорта?
3. Каково современное состояние воздушного транспорта России?
4. На основании какого документа происходит регулирование воздушных перевозок России?
5. Какие вопросы регулирует Воздушный кодекс? Каков предел ответственности авиаперевозчика в соответствии с международной практикой?
6. Какова современная система международных тарифов? Что такое коррейты?
7. Как оформляется перевозка грузов авиатранспортом по международным линиям?
8. Сколько экземпляров накладной заполняется и почему?
9. Какова современная практика организации международных авиаперевозок? Какова роль экспедиторских компаний?
10. Что за организация ИАТА и какова ее роль в установлении международных правил авиаперевозок грузов?



## ЛИТЕРАТУРА ПО КУРСУ

### “ОРГАНИЗАЦИЯ ДОСТАВКИ ТОВАРОВ И УПРАВЛЕНИЕ ЕЮ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЯХ (ОСНОВЫ ЛОГИСТИКИ)”

1. По вопросам общего содержания процесса доставки товаров, роли и места транспорта в современной системе товародвижения, концепции логистики, транспортно-экспедиторским операциям:

**Николаев Д.С.** Транспорт в международных экономических отношениях. М., 1984.

**Саркисов С.В.** Транспорт и его использование в условиях рынка. М., 1993. Гл. 1, 2, 4.

**Саркисов С.В.** Организация и управление доставкой товаров во внешнеэкономических связях (основы логистики): Учеб. пособие. М., 1998. Гл. 7.

Транспорт во внешнеэкономических связях СССР / Под общ. ред. С.Н. Кочетова М., 1998. Гл. 1, 2.

**Плужников К.И.** Транспортно-экспедиторские операции. М., 1997.

**Неруш Ю.М.** Коммерческая логистика. М., 1997.

Логистика / Под ред. Б.А. Анакина. М., 1997.

**Гаджинский А.М.** Основы логистики. М., 1996.

**Саркисов С.В.** Контейнерные перевозки в капиталистических странах. М., 1991.

2. По вопросам организации и осуществления доставки товаров различными видами транспорта:

**Саркисов С.В.** Транспорт и его использование в условиях рынка. М., 1993. Гл. 5—8.

**Саркисов С.В., Полянова Т.Н.** Организация перевозок грузов во внешнеэкономических связях СССР. М., 1989. Гл. 3—6.

Практика внешнеторговых перевозок грузов. М., 1993—1994.

Транспорт во внешней торговле СССР / Под ред. Д.С. Николаева. М., 1977. Гл. 3—9.

**Оберг Р.Р., Фафурин Н.А.** Внешняя торговля и фрахтование тоннажа. М., 1977. Гл. 5—13.

Транспорт во внешнеэкономических связях СССР / Под общ. ред. С.Н. Кочетова. М., 1988. Гл. 8—14.

3. Справочная литература по вопросам организации перевозок:

Международные перевозки грузов: Нормативная база. М., 1996. Транспортные перевозки. Устав железных дорог. Устав внутреннего водного транспорта. Воздушный кодекс. М., 1996.

Правила перевозки грузов. М., 1996.

Кодекс торгового мореплавания. М., 1996.

## **ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО ТЕМЕ**

### **“Основное содержание процесса организации доставки товаров и управление ею. Концепция логистики”**

**Выполняя данные задания, необходимо  
письменно ответить на вопросы,  
приведенные в конце каждой ситуации.**

#### **ЗАДАНИЕ № 1**

##### **ИСХОДНАЯ СИТУАЦИЯ**

Английская компания является регулярным поставщиком оборудования и запасных частей для текстильной промышленности России и некоторых стран СНГ. Основным поставляемым продуктом являются швейные иглы различных видов, чей износ происходит достаточно быстро и требует регулярных поставок из Англии. Общие объемы поставок быстроизнашивающегося оборудования составляют примерно 350 т в год. Иглы, а также некоторые другие детали поставляются на швейные предприятия, расположенные в Санкт-Петербурге, Москве, Новгороде, Иванове, Ярославле. Каждому предприятию в год необходимо до 30 т игл. Иглы, составляющие почти 90% всех поставок, и др. детали, требующие регулярной замены, поставляются в Россию партиями весом около 30 т в порт Санкт-Петербурга и далее направляются небольшими партиями весом 2—3 и до 5 т в указанные 5 городов России. Поставки осуществляются в небольших контейнерах грузоподъемностью 2,5—5 т железнодорожным транспортом. Рассортировка игл по типам и партиям осуществляется в Англии перед отправкой в Санкт-Петербург.

Доставка игл на предприятия часто задерживается из-за дальности расстояния перевозки каждой отдельной поставки (из средней части Англии (район г. Лидс) через Санкт-Петербург в различные города России) и перебоев в работе транспорта в связи с мелкопартионностью поставок из Санкт-Петербурга в различные города. В свою очередь, пересылка мелкими партиями требует больших транспортных затрат, чем если бы груз перевозился крупными партиями.

## РЕШЕНИЕ АНГЛИЙСКОЙ КОМПАНИИ

На совещании совета директоров английской компании обсуждался вопрос о перспективности российского рынка и о возможности расширения операций на нем за счет обслуживания большего количества швейных предприятий-партнеров: в России имеется постоянная нужда в срочной замене швейных игл различных типов и видов, испытываемом большинством швейных предприятий, расположенных в основном в европейской части страны, в связи с перебоями в поставках этого быстроизнашивающегося оборудования со стороны российских поставщиков.

Сравнительный анализ игл английского производства и тех, которые изготавливаются в России, показал, что они вполне взаимозаменяемы, а это означает, что швейные предприятия России, работающие на отечественном оборудовании, могут использовать иглы английского производства, по крайней мере частично.

На совещании совета директоров английской компании было принято решение о создании отделения в России, основными функциями которого были бы концентрация поставок и дальнейшее бесперебойное снабжение в первую очередь иглами и другими запасными частями швейных предприятий, с которыми уже заключены соглашения, а также быстрое реагирование на нужды большого количества швейных предприятий, разбросанных по территории европейской части России, в отношении срочной поставки игл и другого быстроизнашивающегося оборудования.

Из публикаций английской прессы, подтвержденной информацией из Британского посольства в Москве, известно, что в соответствии с последними законодательными и нормативными актами российские предприятия, имеющие валюту на своих счетах, получили право прямых закупок необходимого оборудования у иностранных компаний.

## ЗАДАНИЯ ПО ДАННОЙ СИТУАЦИИ

В соответствии со всем вышеизложенным оцените правильность решения совета директоров английской компании исходя из:

- перспективности российского рынка для компании;
- наличия соответствующей нормативной и законодательной базы;
- благоприятности обстановки с точки зрения развития бизнеса (*business environment*).

В случае принятия положительного решения обсудите вопрос о месторасположении отделения компании исходя из:

- близости к поставщикам и рынкам сбыта продукции;
- возможности обеспечить быструю и бесперебойную поставку требуемого оборудования потребителям;
- местной обстановки в отношении условий развития бизнеса;
- наличия квалифицированной рабочей силы;
- наличия развитой инфраструктуры.

Определите, стоит ли компании строить собственный склад или арендовать уже существующие местные мощности; ориентироваться ли на осуществление поставок товара клиентуре железнодорожным транспортом или отдать предпочтение автомобильному. В последнем случае: приобретать ли собственный автотранспорт или пользоваться услугами российских автопредприятий?

## ЗАДАНИЕ № 2

Торговая компания подмосковного города Электросталь закупила партию куриных окорочков в США. По контракту американская фирма обязалась поставить товар на базисе СИФ Санкт-Петербург по согласованной цене. После того как контракт был заключен, выяснилось, что российская компания не учла того, что в цену товара должна быть заложена стоимость его доставки от Санкт-Петербурга до Электростали. Расчеты показали, что окорочка в Электростали могут продаваться по приемлемым по сравнению с конкурентами ценам только в том случае, если стоимость их доставки по территории России от Балтийского порта до Электростали составляет 4—6 центов за 1 кг. Проработка тарифов Октябрьской железной дороги и автомобильных перевозчиков, действующих на данном направлении, показала, что нужного уровня цены доставки достичь не удастся. В то же время американская компания согласилась при сохранении базиса поставки и согласованной контрактной цены направить партию товара не в Санкт-Петербург, а в какой-либо другой порт Балтики района Финского залива.

Исходя из данной ситуации, требуется определить другие возможные географические пути доставки партии куриных окорочков в Электросталь и варианты использования на этих маршрутах различных видов транспорта. Какие транспортные тарифы следует проработать, чтобы точно подсчитать стоимость доставки товара?

## ЗАДАНИЕ № 3

Московская компания получила предложение на регулярную закупку яиц для выращивания бройлеров от голландской фирмы. Выращивание бройлеров должно производиться на подмосковной птицефабрике в поселке Петелино (40 км от кольцевой дороги по Минскому направлению). Голландская фирма предложила базис поставки КАФ Москва, оставив открытым вопрос страхования товара. Важным условием контрактов на поставку яиц для выращивания бройлеров является их срочная инспекция по качеству, так как впоследствии это отразится на выращивании бройлеров и получении куриного мяса в планируемых объемах.

По предложению голландской компании они берутся доставить яйца в Москву автотранспортом. Причем в автофургоне будет находиться не только партия яиц для данной московской компании, но и груз



других получателей. Оплата доставки товара до Петелино после растаможивания в Москве может осуществляться тем же автотранспортом, но за отдельную плату.

Сделка состоялась, и трейлер с товаром прибыл в Москву. По прибытии трейлера с грузом выяснилось, что вместе с грузом яиц в автотранспортном средстве прибыли апельсины для другой фирмы. Таможенник, мотивируя тем, что представитель “апельсиновой” компании отсутствует, отказался вскрывать трейлер, никак не реагируя на то, что для груза яиц инспекция по качеству необходима самым срочным образом. Телефонные звонки на “апельсиновую” компанию никакой реакции не вызвали. Сотрудник, занимающийся растаможиванием грузов, отсутствовал. Остальным данный вопрос был безразличен.

Исходя из данной ситуации, требуется определить соответствие базиса поставки Инкотермс-1990, предложив, возможно, другой базис и обосновав его; дать свои предложения по страхованию груза; определить место и порядок приемки товара по качеству; дать предложения по транспортировке груза до пункта назначения.

#### ЗАДАНИЕ № 4

Компания является экспортером туркменской нефти, отправляемой из порта Красноводск на судах-танкерах смешанного (река—море) плавания (небольшие суда грузоподъемностью 3—5 тыс. т). Груз следует из порта Красноводск по Каспию и по Волго-Донской системе до украинского порта Мариуполь. Осуществляя подобного рода схему перевозки, фирма оплачивает транзит по территории России.

В порту Мариуполь груз (нефть и нефтепродукты) выгружается в нефтяные емкости и находится в них до подхода иностранного судна, которое забирает нефть для доставки в одну из западноевропейских стран. Таким образом, по данной схеме доставки груза фирма помимо транзита по территории России оплачивает транзитное хранение на территории Украины.

Желая избежать транзитного хранения, фирма заключила договор с иностранной компанией о том, что последняя будет подавать свои танкеры в порт Мариуполь точно в срок прихода судна из Туркмении. Оба судна в порту Мариуполь швартуются борт об борт, и перекачка груза идет из одного судна в другое с использованием судового оборудования.

Исходя из изложенной ситуации:

предложите дальнейшие возможные пути рационализации схемы перевозки и перегрузки нефтепродуктов по контрактам указанной фирмы;

каков должен быть базис поставки нефтепродуктов по данной сделке: в случае хранения груза в порту Мариуполь; в случае перегрузки груза из судна в судно?

как вы считаете, стоит ли фирме приобрести или арендовать на долгосрочной основе нефтеналивные суда для регулярной доставки товаров по своим контрактам?

## КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

**Задание:** выбрать правильный вариант(ы) ответа. Отметить его (их) галочкой

1. При линейных морских перевозках договором является:  
чартер;  
коносамент;  
генеральный акт;  
манифест.
2. Договором перевозки в трамповом судоходстве является:  
коносамент;  
манифест;  
чартер;  
акт-извещение.
3. Сторонами договора перевозки — чартер является:  
фрахтователь;  
фрахтовщик;  
экспедитор;  
брокер.
4. Каким образом в порту оформляется потеря, порча или хищение груза:  
коммерческим актом;  
актом-извещением;  
генеральным актом.
5. Какой организации предприятие высылает поручения на отгрузку товаров на экспорт:  
центральному аппарату экспедиторской организации;  
порту;  
порту через экспедиторскую организацию;
6. По чартеру диспач означает:  
штраф, который фрахтователь оплачивает порту;  
премию, которую судовладелец выплачивает фрахтователю;  
премию, которую перевозчик выплачивает фрахтователю.
7. По чартеру демередж означает:  
штраф, который фрахтователь выплачивает перевозчику;  
штраф, который перевозчик выплачивает фрахтователю;  
премию, которую перевозчик выплачивает стивидорной компании.
8. В линейном судоходстве коносамент является:

договором перевозки;  
товарораспорядительным документом;  
распиской капитана в приеме груза на борт.

9. Коносамент выписывается на основании:  
экспортного поручения;  
штурманской расписки;  
грузового плана.
10. Приемка импортных грузов в порту оформляется:  
генеральным актом;  
манифестом;  
актом-извещением.
11. Манифест выписывается:  
один на все порты захода судна;  
отдельно на каждый порт захода судна.
12. При выписке “ордерного коносамента” в графе “Грузополучатель” указывается:  
наименование фирмы-получателя;  
наименование фирмы-посредника, банка, экспедитора;  
“приказу отправителя”;  
“приказу получателя”.
13. При выпуске коносамента “на предъявителя” в графе “Грузополучатель” указывается:  
на предъявителя;  
наименование фирмы-посредника, банка, экспедитора;  
ничего не указывается.
14. Факт погрузки груза подтверждается администрацией судна:  
коносаментом;  
штурманской распиской;  
экспортным поручением;  
грузовым планом.
15. Чистый коносамент:  
не содержит замечаний перевозчика по количеству и состоянию погруженного на борт судна груза;  
не содержит замечаний грузоотправителя по вопросу времени, затраченного на погрузку товара на борт судна.
16. “Разнарядка” выдается внешнеэкономической организацией:  
на погрузку экспортных грузов на судно;  
на отгрузку импортных товаров из порта внутрь страны;  
на ремонт погруженного на судно груза.
17. “Разнарядка” выдается:

экспедиторской конторе в порту;  
порту через экспедитора;  
пароходству;  
напрямую порту.

18. Извещение об отгрузке составляется:

о произведенной отгрузке импортного товара из порт  
о произведенной погрузке экспортного груза на судно  
об отправлении судна с экспортным грузом.

19. Извещение об отгрузке отправляется:

внешнеторговой организации;  
экспедиторской организации;  
железной дороге назначения;  
пароходству, доставившему груз в порт.

20. Бортовой коносамент выписывается:

на груз, принятый к перевозке;  
на груз, принятый на борт;  
на груз, принятый у борта судна.



# ***Часть IV***

---

## **СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ ПРИ ИСПОЛНЕНИИ КОНТРАКТОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ**

**УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ  
И УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ**

## Глава 1

# ПОНЯТИЕ И СОДЕРЖАНИЕ СТРАХОВАНИЯ ГРУЗОВ

Транспортное страхование во внешнеэкономической деятельности обеспечивает компенсацию убытков, возникающих в процессе перемещения грузов вследствие их гибели, уничтожения или повреждения в результате обстоятельств, не зависящих от владельца имущества.

Страхование грузов дает участникам договоров купли-продажи не только прямую выгоду в виде защиты интересов их владельцев, но также и ряд косвенных преимуществ:

позволяет компаниям, понесшим убытки, продолжать свою деятельность (производить товары, предоставлять услуги, реализовывать внешнеторговые контракты), что в значительной степени способствует созданию стабильного делового климата;

в определенной степени обеспечивает безопасность торговых сделок, так как позволяет предпринимателям перевести на страховую компанию риски при транспортировке, которые они не могут контролировать;

плата за страхование высвобождает денежные средства, содержащиеся в целевом резерве компании для финансирования расходов по предупреждению и ликвидации убытков.

Кроме страхования возможным путем возмещения возникающих во время доставки грузов убытков является получение компенсации с виновной стороны, которой при транспортировке могут оказаться компания-перевозчик, экспедитор/оператор либо фирма, осуществляющая операции с грузом в пунктах его перевалки с одного вида транспорта на другой.

Однако взаимоотношения сторон по договору перевозки экспортно-импортных грузов строятся на основе международных конвенций и соглашений, которые, как правило, предусматривают ограниченную ответственность виновной стороны, т. е. материальное возмещение убытков не всегда покрывает реальный ущерб, нанесенный грузу. Так, например, в соответствии с Конвенцией ООН о морской перевозке грузов (в ред. от 1 ноября 1992 г.) ответственность перевозчика за ущерб, являющийся результатом утраты или повреждения груза, устанавливается в сумме, эквивалентной 835 единицам СДР (*SDR*)\* за 1 кг веса брутто утраченного или

---

\* СДР (*SDR*) — специальные права заимствования (*Special Drawing Rights*).

поврежденного груза в зависимости от того, какая сумма выше. Правда, в определенных случаях Конвенция предусматривает возможность увеличения этих пределов по соглашению между перевозчиком и грузовладельцем, но отправители груза практически не пользуются этим правом.

В некоторых ситуациях перевозчик в силу причин непреодолимой силы вообще освобождается от ответственности (форс-мажорные обстоятельства).

При этом страхование груза и ответственность перевозчика отнюдь не исключают друг друга. Владелец груза, отправитель, получатель не лишаются права на предъявление претензий к перевозчику и на их удовлетворение, так как при любом страховании часть ответственности по рискам все-таки остается на грузовладельце и подлежит возмещению перевозчиком, если убыток произошел по его вине.

Транспортное страхование во внешнеэкономической деятельности подразделяется на страхование “каско” (*hull insurance*), страхование “карго” (*cargo insurance*) и страхование ответственности перевозчика, экспедитора/оператора за груз перед его владельцем (*liability insurance*). Термин “каско” применяется при страховании подвижного состава транспорта (судов, автомобилей, железнодорожных вагонов, самолетов, контейнеров и т. д.), участвующего в международных перевозках. Этот вид страхования осуществляет непосредственно владелец транспортных средств.

Стороны по внешнеторговому контракту не имеют отношения к страхованию “каско”, за исключением случаев, когда транспортировка осуществляется их собственными транспортными средствами, например, при поставке товара на условиях “с завода” покупатель вывозит товар со склада продавца на принадлежащих ему автомобилях, которые он может застраховать по системе “каско”.

Страхование ответственности предусматривает, что страховщик берет на себя обязательство возместить застрахованной компании суммы, подлежащие выплате ей третьим лицам за причиненный ущерб. Страхование этого вида покрывает только юридическую ответственность компании и обычно в пределах обусловленных лимитов.

Страхование “карго” — это защита от различных убытков, связанных с транспортировкой груза, являющегося предметом купли-продажи по внешнеторговому договору. При ущербе в результате гибели, повреждения и иного неблагоприятного воздействия на застрахованное имущество он компенсируется в виде определенной суммы, называемой *страховым возмещением* (*insurance indemnity*). Данный вид страхования может быть осуществлен участниками контракта или по их поручению.

Сторона, которая страхует определенный имущественный интерес, называется *страхователем* (*insured*).

*Страховщик* (*insurer, underwriter*) — это юридическое лицо, принимающее на себя обязательство возместить убытки, возникшие в процессе транспортировки, при наступлении событий, от которых осуществлялось страхование (*страховой случай, страховой риск*).

За свою работу страховщик получает определенное вознаграждение — *страховую премию (insurance premium)*, которая оплачивается страхователем всегда независимо от того, имел ли место страховой случай и понес ли страхователь действительные убытки, связанные с грузом.

Термин *risk (risk)* в страховании имеет несколько значений. Прежде всего имеется в виду случайность, событие, которое может, но не обязательно должно произойти, находясь вне контроля страхователя. Под риском также может подразумеваться чья-либо ответственность, например, формулировка “на риске страховщика” означает “на его ответственности”. Далее, риск может означать определенный вид ответственности страховщика: риск полной или частичной гибели товара, риск кражи и т. д. И наконец, под риском может пониматься имущество, которое страхуется.

Объектами страхования “карга” во ВЭД могут быть:

интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением грузами, и убытки, возникающие вследствие утраты, недостачи или повреждения товара;

транспортные и другие платежи, связанные с доставкой этого товара; ожидаемая прибыль.

Действительная стоимость товара как объекта страхования называется *страховой стоимостью (insurance value)*. При этом, как правило, подразумевается фактическая стоимость груза в месте его нахождения в момент заключения договора страхования, которая подтверждается инвойсами, оформленными в соответствии с требованиями внешнеторгового контракта. Конкретный порядок исчисления размера страховой стоимости имеет свои особенности в различных странах и основан на действующем законодательстве и сложившейся практике.

От страховой стоимости отличается *страховая сумма (sum insured)*, т. е. объявляемая при заключении договора страхования сумма, которая по общему порядку является пределом ответственности страховой компании, за некоторыми небольшими исключениями. Страховая сумма, указываемая в договоре страхования, может быть меньше страховой стоимости. В этом случае осуществляется страхование риска на неполную стоимость или *частичное страхование (partial insurance)*. При таком варианте убытки возмещаются в соответствии с практикой страхового дела пропорционально отношению суммы к стоимости, т. е. часть возможного ущерба остается на собственном риске владельца товара. Однако договором между страхователем и страховщиком может быть предусмотрен более высокий размер страхового возмещения, но не выше страховой стоимости.

Если страховая сумма превышает стоимость, договор страхования считается недействительным в отношении этой разницы. Завышение, сделанное владельцем товара умышленно, может служить основанием для страховой компании требовать признания договора недействительным.



Страховая сумма, указанная в договоре страхования, считается согласованной между сторонами договора страхования и не может оспариваться впоследствии. Это положение относится как к случаям ее определения на основании заявления лица, которое страхует, так и при оценке ее страховой компанией своими силами. Исключение сделано для ситуации, когда страховщик был умышленно введен в заблуждение относительно страховой стоимости груза и, считая представленные сведения достоверными, не произвел его осмотра. При таких обстоятельствах договор может быть признан недействительным.

Под *транспортными расходами* как самостоятельным объектом страхования понимаются затраты непосредственно на доставку груза вплоть до его принятия получателем, а также другие платежи, связанные с перемещением груза, включая экспедиторскую и другие виды комиссий. Страхованию и возмещению подлежат только платежи, находящиеся на “риске”, т. е. суммы, уплачиваемые перевозчику в пункте отправления и не подлежащие возврату независимо от того, будет ли товар доставлен по назначению или утрачен в пути следования. Пометка о совершенных в виде предоплаты транспортных платежах должна быть сделана в соответствующих документах — коносаментх, авиа-, авто- и железнодорожных накладных международного образца.

Под ожидаемой прибылью (*anticipated profit*) понимается риск неполучения доходов, связанных с застрахованным товаром.

В торговых сделках груз считается застрахованным в сумме, заявленной владельцем, но не выше его стоимости, указанной в счете поставщика, с включением расходов по доставке и ожидаемой прибыли, если между сторонами не согласовано иное.

Страховое законодательство, как правило, не ограничивает перечень объектов имущественного страхования, из чего следует, что стороны по договору страхования сами имеют возможность определить предмет страхования в зависимости от соглашения между продавцом и покупателем и конкретных условий внешнеторгового контракта, который подлежит защите.

Страхование одного и того же объекта у двух или нескольких страховщиков на суммы, превышающие в целом страховую стоимость, относится к *двойному страхованию (double insurance)*. Возможность получить возмещение от каждого из страховщиков означает необоснованное обогащение лица, получающего страховое возмещение. Поэтому установлено, что все страховщики по такому страхованию отвечают лишь в пределах страховой стоимости груза, причем каждый из них отвечает пропорционально отношению страховой суммы по заключенному им договору страхования к общей сумме всех заключенных договоров по данному грузу (комментарий к ст. 951 ГК РФ).

В данном случае речь идет о заключении двух или нескольких договоров страхования в отношении одного и того же интереса одного выгодоприобретателя. Однако страховые интересы различных лиц могут существенно различаться. Один и тот же груз может быть, например, застрахован грузовладельцем (для охраны права собственности), перевоз-

чиком (для охраны залогового права на груз в обеспечение причитающихся ему платежей), банком (для охраны своих прав, вытекающих из заемных правоотношений) и т. д. Такие случаи под действие данного определения не подпадают.

Кроме того, под двойным страхованием подразумеваются договоры, заключенные в целях охраны одного и того же страхового интереса от одних и тех же опасностей (страховых рисков). От различных же опасностей груз и связанные с ним интересы могут быть застрахованы в полной стоимости несколько раз. Так, например, можно одновременно со страхованием груза на одном из основных вариантов условий, предлагаемых Правилами страховщика, застраховать его в полной стоимости также от военного риска.

От двойного страхования следует отличать сострахование.

*Сострахование (co-insurance)* — страхование, при котором двое и более страховщиков участвуют определенными долями в страховании одного и того же объекта на случай наступления одного и того же события (страхового случая). Такое страхование является способом разделения риска между страховыми компаниями путем отнесения на каждую из них заранее обусловленной доли возможных убытков и причитающейся страховой премии.

Возможность сострахования заранее оговаривается сторонами при заключении договора страхования и осуществляется по требованию либо с согласия страхователя, который вправе указать состраховщиков и долю участия каждого из них в риске.

Сострахование осуществляется страховыми компаниями на условиях солидарной ответственности перед страхователем.

В процессе страхования экспортно-импортных грузов и связанных с ним интересов участвуют не только страхователь и страховщик, но и *выгодоприобретатель, бенефициар (beneficiary)*, т. е. лицо, которое имеет право на получение возмещения всего убытка или его части.

Надо отметить, что при страховании внешнеторгового товара страхователь и бенефициар не всегда совпадают. Дело в том, что необходимым элементом правоотношений, возникающих по договору страхования, является *страховой интерес (insurable interest)*, для наличия которого нужно, чтобы претендент на получение возмещения ущерба имел какие-либо права в отношении застрахованного имущества или нес связанные с ним обязанности. При реализации торговой сделки таким лицом может быть не только собственник имущества, но и его наниматель, комиссионер и т. д., которым передан товар.

Страховой интерес в грузе признается также за теми, кто имеет залоговое право на него в пределах суммы требования, обеспеченного залогом, например за банком, выдавшим ссуду под залог груза, перевозчиком, когда он в предусмотренном порядке осуществляет залоговое право на груз в обеспечение получения провозных платежей, подлежащих взысканию в пункте назначения и т. д.

Таким образом, страховой интерес при исполнении внешнеторговой сделки могут иметь несколько лиц одновременно и каждое из них явля-

ется бенефициаром в пределах своей материальной заинтересованности. Причем такой интерес может быть приобретен кем-либо лишь к моменту возникновения убытка, хотя он мог и не иметь места в момент заключения договора страхования.

Создание действительной защиты интересов предпринимателей при повреждении груза, являющегося предметом торговой сделки, в значительной степени зависит от маркетинга рынка страховых услуг и правильного выбора страховой компании, надежность которой может определяться несколькими показателями:

- наличием регистрационных документов и лицензии на те виды деятельности, по которым предполагается провести страхование;
- продолжительностью работы на рынке и динамикой развития компании;
- размерами собственных средств страховщика;
- структурой страхового портфеля или совокупностью принятых страховщиком обязательств за определенный период. Портфель обязательно должен быть сбалансированным, т. е. иметь различные формы риска, которые соответствующим образом уравнивали бы друг друга и не могли бы одновременно проявить себя;
- анализом финансовой ответственности и соответствующими показателями (рентабельность, платежеспособность или структура капитала, ликвидность).

Страховщики могут осуществлять свою деятельность через страховых агентов и брокеров.

*Страховые агенты* — физические или юридические лица, действующие от имени страховщика и по его поручению в соответствии с предоставленными полномочиями.

*Страховые брокеры* — юридические или физические лица, зарегистрированные в установленном порядке в качестве предпринимателей, осуществляющие посредническую деятельность по страхованию от своего имени на основании поручений страхователя или страховщика. Брокер не несет юридической ответственности перед страховщиком, в то же время он не должен гарантировать платежеспособность страховой компании страхователю и не отвечает за оплату убытков и возврат премии. Если брокер допустил небрежность при выполнении своих обязанностей, в результате которой нанесен ущерб страхователю, последний имеет право потребовать от брокера возмещения ущерба.

Риск выплаты страхового возмещения, принятый на себя страховщиком по договору страхования, может быть им застрахован полностью или частично у другого страховщика (страховщиков) по заключенному с последним договору перестрахования.

Главной целью *перестрахования (reinsurance of cargo)* является создание сбалансированного страхового портфеля и обеспечение финансовой устойчивости деятельности самой страховой компании. В договоре перестрахования устанавливаются условия и способ передачи рисков, доля участия других страховщиков в совокупном риске, размер причитающей-

ся каждому страховой премии. Оригинальный страховщик по такому договору ставится в положение страхователя и является носителем соответствующих прав и обязанностей.

При этом оригинальный страховщик не обязан извещать своего страхователя о заключенных им договорах перестрахования. По такому договору стороны обязаны только друг перед другом: перестраховщик не несет никакой ответственности перед оригинальным страхователем, поскольку тот не является ни стороной в договоре перестрахования, ни выгодоприобретателем по этому договору. Ответственным лицом перед оригинальным страхователем остается страховщик по основному договору. Тем не менее страхователь груза, как правило, интересуется, с какой компанией по вопросам перестрахования работает его страховщик, так как это в значительной степени защищает и его интересы по оригинальному договору страхования.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Каковы преимущества (прямые и косвенные) транспортного страхования грузов?
2. Какие виды страхования, связанные с транспортировкой, существуют и кто их может осуществить?
3. Что относится к объектам страхования "карга"? Кто их определяет?
4. Каково различие между страховой стоимостью и страховой суммой? Какое соотношение между ними допускается?
5. Чем отличается сострахование от двойного страхования?
6. Каково различие между страхователем и бенефициаром? С чем это связано?
7. Какими критериями следует руководствоваться при выборе страховщика?
8. Чем отличается перестрахование от двойного страхования и сострахования?



---

## Глава 2

# РЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВАНИЯ ГРУЗОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Законодательные акты в области страхования могут быть сведены в основном к регламентации, во-первых, функционирования страховых рынков, во-вторых, деятельности страховых обществ, в-третьих, взаимоотношений страховых компаний и потребителей страховых услуг путем регулирования требований, предъявляемых к заключению и содержанию договоров страхования.

В настоящее время в Российской Федерации заключение договоров на транспортное страхование грузов осуществляется в рамках общестраховых законодательных норм, регламентирующих имущественное страхование, так как специальные нормы или законодательные акты, регулирующие интересы сторон при страховании грузов, пока еще не разработаны.

Исключение составляет страхование грузов при морской перевозке, которое в РФ, так же как и в других морских державах, имеет сравнительно развитую законодательную базу.

Отсутствие специального законодательства по вопросам проведения транспортного страхования грузов в РФ позволяет заключать договоры такого плана только *в добровольной форме* — на основе свободного волеизъявления страхователя и страховщика.

В отношении экспортно-импортных грузов следует подчеркнуть, что они не выделяются в отдельную группу и их страхование осуществляется по установленным правилам, применяемым ко всем видам товаров. Такое положение подтверждается Федеральным законом “О государственном регулировании внешнеторговой деятельности”, в ст. 27 которого, в частности, говорится, что услуги по страхованию этого рода деятельности на территории РФ осуществляются в соответствии с Федеральным законом о страховании, т. е. на основании общих принципов.

К нормам законодательства в РФ, которые применимы к вопросам страхования грузов, в первую очередь относится Гражданский кодекс, утвержденный в 1996 г.

В отношении обеспечения страховой защиты по договорам купли-продажи прежде всего определяется, что страхование товара осуществляется по *правилам страхования имущества*. Это означает, что оно подчиняется общим принципам имущественного страхования без учета кон-

кретной специфики международного товарообмена как самостоятельного вида деятельности.

В ст. 490 ГК РФ указывается, что договором купли-продажи *может быть* предусмотрено страхование товара, т. е. презюмируется его добровольный характер, основанный только на договоренности сторон. Если в договоре в принципе *позитивно* решен вопрос о страховании, то в нем обязательно фиксируется, кем и на каких условиях страхуется товар. Продавец при этом должен передать покупателю всю информацию о товаре, если на последнем лежит обязанность по страхованию. Закон прямо указывает, что при неисполнении стороной, обязанной в соответствии с договором страховать товар, другая сторона может либо застраховать товар и потребовать от контрагента возместить расходы на страхование, либо отказаться от исполнения договора.

Часть вторая Гражданского кодекса содержит специальную главу 48 "Страхование". Здесь регулируются такие важнейшие вопросы взаимоотношений страховщика и страхователя, как понятие договора имущественного страхования, определение сторон по договору страхования и выполнение их обязанностей, форма договора страхования, страховая премия и страховые взносы, основания освобождения страховщика от выплаты страхового возмещения и ряд других, т. е. базовые позиции, на которых основывается реализация страховой защиты грузов при исполнении торговых сделок.

Вторым важнейшим документом на страховом рынке РФ является закон "Об организации страхового дела в РФ" (1992 г.; в ред. 31.12.97 г.). Он содержит определение основных понятий и терминов, используемых в страховом бизнесе, рассматривает все аспекты договора страхования и регламентирует деятельность самих страховых обществ. Закон также устанавливает основные принципы государственного контроля за страховой деятельностью.

Отдельная статья закона (ст. 8) дает определение понятий страхового агента и страхового брокера, работа которых получает в последнее время определенное распространение на рынке этого вида услуг. Но законом не допускается на территории РФ посредническая деятельность по страхованию, связанная с заключением договоров страхования от имени иностранных страховых организаций, если межгосударственными соглашениями с участием РФ не предусмотрено иное.

На основе общих требований, изложенных в законе, для допуска российской страховой компании на рынок разработаны и утверждены Условия лицензирования страховой деятельности на территории РФ.

Условия лицензирования предусматривают выдачу лицензий, в частности, по следующим видам имущественного страхования:

- страхование грузов (независимо от вида транспорта);
- страхование средств наземного транспорта;
- страхование средств воздушного транспорта;
- страхование средств водного транспорта.

Таким образом, страхование грузов является самостоятельным видом страхования, которое, несмотря на отсутствие специального законодательства, выделяется в отдельное направление деятельности страховых компаний.

Одним из основных источников регулирования взаимоотношений сторон при заключении и исполнении договора транспортного страхования являются *Правила страхования грузов* (в дальнейшем — Правила), которые разрабатываются каждой страховой компанией на основе действующего законодательства. Фактически такие Правила представляют собой *унифицированные условия договора страхования*. Так, в ГК РФ (ст. 943) прямо указывается, что “условия, на которых заключается договор страхования, могут быть определены в стандартных правилах страхования соответствующего вида, принятых, одобренных или утвержденных страховщиком либо объединением страховщиков”.

В соответствии с Законом о страховании и общими условиями действительности сделок, предусмотренными гражданским законодательством (ГК РФ, гл. 9), Правила должны содержать:

- определение круга субъектов страхования и ограничения по заключению договора страхования;

- определение объектов страхования;

- перечень страховых случаев, при наступлении которых возникает ответственность страховщика по страховым выплатам;

- страховые тарифы;

- сроки страхования;

- порядок заключения договоров страхования и уплаты страховых взносов;

- взаимные обязательства сторон по договору страхования и возможные случаи отказа в выплате по договорам страхования;

- порядок рассмотрения претензий по договору страхования.

Правила страхования являются неотъемлемой частью договора. Непременным условием этого должны быть отсылка к Правилам в тексте договора страхования и изложение этих Правил в страховом полисе или на его обратной стороне. Текст Правил также может быть приложен к страховому полису. Статья 949 ГК РФ приравнивает такое приложение к вручению Правил страхователю, что должно быть удостоверено записью в самом договоре или в заявлении страхователя на его заключение.

Нарушение вышеизложенных требований не лишает выгодоприобретателя права ссылаться в защиту своих интересов на Правила страхования соответствующего вида, на которые сделана ссылка в договоре страхования.

Особого внимания заслуживает тот факт, что страхователь и страховщик могут договориться об изменении или исключении отдельных положений Правил и о дополнении к ним, а это означает, что страхователь имеет возможность адаптировать в индивидуальном порядке стандартные условия страхования к особенностям внешнеторговой сделки и избранным базисам поставки. Данное допущение должно быть включено одним из пунктов непосредственно в Правила.



Отдельные положения Правил требуют безусловного разъяснения и уточнения, особенно если речь идет о действиях и обязанностях страхователя, связанных с выплатой страхового возмещения, о моменте начала действия страхового покрытия, а также о таких требованиях страховщика, зафиксированных в Правилах, как *немедленное* уведомление о наступлении страхового случая и т. д.

Все конкретные дополнительные договоренности между сторонами оформляются отдельным документом в письменном виде за подписями двух сторон, что обязательно упоминается в договоре страхования.

Отсутствие единого страхового законодательства грузов в РФ означает, что содержание услуг такого рода, предлагаемых различными страховщиками, существенно различается. Поэтому Правила страхования страховых компаний при внешней однотипности их структуры и круга регулируемых проблем весьма заметно отличаются друг от друга в конкретном толковании и применении. Эти отличия состоят прежде всего в объеме страховых обязательств страховщика, т. е. в перечне страховых рисков и гарантируемых при их наступлении размерах страховых выплат.

Поскольку законодательством устанавливается, что Правила могут утверждаться самими страховщиками либо их объединениями, государственные органы не имеют полномочий предъявлять какие-либо требования в отношении конкретного содержания таких правил, если они находятся в рамках закона.

При заключении договора страхования сторонами в качестве его условий могут быть использованы также *правила наиболее известных иностранных страховых компаний*, которые являются признанными авторитетами на мировом рынке. В частности, чаще других используются условия английского страхового рынка — Правила страхования грузов Объединения лондонских страховщиков, которые предлагают общие правила страхования, а также на их основе специальные условия по различным видам перевозимых грузов (например, пищевые продукты, лесоматериалы, хлопок, нефтепродукты и т. д.) с соответствующими уточнениями, характеризующими особенности перевозки того или иного вида груза.

Правила лондонских страховщиков представляют собой распространенные в международной коммерческой практике стандартные унифицированные условия страхования грузов, состоящие из отдельных оговорок (*clauses*), в которых указывается объем ответственности страховщика на время действия страхования и т. д.

Нормы, в определенной степени влияющие на взаимоотношения между страхователем/бенефициаром и страховой компанией, содержатся также в *международном и внутреннем законодательстве для отдельных видов транспорта*.

Дело в том, что действия, предписанные грузовладельцу условиями транспортных договоров и нормативными актами, имеют огромное значение при наступлении страхового случая и выплате страхового возмещения.



Очень часто страхователи полагают, что, поскольку их имущество на случай возникновения ущерба застраховано, они не должны вступать ни в какие правоотношения с перевозчиком. Однако в соответствии с законодательством страхователь обязан обеспечить своей страховой компании *суброгацию (subrogation)*, т. е. *переход к страховщику, уплатившему страховое возмещение, права предъявления претензии*, которое страхователь имеет к лицу, ответственному за причинение ущерба (в пределах суммы страхового возмещения).

Гражданский кодекс РФ последней редакции (ст. 387 и 965) впервые в отечественном законодательстве использует понятие суброгации, заимствованное из страхового законодательства и практики некоторых зарубежных государств. Это в еще большей степени увеличивает значение транспортного законодательства в регулировании взаимоотношений между сторонами договора страхования, так как обязывает страхователя при наступлении страхового случая временно абстрагироваться от страхования и действовать так, как если бы его имущество не было застраховано, т. е. заявить претензию лицу, ответственному за нарушение ущерба. При этом необходимо соблюдать порядок документального оформления и сроки предъявления претензий и исков, определенных в транспортном праве. Страхователь обязан передать страховщику доказательства, необходимые для реализации страховщиком прав, перешедших к нему в порядке суброгации. Таким образом, нормы транспортного законодательства по разделу "Претензии и иски" при возникновении убытков по грузу фактически регулируют важную часть исполнения обязательств страхователя по договору страхования.

Все вопросы страхования грузов при морской транспортировке в РФ сосредоточены в гл. XII *Кодекса торгового мореплавания СССР* (1968 г.) (КТМ).

Страхование грузов относится к одному из важнейших видов морского страхования, охватывающего широкий круг интересов, связанных с морским судоходством в целом и морской перевозкой грузов в частности. КТМ следующим образом определяет предмет данного вида деятельности: "*Объектом морского страхования может быть всякий связанный с торговым мореплаванием имущественный интерес, как-то: судно, в том числе находящееся в постройке, груз, фрахты, плата за проезд, арендная плата, прибыль, ожидаемая от груза, и иные требования, обеспечиваемые судном, грузом и фрахтом, заработная плата и иные вознаграждения капитана и других лиц судового экипажа, а также риск, принятый на себя страховщиком (перестрахование)*" (ст. 196).

ГК РФ выделяет морское страхование как специальный вид страхования, в отношении которого отдельными актами могут быть установлены правила, отличающиеся от гл. 48 ГК РФ, т. е. общих норм имущественного страхования. Поэтому согласно ст. 970 ГК РФ его правила о страховании применяются к морскому страхованию постольку, поскольку специальным законом не предусмотрено иное.

Таким образом, регулирование транспортного страхования грузов в РФ осуществляется нормами общего имущественного законодательства,

основанными на них Правилами страхования, которые разрабатываются каждой страховой компанией самостоятельно, и положениями КТМ в морском судоходстве.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Существует ли специальное законодательство по вопросам страхования внешнеторговых грузов?

2. Какое основное положение презюмируется в отношении обеспечения страховой защиты по договору купли-продажи?

3. Почему Правила транспортного страхования имеют большое значение как источник регулирования взаимоотношений между страхователем и страховщиком?

4. Имеет ли право страхователь вносить изменения в Правила?

5. Могут ли Правила страховых компаний отличаться друг от друга?

6. Какие основные положения должны быть отражены в Правилах в соответствии с законодательством?

7. Что такое Правила лондонских страховщиков и какое значение они имеют?

8. Какова роль транспортного законодательства и условий договоров международной перевозки во взаимоотношениях сторон по договору страхования груза?

---

## Глава 3

# СТРАХОВЫЕ РИСКИ И УСЛОВИЯ СТРАХОВАНИЯ ГРУЗОВ

Страхование грузов, как всякое другое имущественное страхование, возмещает убытки, происшедшие не по любым, а только по определенным причинам, именуемым *страховыми рисками (perils insured)*. Случайности и опасности в качестве страховых рисков характеризуются тем, что они должны носить именно *возможный, а не неизбежный* характер. В связи с этим явления, *обязательно* приводящие к возникновению убытков по общему правилу, страхованием не покрываются.

Однако неизбежность или вероятность наступления убытков может быть связана не только с каким-либо внешним событием, но и с естественными свойствами самого застрахованного имущества, например, с испарением жидкости, усушкой зерна или сахара-сырца и т. д. Происходящие при этом утрата, сокращение количества или повреждение застрахованного имущества являются результатом только физико-химических процессов. Именно поэтому подобные убытки также не подлежат возмещению страховщиками.

За убытки такого рода не отвечает и перевозчик. Однако если перевозчик не соблюдает соответствующие правила транспортировки, направленные на обеспечение сохранности груза, то убыток, хотя бы он возник вследствие свойств самого груза, будет считаться происшедшим по вине перевозчика, так как налицо возможность предотвратить убыток при обычном ходе доставки.

В тех случаях, когда несоблюдение специальных правил перевозки грузов не может быть поставлено в вину перевозчику (например, при отказе судового рефрижераторного оборудования по случайной причине), убытки также подлежат возмещению страховщиком, поскольку их причиной послужили не естественные свойства груза сами по себе, а техническая неисправность оборудования, применение которого предотвратило бы проявление этих качеств.

Таким образом, убытки, возникшие только в результате естественных свойств или обычного состояния застрахованного имущества, не возмещаются страховщиком. Но если убыток произошел от нескольких причин, то устанавливаются роль каждой из них в причинении убытка и соответственно обязанность страховщика по его возмещению.

Одним из наиболее сложных понятий, связанных с классификацией рисков и возмещением убытков, является институт общей аварии, возникший в морском судоходстве.

Морское право придает слову “авария” (*average*) особое значение и рассматривает не сам случай аварии, а *убытки и расходы*, причиненные этим событием при осуществлении морской перевозки.

Убытки, происходящие от тех или иных причин во время морской перевозки, морское право разделяет на два вида: общую аварию (*general average*) и частную аварию (*particular average*).

Практическое значение такого подразделения заключается в том, что убытки при *общей аварии распределяются между всеми участниками морского предприятия* (судном, фрахтом и грузом) соразмерно их первоначальной стоимости.

Убытки от частной аварии не подлежат такому распределению, их несет тот, кто потерпел аварию или на кого возлагается ответственность за нее.

Нормы, относящиеся к общей аварии, содержатся в гл. XIII КТМ. Они полностью соответствуют международному толкованию этого понятия, изложенному в так называемых Йорк-Антверпенских правилах, принятых Ассоциацией международного права и отражающих общепризнанные понятия общей аварии, принципы распределения убытков и некоторые другие общие положения. В настоящее время действуют Йорк-Антверпенские правила в редакции 1994 г., и почти во всех чартерах и коносаментх, применяемых в международных перевозках, имеется условие о распределении убытков при общей аварии в соответствии с указанными правилами.

Согласно существующему международному и российскому законодательству, устанавливаются следующие четыре признака общей аварии:

преднамеренность;

разумность действий, вызвавших убытки;

чрезвычайный характер убытков;

общая для судна, груза и фрахта опасность, во избежание которой были совершены эти действия.

Под *преднамеренностью* подразумевается то, что убыток произошел не от случайной причины, а явился следствием сознательного действия. Под *разумностью* действий, вызвавших убыток, имеется в виду, что преднамеренные действия полностью оправдывались сложившейся обстановкой. Например, если судно после столкновения получило пробоину и капитан во избежание гибели преднамеренно посадил его на мель, то такая преднамеренность разумна.

Под *чрезвычайным характером убытков* понимаются такие затраты, которые не являются обычными эксплуатационными расходами перевозчика или убытками, происходящими от выполнения обычных его обязанностей.

Преднамеренные, разумные и чрезвычайные убытки должны причиняться в интересах спасения всего морского предприятия от общей гро-



жившей ему опасности. Но если меры эти применялись в целях спасания только судна или груза, то убытки вследствие таких мер не будут признаны общей аварией.

К наиболее типичным убыткам по общей аварии относятся:

убытки, вызванные выбрасыванием груза за борт;

убытки, вызванные тушением возникшего на судне пожара;

убытки, связанные со снятием судна с мели;

расходы, вызванные заходом судна в порт-убежище и возвращением оттуда.

КТМ и Йорк-Антверпенские правила не дают четкого определения частной аварии в отличие от общей аварии. Считается, что все, что не подпадает под определение общей аварии, признается частной аварией.

Поскольку, как уже отмечалось, убытки по общей аварии распределяются между всеми участниками транспортного процесса, постольку все стороны торговой сделки могут оказаться перед необходимостью возместить свою долю вклада в общую сумму, даже если не было гибели или повреждения собственного груза. *Расходы по общей аварии должны быть застрахованы* по специальной отдельно выделенной позиции, в противном случае продавец или покупатель по контракту будет вынужден оплатить их из собственных средств, что может в значительной степени снизить эффективность сделки, предметом которой был перевозимый товар.

Термин “частная авария” в современном страховании распространяется на все виды транспорта. Под ним понимаются убытки только по грузу, возникшие в результате причин различного характера.

На основе мировой и отечественной практики перевозки и страхования грузов все возможные риски, которым подвергается груз в процессе транспортировки, были проанализированы, классифицированы и разбиты на группы, называемые *условиями страхования*.

В соответствии с национальным российским и международным законодательством они вырабатываются каждой страховой компанией, самостоятельно определяющей категории рисков, по которым берет на себя ответственность. Условия страхования, предлагаемые страховщиками, чаще всего распространяются на перевозки всеми видами транспорта, хотя имеют определенную “морскую” направленность.

Наиболее распространенными условиями страхования являются следующие:

“с ответственностью за все риски” (*all risks*);

“с ответственностью за частную аварию” (*with particular average*);

“без ответственности за повреждения” (*free of particular average*).

При страховании грузов наибольшую ответственность страховщик принимает на себя, заключая договор на условиях “с ответственностью за все риски”.

При этом условии возмещаются убытки от повреждения либо полной или частичной груза независимо от причины. Особо нужно оговорить, что термин “все риски” не имеют в виду убытки, возникшие при любых

обстоятельствах, а подразумеваются только случайности и бедствия при перевозке груза.

Круг рисков, принимаемых страховщиком при условии *“с ответственностью за частную аварию”*, представляет собой фиксированный перечень и в наиболее часто встречающемся виде включает следующие убытки:

а) от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие огня, молнии, бури, вихря и других стихийных бедствий, крушения или столкновения судов, самолетов и других перевозочных средств между собой, или удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, провала мостов, взрыва, повреждения судна льдом, подмочки забортной водой, а также вследствие мер, принятых для спасания или тушения пожара;

б) вследствие пропажи без вести транспортного средства;

в) от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие несчастных случаев при погрузке, укладке и выгрузке.

При страховании груза на условии *“без ответственности за повреждение”* круг страховых рисков, принимаемых на себя страховщиком, совпадает с тем, который предусматривается условием *“с ответственностью за частную аварию”*, но возмещению подлежат лишь убытки от *полной гибели всего или части груза*.

В Правилах некоторых страховых компаний это условие звучит следующим образом: *“Без ответственности за повреждение, кроме случаев крушения”*. В этом случае страховщик несет ответственность за убытки от полной гибели всего или части груза по тем же причинам, что и во втором условии, а убытки от *повреждения груза* возмещаются только в тех случаях, когда они произошли вследствие крушения или столкновения судов и других перевозочных средств между собой или со всяким неподвижным или плавучим предметом (включая лед), посадки судна на мель, пожара или взрыва на судне или на другом перевозочном средстве.

Дополнительно в Правилах может быть предусмотрено страхование *“с ответственностью за риски хранения на складах в месте отправления, ожидания погрузки и в месте назначения после выгрузки”*, по которому возмещаются убытки от гибели, утраты или повреждения всего или части груза вследствие пожара, взрыва, стихийных бедствий, противоправных действий третьих лиц (кража, ограбление, умышленное уничтожение или порча посредством поджога, подрыва и т. д.) в пунктах хранения груза.

Кроме того, страхование может быть произведено против так называемых единичных рисков или специальных для того или иного вида транспорта опасностей, например *“страхование от огня”*, *“свободно от повреждений”*, *“страхование рисков пожара, удара молнии и взрыва”*, *“страхование от огня, столкновения, перевертывания и схода с рельсов”*, *“от повреждения груза пресной водой”*, *“чисто наземное страхование”* и т.д.

Каждый страховщик по своему усмотрению составляет перечень рисков, которые он на себя принимает по второму и третьему условиям, а также дает расшифровку возмещения убытков в результате крушения, поэтому при наблюдаемом единообразии названий условий страхования, их содержание может в определенной степени различаться.

Независимо от того, на каком из трех основанных условий застрахован груз, по общему правилу страховщик возмещает бенефициару все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасанию груза, а также уменьшению убытка и по установлению его размера, если данный убыток подлежит возмещению по условиям страхования.

Особого внимания заслуживает упоминание включения убытков, расходов и взносов по общей аварии в условиях страхования. Эта категория рисков является самостоятельной статьей и не подпадает под действие страхования даже на условии “от всех рисков”, если это прямо не указывается в Правилах компании. Включение этого риска в условия страхования в значительной степени характеризует “класс” работы страховщика. Наиболее солидные компании включают убытки, расходы и взносы по общей аварии во все категории условий страхования. Некоторые компании предусматривают их возмещение только по условию “с ответственностью за все риски”, отдельные страховщики вообще не включают их в страховое покрытие, что, безусловно, противоречит интересам бенефициара.

Все группы условий страхования имеют исключения, т. е. перечень причин, вызвавших убытки, которые не подлежат возмещению страховщиком.

Отдельные из указанных рисков на основании договоренности между страхователем и страховщиком принимаются последним к возмещению за *дополнительную плату (additional premium)*. Наиболее распространенные из них — “военная оговорка” и “оговорка о забастовке”.

В Правилах возможно включение дополнительных статей, относящихся к особым случаям страхования. Так, при морской перевозке это могут быть условия, связанные с перевозкой грузов на палубе, например: “Грузы, погруженные с согласия страхователя на палубу, страхуются только на случай крушения или столкновения судов между собой или другими подвижными плавучими предметами”; или: “Грузы, погруженные на палубу в закрытых и запломбированных контейнерах и лихтерах, страхуются на условиях страхования грузов в трюмах”.

Условия страхования могут содержать такое понятие, как *франшиза (franchise)*, которая представляет собой определенную часть убытков страхователя, не подлежащую возмещению в соответствии с условиями страхования.

Франшиза устанавливается в виде или определенного процента от стоимости застрахованного имущества, или фиксированной суммы.

Различаются *условная и безусловная франшизы*. При *условной* франшизе страховщик освобождается от ответственности за убыток, если его размер не превышает размер франшизы, и убыток подлежит возмещению полностью, если его размер превышает франшизу. При *безусловной*, или



вычитаемой, франшизе (*deductible franchise*) ответственность страховщика определяется размером убытка за вычетом франшизы.

Внесение в договор страхования франшизы имеет целью в первую очередь освободить страховщика от расходов, связанных с определением размера мелких убытков и их ликвидацией, поскольку во многих случаях на практике такие расходы превышают сумму убытков. Независимо от побудительных мотивов убытки в пределах франшизы остаются на бенефициаре, т. е. не компенсируются.

Условная франшиза формулируется следующим образом: “свободно от *стольких-то* процентов повреждений”, безусловная: “свободно *от первых* *стольких-то* процентов повреждений”.

В зависимости от того, как оговорено в Правилах, франшиза может применяться к общей стоимости застрахованного имущества, по коносаментным партиям, по отдельным грузовым местам, а также по определенной части груза, которая в этом случае называется серией, например: “свободно от 3% повреждения — каждый трюм/танк, коносамент, место, отдельная серия”.

В зависимости от желания страховщика франшиза может устанавливаться не во всех условиях страхования. Кроме того, по общему правилу франшиза не применяется к убыткам по общей аварии.

Чаще всего при страховании груза на условиях “с ответственностью за все риски” убытки от повреждения всего или части груза возмещаются страховщиком *независимо от их процента*.

В случаях страхования на условиях “с ответственностью за частную аварию” убытки от повреждения груза могут возмещаться независимо от процента франшизы только при определенных оговорках, например: “При наличии общей аварии при морской транспортировке, а также когда убытки причинены крушением судна, его столкновением с другим судном и т.д. В остальных случаях убытки от повреждения не возмещаются, если они не достигают *стольких-то* процентов от страховой суммы всего груза по одному коносаменту”.

Франшиза устанавливается в первую очередь при перевозках наливных грузов (нефть, масло, вина), насыпных (зерно), навалочных грузов (уголь, руда), при перевозке фруктов, овощей и некоторых других грузов, транспортируемых, как правило, полными пароходными партиями. Размер франшизы по этим грузам колеблется в пределах от 0,25 до 1%. Для генеральных грузов франшиза может достигать 5%.

Наличие нескольких типов условий страхования грузов полностью удовлетворяет потребностям страховой защиты сделок купли-продажи. Кроме того, зачастую каждому роду груза определяются конкретные условия страхования.

На особых условиях могут приниматься к страхованию наливные, насыпные, навалочные, лесные грузы, отправляемые целыми судами.

Для генеральных грузов — как упакованных, так и отправляемых без упаковки — страхователь может избрать практически любой объем страхового покрытия.



Тем не менее не всякие грузы требуют страхования от всех рисков. Важно, чтобы тот или иной груз был застрахован от действительно опасных для него рисков при конкретной транспортировке. Вряд ли, например, такие грузы, как уголь, руда и т. п., могут быть украдены или повреждены в процессе погрузки, выгрузки и пр. Следовательно, нет необходимости страховать их от всех рисков. Для подобных грузов реальную опасность представляет лишь угроза гибели в ходе перевозки. Страхование же убытков от гибели включено во все разновидности страхования, даже при самых ограниченных пределах ответственности страховщика. Эти соображения тем более важно учитывать, что в зависимости от объема ответственности страховщика определяется и ставка страховой премии.

Все условия страхования должны согласовываться между продавцом и покупателем и находить отражение в контракте купли-продажи при их заключении на базисах поставки *CIF* и *CIP*.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Каковы особенности обстоятельств, включаемых в категорию страховых рисков?
2. Каково основное различие между общей и частной авариями?
3. Назовите признаки общей аварии и расшифруйте их.
4. Почему страхователь должен обращать особое внимание на страхование убытков по общей аварии?
5. Какие факторы зависят от условий страхования?
6. Каковы наиболее распространенные условия страхования?
7. Кем определяются условия страхования и перечень включаемых туда рисков?
8. Всегда ли убытки по общей аварии включаются в условия страхования?
9. Какие условия страхования имеют исключения? Кто определяет их перечень?
10. Почему бенефициар должен обращать внимание на наличие франшизы в Правилах страхования?

## Глава 4

# ПОРЯДОК ЗАКЛЮЧЕНИЯ, ВИДЫ И ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ

Для заключения договора страхования груза необходимо, чтобы страхователь заявил о своем намерении страховщику в *письменном виде*. В подаваемом заявлении он обязан сообщить точные сведения, позволяющие страховщику определить степень риска, который он на себя принимает, и указать следующие данные:

- 1) наименование и юридический адрес страхователя;
- 2) сведения о грузе — точное наименование, род упаковки, число мест, вес груза. Особые качества груза (насыпной, наливной, подверженный бою, лому, взрывоопасный и т. д.);
- 3) информация об условиях транспортировки — вид транспорта и способ перевозки (при морской перевозке обязательно указывать — в трюме или на палубе), номера и даты перевозочных документов, пункты отправления, назначения и перегрузки, дата отправки, продолжительность перевозки. По отдельным видам транспорта указываются:
  - при морской перевозке — судовладелец, название, год постройки, класс, флаг и тоннаж судна;
  - при железнодорожной перевозке — номера вагонов, открытых платформ или полувагонов;
  - при автоперевозке —
    - вид автотранспорта: тентовый фургон, жесткий фургон, контейнер и т. д.;
    - марка и номер автомобиля (прицепа);
    - осуществляется ли перевозка по системе ТИР;
    - застрахована ли ответственность перевозчика;
    - наличие сертификатов о разрешении водителям осуществлять данные перевозки на указанных машинах;
  - при воздушной перевозке — владелец и эксплуатант самолета, модель воздушного судна, номер борта;
- 4) страховую стоимость груза, страховую сумму;
- 5) вид условий страхования; при этом в изложении условий страхования должна быть такая последовательность: вначале указываются транспортные и складские риски, затем — дополнительные риски (военные, забастовочные) и далее — различные специальные оговорки;
- 6) наличие и принадлежность охраны или сопровождения;
- 7) дополнительные сведения о рисках.

Помимо ответов на вопросы страхователь обязан сообщить страховщику все другие известные ему сведения об обстоятельствах, имеющих *существенное значение* для суждения о степени риска.

Страховое законодательство дает только общую расшифровку понятия “существенное значение”. Так, ст. 944 ГК РФ включает следующее правило: “Существенными признаются во всяком случае обстоятельства, определенно оговоренные страховщиком в стандартной форме договора страхования (страхового полиса) или в его письменном запросе”.

При этом, как указывается в комментарии к данной статье, обязанность страхователя сообщить все находящиеся в его распоряжении сведения является безусловной, если они известны ему и в то же время неизвестны страховщику в силу того, что они и не должны быть ему известны. Этой обязанности нет, если обстоятельства неизвестны страхователю и несущественны или известны обеим сторонам договора.

Так как нет четких критериев определения степени значимости обстоятельств, то при транспортном страховании груза страховщик сам выделяет обстоятельства, которые, по его мнению, имеют важное значение для классификации степени риска, и отражает это в стандартной форме заявления на страхование и своих Правилах.

При неполных имеющихся у страхователя данных договор может быть оформлен предварительно, с тем чтобы окончательная его выписка была произведена по представлении недостающих сведений. При необходимости по усмотрению страховщика он осуществляет осмотр груза до подтверждения договора и составляет опись груза.

Обязанность востребования и сбора информации закон возлагает на страховщика, который подписанием договора страхования подтверждает достаточность предоставленных ему страхователем сведений. И если договор был заключен при отсутствии ответов страхователя на какие-либо вопросы, страховщик не может впоследствии требовать расторжения договора либо признания его недействительным на том основании, что соответствующие обстоятельства не были ему сообщены (ст. 944 ГК РФ).

Однако если после заключения договора страхования будет установлено, что страхователь сообщил заведомо ложные сведения, страховщик вправе требовать признания договора недействительным. В то же время обязательным условием применения этого правила является наличие умысла страхователя.

В заявлении страхователь должен подтвердить, что все сведения, изложенные в нем, являются достоверными и что он ознакомлен и согласен с Правилами страхования грузов данной компании.

На основании заявления страхователь и страховщик заключают договор страхования, который может быть оформлен только в *письменной форме*. Несоблюдение этого требования влечет за собой недействительность договора.

В соответствии с законодательством возможны два основных способа установления договорных отношений между клиентом и страховой компанией.

1. На основании заявления страхователя, в котором он соглашается принять Правила транспортного страхования данной компании в качестве условий договора страхования, страховщик выдает письменное подтверждение заключения договора страхования — *страховой полис (insurance policy)*.

Страховой полис — это документ, который выдается страховой компанией в одностороннем порядке и имеет чаще всего только подпись страховщика.

Этот способ заключения соглашения по формуле “Правила—полис”, т. е. путем обмена документами, которые выражают волеизъявление сторон, направленное на заключение соглашения, наиболее часто встречается на практике.

2. Договор страхования (*insurance treaty*) может быть составлен путем разработки одного документа за подписями двух сторон, в котором излагаются конкретные, согласованные в процессе переговоров между страхователем и страховщиком условия, отличающиеся от стандартных Правил компании. В этом случае в подтверждение заключения договора страхования на основании заявления также выписывается полис компании, содержащий данные о конкретной транспортной операции и обязательную ссылку на номер и дату заключенного соглашения.

Такая форма заключения соглашения может применяться как по отдельному контракту со специальными условиями или специфическим товаром, так и по долгосрочному или комбинированному страхованию для предоставления страхователю страхового обеспечения по большому количеству рисков и объектов.

Закон допускает, что при заключении договора страхования страховщик вправе применять разработанные им или объединением страховщиков стандартные формы договора страхования. Применение типовой формы договора в значительной степени упрощает работу страховщика и страхователя с документами, коммерческие расчеты, облегчает взаимоотношения с финансовыми, таможенными и другими органами. В практике страхования в РФ пока нет стандартных форм, разработанных объединением страховщиков, поэтому каждая страховая компания имеет собственную форму договоров (полисов).

Все дополнения и изменения условий договора страхования, включая специальные статьи, согласованные в индивидуальном порядке между страхователем и страховщиком, оформляются в виде *адендумов (дополнений)*, которые являются неотъемлемой частью договора (полиса).

Договор страхования может быть заключен в виде *разового полиса* и *генерального полиса*.

*Разовый полис* подтверждает заключение договора страхования по отдельному внешнеторговому контракту или по отдельной отправке.



*Генеральный полис* — это договор, заключаемый между сторонами на определенный срок, по которому все грузы страхователя являются застрахованными в данной страховой компании на весь период действия договора страхования. Считается, что чаще всего на основании генерального полиса осуществляется страхование разных партий однородного груза, транспортируемого на сходных условиях.

В действительности генеральные полисы могут заключаться на все виды груза, в том числе и неоднородные, страхуемые на различных условиях, при этом действие договора может не ограничиваться определенным сроком. В международной практике встречаются генеральные полисы, страховое покрытие которых распространяется на все грузы страхователя во всем мире, так называемые *Worldwide policies*.

По генеральному полису грузы считаются застрахованными от и до любых пунктов отправления и назначения на весь период перевозки любым видом транспорта от рисков, связанных с перевозкой, включая перегрузки и перевалки, а также предшествующее и последующее хранение на складах. Таким образом, генеральный полис предусматривает *непрерывность страхового покрытия* и освобождает страхователя от необходимости страховать груз на отдельных участках его следования.

Генеральные полисы имеют большие преимущества перед разовыми, поскольку существенно экономят время и расходы на обработку дел, а главное — предотвращают случаи отказов со стороны страховщика в выплате возмещения убытков по причине неоформленных документов.

Для операций, производимых в течение года или другого длительного периода по какому-либо контракту, могут выдаваться *открытые (open)* полисы. Такие полисы оформляются, например, при транспортировке грузов для строительства объектов “под ключ”, когда заранее в общем известны характер груза, маршрут перевозки, вид транспорта и способ отправки грузов, а также начало и конец строительства объекта. Открытые полисы содержат условия страхования грузов, а также оговоренную заранее на все партии груза ставку премии, величина которой определяется путем оценки риска возможных в будущем убытков на основании информации, предоставленной до начала строительства и соответственно транспортировки грузов. Конкретные сведения о характере груза, способе его транспортировки, дате отправки и другая дополнительная информация предоставляются по форме, согласованной между страхователем и страховщиком.

Характерно, что в страховом полисе, как правило, не указывается наименование бенефициара. Полис передается страхователем другому лицу в случае необходимости путем передаточной надписи индосамента (*endorsement*), используемой для ценных бумаг.

В целом к оформлению страхового полиса при страховании груза обычно предъявляют достаточно жесткие требования, так как при внешнеторговых сделках полис — один из основных документов, по которым банки проводят расчеты за поставленный товар.

Наряду с полисами в практике встречаются и другие страховые документы. *Страховой сертификат (certificate of insurance)* — документ, выдаваемый страхователю в подтверждение того, что договор страхования заключен и полис выписан. Страховой сертификат может выдаваться страховщиком в подтверждение страхования по каждой отправке груза при наличии генерального полиса и является документом, против которого осуществляются платежи, только если это прямо указывается в контракте купли-продажи.

*Ковернот (cover-note)* выдается брокером страхователю и свидетельствует о том, что договор страхования по его поручению заключен. В этом документе указываются страховщик, принявший риск, условия страхования и ставка премии. Коверноты служат предварительным договором и теряют силу, если договор не будет должным образом оформлен в определенное время. Страховая компания не несет юридической ответственности по коверноту, выданному брокером. Но если брокером допущена небрежность, имеющая определенные последствия, этот документ может быть использован страхователем в качестве подтверждения вины брокера. При нормальном ходе дела ковернот подлежит замене на полис.

Одним из существенных условий полиса, при достижении соглашения о которых договор страхования груза считается заключенным, является *цена*, т. е. размер вознаграждения — страховой премии (взноса), которую страхователь платит страховщику.

При определении размера страховой премии страховщик применяет страховые тарифы, которые в имущественном страховании в соответствии с законодательством разрабатываются им самостоятельно, без контроля со стороны государства.

Страховые премии — основной источник формирования соответствующих фондов компаний, из которых ими выплачивается страховое возмещение бенефициару. При определении их размера страховщик исходит из условий страхового покрытия, размера страховой суммы, статистических данных о результатах аналогичных страхований в прошлом по своей страховой компании и страховому рынку в целом. Принимается во внимание также уровень ставок премий у других страховщиков.

Страховая премия взимается со страховой суммы с учетом таких основных факторов, как:

характер груза и вероятная степень возникновения убытков при наступлении событий, против которых он страхуется;

условия страхования;

вид транспорта и технические характеристики перевозочных средств; протяженность и направление перевозки;

качество упаковки и ее соответствие характеру груза;

характер и способ перевозки;

количество перегрузок в пути.

Существуют дополнительные факторы, отражающие специфику того или иного вида транспортировки груза. Они находят свое выражение в

системе скидок и надбавок, устанавливаемых в определенном проценте от базовой ставки.

Так, могут устанавливаться надбавки:

за сезонность, т. е. в зависимости от времени года осуществления доставки товара. Зимние ставки значительно выше летних. Такая дифференциация характерна в основном для морского и автомобильного транспорта;

за перевозку на палубе судна, в открытом автомобильном кузове или на открытой железнодорожной платформе;

за перевозку в полувагоне или брезентовом фургоне;

за перевозку в 3- и 5-тонных контейнерах, если основная ставка ориентирована на 20-футовые контейнеры;

за каждую перевалку.

Скидки предоставляются в том случае, если груз идет с вооруженной охраной, с сопровождающим экспедитором, при страховании больших объемов грузов, при отсутствии страховых случаев по нескольким перевозкам.

Каждая надбавка и скидка рассчитываются с нетто-суммы основной ставки премии.

Все грузы разбиваются на группы, включающие наиболее типичные товары, обладающие более или менее сходными характеристиками и однотипной реакцией на опасности, которым они могут подвергаться во время транспортировки, например, массовый (навалочный) груз, промышленное оборудование, продовольственные товары, скоропортящиеся товары, хрупкий, легко бьющийся груз, особо ценный груз, опасные грузы, произведения искусства, антиквариат.

Окончательно страховая премия определяется страховщиком исходя из конкретных условий договора страхования и транспортировки.

Условия выплаты страховой премии не всегда четко формулируются в Правилах страховой компании, которые зачастую не полностью учитывают все возможности, предоставляемые страхователю законодательством. Поэтому конкретный порядок и сроки его оплаты подлежат уточнению по соглашению сторон договора страхования.

В соответствии с существующей практикой страховая премия может выплачиваться путем как безналичного расчета, так и наличными средствами. Оплата может производиться либо в виде единовременного взноса, либо в рассрочку на согласованных условиях, что более характерно при работе с генеральными полисами. В последнем случае в договоре могут быть определены последствия неуплаты в установленные сроки очередных страховых взносов. Например, если страховщик не получает от страхователя платеж к согласованной дате, он может установить штрафные санкции в виде начисления процента, оговоренного при заключении договора на причитающуюся ему сумму за весь период задержки ("0,05% от суммы задолженности за каждый день просрочки").

Закон допускает даже расторжение договора с момента просрочки очередного платежа.



Если страховой случай наступил до уплаты ожидаемого страхового взноса, внесение которого просрочено, страховщик вправе при определении размера подлежащего выплате страхового возмещения зачесть сумму просроченного страхового взноса.

Иногда, главным образом по договоренности сторон, при открытых и генеральных полисах премия может переводиться страхователем на счет страховщика заранее в виде депозита, который затем восполняется по мере его использования.

В Правилах может быть предусмотрено, что в случае несостоявшейся перевозки страхователю возвращается страховая премия за вычетом определенного процента (10—15%) на ведение дела.

При *досрочном расторжении договора* страховая премия за неистекший период может быть *возвращена* страхователю, но только если это прямо предусмотрено договором или Правилами страхования.

Однако если досрочное расторжение договора вызвано нарушением страховщиком Правил страхования, то он должен полностью вернуть страхователю внесенные им страховые взносы. Это положение полностью соответствует нормам п. 3 ст. 23 закона о страховании, но на практике крайне редко включается страховщиками в Правила страхования.

Договор страхования может предусматривать возврат части страховой премии в виде предоставления скидки при безубыточном прохождении страхований одного клиента за определенный период.

Если страховая сумма, указанная в договоре страхования, превышает страховую стоимость, то уплаченная при этом излишняя часть страховой премии возврату не подлежит.

По общему правилу страхователь выплачивает страховую премию в той же валюте, в которой рассчитывает получить страховое возмещение по текущему курсу на день выписки счета. Но в Правилах валюта платежа страховой премии не оговаривается. Это может быть решено в договорном порядке.

Одним из важнейших пунктов, по которому должно быть достигнуто полное взаимопонимание между страховщиком и страхователем, является момент вступления договора в силу, т. е. возникновения у сторон взаимных прав и обязанностей, поскольку страховое событие по своей случайной природе может наступить когда угодно. Поэтому начало действия договора страхования установлено на законодательном уровне и, если в нем не предусмотрено иное, договор страхования вступает в силу в момент выплаты страховой премии или первого ее взноса (ст. 957 ГК РФ). Стороны вправе определить и более поздние сроки вступления договора в силу. Так, по Правилам некоторых компаний договор страхования считается заключенным и вступает в силу с момента, когда принятие страхования подтверждено страховщиком в письменном виде.

В Правилах или в пояснениях страхователю должно быть точно зафиксировано время вступления договора в силу, например: "...с 24 ч 00 мин. даты списания банковским учреждением суммы страховой премии (взноса) с расчетного счета страхователя или поступления этой суммы наличными в кассу страховщика, если иное не предусмотрено договором".



Необходимо ясно отличать *начало действия договора страхования от момента наступления ответственности страховщика за груз* и времени нахождения товара под этой ответственностью. *Период страхового покрытия* — обусловленный договором страхования отрезок времени, в течение которого страховщик обязан возмещать убытки по страховым случаям. Как правило, период страхового покрытия начинается после вступления договора в силу и определяется в зависимости от способа транспортировки и конкретных условий договора. Наиболее часто встречающимися в практике моментами начала ответственности страховщика являются следующие:

момент, когда груз будет взят с места изготовления и/или хранения товара (например, со склада) для перевозки;

после погрузки товара на/в транспортное средство;

после выгрузки товара в пункте назначения (если страховщик страхует груз на период транспортировки от места разгрузки до склада);

после прохождения таможи;

иные сроки в соответствии с конкретными условиями договора страхования.

Ответственность страховщика продолжается в течение всей перевозки, а также, если это особо предусмотрено Правилами страхования, в течение перегрузок, перевалок и хранения на складах в этих пунктах. Максимальный срок нахождения товара под страховой защитой каждая страховая компания определяет самостоятельно.

Желательно, чтобы не только Правила, но и полис содержали пункт о точном начале и об окончании ответственности страховщика по данной конкретной отправке товара.

Закон предусматривает возможность согласовывать любые сроки действия страхового покрытия. Это означает, что временные рамки страхового покрытия могут быть расширены и страховщик обязуется возместить убытки, причиненные владельцу груза, и до вступления договора в силу. Подобное может иметь место, например, при перепродаже незастрахованного и находящегося в пути товара, когда условием торговой сделки требуется страхование груза на всем отрезке пути, а к моменту заключения договора страхования не в полной мере известно действительное состояние товара. В этом случае страхователь может не знать о том, имел ли место страховой случай к началу действия договора страхования, а страховщик сознательно идет на риск возмещения возможного убытка (комментарий к ст. 957).

Период страхового покрытия по договору страхования должен совпадать с моментом распределения рисков за этот товар по контракту купли-продажи между продавцом и покупателем. В противном случае могут возникнуть неожиданные расхождения в определении бенефициара при наступлении страхового случая.

Страхователь обязан сообщить страховщику, как только это станет ему известно, о всех существенных изменениях в риске (ст. 959 ГК РФ), например о значительном замедлении отправки груза, об отклонении от

обычного или обусловленного в договоре маршрута, о задержке рейса, об изменении пункта перегрузки, выгрузки, хранения или назначения груза, о перегрузке на другое транспортное средство, об изменении способа отправки и т. д.

Эта обязанность является безусловной независимо от того, есть ли на то указание в договоре страхования или нет.

При увеличении степени риска страховщик имеет право изменить условия страхования и потребовать выплаты дополнительной страховой премии. Данная норма является диспозитивной, поэтому страховщик может воспользоваться предоставленным ему правом по своему усмотрению (комментарий к ст. 959 ГК РФ).

Если страхователь не согласится на изменение условий страхования или откажется от выплаты дополнительной премии, договор страхования прекращается с момента наступления изменений в степени риска.

В связи с тем что вопрос о важности тех или иных изменений страхового риска может являться предметом разногласий между страхователем и страховщиком, весьма важно, чтобы перечень таких обстоятельств *оговаривался* в договоре страхования и/или включался в переданные страхователю Правила страхования, т. е. *список изменения факторов риска, признаваемых существенными, заранее должен быть известен страхователю*.

В основе *прекращения* договора страхования груза лежит договоренность сторон, основанная на Правилах. В то же время закон предусматривает определенные случаи, когда действие договора страхования прекращается:

истечение срока действия договора;

исполнение страховщиком обязательств перед страхователем по договору в полном объеме;

ликвидация страхователя, являющегося юридическим лицом;

ликвидация страховщика в порядке, установленном законом;

неуплата страхователем страховых взносов в установленные договором сроки.

Договор страхования может быть расторгнут досрочно по требованию одной из сторон по субъективным обстоятельствам или по их взаимному согласию.

Прекращение договора до наступления оговоренного срока может произойти по объективным обстоятельствам, в силу которых договорные обязательства не могут быть исполнены из-за отсутствия объекта страхования и соответственно страхового интереса.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. На основании чего заключается договор страхования?
2. Какие требования предъявляются к предоставлению сведений в заявлении страхователя?
3. Что означает понятие "существенное значение" и какую роль оно играет?

4. Чем отличается страховой полис от договора страхования?
5. Возможно ли внесение дополнительных условий в страховой полис?
6. Какая разница между разовым и генеральным полисами?
7. В чем преимущества страхования грузов по генеральному полису?
8. Обязан ли страхователь высылать заявление страховой компании при работе по генеральному полису?
9. Что такое страховой сертификат и ковернот?
10. Какие факторы влияют на определение размера страховой премии?
11. Каковы способы и сроки выплаты страховой премии?
12. Что является моментом вступления договора страхования в силу?
13. Что такое "период страхового покрытия"?
14. Какие обстоятельства лежат в основе прекращения договора страхования?

---

## Глава 5

# ВЗАИМООТНОШЕНИЯ СТОРОН ПРИ НАСТУПЛЕНИИ СТРАХОВОГО СЛУЧАЯ

Страховым случаем называется свершившееся событие, предусмотренное договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести выплату страхового возмещения. Для реализации данного права страхователю/выгодоприобретателю необходимо выполнить ряд обязанностей, которые устанавливаются законом и конкретизируются в Правилах транспортного страхования грузов.

К наиболее общим для всех страховых компаний обязанностям страхователя/бенефициара в этой ситуации относятся следующие.

1. Известить страховую компанию о наступлении страхового случая и следовать ее указаниям, если таковые будут. Правила устанавливают форму такого сообщения (чаще всего письменную) и сроки уведомления компании (“немедленно”, “незамедлительно”, “в 3-дневный срок с момента обнаружения ущерба” и т. д.). Если способ передачи сообщения в Правилах не устанавливается, то подразумевается, что добросовестный выгодоприобретатель должен исполнить свою обязанность в соответствии с обычаями делового оборота с использованием средств быстрой связи.

На основании этой информации страховщик или его представители имеют право участвовать своими средствами в спасении застрахованного груза или организовать розыск пропавшего имущества. Однако подобные действия с его стороны не являются основанием для признания права бенефициара на получение страхового возмещения.

Для страховщика своевременная информация, особенно в случае больших убытков, имеет огромное значение, так как дает ему основания в срочном порядке требовать возмещения по каналам перестрахования.

Обязанность страхователя известить страховую компанию о страховом случае может быть не только указана в Правилах, но и внесена в полис в разделы “Примечание” или “Сюрвейерская оговорка”.

Страхователю разрешается передать такую информацию представителю страховщика, наиболее близко расположенному к месту события. Для того чтобы страхователь мог выполнить свою обязанность, страховщик должен указать в полисе или передать отдельно список своих представителей или агентов с адресами, номерами телефонов и факсов.



Невыполнение обязанности по своевременной информации страховщика может стать основанием для отказа в выплате страхового возмещения, хотя эта норма и не носит безусловный характер. Если, ссылаясь на несвоевременное информирование, страховщик отказывает в оплате убытков или снижает сумму возмещения, он должен доказать, каким образом несвоевременное сообщение лишило его возможности избежать убытков или уменьшить их размер или каким образом это отразилось на имущественных правах страховщика, например утрата права на суброгацию (комментарий к ст. 961 ГК РФ).

2. Страхователь или выгодоприобретатель обязаны принять необходимые меры, разумные и доступные в сложившихся обстоятельствах, по предотвращению и уменьшению ущерба по грузу. Принимая такие меры, страхователь должен следовать указаниям страховщика или его представителя. Эта норма является императивной независимо от того, предусмотрена она в Правилах страхования или нет (комментарий к ст. 962 ГК РФ).

Вместе с тем требовать принятия определенных мер страховщик имеет право только в том случае, если страхователь может их выполнить в конкретной ситуации.

Чаще всего действия страхователя или выгодоприобретателя в этом направлении заключаются в том, чтобы:

- подыскать место для складирования аварийного груза;
- предоставить возможность представителям страховщика, которых следует вызвать, осмотреть поврежденный груз;
- произвести сепарацию “здорового” груза от поврежденного;
- принять меры по дальнейшей транспортировке “здорового” груза;
- оплатить все расходы по спасению, складированию, перегрузке аварийного груза, а также по предупреждению его дальнейшего повреждения.

Наиболее типичными расходами страхователя в этом случае являются расходы по перетариванию и переупаковке нарушенных мест — стоимость новой тары, материалов по переупаковке и рабочей силы, расходы по хранению поврежденного груза в порту, на ж/д станции, в аэропорту на время его ремонта; расходы по приобретению брезентов для укрытия груза, по привлечению эксперта для определения характера повреждения груза и некоторые другие.

Закон обязывает страховщика возместить расходы страхователя по уменьшению убытка, даже если соответствующие меры оказались безуспешными, однако при условии, что такие расходы были необходимы или произведены на основе указаний страховщика или его представителя. В случае возникновения споров доказывать, что произведенные расходы не были необходимыми, должен страховщик (комментарий к ст. 962 ГК РФ).

Такие расходы возмещаются пропорционально отношению страховой суммы к страховой стоимости груза независимо от того, что вместе с возмещением других убытков они могут превысить страховую сумму. Указа-

ние на обязанности возмещения таких расходов должно входить отдельной позицией во все условия страхования, предлагаемые страховщиком в Правилах.

В случае умышленной вины страхователя в непринятии разумных и доступных мер по уменьшению убытка страховое возмещение не выплачивается. Бремя доказывания умысла страхователя лежит на страховщике (комментарий к ст. 962 ГК РФ).

3. Страхователь обязан обеспечить страховщику возможность после выплаты возмещения реализовать право на предъявление претензии стороне, виновной в нанесении убытков. В Правилах страхования практически всех ведущих иностранных и национальных страховых компаний указывается, что если по вине страхователя осуществление такого права окажется невозможным, то страховщик в соответствующем размере освобождается от обязанности выплачивать страховое возмещение, а в случае состоявшихся расчетов страхователь обязан возратить его.

К этим основным требованиям к поведению страхователя/бенефициара при наступлении страхового случая, которые характерны для всех страховых компаний, могут добавляться еще и такие, как сообщение о всех заключенных договорах страхования в отношении данного груза в других компаниях, немедленное информирование о страховом событии соответствующих компетентных органов (ГКТ, ОВД) и т. д.

*При требовании страхового возмещения* после наступления страхового случая страхователь или выгодоприобретатель обязаны предъявить соответствующим образом оформленный оригинал полиса и документально доказать:

- свой интерес в застрахованном имуществе,
- наличие страхового случая,
- размер претензии по убытку.

*Для доказательства страхового интереса в грузе* необходимо представить счета на товар (инвойсы), а также коносаменты, железнодорожные накладные и другие перевозочные документы, если в соответствии с ними выгодоприобретатель имеет право распоряжаться грузом. При страховании фрахта при морской перевозке должны быть предъявлены чартер-партия и коносаменты.

В Правилах не всегда говорится, должны ли перевозочные документы предъявляться в оригиналах или копиях. Однако возможная просьба страховщика о предоставлении ему оригинала перевозочного документа является следствием необходимости выполнения страхователем его обязанности по передаче права требования к лицу, ответственному за причиненный ущерб. Как правило, перевозчик рассматривает претензию в письменном виде с предъявлением перевозочных документов в подлиннике.

*Наличие страхового случая* доказывается документами, установленными в законодательном порядке на том или ином виде транспорта, а также официальными актами соответствующих компетентных органов. При морских перевозках такими документами являются морской протест, до-

кументы Регистра, выписка из судового журнала, акт об общей аварии; по железнодорожным перевозкам — заявление об убытке начальнику станции назначения, железнодорожная накладная с отметкой об убытке; для автоперевозок — протокол или справка ГАИ о ДТП, протокол милиции о грабеже или краже, объяснительная записка водителя, автонакладная с отметкой о происшествии; для авиаперевозок — авианакладная с отметкой о случившемся.

*Размер претензии по убытку* подтверждается документами, составленными согласно законам и обычаям того места, где определяется убыток. В первую очередь к ним относятся документы, подтверждающие факт и размер убытка и оформленные в соответствии с требованиями законодательства на том или ином виде транспорта, которые позволяют предъявлять претензию перевозчику.

При утрате или повреждении груза при перевозке морским транспортом получатель должен известить перевозчика в письменном виде о факте повреждения груза в течение трех дней после окончания разгрузки судна (ст. 156 КТМ). В портах России основными документами, подтверждающими несохраненную перевозку, являются акт-извещение и генеральный акт, которые подписываются представителями порта, капитаном судна и таможни. Копия заявления перевозчику и его ответ в оригинале предоставляются страховщику.

В случае утраты или повреждения груза при перевозке автотранспортом и установлении состояния груза в присутствии перевозчика грузополучатель обязан сделать отметку о состоянии и количестве прибывшего груза на всех оригиналах автонакладной международного образца. Если грузополучатель принимает груз без надлежащей его проверки совместно с перевозчиком и/или в случае, когда потери и повреждения не являются очевидными или внешне незаметны, грузополучатель должен сделать письменное заявление перевозчику об утрате или о повреждении груза в день обнаружения этого факта, но не позднее 7 дней после выдачи груза, не считая воскресенья и прочих нерабочих дней. Эти требования установлены в Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ, ст. 30, п. 1, 2).

При перевозке груза железнодорожным транспортом по требованию грузополучателя или его экспедитора железная дорога обязана составить и выдать коммерческий акт. Если заявителем страховой претензии является не грузополучатель, а иное лицо, то в целях обеспечения для страховой организации права предъявления требования к железной дороге за несохранную перевозку на железнодорожной накладной международного образца должна быть сделана переуступочная надпись грузополучателя в пользу заявителя страховой претензии следующего содержания: "Все права на предъявление претензии и иска по данной накладной в связи с несохранной перевозкой груза передаются... (указать название заявителя страховой претензии)". Переуступочная надпись должна быть удостоверена подписью руководителя предприятия и главного бухгалтера, а также печатью.



Если заявителем страховой претензии является грузополучатель, то переуступочной надписи на железнодорожной накладной не требуется.

Если груз следует только железнодорожным транспортом и его перевозка оформляется накладной международного образца, то составление коммерческого акта подчиняется требованиям соответствующего соглашения (СМГС, КОТИФ или двусторонних соглашений). При доставке груза по железным дорогам в/из морских портов коммерческий акт оформляется в соответствии с Транспортным уставом железных дорог РФ.

При перевозке воздушным транспортом по требованию грузополучателя или его экспедитора авиаперевозчик обязан составить и выдать коммерческий акт незамедлительно после выдачи груза. В течение 14 дней при повреждении груза грузополучатель должен заявить перевозчику претензию за несохранную перевозку с приложением копии авианакладной и коммерческого акта. Указанные сроки исчисляются со дня выдачи груза.

В случае утраты груза претензии к перевозчику должны предъявляться в течение двух лет со дня прибытия воздушного судна в место назначения или со дня, когда воздушное судно должно было прибыть. Данные сроки установлены в ст. 129 Воздушного кодекса РФ.

Страхователь должен представить страховщику полный комплект необходимых документов — копии претензионных писем, ответы перевозчика, в отдельных случаях согласие перевозчика о продлении срока давности предъявления претензий и исков. Кроме того, относительно недостававших грузов всегда необходимо иметь документ (например, ответ перевозчика), свидетельствующий о том, что розыскные мероприятия не принесли положительного результата.

Важными документами, характеризующими размер убытка, являются акты экспертизы товара, составленные специализирующимися на осмотре аварийного имущества юридическими или физическими лицами: сюрвейерами (*surveyor*), экспертными фирмами, представителями Бюро экспертиз Торгово-промышленной палаты.

На первое место среди всех документов, подтверждающих как страховой случай вообще, так и размер убытков в частности, страховщики всего мира ставят акт осмотра груза, составленный аварийным комиссаром.

*Аварийный комиссар (average commissioner or surveyor)* — лицо или фирма, занимающиеся установлением причин, характера и размера убытка по застрахованным грузам. Он обладает необходимым опытом и знаниями, позволяющими ему квалифицированно произвести осмотр имущества и оформить его соответствующим документом.

Аварийный комиссар назначается, как правило, страховщиком. Страховые компании обычно указывают в полисе, к какому именно комиссару в стране возможного возникновения убытка следует обращаться в случае необходимости. При отсутствии каких-либо рекомендаций в полисе с целью осмотра застрахованного имущества принято обращаться к агентам английской компании “Ллойд”, документы которой признаются страховыми компаниями всего мира.



Наличие убытка, его характер, размер, причины возникновения, а также сторону, ответственную за убытки, аварийный комиссар указывает в *аварийном сертификате (survey report)*. Однако аварийный сертификат служит только свидетельством убытка и не предпрещает его обязательную оплату страховщиком.

На основании аварийного сертификата страховщик принимает решение об оплате или отклонении претензии страхователя. Аварийные сертификаты должны содержать ясные и конкретные ответы на все поставленные вопросы.

Расходы страхователя, понесенные им в связи с оформлением убытка (экспертиза, анализы и т. д.), указываются в аварийном сертификате и возмещаются ему вместе с суммой ущерба по грузу.

Форма аварийного сертификата является стандартной для многих аварийных комиссаров. В нем обязательно должно быть указано:

1) наименование учреждения, которое обратилось с просьбой об осмотре поврежденного груза или о констатации факта недостачи и выдачи аварийного сертификата;

2) наименование грузополучателя;

3) наименование и принадлежность транспортного средства;

4) при транспортировке морем — следовал ли груз на палубе или в трюме судна, так как палубный и трюмный груз страхуется на разных условиях;

5) производилась ли перегрузка в пути следования; наименование всех транспортных средств, участвовавших в перевозке. Если по условиям страхования перегрузка не была предусмотрена, страховщик не несет ответственности за возникшие убытки;

6) дата окончания выгрузки, так как именно с этого момента начинается течение срока для заявления претензий перевозчику;

7) дата обращения за осмотром; была ли допущена задержка в обращении за осмотром;

8) дата осмотра груза;

9) место осмотра груза (трюм, причал, склад порта, склад таможни, склад грузополучателя);

10) меры, принятые грузополучателем к недопущению кражи или повреждения груза после его выгрузки;

11) наличие *гарантийных писем* при морской перевозке (так называются письменные обязательства грузоотправителя возместить перевозчику выплаты, которые он, возможно, вынужден будет произвести в результате того, что выписал “чистый” коносамент при наличии недогруза или погрузки части груза в поврежденном состоянии);

12) задержка выдачи аварийного сертификата. Аварийный комиссар обязан осмотреть груз и составить аварийный сертификат в течение 7—10 дней, по истечении которых сертификат должен быть готов для вручения или высылки по почте;

13) наружное состояние груза после его доставки на место осмотра;

14) род упаковки. Если повреждение груза вызвано несоответствующей упаковкой, не способной защитить груз от внешних воздействий, страховщик освобождается от ответственности за убыток, возникший в результате такого несоответствия;

15) описание убытка.

К аварийному сертификату прилагаются такие документы, как спецификация на груз, упаковочный лист, претензии в адрес перевозчика, счет за ремонт или замену тары, дополнительные экспертные заключения, фотографии поврежденного груза.

При общей аварии расчет убытков и их распределение между участниками морского предприятия (судном, грузом и фрахтом) осуществляются на основе специального документа, называемого *диспаша* (*general average adjustment*).

Диспаша составляется экспертами — *диспашерами* (*average adjuster*), которые руководствуются международным и национальным законодательством, в частности Йорк-Антверпенскими правилами, а также общепринятыми обычаями морского мореплавания.

Во всех случаях, за исключением требований по возмещению общеаварийных расходов, падающих на груз, страхователь сам составляет первоначальный расчет убытка на основании данных экспертизы, аварийного сертификата и других документов, подтверждающих его расходы. При расчете убытка учитываются следующие пункты:

стоимость поврежденного груза;

процент ожидаемой прибыли, если он был застрахован;

расходы по экспертизе;

расходы по составлению аварийного сертификата;

другие виды расходов, если таковые производились и могут быть подтверждены документально.

Главное, на что страхователь должен обращать внимание при расчете убытка, это размер страховой суммы. Если она ниже действительной стоимости, то убыток, за который отвечает страховщик, должен рассчитываться в той же пропорции, в какой страховая сумма находится в отношении к страховой стоимости.

Если груз застрахован с определенным процентом франшизы, его необходимо учесть при расчете убытка.

В расчетах, так же как и в подтверждающих документах, должно указываться точное количество поврежденного груза по каждой партии груза одинаковой стоимости.

После того как готов полный комплект документов, включая расчет убытков, страхователь должен подготовить претензионное письмо и направить все страховщику.

Законодательством не устанавливаются конкретные сроки передачи этих документов для получения страхового возмещения, однако на практике они должны находиться в страховой компании до истечения сроков давности по искам к перевозчикам.

После рассмотрения всех документов страховая компания принимает решение о выплате или об отказе в выплате страхового возмещения.

В Правилах должен устанавливаться порядок выплаты страхового возмещения страховщиком, например: "...в течение стольких-то банковских дней после получения страховщиком всех необходимых документов". В договоре страхования возможно предусмотреть пункт об уплате страхователю штрафа в размере определенного процента от страхового возмещения за каждый день просрочки его оплаты.

Если в Правилах страховщика отсутствуют такие условия, что достаточно часто встречается на практике, то страхователь имеет право согласовать их в аддендуме.

После получения страхового возмещения страхователь передает страховщику право на получение возмещения убытков с третьих лиц, виновных в причинении ущерба, посредством составления документа — акта о суброгации (*subrogation form*).

Страховщик имеет право отказать в выплате страхового возмещения по причинам, прямо перечисленным в Правилах страхования. Перечень таких причин, кроме тех, которые установлены законодательством, разрабатывается самим страховщиком и поэтому может различаться в различных компаниях, но наиболее стандартными поводами для отказа являются следующие ошибки в действиях страхователя:

- сообщил страховой компании неправильные сведения об обстоятельствах, имеющих существенное значение для определения страхового риска;
- не известил страховщика о существенных изменениях в риске;
- не принял мер к спасению и сохранению груза;
- не уплатил страховые взносы в оговоренные сроки;
- не обеспечил страховщику право обращаться к перевозчику за возмещением ущерба;
- не представил документы, подтверждающие факт наступления страхового случая, а также материалы, необходимые для установления убытка.

Решение об отказе в выплате страхового возмещения должно сообщаться страхователю в письменном виде с мотивированным обоснованием причин отказа.

В ряде случаев страховщик имеет право предусмотреть отказ выгодоприобретателя от своих прав на застрахованный груз (абандон) при наступлении особой категории страховых случаев, перечисленных в Правилах:

- пропаже груза без вести вместе в перевозочным средством;
- краже, грабеже груза;
- полной конструктивной гибели груза;
- экономической нецелесообразности устранения повреждений или доставки застрахованного груза в место назначения.

Отказ страховщика произвести страховую выплату может быть обжалован страхователем в суд. В случае разногласий между ними относительно причин возникновения убытка и его размера страхователь и стра-

ховщик имеют право требовать привлечения независимой экспертизы. Расходы возмещаются виновной стороной.

Все споры, возникающие по договору страхования, по которым не достигнуто согласие путем переговоров, передаются в третейский или арбитражный суд. Споры, вытекающие из договора морского страхования, подлежат разрешению Морской арбитражной комиссией при Торгово-промышленной палате РФ.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Что такое страховой случай?
2. Какое значение имеет осуществление бенефициаром обязанности по извещению страховой компании о наступлении страхового случая?
3. Какие меры должен принять страхователь/бенефициар по предотвращению или сокращению убытка? Являются ли эти действия обязательными или желательными?
4. За чей счет осуществляются расходы по предотвращению или сокращению убытка?
5. Какими документами подтверждается страховой интерес в грузе?
6. Чем доказывается наступление страхового случая?
7. Какое значение имеет транспортное законодательство при определении наличия убытка по грузу?
8. Кем назначается аварийный комиссар?
9. Каковы основные реквизиты аварийного сертификата? Какова роль данного документа в выплате страхового возмещения?
10. Каким документом подтверждается расчет убытков по общей аварии?
11. Каковы сроки передачи претензионных документов в страховую компанию?
12. По каким причинам страховщик имеет право отказать в выплате страхового возмещения?

---

## ЛИТЕРАТУРА ПО КУРСУ

### **“СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ ПРИ ИСПОЛНЕНИИ КОНТРАКТОВ КУПИ-ПРОДАЖИ”**

1. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, части второй (постатейный). М., 1996.
2. Журавлев Ю.М. Страхование во внешнеэкономических связях. М., 1993.
3. Смирнов В.В. Экспортно-импортные операции в международном бизнесе. М., 1977.
4. Журавлев Ю.М. Словарь-справочник терминов по страхованию и перестрахованию. М., 1994.
5. Корчевская Л.М., Турбина К.Е. Страхование от А до Я (книга для страхователя). М., 1996.
6. Шахов В.В. Введение в страхование. М., 1992.



7. **Фогельсон Ю.** Суброгация при страховании грузов // *Страховое дело*. 1997. № 7.
8. **Кодекс Торгового мореплавания СССР.** М., 1996.
9. Об организации страхового дела в Российской Федерации. Закон от 27 ноября 1992 г. № 4015-1, в ред. **Федерального закона** от 31.12.97 г. // *Страховое право*. 1998. № 1.
10. **Международная перевозка грузов.** Нормативная база. М., 1996.
11. **Транспортный устав железных дорог Российской Федерации.** М., 1998.
12. **Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов** (в ред. 1993 г.). Публикация МТП № 500. М., 1994.
13. **Гражданский кодекс РФ. Часть первая.** Федеральный закон от 30.11.94 г. № 51-ФЗ.
14. **Гражданский кодекс РФ. Часть вторая.** Федеральный закон от 26.01.96 г. № 14-ФЗ.
15. **Словарь страховых терминов** / Под ред. Е.В. Коломина и В.В. Шахова. М., 1992.
16. **Закон РФ “О страховании”** от 27.11.92 г. № 4015-1.
17. **Условия лицензирования страховой деятельности на территории РФ.** Утверждены приказом Росстрахнадзора № 03-02-08 от 19.05.94 г. // *Страховое дело*, 1994. № 6.
18. **Кодекс торгового мореплавания СССР.** 1996.
19. **Закон РФ “О государственном регулировании внешнеторговой деятельности”.** № 157-ФЗ от 13.10.1995 г.

## Практические и контрольные задания по курсу “СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ ПРИ ИСПОЛНЕНИИ КОНТРАКТОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ”

### СПИСОК УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ

1. Текст практического контрольного задания.
2. Контракт купли-продажи на условиях СИФ (на английском языке).
3. Контракт купли-продажи на условиях ФОБ с изложением условий страхования груза.
4. Правила транспортного страхования САО “Ингосстрах”.
5. Заявление на страхование САО “Ингосстрах”.
6. Страховой полис САО “Ингосстрах”.
7. Список аварийных комиссаров САО “Ингосстрах”.
8. Страховой сертификат.

### ПРАКТИЧЕСКОЕ КОНТРОЛЬНОЕ ЗАДАНИЕ

#### НАЧАЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ

Фирма *Metal Russia Ltd.*, Cyprus, заключила с фирмой *Vatva Industrial, India*, контракт на поставку 36 мт рутилового песка ( $\text{TiO}_2$ ) на условиях СИФ Мумбай (Инкотермс-1990).

Поскольку по условиям данного базиса поставки в обязанности Продавца входит заключение договора страхования, постольку он обратился в страховое акционерное общество “Ингосстрах” и к английскому страховому брокеру “Виллис Фабер энд Дюма Лимитид” с просьбой прокотировать риск. В своем заявлении на страхование Страхователь указал следующие данные.

Уважаемые господа.

Настоящим сообщаем, что наша фирма заключила с фирмой *Vatva Industrial, India*, контракт № 487—96 от 11.07.96 г. на поставку 36 мт рутилового песка на условиях СИФ Мумбай (Инкотермс-1990). Груз пред-

ставляет собой мелкодисперсионный порошок, упакованный в 2-слойные с полиэтиленовой прокладкой бумажные мешки, погруженные на паллеты и затем в 20-футовый контейнер. Груз будет перевозиться ж.д. транспортом от г. Вольногорск, Украина, до порта Одесса, а от Одессы — морским транспортом (ориентировочно на судне “*Med Link*” 1976 года постройки) до порта Нава Шева (Nhava Sheva), Мумбай, Индия. Экспедирование транспортировки груза на всем участке пути будет осуществлять АО “Совмортранс”, Москва, ответственность которого перед грузовладельцем застрахована в *TT Club, Through Transport Mutual Service (UK) Ltd, London*. Стоимость груза по инвойсу (СИФ Мумбай) составляет 36 тыс. долл. США.

Просим сообщить ставку страховой премии при страховании вышеуказанной перевозки на всем участке пути от всех возможных опасностей и случайностей, которые могут произойти с грузом.

С уважением

*Metal Russia Ltd.*

Вскоре фирма *Metal Russia Ltd.* получила два предложения от САО Ингосстрах, Москва, и *Royal Insurance, London*, в которых они выражали готовность застраховать груз на условиях, указанных в Правилах и Оговорках Объединения лондонских страховщиков.

### **РАССМОТРЕВ УКАЗАННУЮ СИТУАЦИЮ, НЕОБХОДИМО ОТВЕТИТЬ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ**

1. Какой важный пункт страхователь неточно указал в своем письме?
2. Принимая во внимание тот факт, что договор купли-продажи заключен на условиях СИФ Мумбай и в нем не было согласовано никаких дополнительных пунктов, касающихся страхования, на каких условиях может быть заключен продавцом договор страхования?
3. Какие вопросы по страхованию должны быть отражены в контракте?
4. От каких дополнительных рисков продавец по просьбе покупателя должен обеспечить страхование и за чей счет?
5. Какова максимальная страховая сумма по данному контракту?
6. Есть ли в условиях страхования компании Ингосстрах франшиза?
7. Кто кому в данных условиях обеспечивает суброгацию?
8. К какому аварийному комиссару нужно обратиться при наступлении страхового случая на территории Украины и Индии? Продавец или покупатель должны это сделать?

## ВЫПОЛНИТЕ СЛЕДУЮЩИЕ ЗАДАНИЯ

1. Заполните заявление на страхование в САО “Ингосстрах”.
2. Изучите все условия, связанные со страхованием в контракте купли-продажи на условиях СИФ (см. материалы под. № 2), и составьте соответствующий раздел сделки на поставку рутилового песка.
3. Продумайте перечень необходимых документов при наступлении страхового случая в порту Нава Шева при выгрузке (повреждение контейнера, 10 мешков с грузом порвано).
4. Составьте заявление о страховом возмещении. Определите сроки его предъявления в САО “Ингосстрах”.
5. Изучив условия договора № 46-0126691 на поставку запасных частей на условиях ФОБ Монреаль ответьте на следующие вопросы:
  - в чем особенность договоренности между продавцом и покупателем по вопросам страхования?
  - почему расходы по страхованию распределяются между продавцом и покупателем?
  - является ли правомерным выписка полиса на имя продавца? Кто является бенефициаром при таких условиях страхования?
  - по какому вопросу условия страхования, зафиксированные в контракте, не совпадают с Правилами страхования грузов САО “Ингосстрах”?
6. Определите, есть ли сюрвейерская оговорка в страховом полисе САО “Ингосстрах”.
7. Сравните условия страхования, зафиксированные в страховом полисе САО “Ингосстрах” с положениями Правил транспортного страхования этой компании по соответствующему разделу.
8. Ознакомьтесь с условиями сертификата (*certificate of Marine Insurance*) и определите:
  - есть ли необходимость заменять данный сертификат на страховой полис;
  - как сформулирована сюрвейерская оговорка и в чем отличие от страхового полиса САО “Ингосстрах” по данному пункту;
  - на каких условиях застрахован груз.



CONTRACT No. \_\_\_\_\_

**C.I.F. terms**

Moscow

Date \_\_\_\_\_

... hereinafter referred to as the "SELLERS" and hereinafter referred to as the "BUYERS" have concluded this contract, whereby the SELLERS sell and the BUYERS buy on the terms and conditions stated herein subject to the Standard Conditions of Sale endorsed hereon except in so far as they may be varied by the terms mentioned below:

DENOMINATION  
OF GOODS

QUANTITY

QUALITY

DELIVERY  
TERMS

PACKING AND  
MARKING

PRICE

DELIVERY TIME

PAYMENT to be effected in \_\_\_\_\_ under an irrevocable confirmed divisible Letter of Credit telegraphically established by the BUYERS with the Bank \_\_\_\_\_ Moscow, to cover the total value of the goods, plus 5%. The Letter of Credit to allow transshipment and partial shipment and to stipulate that all the expenses connected with opening and the extension of the Letter of Credit and any other bank charges to be for BUYERS' account. The Letter of Credit to be available against presentation of the following documents:

(1) full set of negotiable Bills of Lading issued at the CIS sea ports to the BUYERS or their order or to the Shipping agents at the European ports for further transshipment to the BUYERS or their order, in case of transshipment, (2) invoice, (3) insurance policy or certificate of the Insurance company of RF, (4) Certificate of Quality. The Letter of Credit to be valid for \_\_\_\_\_ days and to be opened within \_\_\_\_\_ days from the date of conclusion of the Contract.

OTHER TERMS

LEGAL ADDRESSES  
OF THE PARTIES

SELLERS: \_\_\_\_\_

BUYERS: \_\_\_\_\_

## STANDARD CONDITIONS OF SALE

1. The SELLERS undertake to ship the goods with or without transshipment from any Soviet sea ports. The date of the Bill of Lading issued at the CIS countries sea ports to be the date of delivery.

2. The goods shall be considered as delivered by the SELLERS and accepted by the BUYERS: according to the gross weight and the quantity of package shown in the Bill of Lading issued at the CIS countries sea ports, as per net weight shown in SELLERS' specification and as per quality indicated in the Work's Certificate of Quality or SELLERS' Letter of Guarantee.

The right of Ownership for the goods and the risk of accidental loss or damage of the goods shall pass from the SELLERS to the BUYERS as from the moment of crossing the vessel's board by the goods at the port of loading.

3. The SELLERS are to insure the goods against usual marine risks with RF insurance company in accordance with their Transport Insurance Rules to the amount of the invoice value of the goods plus 5 per cent.

The goods may be insured against war and other risks upon special request of the BUYERS and for the BUYERS' account. The Insurance Policy is to be made in the name of the BUYERS or to their order and for BUYERS' account.

4. Claims concerning the quality of the goods should be presented to the SELLERS only if the quality of the goods actually supplied against this contract does not correspond to the requirements of this contract. In case of such claims three samples to be drawn out of the rejected lot in the presence of the representatives of the SELLERS and the BUYERS and to be jointly sealed by them. Two of the samples thus drawn to accompany the BUYERS claim and the third is to be left with the BUYERS. Out of the two samples received by them, the SELLERS should refer one for control testing to the corresponding State Institute of RF specialized in this line. The results of control testing obtained by the latter Institute to be final and binding upon both parties concerned. Any claims should be presented to the SELLERS within two months as from date of goods arrival at the port of destination. No claims shall be admitted by the SELLERS upon expiration of the above period.

5. Any disputes which may arise under or in connection with this contract to be settled by Foreign Trade Arbitration Commission at the RF Chamber of Commerce and Industry, Moscow, in accordance with the Rules of Procedure of the said Commission, no recourse to law courts being permitted. The awards of this Arbitration to be considered final and binding upon both parties.

6. The BUYERS to obtain an import licence and foreign exchange permit from the appropriate authorities, if necessary.

7. All taxes, customs and other dues connected with the conclusion and execution of the present Contract, levied within the RF to be paid by the SELLERS, and those levied outside the RF to be paid by the BUYERS.

All and any taxes, harbour dues, custom duties and other charges payable under the rules existing in the destination port as well as any discharge expenses including the stevedoring, lighterage and wharfage charges, to be for BUYERS' account.

..... г. Москва, именуемое в дальнейшем Покупатель, с одной стороны, и фирма **“Монсанто”**, **США**, именуемая в дальнейшем Продавец, с другой стороны, заключили договор на нижеследующих условиях.

1. Предмет и объем поставки.

1.1. Продавец продает, а Покупатель покупает на условиях **FOB Монреаль запасные части**. Спецификация запасных частей с ценами по позициям предусмотрена в приложении № 1.

2. Цена и общая стоимость.

2.1. Цены твердые и не подлежат изменению.

2.2. Цены понимаются **FOB Монреаль** и включают расходы по морской экспортной упаковке, маркировке, доковым, портовым, крановым и таможенным сборам, стоимость погрузки на борт судна.

2.3. Общая стоимость запчастей — 10 тыс. долл. США.

3. Срок поставки. Санкции и форс-мажор.

3.1. Поставка запасных частей по настоящему договору должна быть произведена в следующие сроки: май 1995 г.

3.2. Датой поставки считается дата коносамента.

3.3. За опоздание в поставке запчастей Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,5% от стоимости непоставленных запчастей.

[.....]

7. Страхование.

7.1. Покупатель принимает на себя все заботы по страхованию в **САО “Ингосстрах”** поставляемых по договору запчастей с момента их отгрузки с завода Продавца и/или субпоставщиков до момента получения заводом Покупателя.

7.2. Расходы по страхованию от завода Продавца и/или субпоставщиков до погрузки товара на судно в порту согласно § 2 договора в размере 0,075% от страховой суммы, указанной в полисе, выписанном на имя Продавца, относятся на счет Продавца и удерживаются Покупателем при оплате счетов за запчасти.

7.3. Страхование за время всего периода транспортировки и перевалок производится на условиях “с ответственностью за частную аварию согласно п. 2 § 2 Правил транспортного страхования грузов, включая повреждения грузов кранами, маслом, пресной водой (исключая отпотевание) и другими грузами, включая поломку, пропажу целых и части мест и недоставку груза независимо от процента повреждения.

8. Арбитраж.

8.1. Все споры, могущие возникнуть из договора или в связи с ним, подлежат, с исключением подсудности общим судам, разрешению в арбитражном порядке в Москве, во внешнеторговой Арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате в соответствии с правилами о производстве дел в этой комиссии.

8.2. Решение арбитража будет являться окончательным и обязательным для обеих сторон.

9. Общие положения.

9.1. Предложения, дополнения и изменения к договору действительны, если они совершены сторонами в письменной форме.

Настоящий договор подписан в Нью-Йорке на английском и русском языках, в 2 экз., по одному для каждой стороны, и вступает в силу с даты подписания.

ПОКУПАТЕЛЬ

ПРОДАВЕЦ

## **ПРАВИЛА ТРАНСПОРТНОГО СТРАХОВАНИЯ ГРУЗОВ**

### **I. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

§ 1. Страховое акционерное общество “Ингосстрах” по настоящим Правилам принимает на страхование грузы, а также ожидаемую прибыль и комиссию, фрахт и другие расходы, связанные с перевозкой груза.

Страхователями и застрахованными лицами по правилам транспортного страхования грузов могут выступать российские и иностранные юридические лица, заключившие в установленном порядке договор страхования.

Данные Правила являются неотъемлемой частью договора страхования и могут быть изменены или дополнены только по соглашению сторон в письменной форме.

### **II. ОБЪЕМ ОТВЕТСТВЕННОСТИ**

§ 2. По договорам страхования, заключенным в соответствии с настоящими Правилами, возмещаются убытки, происшедшие от случайностей и опасностей перевозки.

Договор страхования может быть заключен на основании одного из нижеследующих условий:

1. “С ответственностью за все риски”. По договору страхования, заключенному на этом условии, возмещаются независимо от их процента:

а) убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза, происшедшие по любой причине, кроме случаев, предусмотренных в пунктах “а” — “и” § 6 Правил;

б) убытки, расходы и взносы по общей аварии;

в) все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасанию груза, а также по уменьшению убытка и по установлению его размера, если убыток возмещается по условиям страхования.

2. “С ответственностью за частную аварию”. По договору страхования, заключенному на этом условии, возмещаются:

а) убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие огня, молнии, бури, вихря и других стихийных бедствий, крушения или столкновения судов, самолетов и других перевозочных средств между собой, или удара их о неподвижные или плавучие предме-



ты, посадки судна на мель, провала мостов, взрыва, повреждения судна льдом, подмочки забортовой водой, а также вследствие мер, принятых для спасания или тушения пожара;

б) убытки вследствие пропажи судна или самолета без вести;

в) убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза вследствие несчастных случаев при погрузке, укладке, выгрузке груза и приеме судном топлива;

г) убытки, расходы и взносы по общей аварии;

д) все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасанию груза, а также по уменьшению убытка и по установлению его размера, если убыток возмещается по условиям страхования.

*Примечание.* При перевозке грузов морским путем убытки от повреждения не возмещаются, если они не достигают 3% (трех процентов) от страховой суммы всего груза по одному коносаменту, а при нахождении груза в подвозных судах — от страховой суммы груза по каждому такому судну. Это ограничение не применяется при наличии общей аварии, а также когда убыток произойдет вследствие крушения или столкновения судна с другим судном или со всяким неподвижным или плавучим предметом (включая лед), посадки судна на мель, пожара или взрыва на судне.

3. “Без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения”.

По договору страхования, заключенному на этом условии, возмещаются:

а) убытки от полной гибели всего или части груза вследствие огня, молнии, бури, вихря и других стихийных бедствий, крушения или столкновения судов, самолетов и других перевозочных средств между собой, или удара их о неподвижные или плавучие предметы, посадки судна на мель, провала мостов, взрыва, повреждения судна льдом, подмочки забортовой водой, а также вследствие мер, принятых для спасания или для тушения пожара;

б) убытки вследствие пропажи судна или самолета без вести;

в) убытки от полной гибели всего или части груза вследствие несчастных случаев при погрузке, укладке, выгрузке груза и приеме судном топлива;

г) убытки от повреждения груза вследствие крушения или столкновения судов, самолетов и других перевозочных средств между собой или со всяким неподвижным, или плавучим предметом (включая лед), посадки судна на мель, пожара или взрыва на судне, самолете или другом перевозочном средстве;

д) убытки, расходы и взносы по общей аварии;

е) все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасанию груза, а также по уменьшению убытка и по установлению его размера, если убыток возмещается по условиям страхования.

§ 3. Ответственность по договору страхования начинается с момента, когда груз будет взят со склада в пункте отправления для перевозки, и продолжается в течение всей перевозки (включая перегрузки и перевалки, а также хранение на складах в пунктах перегрузок и перевалок) до

тех пор, пока груз не будет доставлен на склад грузополучателя или другой конечный склад в пункте назначения, указанном в полисе, но не более 60 дней после выгрузки груза из морского судна в окончательном порту разгрузки.

§ 4. Во время доставки груза на лихтерах, баржах и других подвозных судах Ингосстрах несет ответственность лишь в том случае, если пользование такими судами является обычным по местным условиям.

§ 5. Убытки от падежа животных и птиц и от несчастных случаев с ними, от утечки и раструски груза, от лома и боя стекла, фарфора, фаянса, керамики, мрамора и изделий из них, кирпича всякого рода, жерновов, точильных и литографических камней, графитовых тиглей, электродов и прочих подверженных лому и бою предметов при страховании на условиях, указанных в пунктах 2 и 3 § 2 Правил, возмещаются только в том случае, если эти убытки произошли вследствие крушения судна или другого перевозочного средства.

§ 6. Не возмещаются убытки, происшедшие вследствие:

а) всякого рода военных действий или мероприятий и их последствий, повреждения или уничтожения минами, торпедами, бомбами и другими орудиями войны, пиратских действий, а также вследствие гражданской войны, народных волнений и забастовок, конфискации, реквизиции, ареста или уничтожения грузов по требованию военных или гражданских властей;

б) прямого или косвенного воздействия атомного взрыва, радиации или радиоактивного заражения, связанных с любым применением атомной энергии и использованием расщепляемых материалов;

в) умысла или грубой небрежности Страхователя или выгодоприобретателя, или их представителей, а также вследствие нарушения кем-либо из них установленных правил перевозки, пересылки и хранения грузов;

г) влияния температуры, трюмного воздуха или особых свойств и естественных качеств груза, включая усушку;

д) несоответствующей упаковки или укупорки грузов и отправления грузов в поврежденном состоянии;

е) огня или взрыва вследствие погрузки с ведома Страхователя или выгодоприобретателя, или их представителей, но без ведома Ингосстраха, веществ и предметов, опасных в отношении взрыва или самовозгорания;

ж) недостачи груза при целости наружной упаковки;

з) повреждения груза червями, грызунами и насекомыми;

и) замедления в доставке грузов и падения цен; не возмещаются также всякие другие косвенные убытки Страхователя, кроме тех случаев, когда по условиям страхования такие убытки подлежат возмещению в порядке общей аварии.

По договорам страхования, заключенным на условиях, указанных в пунктах 2 и 3 § 2 Правил, кроме того, не возмещаются убытки, происшедшие вследствие:

к) наводнения и землетрясения;

- л) отпотевания судна и подмочки груза атмосферными осадками;
- м) обесценения груза вследствие загрязнения или порчи тары при целостности наружной упаковки;
- н) выбрасывания за борт и смыва волной палубного груза или груза, перевозимого в беспалубных судах;
- о) кражи или недоставки груза.

§ 7. По соглашению сторон условия страхования, указанные в § 2 Правил, могут быть изменены или дополнены, или же заменены другими условиями, общепринятыми в страховой практике.

В частности, в договор страхования может быть включена ответственность Ингосстраха за убытки вследствие причин, перечисленных в пункте “а” § 6 Правил, ответственность во время хранения груза на складах в месте отправления в ожидании погрузки и в месте назначения после выгрузки, могут быть изменены сроки ответственности, предусмотренные в § 3 Правил.

При страховании на условиях, указанных в пунктах 2 и 3 § 2 Правил, может быть включена также ответственность Ингосстраха за убытки вследствие причин, перечисленных в пунктах “к”, “л”, “м”, “н”, “о” § 6 Правил, и расширен объем ответственности по убыткам, перечисленным в § 5 Правил.

### III. ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ

§ 8. Договор страхования заключается на основании письменного заявления Страхователя, которое должно содержать следующие сведения:

- а) точное название, род упаковки, число мест и вес груза;
- б) номера и даты коносаментов или других перевозочных документов;
- в) вид транспорта (при морской перевозке — название, год постройки, флаг и тоннаж судна);
- г) способ отправки груза (в трюме или на палубе, навалом, насыпью, наливом);
- д) пункты отправления, перегрузки и назначения груза;
- е) дату отправки груза;
- ж) страховую сумму груза;
- з) условия страхования.

Кроме того, Страхователь обязан сообщить и все другие известные ему сведения об обстоятельствах, имеющих существенное значение для суждения о степени риска.

При неполноте имеющихся у Страхователя данных договор страхования может быть заключен предварительно на основании сообщенных Страхователем сведений о роде груза, пунктах отправления и назначения, предполагаемой дате начала перевозки, приблизительной общей страховой сумме груза и основных условиях страхования, с тем что окончательное оформление договора страхования будет произведено по представлении недостающих сведений.

Ингосстрах также вправе потребовать от страхователя предоставить любую необходимую для заключения договора страхования информацию.

§ 9. Договор страхования считается заключенным и вступает в силу с момента, когда принятие страхования подтверждено Ингосстрахом в письменном виде.

По требованию Страхователя Ингосстрах обязан выдать ему страховой полис, после чего ранее выданные Ингосстрахом в подтверждение этого страхования документы теряют свою силу.

§ 10. Страховой полис может быть передан Страхователем другому лицу путем передаточной надписи на нем (ИНДОССО).

§ 11. Страхователь обязан уплатить Ингосстраху причитающуюся за страхование премию. В случае неоплаты премии Ингосстрах имеет право отказать в уплате страхового возмещения.

В случае просрочки в уплате премии Ингосстрах имеет право на получение пени в размере 0, 05% за каждый день просрочки платежа.

§ 12. Груз считается застрахованным в сумме, заявленной Страхователем, но не свыше стоимости груза, указанной в счете поставщика с включением расходов по перевозке, если не обусловлено иное.

§ 13. Страхователь обязан немедленно, как только это станет ему известно, сообщить Ингосстраху о всех существенных изменениях в риске, как, например: о значительном замедлении отправки груза, об отклонении от обусловленного в договоре страхования или обычного пути, о задержке рейса, об изменении пункта перегрузки, выгрузки или назначения груза, перегрузке на другое судно, изменении способа отправки, оставлении груза на зимовку, не предусмотренную в договоре страхования, и т. д.

Изменения, происшедшие в риске после заключения договора страхования и увеличивающие размер риска, дают Ингосстраху право изменить условия страхования и потребовать уплаты дополнительной премии. Если Страхователь не согласен на изменение условий страхования или откажется от уплаты дополнительной премии, договор страхования прекращается с момента наступления изменений в риске.

#### IV. ВЗАИМООТНОШЕНИЯ СТОРОН ПРИ НАСТУПЛЕНИИ СТРАХОВОГО СЛУЧАЯ

§ 14. При наступлении страхового случая Страхователь или его представитель обязан принять все возможные меры к спасанию и сохранению поврежденного груза, а также к обеспечению права на регресс к виновной стороне, и немедленно известить о случившемся Ингосстрах или его представителя.

Ингосстрах или его представители имеют право участвовать в спасании и сохранении застрахованного груза, принимая или указывая нужные для того меры. Однако действия Ингосстраха и его представителей по спасанию и сохранению груза не являются основанием для признания права Страхователя на получение страхового возмещения.



§ 15. Если не было другого соглашения, все расходы по спасанию и сохранению груза, а также по предупреждению дальнейших его повреждений производятся Страхователем. Расходы, которые согласно условиям страхования подлежат возмещению, оплачиваются Ингосстрахом Страхователю при расчете с ним за убыток.

§ 16. Размер убытка определяется представителем Ингосстраха при участии Страхователя. В случае разногласий каждая из сторон может требовать, чтобы определение убытка было произведено экспертизой.

§ 17. При требовании страхового возмещения Страхователь или выгодоприобретатель обязан документально доказать:

- 1) свой интерес в застрахованном имуществе;
- 2) наличие страхового случая и
- 3) размер своей претензии по убытку.

Основными документами считаются:

а) для доказательства интереса при страховании груза: коносаменты, железнодорожные накладные и другие перевозочные документы, фактуры и счета, если по содержанию этих документов Страхователь имеет право распоряжения грузами; при страховании фрахта: чартер-партии и коносаменты;

б) для доказательства наличия страхового случая: морской протест, выписка из судового журнала и другие официальные акты с указанием причины страхового случая; в случае пропажи судна без вести: достоверные свидетельства о времени выхода судна в путь из порта отправления, а также о неприбытии его к месту назначения в срок, установленный для признания судна пропавшим без вести;

в) для доказательства размера претензии по убытку: акты осмотра груза аварийным комиссаром, акты экспертизы, оценки и т. п. документы, составленные согласно законам или обычаям того места, где определяется убыток; оправдательные документы на произведенные расходы, счета по убытку, а в случае требования о возмещении убытков, расходов и взносов по общей аварии — обоснованный документами расчет или диспаша.

§ 18. Право на предъявление требования к Ингосстраху о выплате страхового возмещения погашается двухгодичной давностью с момента возникновения права на иск.

§ 19. Ингосстрах имеет право отказать в уплате страхового возмещения, если Страхователь:

а) сообщил неправильные сведения об обстоятельствах, имеющих существенное значение для суждения о страховом риске, а в случае предварительного заключения договора страхования — не представил недостающих сведений (§ 8);

б) не известил Ингосстрах о существенных изменениях в риске (§ 13);

в) не принял мер к спасению и сохранению груза и не известил о страховом случае Ингосстрах и его представителя (§ 14).

§ 20. При требовании страхового возмещения Страхователь или выгодоприобретатель должен предъявить полис или иной документ, выданный Ингосстрахом в подтверждение принятия страхования.

§ 21. Если Страхователь или выгодоприобретатель получил возмещение за убыток от третьих лиц, Ингосстрах оплачивает лишь разницу между суммой, подлежащей оплате по условиям страхования, и суммой, полученной от третьих лиц.

§ 22. По уплате страхового возмещения к Ингосстраху переходят в пределах уплаченной суммы все претензии и права, которые имеет Страхователь или выгодоприобретатель к третьим лицам. Страхователь или выгодоприобретатель обязан при получении страхового возмещения передать Ингосстраху все имеющиеся у него документы и доказательства и выполнить все формальности, необходимые для осуществления права регресса.

Если Страхователь или выгодоприобретатель откажется от таких прав или осуществление регресса окажется по их вине невозможным (пропуск сроков на заявление претензий к виновным в убытке лицам и т. п.), то Ингосстрах в соответствующем размере освобождается от обязанности выплачивать страховое возмещение, а в случае состоявшейся уже выплаты Страхователь или выгодоприобретатель обязан возратить Ингосстраху полученное возмещение с узаконенными процентами со дня получения страхового возмещения.

§ 23. Все споры по договорам страхования между Ингосстрахом и Страхователем разрешаются арбитражным порядком в Москве. Споры, вытекающие из договора морского страхования, подлежат разрешению в Морской арбитражной комиссии при Торгово-промышленной палате РФ в Москве.

\_\_\_\_\_  
(наименование, адрес заявителя)  
Дата \_\_\_\_\_ 199\_\_ г.

113805, ГСП, Москва, М-035,  
Пятницкая ул., 12

ЗАЯВЛЕНИЕ № \_\_\_\_\_ НА СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ

**А. Сведения о грузовой партии**

А-1 Номер, дата контракта, с какой фирмой заключен \_\_\_\_\_  
А-2 Название груза \_\_\_\_\_  
А-3 Количество грузовых мест \_\_\_\_\_  
(контейнеров, ящиков, коробок и т. д.)  
А-4 Количество единиц груза \_\_\_\_\_  
(штук, пар, бутылок, тонн и т. п.)  
А-5 Сумма по контракт \_\_\_\_\_  
А-6 Страховая сумма, включая транспортные расходы \_\_\_\_\_

**Б. Маршрут перевозки**

Б-1 Пункт отправления \_\_\_\_\_  
Б-2 Пункт назначения \_\_\_\_\_  
Б-3 Наличие перегрузок \_\_\_\_\_  
Б-4 Вид транспорта (при морской перевозке — название, год постройки, флаг судна) \_\_\_\_\_  
Б-5 Номера и даты коносаментов или других транспортных накладных \_\_\_\_\_  
Б-6 Ориентировочный срок отгрузки \_\_\_\_\_  
Б-7 Наличие охраны \_\_\_\_\_

**В. Страхователь, плательщик**

В-1 Страхователь \_\_\_\_\_  
(название)  
В-2 Плательщик за страхование \_\_\_\_\_  
(название)

**Г. Условия страхования (риски, подлежащие страхованию)**

Оплату страховой премии гарантируем.

Генеральный директор

Главный бухгалтер (М.П.)

Исполнитель

Телефон:

Insured, address  
Metals Russia  
Cyprus

COPY

СТРАХОВОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО  
**ИНГОСТРАХ**  
*Ingosstrakh*

INSURANCE COMPANY LTD.

113805, GSP, Moscow, M-35, Pjatnitskaja, 12

Cables: Ingosstrakh. Telex: 411144 INGS RU. Fax: 233 34 05, 230 25 18

Account No. 1467440 with Avtobank, Moscow, Lesnaja Street, 41

POLICY No DRAFT

**CARGO INSURANCE**

|                   |                                                                                                                                                                                               |                                     |        |    |
|-------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|--------|----|
| by railway        | Flag                                                                                                                                                                                          | Bill of Lading No.                  | dated  | 19 |
| by sea            |                                                                                                                                                                                               |                                     |        |    |
| Vessel            | from                                                                                                                                                                                          | Volnogorsk, Ukraine via Odessa port |        |    |
| Med Link          | to                                                                                                                                                                                            | Nhava Sheva port, Mumbai, India     |        |    |
| with transhipment | Description of cargo,<br>packing                                                                                                                                                              | Number of<br>packages               | Weight |    |
|                   | 36 MT Rutile Sand 600 bags 36000,0 kgs net<br>packed in Double layer<br>bags, delivered under<br>the Contract No. 487/96 dated 11.07.96<br>with Vatva Industrial, India<br>L/C No. 2468975486 |                                     |        |    |

Ingosstrakh Insurance Company Ltd. pursuant to the Transport Insurance Rules insure the cargo mentioned in this Policy in the sum of (in figures and words) USD 39.600.00 (thirty nine thousand six hundred 00/100)

whereof on deck

on the following conditions:

"Free from particular average" subject to p. 2.3.  
of the Transport Insurance Rules of Ingosstrakh,  
including theft, pilferage and non-delivery of  
entire packages.

Institute War Clauses (Cargo)

Institute Strike Clauses (Cargo)

Validity period of the insurance contract (According to the Rules attached)

Order of amendment and cancellation of the insurance contract (According to the Rules attached)

Insurance premium paid

**INGOSSTRAKH**

Survey clause.

Place of issue Moscow

In the event of a claim under this policy  
notice shall be given immediately to Ingosstrakh

Accord. to the " " 19

or its Agents, if any at the port of arrival,  
previous to survey. List of Ingosstrakh's Agents see back hereof.

Appl. of the Insured  
Signature

Signature of the Insured

Φ. 5/1.



# Certificate of Marine Insurance

## Royal Insurance

ROYAL GLOBAL  
HEAD OFFICE  
34/36 LIME STREET  
LONDON EC3M 7JE

BRANCH ADDRESS  
50 DAWSON STREET  
DUBLIN 2  
REPUBLIC OF IRELAND

Assured Reference No.

D. 5817 K

CERTIFICATE No. **YNN 803144/ 01498 (WMF)** DATE 

|    |    |    |
|----|----|----|
| 18 | 12 | 96 |
|----|----|----|

THIS IS TO CERTIFY that ROYAL GLOBAL has insured under an Open Policy the Goods specified below, valued at sum insured, for the insured transit and on the conditions stated in the certificate.

Assured **NWL (IRELAND) LTD AND/OR SUBSIDIARY COMPANIES**  
Sum Insured

US \$ 41866.00

Vessel/Aircraft /Convs.

Insured Transit VESSEL "SEA ARTICA" EX ROTTERDAM TO MOSCOW VIA RIGA  
FEEDER VESSEL EX SPAIN TO ROTTERDAM

### DESCRIPTION OF GOODS

781 Ctns of Frozen Boneless Beef  
22000.00 KGS NET

CONTAINER NO: SEAU 510155/3

Claims to be adjusted according to the conditions of the Policy which contains, *inter alia*, the following clauses:-

Institute Frozen Meat Clauses (A)  
Institute War Clauses  
Institute Strike Clause (Frozen Meat)  
Institute Radioactive Contamination Exclusion Clause  
Institute Classification Clause.

In the event of loss or damage for which the Company may be liable under this certificate immediate notice must be given to:

Claims payable at:

MARINEX/ITS LTD (SURVEYS ONLY)

by:

PROSPEKT VERNADSKOGO 41, 5TH FLOOR, ROOM 517-519  
117981 MOSCOW  
ROYAL INSURANCE GLOBAL LTD

SEE SPECIAL INSTRUCTIONS OVERLEAF

This insurance is subject to Irish jurisdiction.

This Certificate is not valid unless  
countersigned by or on behalf of  
NWL (IRELAND) LTD  
AND/OR SUBSIDIARY COMPANIES

NWL (IRELAND) LTD  
MEAT EXPONERS CENTRE (Block 3)  
HEAD  
OFFICE

FOR ROYAL GLOBAL  
MANAGER FOR THE REPUBLIC OF IRELAND