



ТОМСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА



ДЕПАРТАМЕНТ РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ
ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ



МИНИСТЕРСТВО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Практические аспекты составления и исполнения международных контрактов купли-продажи товаров

Томск-2013

Данное информационно-справочное пособие посвящено практическим аспектам составления и исполнения международных контрактов купли-продажи товаров. Важное место в нем отведено согласованности договоров купли-продажи, финансирования, перевозки и страхования в целях минимизации внешнеторговых рисков.

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

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



ТОМСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА

**ТОМСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ
ПАЛАТА**

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

tomsktpp.ru
mail@tomsktpp.ru

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

т./ф.: 43-32-18
т.: 43-03-50

tll@tomsktpp.ru



ДЕПАРТАМЕНТ РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ
ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

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

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

mb.tomsk.ru
drp@tomsk.gov.ru

**Комитет развития
предпринимательства**

т./ф.: 561-335
т.: 563-009, 554-987

drp@tomsk.gov.ru



СОДЕРЖАНИЕ

ГЛАВА 1

Правовые нормы, регулирующие международную торговлю товарами

- 1.1. Правовые нормы, регулирующие международную торговлю товарами 4
- 1.2. Российская «особенность» составления договоров 9

ГЛАВА 2

Структура контракта (конструкция контракта)

- 2.1. Общие положения контракта 13
- 2.2. Предмет контракта 17
- 2.3. Финансовые условия 21
- 2.4. Поставка товара 25
- 2.5. Операции по сдаче и приемке товаров 26

ГЛАВА 3

Согласованность договоров купли-продажи, финансирования, перевозки и страхования как единственный способ минимизации внешнеторговых рисков

- 3.1. Приемка груза от перевозчика и приемка товара от поставщика. Где проходит грань? 27
- 3.2. Аккредитив и некоторые особенности транспортного документооборота или почему банк не платит? 31
- 3.3. Торговые термины (INCOTERMS® 2010) и договор перевозки 45
 - 3.3.1. Возможны варианты от EXW до DDP? 45
 - 3.3.2. Что такое INCOTERMS®? 46
 - 3.3.3. Транспортное страхование в системе INCOTERMS®2010 50
- 3.4. Как согласовать договоры купли-продажи, перевозки, страхования и финансирования? 51
 - 3.4.1. Правильный выбор правильного термина Инкотермс 51
 - 3.4.2. Договор финансирования сделки: что выбрать – COD, CAD или аккредитив? 53
- 3.5. Страхование во внешнеэкономической деятельности 55

- 4. Библиография 63



ГЛАВА I

1.1. ПРАВОВЫЕ НОРМЫ, РЕГУЛИРУЮЩИЕ МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ ТОВАРАМИ

Внешнеторговый контракт – это документ, регулирующий основные вопросы фактического исполнения внешнеторговой сделки, т. е. это соглашение о взаимных обязательствах сторон и условиях их исполнения, достигнутых в ходе переговоров. Непременным условием таких контрактов является переход права собственности на товар от продавца к покупателю (п. 1 ст. 451 ГК РФ). Предметом международного договора могут быть не только купля-продажа товаров, а также: аренда, выполнение подрядных работ, оказание услуг и т. д.

Источниками права, регулирующего международные торговые отношения, являются:

- международные конвенции и соглашения;
- торговые обычаи (*Lex Mercatoria*),
пример: ИНКОТЕРМС © 2010¹, Унифицированные обычаи и практика МТП для документарных аккредитивов (УОП-600);
- национальное законодательство.

МТП разработала типовые формы международных контрактов на торговлю определенными видами продукции, например:

- договор на поставку и монтаж заводов, машин, оборудования;
- договор купли-продажи средств транспорта;
- договор поставки промышленных товаров и полуфабрикатов;
- договор поставки пищевых и скоропортящихся товаров;
- договор на торговлю энергоносителями и сырьевыми товарами;
- договор купли-продажи недвижимости, а также компенсационные и бартерные соглашения и ряд других договоров.

Эти типовые формы могут быть легко найдены в сети Интернет.

¹ Именно так официально необходимо именовать этот документ в письменных источниках. (прим. авт.)



ПРАВОВЫЕ НОРМЫ, регулирующие международную торговлю товарами

КОНВЕНЦИЯ ООН О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ (ВЕНСКАЯ КОНВЕНЦИЯ) 1980 г. (UNITED NATIONS CONVENTION ON CONTRACTS FOR THE INTERNATIONAL SALE OF GOODS (CISG))

СССР подписал Конвенцию в 1990 году, что вступила в силу с 1 сентября 1990 г. Участники конвенции – 74 государства из наиболее развитых стран мира (Великобритания и Япония не являются участниками).

Венская конвенция не является законом: это свод правил, применяемых в отношении договоров международной купли-продажи. Положения конвенции не применяются:

- при аукционных торгах;
- при продаже ценных бумаг и оборотных документов;
- при продаже судов водного и воздушного транспорта;
- при купле-продаже электроэнергии.

При присоединении к Венской конвенции СССР сделал оговорку о непризнании устной формы договора и об обязательности письменной формы для внешнеторговых сделок в тех случаях, когда одной из сторон договора/контракта является советская, а ныне российская организация. Сегодня такие оговорки приняты 11 странами (Аргентина, Армения, Беларусь, Венгрия, КНР, Латвия, Литва, Парагвай, Россия, Украина, Чили).

Согласно положениям ст. 4 Конвенция **не определяет** сам факт действительности заключенного договора, этот вопрос может быть решен только применением национального права.

Например: согласно положениям ст. 161 и ст. 162 ГК РФ для внешнеэкономической сделки обязательна простая (не требующая специального удостоверения) письменная форма заключения, при этом существует императивная (т. е. обязательная) норма: «... несоблюдение простой письменной формы для договора внешнеэкономической сделки влечет недействительность этой сделки» (ст. 162 п. 3).

Важным положением Конвенции является то, что она предоставляет договаривающимся сторонам (продавцу и покупателю) право исключить ее действие, отступить от любого ее положения или изменить его действие. Вопросы, прямо не решенные в Конвенции, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии в ней таких принципов – в соответствии с правом, применяемым в силу коллизионной нормы.



ГЛАВА I

- **КОНВЕНЦИЯ О ГАРМОНИЗИРОВАННОЙ СИСТЕМЕ ОПИСАНИЯ И КОДИРОВАНИЯ ТОВАРОВ, РАЗРАБОТАННАЯ СОВЕТОМ ПО ТАМОЖЕННОМУ СОТРУДНИЧЕСТВУ**, — на ее основе создана Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД), введенная с 1 января 1991 г.

- **ДОКУМЕНТЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПАЛАТЫ (ИСС)** — не являются документами, обязательными к применению, до тех пор, пока стороны контракта не изъявили своего желания использовать эти документы в своей практике и не указали это в тексте контракта.

- **ИНКОТЕРМС** — правила ИСС для использования торговых терминов в национальной и международной торговле, Публикация ИСС № 715, 2010 г.

- **УНИФИЦИРОВАННЫЕ ПРАВИЛА И ОБЫЧАИ ДЛЯ ДОКУМЕНТАРНЫХ АККРЕДИТИВОВ (УОП/УСР, БРОШЮРА МТП № 600). УОП-600** — официальное издание Международной торговой палаты (МТП/ИСС), предназначенное для облегчения ведения международных коммерческих расчетов с использованием гарантирующих платеж технологий — документарных аккредитивов. Документарный аккредитив — это аккредитив, сопровождаемый документами определенного свойства и образца. Основным типом используемых документов являются транспортные документы всех видов (коносаменты экспедиторов и морских перевозчиков, авианакладные, автомобильные накладные, курьерские расписки). Настоящие Правила применяются к любому документарному аккредитиву, если в тексте такого аккредитива прямо указано, что он подчиняется настоящим правилам. Они являются обязательными для всех сторон по аккредитиву, если последний не ограничивает использование некоторых положений.

- **МЕЖДУНАРОДНАЯ СТАНДАРТНАЯ БАНКОВСКАЯ ПРАКТИКА (ISBP) ПО ПРОВЕРКЕ ДОКУМЕНТОВ ПО ДОКУМЕНТАРНЫМ АККРЕДИТИВАМ В РЕДАКЦИИ 2007 г. ДЛЯ УСР 600, ПУБЛИКАЦИЯ ИСС № 681.** МСБП (ISBP) следует читать и применять совместно с УОП (УСР) 600. При этом МСБП не изменяют положений УОП 600, а только лишь разъясняют их применение на практике. При наличии в тексте контракта/аккредитива ссылки на УОП 600 дополнительная ссылка на МСБП не требуется.



ПРАВОВЫЕ НОРМЫ, регулирующие международную торговлю товарами

ПРИНЦИПЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ДОГОВОРОВ УНИДРУА 2010

УНИДРУА (UNIDRUA) — Международный институт по унификации частного права в Риме, Межправительственная организация, созданная в 1926 г. В ее состав входят 63 страны, из стран бывшего СССР только Литва, Латвия, Эстония и Россия. Издает ежегодник. УНИДРУА были подготовлены проекты конвенций по целому ряду вопросов (международной купле-продаже товаров, представительству, перевозкам грузов и пассажиров, а также по иным вопросам).

Принципы применяются только в том случае, если стороны договорились, что договор будет регулироваться этими принципами. Сам факт участия или неучастия страны в УНИДРУА не влияет на применение Принципов.

ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ (ОУП)

ОУП — это межправительственные соглашения, заключенные СССР с КНР, Финляндией и Югославией. В настоящее время ратифицированы Россией, ОУП с Югославией фактически не применяются с момента распада страны.

ОУП максимально учитывают специфику двусторонней торговли, носят универсальный характер и регламентируют практически все вопросы, связанные с заключением и исполнением внешнеторговых сделок. Носят факультативный характер, могут применяться сторонами по взаимной договоренности, т. е. они имеют обязательную силу, если на них сделана специальная оговорка в контракте. Исключение составляют ОУП СССР – КНР, которые фактически остаются **ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ** при заключении договоров с партнерами из КНР и Гонконга.

На поставки товаров между Россией и Тайванем действие ОУП СССР – КНР не распространяется по особому требованию китайской стороны.



ГЛАВА I

Законы Российской Федерации, в той или иной степени регулирующие осуществление внешней торговли:

- Таможенный кодекс Таможенного союза;
- Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» № 164-ФЗ от 08.12.2003 г.;
- Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» № 173-ФЗ от 10.12.2003 г.;
- Федеральный закон «Об экспортном контроле» № 183-ФЗ от 18.07.1999 г.

Правом заниматься внешнеторговой деятельностью в России имеет любая надлежащим образом зарегистрированная компания или индивидуальный предприниматель. Официально государственной монополии на обращение отдельных видов товара не существует. Деятельность не лицензируется, однако существуют лицензии на экспорт/импорт определенного ряда товаров, например – оружие и вооружение, радиоактивные материалы, наркотические вещества, некоторые виды техники и технологий, энергоносители, лекарства и медикаменты и ряд иных позиций. Лицензии на определенные позиции могут получить только структуры, подконтрольные государству (оружие и вооружение, радиоактивные материалы, некоторые виды технологий).



ПРАВОВЫЕ НОРМЫ, регулирующие международную торговлю товарами

1.2. РОССИЙСКАЯ «ОСОБЕННОСТЬ» СОСТАВЛЕНИЯ ДОГОВОРОВ

По ряду вполне конкретных причин за последние десять лет среди российских участников ВЭД сложилось устойчивое понимание того, что международные договоры купли-продажи должны заключаться одновременно в нескольких разных видах, что называется «под конкретные нужды».

Активно практикуется заключение договоров:

А – «для таможни»;

Б – « для налоговой»;

В – «для банка и валютного контроля»;

Г – «настоящего» договора.

Контракты типа **А**, **Б** и **В** всегда заключаются между российским участником ВЭД и «своим», оффшорным трейдером или посредником. Обычно эта компания аффилирована с владельцами фирмы – участницы ВЭД. В ряде случаев контракты вышеупомянутых типов сливаются воедино, что не меняет их истинного предназначения – договора под конкретные нужды.

Внешнеторговый контракт типа **Г** заключается с реальным иностранным партнером и служит исключительно для предъявления и использования исключительно вне территории России, в таких контрактах даже применяемое право практически никогда не бывает российским. Часто договор заключается между вышеупомянутой оффшорной компанией и реальным экспортером/импортером.

Автор искренне уверен, что возникновению схемы работы с использованием множественных контрактов мы в первую очередь обязаны нашей отечественной системе, точнее системам: таможенной, налоговой и валютного контроля. Не секрет, что эти государственные службы выполняют исключительно фискальные функции и абсолютно не заинтересованы в развитии и либерализации внешней торговли страны.

Каждая из этих служб предъявляет свои «специфические» требования к содержанию внешнеторгового контракта. Выдвигаемые требования обычно не формализованы, а поэтому они часто отличаются друг от друга. Все зависит от трактовки того или иного пункта закона в каждом конкретном регионе страны.

Так, в одном поволжском городе таможня требовала, чтобы внешнеторговый контракт всегда был оформлен в двуязычном варианте, причем обязательно в англо-русском. В этом же городе банк, выполняя функции



ГЛАВА I

валютного контроля, требовал предъявить ему для проверки (!) все оригиналы и копии коносаментов на отгружаемую экспортную продукцию, при этом в тексте коносамента обязательно должна присутствовать ссылка на номер и дату внешнеторгового контракта, только после этого банк производил зачисление валютной выручки на счет экспортера.

Представитель крупной фирмы-импортера обуви рассказывал автору о проблемах, возникающих на таможне. Причина конфликтов в том, что у них заключен очень большой трехлетний контракт с крупным итальянским производителем и зафиксированы твердые цены на весь период действия контракта, а таможня требует регулярной корректировки цен, мотивируя требование ростом инфляции. К тому же служба валютного контроля банка не понимает, почему контракт заключен с итальянским производителем, а товар поступает не только из Италии, но и из Китая, Словакии и Индии, при этом деньги за товар переводятся исключительно в Италию.

В таких условиях импортеру оказалось проще изготовить несколько разных годовых контрактов с разбивкой по странам-производителям, нежели пытаться что-то объяснить сотрудникам таможни и службы валютного контроля банка. Точно также и экспортеру химической продукции из Поволжья оказалось проще сделать для нужд таможни специальный двуязычный внешнеторговый контракт с оффшорным трейдером, чем доказывать свое право работать по англоязычному контракту.

Иными словами, внешнеторговые контракты просто подгоняются под требования конкретных сотрудников, т. е. изготавливаются именно в том виде, в каком их хотят видеть контролирующие службы.

Кстати, в создание системы множественных международных контрактов купли-продажи свою лепту внесли и таможенные органы нашей страны. Когда вышел в свет приказ ГТК России от 05.12.2003 № 1399 «Положение о контроле таможенной стоимости товаров, ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации», в подавляющем большинстве импортных контрактов появилась запись: «Условия поставки: CIF Москва, Инкотермс 2000». И произошло это только потому, что в приказе был дан именно такой образец записи в контракте.

Многие заметили этот ляп, но значительное число рядовых сотрудников таможни восприняло такую запись в приказе как прямое руководство к действию. Участникам ВЭД оказалось проще и спокойнее сделать «специальный» контракт для таможни, нежели тратить время и силы на разъяснение ситуации.



ПРАВОВЫЕ НОРМЫ, регулирующие международную торговлю товарами

Несмотря на то, что в последующих редакциях приказа этот ляп был устранен, контракты купли-продажи с такой безграмотной записью спокойно проходили, проходят и еще долго будут спокойно проходить проверку в службе валютного контроля таможни.

Однако совершенно несправедливо винить в появлении «контрактов под конкретные нужды» исключительно российских чиновников. Самим участникам ВЭД такие контракты бывают очень удобны, ибо использование в финансовой цепочке собственной оффшорной фирмы позволяет легко регулировать величину входящего или исходящего потока валюты. Когда это необходимо, стоимость импортного товара может быть занижена, что минимизирует затраты на таможенное оформление, а занижение стоимости экспортного товара позволяет оставить «лишнюю» валюту в зарубежном банке.

Активному применению эрзац-договоров в немалой степени способствует таможенное законодательство Евросоюза, которое разрешает неограниченное число раз перепродавать товары, находящиеся в таможенном складе на границе Евросоюза и помещенные под таможенные режимы: «Таможенный терминал», для грузов, происходящих из стран Евросоюза, и «Транзит» для грузов, происходящих из третьих стран и следующих через территорию стран Евросоюза транзитом. При этом меняется только владелец, а сами товары остаются на месте.

В Словакии, Польше, Латвии, Литве и Финляндии на границах со странами СНГ выросло множество таможенных складов, специализирующихся на одной основной процедуре – переоформлении транспортных и товаросопроводительных документов. Кстати, такие склады косвенно помогают автомобильным перевозчикам своих стран решать еще одну, но теперь уже собственную серьезную проблему – обеспечения разрешениями на осуществление автоперевозок между третьими странами. Точнее, помогают обойти стороной эту проблему.

Итак, предположим, что литовскому автоперевозчику, для того чтобы иметь возможность осуществить перевозку груза, скажем из Франции в Россию, необходимо иметь такое разрешение, в обиходе известное как «дозвол». Трехсторонних разрешений выдается мало, т. к. они служат своеобразной защитой национального рынка автоперевозок от экспансии иностранных перевозчиков. По ряду направлений выдается не более 400–500 трехсторонних разрешений на страну, а некоторые страны, например Австрия и Швейцария, не выдают их вовсе.



ГЛАВА I

При использовании описанной выше схемы автоперевозка Франция – Россия фактически превращается в две самостоятельных перевозки: Франция – Литва и Литва – Россия. Первая перевозка вообще полностью проходит по территории Евросоюза, и никакие разрешения на ее осуществление литовскому перевозчику не требуются. По прибытии машины на литовский приграничный склад происходит процесс «перепродажи» товара, фактически превратившийся в замену транспортных и товаросопроводительных документов.

Закрываются документы на поставку товара французским экспортером оффшорному покупателю, зарегистрированному в качестве арендатора на этом самом литовском таможенном складе. А далее оформляются новые транспортные и товаросопроводительные документы от оффшорного продавца в адрес российского импортера. Поскольку груз реально выходит с территории Литвы, то сама перевозка будет считаться двухсторонней, и разрешение требоваться тоже двухстороннее российско-литовское.

А такое разрешение получить намного легче, по взаимной договоренности сторон количество двухсторонних разрешений на осуществление автоперевозок может исчисляться десятками тысяч.



ГЛАВА II. СТРУКТУРА КОНТРАКТА (конструкция контракта)

Контракт международной купли-продажи товаров обычно состоит из нескольких основных блоков, описывающих те или иные взаимоотношения сторон в части конкретных условий:

- общие положения контракта. Включают преамбулу, сведения о юридических и фактических адресах сторон, включая банковские реквизиты, взаимные гарантии, описание обстоятельств непреодолимой силы, положение об арбитраже;*
- предмет контракта, включает описание товара (количественные и качественные характеристики), упаковку и маркировку товара;*
- финансовые условия, включают цену и общую стоимость контракта, условия расчетов, сроки и дату осуществления платежа;*
- поставка товара, включая базисные условия поставки, условия сдачи-приемки товара;*
- приемка и сдача товара.*

2.1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ КОНТРАКТА

Структура и содержание контракта носят индивидуальный характер и определяются спецификой предмета контракта или требованиями национального законодательства в части обязательности формы международного контракта купли-продажи (если таковое существует).

Преамбула контракта включает место и дату подписания, номер, а также определение сторон сделки.

Место подписания, т. е. место фактического совершения сделки, самостоятельного значения не имеет, однако может иметь важное косвенное значение. Местом подписания считается населенный пункт, название которого выносится в самое начало контракта, обычно под заголовок. По сложившейся международной практике, в том случае когда в договоре отсутствуют ссылки на применимое право (обычно это раздел «Арбитраж»), то к такому договору будет применяться право страны свершения сделки.

Российское гражданское право говорит о том, что если в контракте, свершенном на территории России, отсутствует упоминание о применимом праве, то должно применяться право стороны, являющейся продавцом по контракту (см. ст. 1210 и 1211 ГК РФ).



ГЛАВА II

При подписании контракта следует помнить, что **дата контракта** очень часто является точкой отсчета сроков выполнения обязательств сторон.

При определении **сторон контракта** важно указать их ПРАВИЛЬНЫЕ фирменные наименования на языке оригинала, т. е. в соответствии с регистрационными документами своих стран, а также четко указать имя, фамилию и должность лица, подписывающего контракт. Не будет лишним проверить его полномочия, если это первое административное лицо компании. Во всех остальных случаях необходимо просить предъявления доверенности (англ.: power of attorney). Оригинал этого документа, в крайнем случае копию, необходимо оставить в делах своей компании.

По законодательству большинства стран владелец компании НЕ имеет права выступать от имени своей фирмы, если одновременно не занимает должность первого административного лица компании.

Серьезные контракты следует всегда подписывать при личной встрече, распространённая ныне практика обмена подписанными копиями контракта с помощью электронной почты допустима только в том случае, когда стороны уже давно знают друг друга и знают, как выглядят оригинальные подписи полномочных лиц. По законодательству большинства стран мира подпись под документом, учиненная неправомочным лицом, может быть легко дезавуирована, а сам контракт объявлен недействительным. В таком случае компания может легко отказаться от исполнения обязательств по контракту без наложения на нее любых штрафных санкций. Если под покупку товара был перечислен аванс или сделана предоплата, то все суммы должны быть возвращены.

Однако если вторая сторона фактически приступила к исполнению контракта, например, отгрузила часть товара, то в этом случае она уже не имеет права ссылаться на неправомочность подписи и требовать отмены контракта или изменения каких-то его положений.

Если в названии компании присутствует аббревиатура, пусть даже общеупотребимая (ВАЗ, ГАЗ), то все равно название компаний минимум два раза (в преамбуле и реквизитах сторон) должно быть указано полностью. Вне зависимости от того, что аббревиатура может являться широко известным и зарегистрированным товарным знаком компании. Например, IBM, BBC, FIAT.

Язык договоров может быть любым, обычной практикой являются двуязычные варианты, редко можно встретить варианты на трех языках. Такие варианты встречаются в тех случаях, когда применимым правом является английское или американское, а английский язык не является



СТРУКТУРА КОНТРАКТА (конструкция контракта)

государственным для сторон контракта. Наиболее распространенным языком международных сделок является английский, в случае применения мультязычного контракта всегда должно быть указание, текст на каком языке является превалярующим при обнаружении смысловых разногласий.

Если вы в должной степени не владеете вторым языком контракта, то перевод может быть осуществлен вашим партнером, но лучше не жалеть денег и нанять профессионального и нейтрального переводчика, или обратиться за помощью в торгпредство или посольство России в этой стране. Перевод с русского языка на национальный всегда настоятельно рекомендуем проверить на точность и адекватность, особенно в том случае, если это основной язык контракта.

Автору известны случаи, когда тексты контрактов, исполненные на национальном языке, умышленно отличались от текста на русском языке. При этом национальный язык был основным, а применимое право – национальное право второй стороны по контракту. Таким образом, нечестный партнёр заранее создавал себе преимущество в случае возникновения конфликта интересов и его судебного разбирательства, а иногда такой конфликт создавался умышленно.

К числу стран, где такие «уловки» достаточно часто применяются, можно отнести: Иран (фарси), Китай, Анголу (португальский), Афганистан (пушту, дари), Вьетнам, Лаос, Камбоджу (кхмерский).

Автор особо обращает внимание читателей на необходимость соблюдения неписаного правила: основной язык контракта должен быть государственным (официальным) языком страны, чьим национальным правом будет регулироваться исполнение контракта.

Во внешней торговле термин «гарантия» употребляется неоднократно, в контракте купли-продажи это может относиться и к гарантии качества товара, и к гарантии оплаты, и к гарантии по срокам поставки, наконец, речь может идти и о гарантийном обслуживании проданного товара.

В последнем случае следует помнить, что в контракте следует оговорить особые случаи, на которые гарантия не распространяется. В этом же разделе необходимо оговорить порядок предъявления рекламаций в случае обнаружения скрытых дефектов товара, которые не могли быть определены в момент его приемки. Описанию технологии приёмки-сдачи товара мы посвятим отдельный параграф.

Отдельно описываются ситуации, могущие повлечь за собой возникновение **штрафных санкций**.



ГЛАВА II

Форс-мажор, или обстоятельства непреодолимой силы. Необходимо помнить, что продавец будет стремиться включить в этот перечень максимум условий, освобождающих его от ответственности за нарушение условий контракта. Поэтому необходимо ЗНАТЬ, а являются ли эти условия действительно форс-мажором по законодательству страны правоприменения или, как минимум, международным торговым обычаем.

Возникновение обстоятельств непреодолимой силы должно быть подтверждено государственным законодательным актом или сертификатом национальной Торгово-промышленной палаты. При отсутствии таких документов противоположная сторона имеет право не рассматривать те обстоятельства, на которые ссылается контрагент.

Статья контракта **«Освобождение от ответственности»** должна быть сформулирована таким образом, чтобы ни одна сторона контракта не имела возможности освободиться от ответственности собственными усилиями и по собственной воле, т. е. в одностороннем порядке.

Арбитраж. Место проведения арбитража и право, в соответствии с которым будет проводиться разбирательство, всегда должны четко оговариваться в контракте. Проблема выбора законодательства всегда решается согласием сторон. В противном случае будут применяться коллизионные нормы (см. выше «Место заключения контракта»). Стороны могут договориться о применении арбитража третьей стороны.

Существует два вида арбитража по коммерческим спорам:

- *постояннодействующие арбитражи, споры в которых разбираются в соответствии с регулярным регламентом. Обычно существуют при ТПП или иных, но обязательно имеющих авторитет, местных объединениях коммерсантов;*
- *арбитражи «ad hoc» (латынь: дословно «для сего», т. е. имеющее конкретную, специальную цель), создаваемые только для решения конкретных вопросов конкретного контракта. Разбирательство ведут три арбитра (по одному от каждой стороны + суперарбитр от страны, где рассматривается дело). Решение принимается большинством голосов, решение является обязательным для всех сторон.*



СТРУКТУРА КОНТРАКТА (конструкция контракта)

Каждая из сторон процесса обязана исполнить решение арбитража, вынесенное против нее. В соответствии с Нью-Йоркской (1958 г.) и Московской (1972 г.) конвенциями о судебных спорах в случае неисполнения решения арбитража сторона, получившая положительное решение арбитража, имеет право подать в национальный суд страны с иском о принудительном его исполнении. Услуги коммерческого арбитража всегда платные, обычно убытки относятся на проигравшую сторону.

В России действуют два международных арбитража, осуществляющие свою деятельность на основании закона РФ «О международном коммерческом арбитраже» от 07.07.1993 г.:

- *Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС);*
- *Морская арбитражная комиссия при ТПП РФ.*

2.2. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА

Предмет контракта – это то, что собственно и составляет предмет сделки. **Наименование товара** должно быть точным, употребимым в стране покупателя и соответствовать таможенной классификации. Желательно, чтобы наименование товара не имело двойного или тройного значения на языке покупателя. Если это невозможно, то необходимо описать товар иным способом, не так, чтобы уйти от сложностей толкования. Например, для всех фармацевтических товаров кроме их коммерческого наименования указывается международное обозначение на латыни; для товаров химической промышленности очень часто в текст контракта включается формула вещества.

Если речь идет о сложном технологическом оборудовании, то подробное описание должно быть приведено в специальных разделах, которые именуют «технические условия». Можно дать ссылку на конкретный технический документ (спецификацию), в котором точно и подробно описан поставляемый товар, но в этом случае документ должен стать неотъемлемой частью контракта. При составлении международного контракта купли-продажи подразумевается, что товар принадлежит продавцу и свободен от любых притязаний третьих лиц, например ареста или залога, т. е. лишен «юридических недостатков». Если покупатель не знал или не мог знать о наличии юридических недостатков приобретаемого товара, то продавец должен нести за это ответственность. Покупатель имеет право отказаться от получения такого товара с расторжением договора и требовать возмещения убытков, за исключением упущенной выгоды.



ГЛАВА II

Количество поставляемого товара может быть выражено в любых единицах измерения, все зависит от специфики товара, особенностей практики международной торговли (торговых обычаев). Это могут быть как единицы товара (штуки, кипы, пачки, мешки), так и меры веса и объема. В этих случаях ВСЕГДА следует оговаривать применяемую систему мер и весов: международная (метрическая), англо-американская или национальная. Так, тонна может быть малой (короткой) — 907,2 кг, метрической — 1000 кг, большой (длинной) — 1016 кг.

Баррель для сыпучих тел — 115,6 л, а для жидкостей — 159 л. Одни и те же наименования единиц товара содержат его различные количества: кипа хлопка в Бразилии — 180 кг, а в Египте — 336,9 кг. В России мешок обычно весит 50 кг, а в Бразилии мешок кофе всегда 66 кг, а сахара — 50 кг. Чтобы избежать разночтений, всегда следует указывать МЕТРИЧЕСКИЙ эквивалент.

Опцион на количество товара. При перевозке целого ряда товаров (особенно сыпучих и наливных) практически никогда нет возможности точно соблюсти количество отгружаемого товара. Поэтому в контрактах указывают количество товаров с указанием допуска, например: 2000 тонн $\pm 10\%$, т.е. допустимым является поставка от 1800 до 2200 тонн, однако необходимо сделать оговорку, кто именно — продавец или покупатель имеет возможность воспользоваться этим правом. Такое право получило название «**опцион**». Так и называется: «**опцион продавца/sellers option**», «**опцион покупателя/buyers option**».

Разумнее, чтобы право выбора опциона принадлежало стороне, на которой лежит обязанность перевозки товара (фрахт судна/транспортного средства).

Опцион может измеряться в любом количестве процентов, но обычно это 10 %. Опцион позволяет избавиться от оплаты «мертвого» фрахта при перевозке массовых, навалочных и наливных грузов. При поставке свежих овощей и фруктов ЕЭК ООН в 1979 г. издала документ под названием «Общие условия международной купли-продажи свежих фруктов и овощей, включая цитрусовые». В этом документе признано допустимым 5 % расхождение между весом товара, предусмотренного контрактом, и фактическим. Оплата опциона производится по фактически принятому весу.

Качество товара. Качество может оговариваться любым способом и соответствовать любым требованиям, однако соблюдение нормативных актов страны импортера обязательно. В тексте контракта обязательно должна быть сделана оговорка (ссылка) на документы, регламентирующие описание качества товара. При поставках сложной технической и машино-



СТРУКТУРА КОНТРАКТА (конструкция контракта)

строительной продукции импортер должен отчетливо понимать смысл употребляемых терминов для характеристики товара и то, как эти термины ассоциируются с потребностью конечных покупателей.

Необходимо помнить, что покупатель может оговорить в контракте страну происхождения товара, район производства, а также конкретного производителя. Эти требования считаются относящимися к разделу «качество товара».

Согласно ст. 35 Венской конвенции товар считается не соответствующим договору, если:

- не пригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется;
- не пригоден для конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения договора;
- не обладает качествами товара, представленного продавцом покупателю в качестве образца или модели.

Упаковка и маркировка товара. Главное требование к упаковке – она должна обеспечивать сохранность товара в пути и предохранять его от повреждений при транспортировке различными видами транспорта с учетом возможных перевалок. Требования к упаковке условно разделяются на специальные и общие. Первые особо оговариваются импортером исходя из особых свойств товара, особенностей перевозки и хранения на территории страны-импортера. Общие требования вытекают из обязанности продавца обеспечить сохранность груза при перевозке.

Различают внешнюю (ящики, бочки и контейнеры) и внутреннюю (неотделимую от товара) упаковку. Род и вид упаковки зависит от ее целей и назначения: рекламная, для последующей расфасовки, для обеспечения сохранности товара в различных средах и т. д. Обычно стоимость тары и упаковки входит в цену товара и отдельно не взыскивается, но бывают исключения.

Во всех случаях необходимо четко оговаривать в контрактах, что повреждение внутренней упаковки товара означает нарушение качества и требовать устранения дефектов за счет продавца.

Маркировка грузов. Под маркировкой понимается нанесение на груз или упаковку специальных надписей, условных обозначений и прочих



ГЛАВА II

знаков, призванных обеспечить надлежащую доставку груза получателю и способствующую сохранению товаром своих потребительских качеств.

Различают виды маркировки:

- **товарную** — содержит сведения, необходимые получателю груза;
- **грузовую** — описывает требования по обращению с грузом: «осторожно», «верх», «не кантовать» и т. д., эту маркировку иногда называют «манипуляционные знаки»;
- **специальную** — указывает на специфику товара;
- **рекламную** — функционального значения не имеет.

Для маркировки лучше использовать специальные, общепринятые знаки и пиктограммы, а надписи делать на английском языке. Маркировка обязательно должна содержать наименование страны происхождения.

Если внешняя упаковка НЕ поступает в распоряжение покупателя (возврат тары), то об этом обязательно должна быть сделана запись в контракте и отдельно оговорено, за чей счет и чьими силами осуществляется возврат. Если это не оговорено особо, то по торговым обычаям покупатель имеет право полагать, что эта упаковка является неотъемлемой частью товара и переходит в его, покупателя, собственность.

Если упаковка сама по себе имеет ценность или сделана из ценных материалов, то она может облагаться дополнительной пошлиной в стране-импортере, и необходимо отдельно оговорить, за чей счет происходит уплата таких пошлин.

В середине 70-х годов XX века СССР поставлял в Японию цветное (алюминиевые сплавы) литье, упакованное по требованию покупателя в прочные деревянные ящики. Ящики делались на совесть из твердого и прочного дерева — дуба или кедрача, нельзя было ударить в грязь лицом перед иностранным клиентом. В Японии паркетная клепка, изготовленная из «русской» тары, стоила дороже, чем само литье, не самого высокого качества.

В 70–80-е годы прошлого века в Болгарии, в городе Ловеч, был построен завод, на котором собирали автомобили Москвич моделей 2138 и 2140. Поставка сборочных комплектов осуществлялась в деревянных ящиках, а рядом с автосборочным предприятием была построена мебельная фабрика, сырьем для которой служили те самые деревянные ящики.

Часть продукции фабрики шла на экспорт, в том числе и в СССР. Спальный гарнитур «Диана» и стенка «Албена» пользовались у нас огромным спросом.



СТРУКТУРА КОНТРАКТА (конструкция контракта)

2.3. ФИНАНСОВЫЕ УСЛОВИЯ

Цена поставленного товара. Цена поставленного товара относится к числу существенных условий договора международной купли-продажи. Однако если в тексте контракта будет пропущено указание на конкретную цену, то это обстоятельство не приводит к утрате контрактом своей юридической силы.

Венская конвенция и гражданское законодательство большинства стран мира исходит из того, что в этом случае стороны договора подразумевают цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за аналогичные товары, продававшиеся в сравнимых обстоятельствах.

Конкретная цена товара зависит от многих факторов, в т. ч. и от базисных условий поставки.

Цена товара – это количество денежных единиц оговоренной валюты, которое покупатель должен заплатить продавцу за единицу товара. Валютой контракта может быть выбрана любая валюта, устраивающая обе стороны, но следует помнить, что существуют торговые обычаи, согласно которым на некоторые виды товаров **принято** использовать вполне конкретную валюту. Так все контракты на нефть и нефтепродукты заключаются в долларах США, контракты на Лондонской бирже цветных металлов – в фунтах стерлингов. Стоимость швейцарских часов всегда выражена в швейцарских франках.

В целях защиты интересов сторон от инфляции рекомендуется использовать в контрактах привязку цены контракта к нескольким валютам с обязательным указанием способа расчета единицы денег. Такая ситуация носит название «мультивалютная оговорка», наиболее распространена бивалютная оговорка, чаще всего используется пара доллар–евро. Если исполнение контракта растянуто на длительный срок, то возможно использование «индексной оговорки», когда цена контракта привязывается к индексу цен на аналогичные товары или, например, к индексу «потребительской корзины».

Необходимо помнить, что международное право ИГНОРИРУЕТ изменение валюты после подписания контракта: как бы ни изменилась зафиксированная в контракте валюта, именно она будет использована для расчетов по контракту, причем в номинальном значении. Если сумма контракта



ГЛАВА II

зафиксирована в размере 100 000 долларов США, столько и подлежит выплатить, вне зависимости от изменения курса доллара на международном рынке.

Фиксация цены контракта:

- **Твердая цена (firm/ fixed).**
- **Плавающая цена (flexible)** – фиксируется при заключении контракта, но делается оговорка о том, что цена может быть пересмотрена в случае существенного (обычно +/- 3-5 %) изменения рыночной цены на этот товар. В этом случае должен быть оговорен источник информации, по которому отслеживается изменение цены.
- **Цена с последующей фиксацией (future fixed)** – при подписании контракта в разделе «ЦЕНА И СУММА КОНТРАКТА» делается оговорка о том, что не позднее конкретной даты стороны встретятся и отдельно оговорят стоимость контракта.
- **Скользкая цена (sliding price)** – обычно применяется при поставках сложного технологического оборудования и механизмов с длительным сроком изготовления. В контракте оговаривается механизм (формула) расчета цены товара и фиксируется дата проведения такого расчета. Пример: контракты Газпрома на поставку газа в страны Европы, там цена на газ жестко привязана к цене на нефть, но с отсрочкой на полгода.

6 форм коммерческих расчетов

- **Открытый счет.** Покупатель получает и товар и счет за него, который он обязан оплатить в оговоренные в контракте сроки. В этой ситуации избегают расходов на открытие аккредитива и инкассо, минимум риска со стороны покупателя, и товар и деньги у него на руках, весь риск у продавца.
- **Инкассо.** Это поручение продавца своему банку получить от покупателя определенную денежную сумму против предоставления последним оговоренных документов. Инкассовая операция банка сочетается с акцептной формой расчета.

Речь идет о том, что товары отгружаются на основании контракта немедленно, не ожидая оплаты покупателем товара. Покупатель оплачивает



СТРУКТУРА КОНТРАКТА (конструкция контракта)

товары, получив расчетные документы и предварительно проверив выполнение продавцом всех условий контракта. Подобная форма расчетов в первую очередь выгодна покупателю, поскольку банки защищают его права на товар до момента оплаты документов или акцепта.

Риски:

- *длительное прохождение документов через банки;*
- *возможность отказа покупателя оплатить расчетные документы.*

В случае нарушения продавцом контракта покупатель может отказаться от оплаты товара. Если же покупатель нарушит условия контракта, продавец имеет право применить соответствующие санкции и взыскать с покупателя платеж за свою продукцию.

• **Аккредитив.** Финансовый институт, эмитирующий аккредитив, обязуется оплачивать экспортеру поставленный товар при условии предъявления ряда документов и выполнения других условий, оговоренных в аккредитиве, но до истечения его срока действия.

Риски: извещение не обязывает извещающий банк осуществлять платеж в случае несостоятельности покупателя или банка-эмитента.

Экспортеру рекомендуется подтверждать такой аккредитив в национальных банках стран-импортеров. Это стоит дороже, но в таком случае подтверждающий банк сам становится обязан оплатить поступившее требование об оплате.

Три группы проблем, часто возникающих при использовании аккредитива:

Первая группа: требования экспортеров к перевозчикам по выпуску коносамента «задним» числом (антидайтинг).

Вторая группа:

- форма (внешний вид) коносамента и записи в нем;
- подписи и печати в коносаменте;
- требования по выпуску дополнительных оригиналов коносаментов, малопонятные и нелогичные требования банков к оформлению коносаментов в том числе.

Третья группа: требования банков к перевозчику о предоставлении различных свидетельств и сертификатов, не предусмотренных международными договорами и соглашениями.



ГЛАВА II

С другой стороны, все участники сделки с использованием аккредитива (продавец, покупатель и банк-эмитент) должны четко знать, какие требуются документы и какова их форма. При этом ни продавцу, ни покупателю не следует выдвигать заведомо неисполнимых требований к партнеру, т. е. следует действовать разумно и руководствоваться принципами здравого смысла. Правила здравого смысла автором сформулированы, но логика изложения материала заставила поместить их в III главу нашего издания.

- **Банковский перевод.** Представляет собой простое поручение импортера своему банку осуществить платеж на указанную плательщиком сумму в пользу экспортера. БП обычно применяется вместе с открытым счетом.

- **Расчет чеками.** Безусловный приказ чекодателя банку-плательщику оплатить по предъявлении оговоренную сумму чекодержателю. В практике внешней торговли применяется редко, т. к. есть возможность получить необеспеченный средствами чек, за который банк ответственности не несет.

В современной России этот вид расчетов фактически не применяется.

- **Векселя (простые и оборотные).** Безусловное, абстрактное, беспспорное денежное обязательство, облеченное в особую юридическую форму и дающее его владельцу (держателю) право требовать указанную в нем сумму по истечении указанного срока.

В соответствии с правилами Конвенции о простых и переводных векселях (Женева 1930, СССР с 1937) вексель является нормативным документом. При внешнеторговых расчетах чаще применяется переводной вексель (тратта) – выписывается импортером с указанием лица (трассанта), в пользу которого должен быть переведен платеж. Трассант имеет право с помощью индоссамента перевести обязательство в пользу третьего лица.

- **Авалированный вексель.** Представляет собой обязательство банка оплатить тратту его держателю по первому требованию, оплата производится за лицо, которое испросило у банка разрешение выступить его гарантом.

Отдельно отметим, что чек, как и вексель, является не только способом, но и средством платежа наряду с наличными деньгами и банковским переводом безналичных средств.

В ряде стран, где за основу принято английское право, указание в контракте на средство платежа: «PAID IN CASH», – может быть воспринято дословно, и от покупателя будут ждать именно наличные деньги, несмотря на то, что



СТРУКТУРА КОНТРАКТА (конструкция контракта)

в деловом обороте понятие «cash» негласно стало обозначать не только наличные, но и безналичные деньги (банковский перевод). Судебные прецеденты в США, Австралии и Великобритании известны.

Несколько лет тому назад один крупный московский антиквар на аукционе в Лондоне купил несколько предметов антикварной мебели по стандартному аукционному контракту. Перевел поставщику требуемые 590 тысяч фунтов и ждал получения товара. Прошло 2 недели, но вместо товара он получил уведомление о том, что срок свободного хранения товара в ожидании отгрузки вышел и теперь ему необходимо оплачивать за хранение мебели примерно по 1 тысяче фунтов в сутки.

Купленный товар должен был отгрузить аукционный дом, но он не сделал этого, потому что не получил оплату. Аукцион ждал наличные средства, т. к. в контракте условия оплаты были указаны как: PAID IN CASH. Антиквару пришлось срочно искать в Лондоне 600 тысяч фунтов наличными, чтобы оплатить товар и его хранение. После чего безналичные деньги были ему незамедлительно возвращены.

2.4. ПОСТАВКА ТОВАРА

Базисные условия поставки (транспортные условия контрактов/торговые транспортные термины) относятся к числу обязательных условий, входящих в контракт. Эти условия систематизированы Международной торговой палатой и носят названия «Инкотермс». В настоящее время действует редакция Инкотермс 2010 (публикация МТП 2010 г., брошюра № 715).

Инкотермс не догма, а свод торговых обычаев. Инкотермс никогда не указывает на момент перехода права собственности на товар от Продавца к Покупателю.

Торговые термины являются ключевыми элементами договора международной купли-продажи товаров, поскольку они указывают сторонам, что им надлежит совершать при:

- перевозке товара от продавца к покупателю и
- выполнении таможенных формальностей, необходимых для ввоза и вывоза. (Рамберг Ян. «Комментарий МТП к Инкотермс-2000», с. 15)

В России Инкотермс не имеет силы закона, носит факультативный характер, поэтому применение его сторонами в международных договорах



ГЛАВА II

купли-продажи определяется исключительно волеизъявлением сторон. Тем не менее, для российских фирм указание во внешнеторговом контракте и грузовой таможенной декларации (ГТД) условий поставки в соответствии с Инкотермс является обязательным, иначе пройти таможенное оформление будет крайне затруднительно.

Необходимо помнить, что условия Инкотермс действуют только тогда, когда на них сделана ссылка в контракте, например: СІР Москва, Инкотермс 2010. Никто не запрещает сторонам договора применять условия Инкотермс, вышедшие из текущего оборота: FOT Москва, Инкотермс 1976.

Во избежание разночтений при трактовке условий терминов в контракте ВСЕГДА необходимо сделать ссылку на конкретную редакцию Инкотермс.

Следует понимать, что применение терминов Инкотермс является удобным и практичным инструментом в руках участников ВЭД. Однако любой инструмент следует использовать правильно и по назначению, в противном случае можно значительно ухудшить контрактную работу.

Очень часто смысл содержания Инкотермс понимают неправильно. Во-первых, их ошибочно относят к договору перевозки, а не купли-продажи. Во-вторых, иногда безосновательно считают, что они предусматривают все обязательства, которые стороны могут включить в договор купли-продажи.


2.5. ОПЕРАЦИИ ПО СДАЧЕ И ПРИЕМКЕ ТОВАРОВ

В контракте всегда должно содержаться специальное условие, определяющее основание для возможности предъявления покупателем продавцу претензий по качеству/количеству товара.

Под сдачей товара понимается передача его продавцом во владение покупателя в полном соответствии с условиями контракта. Вручение товаросопроводительных и транспортных документов рассматривается как передача самого товара. В случае поставки предприятия «под ключ» или транспортных средств, вручение ключей приравнивается к передаче товара.

Под приемкой товара понимается проверка соответствия количества, комплектности и качества поставленного товара условиям контракта. Приемка бывает предварительная (обычно на предприятии-продавце или ином согласованном месте) и окончательная (имеет целью установить фактическое выполнение контракта).

Место и сроки окончательной процедуры сдачи-приемки товара оговаривается сторонами в контракте.



ГЛАВА III. СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

3.1. ПРИЕМКА ГРУЗА ОТ ПЕРЕВОЗЧИКА И ПРИЕМКА ТОВАРА ОТ ПОСТАВЩИКА. ГДЕ ПРОХОДИТ ГРАНЬ?

Когда речь заходит о возможных проблемах с грузом, то необходимо очень четко отделять друг от друга две принципиально разные процедуры: приемку груза от перевозчика и приемку товара от поставщика. Полагаем необходимым особо остановиться на этом моменте, т. к. многие грузовладельцы эти понятия смешивают и пытаются получить возмещение ущерба не от того лица и тем самым упускают драгоценное время, что может привести к полной невозможности получить возмещение вообще.

Если автомобиль или контейнер прибыли к получателю с исправными пломбами отправителя или органов государственного контроля, например таможи, то в 99,99 % случаев в повреждении груза и уж тем более в его недостатке виноват отправитель. Здесь сделаем оговорку о том, что по внешнему осмотру контейнер или грузовой отсек автомобиля/вагона не должны иметь явных следов вскрытия или повреждения. В случае если груз досматривался полномочными органами госконтроля, то последний перевозчик обязан предоставить в ваше распоряжение один оригинальный экземпляр акта досмотра, в котором в обязательном порядке должно быть указано: когда, кем и при каких обстоятельствах произошло вскрытие контейнера или грузового отсека автомобиля, какая пломба была снята и какая навешена. Обязательно должна присутствовать запись о том, производилось ли изъятие образцов товара или нет. При железнодорожных перевозках допустима заверенная должностным лицом отметка в транспортной железнодорожной накладной.

При обнаружении недостатка и/или повреждения груза, прибывшего за исправными пломбами отправителя, все претензии следует адресовать отправителю. Помните, для того, чтобы быть уверенным в том, что отправитель согласится признать и компенсировать (!) эти убытки во всех договорах купли-продажи товаров, следует очень тщательно прописать в контракте купли-продажи процедуру снятия пломб и вскрытия кузова автофургона или контейнера, а также процедуру определения качества и сохранности товара.



ГЛАВА III


Это правило справедливо как для международных, так и для внутренних торговых сделок. Все действующие на сегодняшний день правовые нормы, касающиеся приемки товара из транспортного средства (контейнера) носят диспозитивный (рекомендательный) характер и действуют только в тех случаях, когда на них сделана ссылка в договоре.

Известно немало случаев, когда отправитель отказывался признать недовложение товара, мотивируя это тем, что его не удовлетворяют аргументы грузополучателя, и у него есть основания сомневаться в справедливости подсчета.

Прибывший контейнер или автомобиль следует внимательно осмотреть, включая крышу, до момента его приема от последнего перевозчика, т. е. до снятия пломбы и проставления отметок в товарно-транспортной накладной или передаточном акте. Если на контейнере явно видны следы значительных механических повреждений и/или имеются сквозные отверстия, то на них следует указать представителю перевозчика, сдающего вам контейнер с грузом (тальман порта, приемосдатчик железнодорожной станции, водитель-экспедитор, осуществивший доставку контейнера на склад). В идеале при передаче контейнера из порта или железнодорожной станции автомобильному перевозчику должен составляться специальный акт, описывающий техническое состояние контейнера, отражающий то состояние, в котором водитель принял контейнер. Однако работники порта и станции обычно «забывают» составить такой акт, а водитель просто его не требует.

При вскрытии контейнера со следами механических повреждений, при отсутствии акта техсостояния, следует настоять на том, чтобы представитель перевозчика сдавал вам груз из контейнера с составлением акта приема – передачи. Мотивировать свое требование следует тем, что имеющиеся на контейнере механические повреждения могут повлечь за собой повреждение или порчу груза внутри контейнера. При возникновении спорных моментов лучше пригласить на прием товара из контейнера представителя лицензированной сюрвейерской компании или местной ТПП.

Однако нельзя забывать, что вызов таких представителей стоит денег, поэтому грузополучатель должен сам принять решение об уровне и стоимости возможных рисков. В любом случае автор рекомендует проводить фотографирование или видеосъемку процесса вскрытия контейнера начиная с момента снятия пломб. При съемке следует выбирать такие ракурсы, что бы было достоверно видно, что и из какого именно контейнера выгружается.



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

Теперь попробуем разобрать довольно распространенную проблему – повреждение груза водой, так называемая «подмочка». Рассматривать будем на примере контейнерных перевозок, т. к. подмоченные грузовые места при перевозке автотранспортом или в железнодорожном вагоне сразу легко заметить, и виновник понятен в 99 % случаев. Итак, к вам на склад прибыл контейнер. Автомобилем или по железной дороге – не суть важно. Пусть будет на автомобиле, но с железнодорожной станции.

Грузополучатель всегда самым внимательным образом изучает пломбу, реже осматривает контейнер со всех сторон, и практически никогда не осматривается крыша. Эта процедура носит официальное наименование: «прием контейнера наружным осмотром». Почему со всех сторон осматривают редко? Просто на подавляющем большинстве складов, категории от А до Z – неважно, физически отсутствует специальное место с досмотровой площадкой, оборудованное вышкой. Это все нам крайне необходимо, чтобы иметь возможность осмотреть стены и крышу контейнера на предмет обнаружения механических повреждений и сквозных отверстий от ржавчины.

Контейнер поставлен под выгрузку, пломбы сняты. После того, как выгружен первый ряд коробов, выясняется, что на части коробов имеются следы влаги, потеки. Что делать в этой ситуации? Груз прибыл за исправной пломбой отправителя, но вскрылись скрытые дефекты груза. Что мы делаем, что и у кого принимаем: груз от последнего перевозчика или товар от поставщика?

Здесь необходимо очень четко понимать, что в этой конкретной ситуации ответ на заданные вопросы пока дать невозможно! Хорошо если груз у вас застрахован – останавливайте выгрузку и немедленно связывайтесь со страховой компанией, далее действуйте строго по ее указаниям. Ваша основная задача получить страховое возмещение, а разбираться в конкретике уже проблема страховщика. Если у вас нет страхового покрытия, то действовать придется таким образом, чтобы собранные вами доказательства происшествия одновременно удовлетворили и перевозчика, и поставщика.


В том случае, если в вашем контракте купли-продажи товаров прописана процедура приемки, то вне сомнения ее следует строго придерживаться.



ГЛАВА III

Если такая процедура не прописана, то предлагаю следующий алгоритм действий:

- свяжитесь и пригласите поучаствовать в приемке груза из контейнера сюрвейерскую компанию или местную ТПП;
- если приказом по фирме у вас сформирована приемочная комиссия, то это хорошо. Следует немедленно пригласить ее членов принять участие в выгрузке и фиксации повреждений и нарушений упаковки;
- если такой комиссии нет, то необходимо создать её немедленно, с отражением одного факта приказом по фирме;
- в состав комиссии лучше включить представителя независимой организации, хоть грузчика из соседнего продмага, но обязательно с паспортом и доверенностью от своей фирмы на право принять участие в работе комиссии по приемке груза из контейнера № ХТРУ 017899-4;
- разумеется, не забываем про водителя! У него нет статуса «наблюдателя ООН», более того, он официальный представитель перевозчика и должен принять участие в работе комиссии. Сейчас никто не может сказать, как именно повернется дело, и перевозчик может стать стороной, к которой будет обращена претензия;
- если грузовые места в контейнере имеют четкую идентификацию (номера или иная индивидуальная маркировка), то это хорошо, если нет, то вам необходимо пронумеровать каждое грузовое место, о чем сделать запись в акте и далее описывать каждый короб, привязываясь к этой нумерации;
- задача этой комиссии только одна! Бесстрастно и четко зафиксировать увиденную ситуацию, а после окончания выгрузки членам комиссии следует внимательно осмотреть контейнер на предмет обнаружения отверстий, через которые внутрь могла попасть вода. Никаких выводов комиссии делать не следует!
- если это возможно, то необходимо в акте указать, в каком именно месте контейнера находились подмоченные грузовые места;
- если при осмотре порожнего контейнера не удалось обнаружить место проникновения воды, этот факт также следует отразить в акте;
- о факте обнаружения следов воды в контейнере следует уведомить морского перевозчика и вашего грузоотправителя, уведомить в письменном виде! Помните, мы уже писали про уведомление перевозчику? Это тот самый случай.



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

Теперь можно перевести дух и дожидаться первой реакции на ваши сообщения. Пока ждете реакцию, найдите серьезную организацию и закажите у нее экспертизу, каковая должна дать четкий ответ на один вопрос: пресная или соленая вода проникла в контейнер?

В 99 % случаев реакция морского перевозчика сведется к одному из двух аргументов. Либо во всех грехах виновным будет объявлен отправитель: погрузил уже мокрый товар в дырявый контейнер, либо вам вежливо сообщат, что предусмотренный нормативными актами срок на предъявление претензий уже вышел. И вам придется отстаивать свое право на продление этого срока. В этой связи акт экспертизы будет очень веским аргументом в борьбе против либо морского перевозчика, либо продавца.

В качестве выводов хочется отметить два момента:

- 1. Если перевозчик или отправитель сходу не признают свою вину и не согласятся компенсировать ущерб, то готовьтесь к затяжным и изнурительным судебным тяжбам. Уповать придется на хорошего юриста и те документы, что вы составили. Правильно составили!*
- 2. Автор будет искренне рад, если его советы никогда вам не пригодятся!*

3.2. АККРЕДИТИВ И НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ ТРАНСПОРТНОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА, или ПОЧЕМУ БАНК НЕ ПЛАТИТ?

Очень часто фирмам-экспортерам приходится испытывать тяжелое разочарование, когда вдруг выясняется, что документы, предъявленные банку для проверки и дальнейшего платежа по аккредитиву, были им отклонены как несоответствующие условиям аккредитива². Или иная ситуация: участник ВЭД приходит в банк для того, чтобы открыть аккредитив под внешнеторговую сделку, а банк выдвигает абсолютно нереальные требования к транспортным документам, что ставит всю сделку под угрозу срыва.

Личный опыт автора подсказывает, что обвинять во всех проблемах перевозчика или провайдера логистических услуг в том, что они не в состоянии предоставить вам «правильный» транспортный документ – занятие бессмысленное и контрпродуктивное. Но обо всем по порядку.

² Такая операция носит название «дефектование документов».



ГЛАВА III

Начнем с того, что очень кратко перечислим транспортные документы, которые банковское сообщество готово применять в качестве документа, пригодного для подтверждения аккредитива. Кстати, полное наименование аккредитива – документарный аккредитив, т. е. уже в названии заложен принцип работы вместе с транспортными документами.


Для целей нашего материала будем считать, что **смешанной перевозкой**³ называется транспортировка грузовой партии от пункта отправления до пункта назначения, когда для процесса перемещения используется более одного вида транспорта. **Смешанная перевозка** может осуществляться как при участии предприятий транспортной инфраструктуры (портов, аэропортов, терминалов), так и без них, когда груз последовательно передается от перевозчика одного вида транспорта перевозчику другого.

В иностранной литературе такие перевозки получили наименование «комбинированных», «интермодальных» или «мультимодальных». Мы будем считать все эти определения полными синонимами понятию «смешанная перевозка».

Банкам всегда требуется единый документ или документарное покрытие всей предполагаемой перевозки, когда перед отправителем всю ответственность несет один перевозчик. В последние 15–20 лет налицо тенденция, когда морские линейные перевозчики стали принимать на себя обязательства по доставке грузов не только от порта до порта, что изначально им свойственно, но и включать в перечень своих обязательств наземную транспортировку грузов до порта отправления и/или от порта назначения. По этой причине в практику морских перевозчиков вошли сквозные или мультимодальные коносаменты/Bill of Lading for Ocean Transport or Multimodal Transport. Отметим, что решение о применении такого документа остается исключительно прерогативой перевозчика. Ряд линейных перевозчиков принципиально не принимают на себя функцию по наземной транспортировке грузов, а следовательно, коносаменты на смешанную перевозку не применяют.

Наряду со сквозными коносаментами морских перевозчиков все большее распространение получают экспедиторские документы для смешанных перевозок или документы оператора смешанной перевозки (ОСП/ Multimodal transport operator). Наибольшее распространение получили

³ Здесь и далее: представленные наименования документов приведены в точном соответствии с официальным переводом на русский язык, как они содержатся в статьях 19, 20, 21, 22, 23, 24 Унифицированных правил и обычаев для Документарных Аккредитивов. Брошюра МТП № 600 (УОП-600).



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

экспедиторские документы ФИАТА и коносаменты операторов флота, не владеющих тоннажем (NVOCC)⁴. Строго говоря, экспедиторские документы на смешанную перевозку появились раньше, чем морские перевозчики начали выдавать на нее свои сквозные документы. Однако активная потребность участников внешнеторгового рынка в документах на сквозную перевозку повлекла за собой и активизацию применения документов ОСП.

Документы смешанной перевозки строились по образцу и подобию морских транспортных документов – коносаментов, поэтому носят аналогичные названия:

- коносамент ФИАТА/ FIATA's B/L;
- мультимодальный коносамент морского перевозчика/ multimodal B/L;
- комбинированный коносамент оператора флота/NVOCC combined B/L.

Выдавая такой документ, экспедитор прямо берет на себя ответственность как перевозчик и оператор смешанных перевозок. В случае с коносаментом ФИАТА оператор смешанной перевозки обязан соблюдать Правила для документов смешанных перевозок, разработанные ЮНКТАД/ ИСС. Транспортные операторы морских или комбинированных перевозок, известные как NVOCC, свойственны исключительно американскому рынку, где их функционирование регулируется положениями закона США «О перевозке грузов морем»/US COGSA⁵.

От имени морского перевозчика коносамент на смешанную перевозку может быть выдан агентом или капитаном судна, при этом любая подпись должна быть четко идентифицирована и содержать информацию о том, в каком именно статусе выступает лицо, подписавшее коносамент. Таковы требования ст. 20 a.i УОП-600. Полностью аналогичные требования предъявляются и к коносаменту ОСП ст. 19 a.i УОП-600. Отхождение от этих требований чревато тем, что банки могут дефектовать документ.

Документы смешанной перевозки могут существовать в виде оборотных/negotiable или необоротных/non-negotiable вариантах. В качестве товаросопроводительного (но не товарораспорядительного) документа может быть использован необоротный коносамент ФИАТА (FWB). Принять

⁴ Non-vessel Operator Common Carrier (англ.).

⁵ Carriage of Goods by Sea Act of the United States of America, app. April 16, 1936 sec. 4281-4288.



ГЛАВА III


решение о том, какой именно документ им нужен, вправе только стороны внешнеторговой сделки.

Коносамент. По сути и смыслу ст. 20 УОП слово «коносамент» следует воспринимать в контексте понятия «линейные перевозки». Суда, в основе своей – довольно новые, работают на публично объявленных маршрутах (линиях), по достаточно строгому расписанию, в портах используется высокопроизводительное и безопасное оборудование для проведения погрузо-разгрузочных работ, что позволяет сторонам внешнеторговых операций довольно точно определить время прибытия груза в планируемый порт. В силу этих (и нет только) причин при помощи линейного сервиса перевозится подавляющее большинство готовой продукции, дорогого сырья и полуфабрикатов.

Коносамент всегда выпускается по проформе, разработанной перевозчиком. В транспортном документообороте активно применяются электронные технологии (электронный безбумажный документооборот). Строго говоря, сегодняшние технологии электронного документооборота позволяют осуществить выдачу груза без предъявления коносамента в порту назначения. Оригинал коносамента может быть сдан в любой офис линейного морского перевозчика, после чего в служебной системе появится отметка «b/l collect» и выдача груза будет осуществлена по так называемому «релизу» – электронному распоряжению. Понятие «капитанская почта» постепенно уходит в прошлое.

Применение электронного документооборота может создать опасную иллюзию того, что существует возможность выдачи груза без коносамента вообще. Необходимо понимать, что ситуация с отсутствием коносамента, некогда выпущенного на бумажном носителе, принципиально отличается от ситуации, когда оригиналы коносамента, по согласию сторон, существуют только в электронной форме. В такой ситуации на бумажных носителях могут выпускаться только необоротные копии/non-negotiable copy.

В силу сложившейся торговой практики в современных условиях при линейных перевозках почти всегда используется только товарораспорядительная функция или титул/document of title коносамента. При этом следует помнить, что даже лишенный оборотоспособности именной коносамент действует в качестве товарораспорядительного документа, поскольку указанный в нем грузополучатель может требовать выдачи товара только лишь в том случае, если он сможет предъявить коносамент.



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

Необоротная морская накладная, или «документ без права передачи по индоссаменту»/non-negotiable sea waybill. Морская накладная не может рассматриваться как товарораспорядительный документ в смысле ст. 58.1 Венской конвенции 1980 г., т. е. покупатель НЕ обязан оплачивать товар против такого документа. По этой причине применение морской накладной должно быть согласовано сторонами в тексте внешнеторгового контракта, что делает документ допустимым для банковской практики.

Документ на смешанную перевозку. Коносамент и морская накладная не могут содержать в тексте ссылку на то, что они выпущены на условиях чартер-партии.

Коносамент на условиях чартер-партии. Таковым может считаться документ, содержащий любое указание на то, что он выписан на условиях чартер-партии. Банк не будет проверять контракт чартер-партии, даже если по условиям аккредитива текст контракта передан в банк. Контракт чартер-партии обычно применяется при трамповых перевозках, наиболее целесообразно использовать его при поставке товаров на традиционных условиях для морской перевозки FAS, FOB, CFR, CIF INCOTERMS® 2010.

Именно при таком способе перевозки наиболее часто реализуется обратная (negotiable) функция коносамента. При трамповых перевозках упрощенная процедура электронного документооборота практически не реализуема, в силу технологических особенностей самого документооборота, здесь по-прежнему капитан доставляет документы в порт назначения.

Авиатранспортный документ может быть выписан исключительно для покрытия перевозки между двумя аэропортами. Авиатранспортный документ не является товарораспорядительным и не может выписываться «по приказу» или «по приказу указанной стороны». Однако в соответствии со ст. 58.1 Венской конвенции 1980 г. оригинал документа (оригинал грузоотправителя) является документом, позволяющим контролировать распоряжение товаром, т. е. давать перевозчику инструкции либо о перенаправлении товара в иной аэропорт, либо о задержании выдачи товара до его оплаты. В том случае, если оригинал документа передан кому-либо еще, то отправитель лишается права давать инструкции перевозчику.

Если по условиям аккредитива авиатранспортный документ должен свидетельствовать о том, что перевозка груза оплачена отправителем или



ГЛАВА III


должна быть оплачена получателем по прибытии, то в документе должна содержаться такая отметка.

Транспортные документы на автодорожную и железнодорожную перевозку и перевозку по внутренним водным путям. Все перечисленные документы не являются товарораспорядительными и не могут выписываться по «приказу» или по «приказу указанной стороны». Однако в соответствии со ст. 58.1 Венской конвенции 1980 г. оригинал документа (дубликат накладной для автомобильных и железнодорожных перевозок) является документом, позволяющим контролировать распоряжение товаром, т. е. давать перевозчику инструкции либо о перенаправлении товара в иное место выгрузки, либо о задержании выдачи товара до оплаты. В том случае, если оригинал документа передан кому-либо еще, то отправитель лишается права давать инструкции перевозчику. Указанные правила регламентируются соответствующими международными конвенциями с целью защиты грузоотправителя, который обычно является и продавцом, от возможности неоплаты товара. По этой причине покупателю следует внести этот документ в условия аккредитива, передача его банку лишает отправителя возможности перенаправить груз иному получателю, о чем указано в транспортном документе.

Все сказанное в отношении железнодорожного транспорта касается только перевозок в системе CIM-COTIF, в системе СМГС транспортная накладная такими правомочиями не наделена. По этой причине накладные СМГС не применяются в банковской практике.

Международная перевозка грузов по внутренним водным путям оформляется коносаментом, работа с которым аналогична работе с морскими или экспедиторскими документами.

По сложившимся обычаям для целей документарного обеспечения внешнеторговых расчетов чаще всего используются коносаменты морских перевозчиков и ОСП. Логика поведения морских перевозчиков в части оформления коносаментов и необоротных морских накладных базируется на вековых традициях. Причина, по которой для морской перевозки требовался особый документ – коносамент, объясняется тем, что товар долгое время мог находиться в пути и именно в это время совершались операции по его купле-продаже. Поэтому возникла необходимость в документе, который не только давал бы право получить товар первоначальному покупателю, но и предоставить такое право последующим покупателям. В такой ситуации, строго говоря, продается не сам товар, а только лишь бумаги, представляющие/отождествляющие такой товар.



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

За долгие годы у перевозчиков сформировалась определенная практика документооборота, которая обрела статус внутренних правил (обычаев), т. е. фактического закона. Логика этой практики сводится к максимальному уменьшению риска возникновения ответственности перевозчика в той или иной ситуации. Логика документооборота при регулярных линейных перевозках осталась прежней, хотя технологии претерпели значительное изменение, особенно в последнее время, после активного прихода в жизнь электронного документооборота.

Практически у всех линейных перевозчиков существует собственная информационная система, которая позволяет максимально снизить количество времени, отводимого на оформление одного документа. Для чего потребовалось жестко стандартизировать всю информацию, вносимую в различные графы коносамента. Если в системе Морской порт Санкт-Петербург значится как St Petersburg, то никогда не удастся записать в коносаменте Saint Petersburg, или St Petersburg Russian port, или как-то еще. У подавляющего большинства систем ручная корректировка информации, вносимой в коносамент, возможна исключительно в той части документа, которая носит название «тело» коносамента, или «body».

Эта центральная часть коносамента предназначена для описания груза, количества мест, упаковки, номеров контейнеров и пломб. Только здесь можно поместить информацию об аккредитиве или каких-то особых условиях перевозки. Однако следует помнить, что любую информацию, содержащуюся в теле коносамента, перевозчик НЕ проверяет, НЕ подтверждает и ответственности за любые последствия НЕ несет.

А вот наименование уведомляемой стороны, отправителя и получателя, их адреса и прочую контактную информацию перевозчик просто перенесёт в соответствующие графы из письменных инструкций отправителя или экспедитора, действующего от имени и по поручению грузоотправителя. Поэтому грузоотправитель должен быть особенно внимательным при даче инструкций по заполнению коносамента, она с точностью до буквы, до запятой должна соответствовать инструкциям к аккредитиву. В случае любого расхождения банк имеет полное право дефектовать документ.

Очень часто подобные проблемы возникают при попытке передать звуки русского алфавита латинскими буквами, так буква Щ может быть записана как SCH, и как TSH, и как TSCH. Такого расхождения банку вполне достаточно для дефектования документа.



ГЛАВА III


Вся эта кажущаяся «мелочность», малая значимость каких-то факторов часто заводит в тупик: одна сторона не может получить деньги за товар, а вторая – сам товар, потому что банки заблокировали транзакции, признав транспортный документ дефектным. Требовать у перевозчика внести коррективы в коносамент в соответствии с требованиями банков практически бессмысленно.

Автору могут возразить: можно решить проблему путем внесения изменений в условие аккредитива. Да это тоже возможно, но следует помнить, что возможно только по письменному ходатайству грузополучателя – эмитента аккредитива – в банк-эмитент. Следовательно, покупатель товара должен как минимум не возражать против внесения в условия аккредитива тех или иных изменений. А инициатором внесения корректив в подавляющем числе случаев выступают продавцы, т. е. бенефициары по аккредитиву, по какой-то причине не имеющие возможности представить банку документы, дословно соответствующие условиям аккредитива. Нам известно немало случаев, когда покупателю было невыгодно вносить коррективы в условия аккредитива, и он совершенно законно отказывал в этом. Кроме того, услуга по внесению корректив в условия аккредитива – платная.

В условиях отсутствия жесткой, стандартизированной формы бланка для морского коносамента каждый из морских перевозчиков разрабатывает свою собственную форму этого документа. Однако непреложным требованием является обязательное наличие в коносаменте 11 основных сведений: о грузе, перевозчике, отправителе и получателе. Они изложены в международной Конвенции об унификации некоторых правил о коносаменте (правила Гаага-Висби 1968 г.). Практически дословно эти требования сформулированы в ст. 144 Кодекса торгового мореплавания (КТМ) РФ.

Во всем остальном (размеры и расположение граф, правила заполнения и т.д.) морской перевозчик или ОСП могут поступать по своему усмотрению. Тем не менее, банки, идя навстречу требованиям своих клиентов, регулярно требуют внесения в коносамент или удаления из него тех или иных записей, противоречащих внутренним правилам перевозчика в части заполнения накладных. Перевозчик отказывается, и ситуация заходит в тупик.

Так, осенью 2007 года Foreign Trade Bank of Taipei (Тайвань) отказался принять коносамент, выданный компанией Evergreen, только лишь на том основании, что в графе «порт отправления» было указано St. Petersburg вместо требуемого банком: Saint-Petersburg, Russian port. Кроме того, банк не устроило наличие в тексте коносамента стандартной



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

оговорки перевозчика: All particulars furnished by shipper, carriers make no Representation (все сведения о грузе представлены отправителем и перевозчиком не подтверждаются), только потому, что в требованиях к предъявляемым документам тайваньский получатель указал: clear B/L, without any clauses (чистый коносамент без каких-либо оговорок).

Разумеется, что всю вину за возникшие сложности экспортер возложил на экспедитора за то, что он «подобрал ненадежного и недобросовестного перевозчика, не желающего отвечать за свои ошибки». Вопрос экспедитора, почему экспортер согласился исполнить такие странные требования со стороны своего иностранного партнера и его банка в части требований, предъявляемых к документам, остался без ответа.

Один из региональных филиалов крупного российского банка в обязательном порядке требует, чтобы стандартная надпись Freight Prepaid располагалась исключительно в центральной части коносамента и фигурировала только один раз. В тех случаях, когда отправляется несколько контейнеров по одному коносаменту, морской перевозчик выпускает 1–2 листа с дополнениями (перечисление номеров контейнеров и оттисков пломб на них). Количество дополнений зависит от размера, применяемого при печати шрифта. Банк настоятельно потребовал, чтобы размер шрифта был уменьшен, а листов-дополнений (приложений) ВСЕГДА было не более двух. Объяснить и понять подобные требования также невозможно.

Еще одна часто встречающаяся проблема экспортных перевозок – это разделение коносаментной партии. Очень часто экспортер и покупатель фиксируют в контракте минимальный объем поставляемой партии товара, при этом в документе делается оговорка о единой и неделимой партии контейнеров (single lot/ indivisible lot/ partial shipment not allowed). Это требование закрепляется документарно, после чего переходит в аккредитив и часто приводит к тому, что выполнение самой сделки фактически становится невозможным, т. к. партия в любой момент может быть разбита на несколько частей. Такое право перевозчик отдельно оговорил для себя в тексте договора перевозки, который всегда помещен на оборотной стороне коносамента.

Ссылаясь на ст. 20 УОП-600, часто банки требуют, чтобы транспортный документ был подписан перевозчиком/капитаном судна или агентом от



ГЛАВА III

имени перевозчика/капитана. Это притом, что правила Гага-Висби не содержат такого требования в отношении морского коносамента. Морские перевозчики пошли навстречу банковскому сообществу, и теперь все оригиналы коносаментов, по требованию клиентов, удостоверены подписью должностного лица и печатью (штампом) организации, выпустившей коносамент. При этом подписывается только комплект оригиналов документов, а необоротные копии обычно остаются неподписанными. Очень часто такие подпись и печать наносятся с помощью технических средств (через принтер) или с помощью факсимиле.


Однако на практике иногда приходится сталкиваться с приведенными ниже требованиями банков:

- ***подпись должна быть učinена собственноручно и заверена мастичной печатью;***
- ***документ должен быть подписан перевозчиком, а не его агентом;***
- ***должны быть подписаны и проштампованы все экземпляры копий необоротных (non-negotiable copy) коносаментов.***

Неисполнение грозит отказом банка принять документы у экспортера.

Упомянутый выше филиал российского банка, выступая в качестве агента одного гонконгского банка, требует указывать в оригиналах коносамента количество выпущенных необоротных копий, причем все копии должны быть подписаны и проштампованы абсолютно аналогично оригиналу. При этом подпись и печать должны располагаться таким образом, чтобы не закрывать никакие иные записи в документе. Но это еще не все. Представляя документы в банк, экспортер должен предъявить все экземпляры необоротных копий коносамента. Только после проверки этих копий банком экспортер имеет право распорядиться ими. При невыполнении этих требований банк отказывается переводить денежные средства экспортеру. Остается непостижимой загадкой, почему экспортер согласился на такие неприемлемые условия работы.

Нельзя не упомянуть о таком весьма распространенном требовании банков, как удостоверение документа в качестве (статусе) перевозчика (as carrier). Подходя формально к прочтению и трактовке подпункта (i) пункта (а) статьи 20 УОП-600, банки иногда требуют от ОСП (англ. Multimodal Transport Operator), коим часто выступает экспедитор, подписать выданный им коносамент ФИАТА (FBL) или коносамент экспедитора не в собственном качестве ОСП или экспедитора (as MTO, as Forwarder), а в качестве (статусе) фактического перевозчика (as carrier). Но учинение такой подписи



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

невозможно по самой сути, ибо ОСП является перевозчиком по договору. Аналогично, если экспедиторский коносамент подписывается агентом от имени ОСП.

Такое требование непонятно, т. к. ст. 95 МСБП/ ISBP⁶ прямо говорит о том, что экспедитор имеет право подписать свой документ в собственном статусе, т. е. как ОСП или экспедитор. Разумеется, если в условиях к аккредитиву четко указано, что разрешено применение таких документов.

На словах все банки в один голос твердят о том, что они не вмешиваются во внешнеторговую деятельность своих клиентов. При этом ссылаются на положения ст. 4.а УОП-600, которая гласит: «Аккредитив по своей природе представляет собой сделку, независимую от купли-продажи или иного договора, на котором он может быть основан. Банки не имеют никакого отношения и никоим образом не связаны обязательствами по такому договору, даже если какая-либо ссылка на него включена в аккредитив».

Однако на практике это далеко не всегда так, проблемы с банками возникают в тот момент, когда они пытаются открыть аккредитив под кредитную линию для оплаты внешнеторгового контракта, вот тут банки начинают объединять условия двух совершенно независимых сделок: предоставления кредита и открытие аккредитива. Нам известны случаи, когда такими действиями банк просто срывает выгодную внешнеторговую сделку.

Под угрозой срыва оказалась сделка по поставке в Нижегородскую область деревообрабатывающего оборудования из Южной Кореи только потому, что сотрудница документарного отдела банка пожелала видеть в морском коносаменте наименования ВСЕХ судов, что будут транспортировать контейнеры с оборудованием из Пусана до Санкт-Петербурга. Для решения вопроса автору этих строк пришлось срочно лететь в Нижний Новгород и вместе с бизнесменом прорываться на прием к председателю правления банка. Нам стоило огромного труда убедить господина председателя, что заранее просчитать все суда на маршруте контейнера физически невозможно!

В кабинете у своего руководителя уже упомянутая нами сотрудница невозмутимо тыкала пальчиком в сайт морского перевозчика туда, где в

⁶ Международная Стандартная банковская практика по проверке документов по документарным Аккредитивам, редакция 2007 (ISBP). – Издание ICC № 681, 2011, пер. с англ.



ГЛАВА III

разделе «расписание» имелись наименования всех судов на маршруте и примерные даты их отхода из транзитных портов. И менторским тоном сообщила нам непреложную в её собственном понимании истину:


— Если этот морской перевозчик не в состоянии четко выдержать свое расписание, то его следует заменить на другого, более аккуратного и исполнительного!

Полное незнание и непонимание принципов функционирования транспортного бизнеса сотрудником банка могло полностью погубить сделку. Сделку выгодную не только ее организатору, но и небольшому нижегородскому райцентру, где деревообрабатывающий завод, который все-таки удалось построить, создал новые рабочие места.

Мы очень сжато постарались рассмотреть лишь некоторые из причин, которые часто ставят под угрозу срыва самые выгодные внешнеторговые сделки. Выяснили, что перевозчик практически никогда не виновен в предоставлении «неправильного» документа, он всегда выдает только тот документ, который может выдать. А кто тогда виновен? Ответ надо искать в треугольнике «продавец-банк-покупатель». На наш взгляд, суть проблемы кроется только в одном: с развалом Советского Союза исчез принцип комплексного образования, и следуя западной моде, сейчас учат узких специалистов. Эта ситуация свойственна нашему высшему образованию.

Судите сами:

- финансисты отлично знают, что такое аккредитив, но часто не имеют никакого понятия о том, какова функция транспортного документа при расчетах по аккредитиву;
- специалисты по внешней торговле умеют грамотно вести переговоры и заключать контракты, но вот технологии международных расчетов для них предмет непрофильный, в лучшем случае они знают о существовании аккредитивной формы расчетов. Примерно также обстоят дела и с транспортным обеспечением ВЭД, хорошо, если по окончании вуза они знают, как выглядит и называется тот или иной транспортный документ;
- транспортных специалистов для комплексного обеспечения ВЭД сейчас практически нигде не готовят, есть только логисты и узкие специалисты, выпущенные автомобильными, железнодорожными и морскими вузами. Последние хорошо знают специальность, правда, очень узко, только применительно к «родному» виду транспорта. Но вот о международной торговле и внешнеторговых расчетах понятие у них зачастую отсутствует.



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

Правила для покупателя:

- *Инструкции банку, выдающему аккредитив, должны быть ясными, правильными, точными и свободными от излишних деталей. Банк не должен гадать, что хочет продавец, или вдаваться в сложные технические детали.*
- *Целью аккредитива является оплата покупки, а не регулирование коммерческой деятельности.*
- *Любой осмотр товаров до или во время покупки должен сопровождаться документом. Точный характер этого документа и его эмитент должны быть обозначены в аккредитиве.*
- *Аккредитив не должен требовать документы, которые покупатель не в состоянии предоставить, или выставлять неисполнимые для покупателя условия.*

Правила для продавца:


- *Продавцу следует скорее изучить текст аккредитива, чтобы иметь возможность сделать изменения.*
- *Продавец должен быть уверен в том, что оговоренные условия и документы соответствуют договору купли-продажи. Банки договорами не интересуются, изучение ими документов охватывает лишь условия аккредитива.*
- *При наступлении срока предоставления документов продавцу следует: представить документы в строгом соответствии с аккредитивом; представить эти документы максимально быстро, во всяком случае, до окончания срока действия аккредитива и периода времени после даты выдачи транспортного документа, предусмотренного ст. 19-24 УОП /УСР № 600.*
- *Продавец должен помнить, что неисполнение условий, указанных в аккредитиве, или неправильность в документах обяжут банк отказать в выплате денежных средств.*



ГЛАВА III

Правила для банков:

- Банку не следует соединять воедино требования к различным сделкам: кредитование и открытие аккредитива.
- Банку не следует предъявлять к документам требования, явно выходящие за рамки УОП-600 и МСБП.
- Для обеспечения своего контроля над товаром банку вполне достаточно истребовать у отправителя полный комплект оригиналов коносаментов или отправительские оригиналы авиа- и автодорожной накладной. При этом необходимо помнить, что при автомобильной и воздушной перевозке банк никогда не сможет остановить выдачу груза стороне, поименованной в транспортном документе.
- В том случае, когда коносамент выпущен по приказу банка, его следует ордеровать, т. е. выдать приказ, номинирующий получателя, а не индоссировать.



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

3.3. ТОРГОВЫЕ ТЕРМИНЫ (INCOTERMS® 2010) И ДОГОВОР ПЕРЕВОЗКИ

3.3.1. Возможны варианты от EXW до DDP

Венская конвенция 1980 года может быть применена к договору купли-продажи товаров, в рамках которого иностранный покупатель должен получить товар в стране продавца на условиях франко-завод (EXW). В таких случаях единственным иностранным элементом является тот факт, что стороны имеют свои коммерческие предприятия в разных странах. Но товар при этом должен быть перемещен минимум через одну государственную границу. В этих случаях становится крайне важно максимально точно определить, как и каким образом обязанности, риски и затраты, связанные с перемещением товара, будут распределены между покупателем и продавцом. В этой связи возникает целый ряд отнюдь не риторических вопросов и нуждающихся в немедленном решении проблем, например таких:

- На какой из сторон договора лежит обязанность обеспечения перевозки, заключения договора перевозки, подбор подходящего перевозчика?
- Какая из сторон должна нести риск, а возможно, и убытки в случае невозможности обеспечения перевозки в установленный срок?
- Кто должен нести риск в случае утраты или повреждения товара в пути?
- Кто должен оплачивать саму перевозку и сопутствующие расходы?
- Какие потребуются документы? Обязан ли продавец предоставить покупателю товарораспорядительный документ?
- Есть ли у покупателя особые требования к транспортному документу?
- Каким образом покупатель сможет получить свой товар у перевозчика?
- Какие у покупателя права на получение от перевозчика компенсации за поврежденный или утраченный товар, если между перевозчиком и покупателем вообще не существует договорных отношений?



ГЛАВА III


- Имеет ли покупатель возможность перепродать этот товар в то время, что пока товар находится в пути?
- Какая из сторон обязана осуществить экспортную и/или импортную процедуру очистки товаров, кто платит пошлины и налоги?
- Каким образом следует осуществить упаковку товара? Если перевозку организует покупатель, то отправитель может не иметь информации по деталям и особенностям перевозки.

Эти и еще много иных вопросов нуждается в немедленном решении. В начале 30-х годов прошлого века после кризиса началось оживление экономики, а следовательно, и международной торговли. Однако масса нерешенных вопросов приводила к огромному количеству спорных ситуаций, суды были завалены исками, ситуация была близка к катастрофе и уже являлась очевидным тормозом в развитии международной торговли. Коммерсанты разных стран не понимали друг друга. Не секрет, что для своей повседневной деловой практики на протяжении веков коммерсанты использовали различные торговые аббревиатуры и термины, которые, впоследствии получили название «торговый обычай».

3.3.2. Что такое INCOTERMS®?

В начале 30-х годов теперь уже прошлого века Международной торговой палатой (МТП/ИСС) была проделана гигантская работа по унификации транспортных составляющих торговых обычаев. Результатом этой работы стали первые единые правила трактовки торговых терминов, которые получили название ИНКОТЕРМС (International Commercial Terms). Первая редакция вышла в 1936 году, далее – 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 и последняя редакция 2010. Налицо тенденция к пересмотру правил раз в 10 лет. «Внеплановый» пересмотр 1980 года был вызван бурным ростом объемов контейнерных перевозок, так называемой «контейнерной революцией». В этой связи понятие «борт судна» начинает терять свой глубокий юридический и практический смысл. Теперь перевозчик фактически принимает к перевозке не груз, а контейнер с грузом, причем без проверки содержимого.

Традиционный пункт контрактов FOB (связанный с переходом груза через поручни судна) в современных условиях является устаревшим, т. к. сегодня существует масса способов ведения погрузо-разгрузочных работ, при использовании которых фактически невозможно зафиксировать этот момент. Например, при контейнерных перевозках не происходит ничего существенного в момент пересечения контейнером поручней, ну разве



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

произойдет несчастный случай и контейнер упадет с крана, однако вероятность такой ситуации ничтожно мала.

Редакция 1990 года в основном касалась изменения техники составления договоров, что было вызвано «компьютерной революцией» и ростом объемов электронного обмена информацией и документооборота. Редакция 2000 поменяла местами обязательства по очистке товаров для экспорта и импорта на условиях FAS и DEQ. Привнесены изменения и конкретику в условиях по погрузке и выгрузке в терминах FCA, DDU, DDP.

Появление в редакции 2010 новых условий DAT (Delivered at Terminal) и DAP (Delivered at Point) являются своеобразным реверансом в сторону США, которые традиционно используют рекомендации Национального Торгового Уложения вместо Инкотермс. Новые термины явно указывают на возможность внутреннего применения и заменили собой старые DEQ, DES, DAF, DDU. Таким образом, число терминов Инкотермс сокращено с 13 до 11.

Согласно указанным двум новым терминам поставка осуществляется в согласованном месте назначения: по термину DAT (Поставка на терминале) путем предоставления товара в распоряжение покупателя неразгруженным с прибывшего транспортного средства, как это было ранее по термину DEQ (Поставка с причала); по термину DAP (Поставка в месте назначения) также путем предоставления товара в распоряжение покупателя, но готовым для разгрузки, как это было ранее по терминам DAF (Поставка на границе), DES (Поставка с судна) и DDU (Поставка без оплаты пошлин).

Прежний вариант деления терминов на 4 группы ныне признан неактуальным и устаревшим. В последней редакции все термины разделены на две группы, по видам транспорта, ExW и термины, применимые для любого вида транспорта, объединены в Группу 1. Термины, применяемые для морского и внутреннего водного транспорта, составляют Группу 2.

Идеологи дальнейшего развития Инкотермс из МТП утверждают, что через 2–3 редакции правила для морского и внутреннего водного транспорта прекратят своё существование. Согласно условиям типового контракта международной купли-продажи МТП термины Группы 2 не должны использоваться для готовых изделий промышленного производства, т. е. их использование является неуместным. По сути, в современных условиях эта группа продолжает работать только для поставки массовых сырьевых товаров.




ГЛАВА III

Риски, утраты, повреждения или задержки товаров во время перевозки. Общие принципы распределения рисков

В практике работы невозможно не учитывать риск утраты или повреждения товаров, находящихся в пути. Эти риски могут являться следствием как внезапных событий (авария транспортного средства, кранового механизма, гибели или посадки на мель судна), так и ошибок персонала (неверная укладка товара в контейнер, грубое обращение с грузом, недостаточные меры безопасности у перевозчика и в терминалах). Поэтому первый вопрос – это распределение рисков между продавцом и покупателем. Именно это определено в группах терминов F и C INCOTERMS® 2010.

Сторона, которая понесла убытки во время перевозки товаров, должна иметь право обратиться за компенсацией к перевозчику или экспедитору/мультимодальному транспортному оператору (МТО). Здесь становится необходимым выяснить, а каков уровень ответственности перевозчика или оператора, в какой степени перевозчик, связанный договорными отношениями исключительно с отправителем (!), принял на себя риски. На практике почти всегда оказывается, что перевозчик или МТО несут ограниченную ответственность в пределах ограничений, содержащихся в международных транспортных конвенциях. Более того, морской перевозчик имеет возможность воспользоваться преимуществом, которое ему предоставляют особые случаи полного освобождения от ответственности, содержащиеся в Правилах Гаага-Висби. Перевозчик имеет право ссылаться на них в случаях, связанных с навигационной ошибкой, ошибкой в судовождении, пожара и еще в ряде случаев.

Еще одна особенность морских перевозок – возможность возникновения ситуации, которая называется «общая авария», и или General Average. Это старинный морской обычай, когда при наступлении события, которое капитан судна имеет право отнести к общей аварии, риски разделяются поровну между всеми участниками «морского предприятия», т. е. судном, фрахтом и грузом. В той ситуации, когда и судно и товар подвергаются общей опасности и для их спасения необходимо предпринять чрезвычайные меры, например выбросить часть груза за борт для облегчения судна, или понести затраты, связанные со снятием судна с мели, от собственника груза требуют заплатить его долю расходов. Распределение убытков производится специально обученными служащими страховых компаний, которых называют «диспашер». Таким образом грузополучатель не только не получит возмещения убытков от перевозчика, но и может остаться должным ему. Если грузоотправитель не сделал специальных заявлений о ценности



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

товаров, то морской перевозчик ограничивает свою ответственность эквивалентной 2 СПЗ (SDR) за 1 кг груза или 666,67 СПЗ за 1 грузовое место. Отдельно обратим внимание читателей на наличие в Правилах Гаага-Висби специальной контейнерной оговорки. Суть этой оговорки следующая: как следует считать контейнер – за одно грузовое место или по числу мест груза, содержащегося в этом контейнере? Оговорка дает ответ на этот вопрос: если в коносаменте указано на определенное количество мест груза в контейнере, не оспоренное перевозчиком, то именно это количество мест и будет являться базой для исчисления размера ответственности перевозчика. В противном случае количество мест будет равно количеству контейнеров в коносаменте.

Далее все предельно просто, в любом коносаменте морского перевозчика содержится оговорка, внесенная в бланк коносамента типографским способом, примерно такая: *Particulars furnished by shipper – carrier not responsible* (детали, сообщенные отправителем, перевозчиком не подтверждаются – англ.). В бланке коносамента ФИАТА в самом низу центральной части после места, отведенного под описание груза, находим такую оговорку: *according to the declaration of the consignor* (англ. – согласно декларации/заявлению отправителя). Эти фразы, иначе называемые «оговорки о неизвестности», и есть сообщение перевозчика о том, что он принял контейнер к перевозке без проверки содержимого. Иными словами, ОСП утверждает, что контейнер – это одно место, и если возникнут проблемы с грузом, то противное придется доказывать грузовладельцу.

И все же любая оговорка не может являться прямым доказательством невиновности, она создает лишь определенную презумпцию, а потому со стороны ОСП будет разумным внести в графу «*description of goods*» коносамента, например такие записи:

- *STC (Said to contain)* – «заявлено, что содержится»;
- *shippers load, stow, count & sealed* – «погружено, размещено, посчитано и опломбировано отправителем».

Автомобильные перевозчики имеют ограничение в 8,33 СПЗ, железнодорожные (в системе ЦИМ-КОТИФ) и авиационные – 17 СПЗ. Железнодорожные перевозчики в системе СМГС несут ответственность в размере полной доказанной суммы фактически понесенных убытков. Все вышесказанное обуславливает необходимость страхования грузов при их перевозке морским путем.



ГЛАВА III


3.3.3. Транспортное страхование в системе INCOTERMS®2010

Страхование транспортных рисков может осуществляться как для каждой конкретной поставки (ad hoc), так и для целой серии последовательных однотипных поставок, так и на условиях генерального полиса, действующего в течение определенного времени. Ситуация с рисками предельно ясна, если у нас договор поставки товаров заключен на условиях EXW или в группе D. Здесь все риски на покупателе или продавце, соответственно. В этих условиях покупатель и продавец могут договориться о страховании на условиях «от склада до склада».

Но в большинстве случаев стороны склонны выбирать иные условия поставки, следовательно, переход рисков и ответственности произойдет где-то в промежуточной точке. Всегда необходимо помнить, что у покупателя нет страхового интереса в товаре до этой точки, а у продавца – после. Поэтому при страховании транспортных рисков для каждого конкретного случая представляется целесообразным, чтобы каждая сторона самостоятельно страховала свой риск.

Однако в INCOTERMS® 2010 имеются два термина, касающиеся страхования, которые возлагают обязанности по страхованию на продавца, несмотря на то, что транспортировка осуществляется за счет покупателя (термины CIF и CIP). При этом продавец обязан обеспечить лишь минимальное страхование, т. е. в соответствии с вариантом C Условий страхования грузов Института лондонских страховщиков. По мнению Яна Рамберга, это объясняется тем, что продавец необязательно должен знать пожелания покупателя по расширению страхового покрытия, если только не был проинформирован об этом самим покупателем. Это означает, что покупатель, при желании должен или сам обеспечить дополнительное страхование, или договориться с продавцом о расширенных условиях страхования.

При выборе размера страхового покрытия важно учитывать, что по статистике наиболее частыми причинами утраты или повреждения товаров в пути являются воровство, воздействие влаги, поломка или загрязнение, а такие риски покрываются исключительно вариантом A Условий страхования грузов Института лондонских страховщиков. При этом необходимо помнить, что в соответствии с этими же Условиями страховое покрытие вообще не предоставляется в связи с ущербом, нанесенным вследствие умышленного неправомерного поведения застрахованного лица или внутреннего порока товара, например ненадлежащие упаковка или подготовка к перевозке.



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

Необходимо помнить, что страховщик имеет право на регрессный иск к непосредственному причинителю вины, например против перевозчиков или МТО. Для чего грузовладелец обязан будет передать страховщику набор транспортных или иных документов, позволяющих ему реализовать это свое право. Например (но не ограничиваясь): оригиналы транспортных накладных, коммерческие акты, инвойсы, упаковочные листы и проч. Поэтому перед подписанием договора страхования вам следует внимательно изучить раздел, касающийся предоставления документов в страховую компанию. Вы сами себе должны ответить на вопрос: «А смогу ли я предоставить весь требуемый набор?».

Непередача какого-либо документа в страховую компанию является веским основанием в отказе в выплате вам страхового возмещения. Однако у вас есть отличная возможность передать всю ответственность за сохранность товара перевозчику основным видом транспорта. При морских, железнодорожных (в системе ЦИМ-КОТИФ) и авиаперевозках существует понятие «перевозка грузов с объявленной ценностью» или «застрахованный коносамент» (insured bill of lading) у моряков. В этом случае ответственность перевозчика будет равна объявленной стоимости груза. Исключение – международные автомобильные перевозки, ст. 41 КДПГ не допускает такой возможности.

3.4. КАК СОГЛАСОВАТЬ ДОГОВОРЫ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ПЕРЕВОЗКИ, СТРАХОВАНИЯ И ФИНАНСИРОВАНИЯ?

3.4.1. Правильный выбор правильного термина Инкотермс

Иногда складывается впечатление, что окончательный выбор тех или иных условий поставки зависит исключительно от позиций сторон при переговорах. Если бы это действительно было так, то продавцу должно максимально устраивать условие франко-завод (EXW), а покупателю удобнее всего дожидаться товар на условиях DDP. Однако на практике выбор торгового термина определяют совершенно иные факторы. Важно, чтобы выбор осуществлялся на основе экономического и правового анализа ситуации (сделки). Цель – добиться максимально низкой цены транспортировки, при соблюдении интересов обеих сторон. Дополнительные расходы продавца вынуждают его устанавливать более высокую цену на товар, ибо он уже принял во внимание все непредвиденные обстоятельства, которые могут повлечь за собой возможные риски и дополнительные расходы.




ГЛАВА III

Давно доказано, что при транспортировке готовых изделий в контейнерах максимальный экономический эффект достигается в том случае, когда одна из сторон принимает на себя ответственность за транспортировку в целом. В этом случае есть возможность прибегнуть к методам транспортной логистики и привлекать к сотрудничеству не несколько самостоятельных перевозчиков, а единого транспортного оператора, способного организовать доставку груза «от двери до двери». Не случайно рост контейнеризации грузов международной торговли вызвал рост числа компаний, предлагающих именно такой сервис, т. е. МТО.

Однако для массовых сырьевых, навалочных или наливных грузов, преимущественно перевозимых водными видами транспорта, оптимальным будет выбор в пользу терминов 2 группы: FAS, FOB, CFR, CIF. Особенно если планируется продажа груза в пути. При этом продавцу уместно будет взять на себя заботу о подвозе товаров в порт отгрузки, а покупателю по вывозу из порта назначения.

На правильный выбор условий поставки должен влиять и такой аспект, как операции по погрузке/выгрузке товаров. При торговле сырьевыми товарами на погрузку и выгрузку могут тратиться очень крупные суммы, плюс вполне ожидаемым становится риск возникновения убытков от задержки судна или иного транспортного средства (демерредж и детеншн). Очень часто на свет появляется масса не крупных по сумме, но крайне неприятных расходов, например оплата услуг таможенных посредников (брокеров), услуг всевозможных агентов, оформление разного рода документов, национальные налоги, страхование в рамках терминов CIF и CIP и т. д. В этом случае необходимо очень четко идентифицировать источник или причину возникновения такого рода расходов, для того чтобы иметь возможность отнести их на ту или иную сторону внешнеторгового контракта, с учётом выбранного базиса поставки.

К сожалению, термин FOB очень часто используется в тех случаях, когда он абсолютно неуместен, например, при перевозке контейнеризованных грузов или грузов ро-ро, т. е. в тех случаях, когда разумнее использовать условие FCA. Судите сами: если транспортная страховка покрывает только промежуток от пункта FOB, то покупатель не получит страховое возмещение за любые проблемы с грузом на причале порта. Даже если покупатель захочет обеспечить себе страхование «от двери до двери», то ему придется долго убеждать страховщиков в необходимости покрыть ответственность до пункта FOB, т. к. у него нет страхового интереса в товаре до этого самого пункта.



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

3.4.2. Договор финансирования сделки: что выбрать – COD, CAD или аккредитив?

Один из самых острых вопросов, стоящих перед покупателем: как финансировать сделку? Здесь мы говорим не о том, ГДЕ взять деньги на покупку товара, а КАК рачительнее ими распорядиться, чтобы не заплатить слишком рано, но при этом быть уверенным в том, что продавец товар **реально** отгрузил в мой адрес. Идеалом для покупателя могло бы служить условие «оплата по прибытию», или COD – cash on delivery, но скорее всего, это не устроит продавца, ибо его идеал – предоплата.

Другой вариант – инкассо. Инкассо – это поручение продавца своему банку получить от покупателя определенную денежную сумму против предоставления последним оговоренных документов. Инкассовая операция банка сочетается с акцептной формой расчета. Американизированное наименование этой операции CAD – cash against documents, или «оплата против документов».

Речь идет о том, что товары отгружаются на основании контракта немедленно, не ожидая оплаты покупателем товара. Покупатель оплачивает товары, получив расчетные документы и предварительно проверив выполнение продавцом всех условий контракта. В качестве документов, упомянутых в цитируемых условиях, может пониматься **любой или любые документы, согласованные сторонами в своем контракте.** Наиболее распространенный комплект: оригинал или копия транспортного документа и инвойс. Подобная форма расчетов в первую очередь выгодна покупателю, поскольку банки защищают его права на товар до момента оплаты документов или акцепта.

Риски:

- *длительное прохождение документов через банки;*
- *возможность отказа покупателя оплатить расчетные документы;*
- *неявка покупателя в пункте назначения для оплаты товара.*

В случае нарушения продавцом контракта покупатель может отказаться от оплаты товара. Если же покупатель нарушит условия контракта, продавец имеет право применить соответствующие санкции и взыскать с покупателя платеж за свою продукцию.



ГЛАВА III

Аккредитив. Финансовый институт, эмитирующий аккредитив, обязуется оплачивать экспортеру поставленный товар, при условии предъявления ряда документов и выполнения других условий, оговоренных в аккредитиве, но до истечения его срока действия.

Риски:


извещение не обязывает извещающий (он же авизирующий) банк осуществлять платеж в случае несостоятельности покупателя или банка-эмитента.

Экспортеру рекомендуется подтверждать такой аккредитив в национальных банках стран импортеров. Это стоит дороже, но в таком случае подтверждающий банк сам становится обязанным оплатить поступившее требование об оплате.

По этой причине все участники сделки с использованием аккредитива (продавец, покупатель и банк-эмитент) должны четко знать, какие требуются документы и какова их форма. Следует помнить, что морские перевозчики совершенно не склонны вносить в коносаменты отметки и записи, не соответствующие их внутренним правилам. Здесь мы рекомендуем сначала выяснить у перевозчика возможность внесения той или иной информации в транспортные документы, а только потом садиться за выработку инструкций к аккредитиву. Разумеется, что при этом ни продавцу, ни покупателю не следует выдвигать заведомо неисполнимых требований к партнеру, т. е. следует действовать разумно и руководствоваться принципами здравого смысла.

Из всего сказанного выше попробуем дать читателю несколько рекомендаций по выбору правильного условия поставки товара и минимизации рисков, связанных с самой поставкой. Рисков не только транспортных, но и финансовых, и коммерческих. Наши рекомендации в первую очередь касаются участников ВЭД, не занимающихся торговлей массовыми наливными и навалочными грузами, т. е. речь пойдет о грузах с относительно высокой стоимостью, обычно перевозимых в контейнерах.

- 1. Самым разумным будет совместить момент перехода рисков от продавца на покупателя с моментом перехода прав собственности на товар.*
- 2. Момент оплаты за товар следует максимально приблизить к месту перехода прав и ответственности. Сделать это можно при помощи методов расчетов на инкассо или с использованием аккредитива. В этом случае покупатель*



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

может быть уверен, что существует транспортный документ, подтверждающий сам факт отгрузки товара в ваш адрес.

3. Если вы только начали работать с конкретным покупателем или у вас есть пусть даже самые минимальные основания сомневаться в его порядочности или платежеспособности, то используйте для расчетов подтвержденный аккредитив.

4. Застрахуйте все риски возможной утраты и/или повреждения товара от момента перехода к вашей стороне всех рисков и прав собственности на него.

3.5. СТРАХОВАНИЕ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Страхование ВЭД – это совокупность различных видов страхования, обеспечивающих защиту имущественных интересов отечественных и зарубежных участников от возможных финансовых убытков. Обычно страхование поставляемого товара осуществляется с франшизой (условие самострахования) и на сумму, равную 100 % инвойсной стоимости товара. Упущенная выгода практически никогда не страхуется, хотя известна практика страхования на 110 % от инвойсной стоимости.

Франшиза – предусмотренное условиями страхования освобождение страховщика от возмещения убытков страхователя, не превышающих заданной величины. Франшиза бывает **условной** и **безусловной**.

Условная франшиза подразумевает, что если убыток по страховому случаю не превысил размера оговоренной франшизы, то страховщик по такому убытку не выплачивает. В том случае, если убыток превысил размер франшизы, то такой убыток возмещается полностью.

Безусловная франшиза – это часть убытка, не подлежащая возмещению страховщиком и вычитаемая при расчете страхового возмещения, подлежащего выплате страхователю, из общей суммы возмещения. Сама же «Франшиза» определяется в денежном выражении или в процентах от страховой суммы и подлежит учету при расчете страхового возмещения

Например: при страховой сумме 100 р. установлена безусловная франшиза 15 р. Если размер убытка составляет 10 р., то такой убыток не подлежит возмещению (так как сумма убытка меньше безусловной



ГЛАВА III

франшизы). Однако если при тех же исходных условиях размер убытка составит 20 р., возмещению страховщиком будет подлежать сумма 5 р. (то есть $20 \text{ р.} - 15 \text{ р.} = 5 \text{ р.}$).

Если размер безусловной франшизы определяется как пропорциональная доля убытка, то установленный размер безусловной франшизы в любом случае вычитается из суммы страхового возмещения. Например, при страховой сумме 100 р. установлена безусловная франшиза 15 % от страхового убытка. В таком случае, если размер убытка составляет 20 р., то размер возмещения составит 17 рублей. (то есть $20 \text{ р.} - 15 \% = 17 \text{ р.}$).

Классификация рисков участников ВЭД

- **по видам** включает: природные/экологические, предпринимательские, политические, транспортные. Природные риски чаще всего относятся к категории форс-мажора и страхованию не подлежат. Политические могут как относиться к форс-мажорным, так и подлежать страхованию, но с особыми оговорками и на особых условиях.
- **в зависимости от источников возникновения** различают фундаментальный, внешний или систематический риск. Этот вид риска не зависит от деятельности хозяйствующих субъектов и возникает при смене стадий экономического цикла. Специфический, внутренний или несистематический риск – зависит от деятельности конкретного участника ВЭД, связан с возможностью финансовых потерь из-за ошибок сторон в принятии решения, халатности или недобросовестности персонала, технологических сбоев и проч. Такие риски принимаются на страхование, но страховщик обычно указывает перечень исключений.


По числу подверженных риску выделяют индивидуальные риски, определяемые спецификой объекта страхования, универсальные риски, которые присущи основной массе типовых предметов страхования (судов, автомобилей, грузов).

От возможного результата риски делятся:

- **на чистые** – когда реализация такого риска будет означать ущерб;
- **на спекулятивные риски** – выражаются в получении как положительного, так и отрицательного результата. Например, результат игры на бирже. Обычно спекулятивные риски не подлежат страхованию.

По уровню финансовых потерь различаются следующие зоны рисков:

- **безрисковая зона** – область, которой характерно отсутствие потерь и получение как минимум расчетной прибыли.



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

- **зона допустимого риска** – область, в пределах которой убытки от данного вида деятельности ниже ожидаемой прибыли.
- **зона критического риска** – область, характеризующаяся возможностью потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли, вплоть до полной потери всей выручки от сделки.
- **зона катастрофического риска** – область возможных потерь, способных привести к краху, банкротству предприятия, его ликвидации.

Наиболее часто применяемые виды имущественного страхования:

- страхование экспортно-импортных грузов (страхование карго);
- страхование морских судов (морское каско);
- страхование воздушных судов;
- страхование автомобилей (автокаска);
- страхование экспортных кредитов (страхование делькредере);
- страхование политических рисков;
- страхование строительно-монтажных рисков;
- страхование убытков от остановки производства или коммерческой деятельности;
- страхование международных выставок;
- страхование имущества действующих в России иностранных компаний и их филиалов, имущества работающих за границей российских фирм и организаций.

Страхование технических рисков. Один из наиболее молодых видов страхования, наиболее развито в США, Великобритании, Японии, Германии. Россия занимает только 13-е место в мире по объемам страхования технических рисков, при этом если в мире средний уровень страхования строительных рисков составляет 97 %, то в России не более 7 %. Страхование технических рисков включает в себя:

- строительно-монтажное страхование (от всех рисков CAR, от монтажных рисков EAR);
- страхование машин (M);
- страхование электронных устройств (EE);
- страхование запасов на случай порчи (DOS);
- страхование инженерных сооружений (CECR);



ГЛАВА III

- страхование на случай потери прибыли от поломки оборудования (MLOP).

Морское страхование – крупнейший страховой рынок, охватывает не только рынки морских и речных перевозок, но и перевозку грузов по воздуху. Целью этого вида страхования является возмещение различного вида убытков, которые могут понести физические и юридические лица в процессе осуществления морского предприятия/перевозки пассажиров и грузов по воздуху.


Традиционно на морском транспорте страхование осуществляется в двух организационных формах: взаимного и коммерческого страхования. Сферы деятельности в этих двух формах довольно четко разграничены, обычно в компаниях коммерческого (или договорного) страхования страхуют сами суда как имущество, а в клубах взаимного страхования – гражданскую ответственность судовладельцев.

При коммерческом страховании страховая компания за определенную плату (страховой взнос) обязуется возмещать судовладельцу все его убытки от случайных потерь, если, конечно, они возникнут в течение полисного года.

Взаимное страхование осуществляется особыми ассоциациями судовладельцев, так называемыми «Клубами взаимного страхования». Общее название таких клубов: Protection and Indemnity clubs (P&I)/ P&I Club Protection and Indemnity Association, т.е. Клубы Защиты и Возмещения.

Сегодня в мире насчитывается около 70 клубов взаимного страхования. 16 крупнейших и юридически самостоятельных клубов объединены в группу, известную как Большой пул. Эти 16 клубов объединяют в своих рядах судовладельцев, контролирурующих почти 85 % тоннажа мирового грузового флота. Отдельный пул составляют клубы, специализирующиеся на страховании пассажирского флота. Каждый клуб имеет свои правила (rules). Судовладелец, вступающий в члены клуба, подписывает обязательство о неукоснительном и точном выполнении этих правил. Все операции от имени клуба осуществляет управляющая компания, обычно зарегистрированная в одной из оффшорных территорий (очень популярны Бермуды).

Все судовладельцы – члены клуба одновременно выступают как бы в двух ролях, каждый из них и страховщик и страхователь друг для друга. Из взносов каждого из них формируется особый страховой фонд. Этот фонд предназначен для оплаты возможных претензий к членам клуба и покрытия расходов, связанных с ведением дела. При этом величина



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

ставок страховых взносов с судовладельцев в клуб определяется от общего объема убытков за предыдущие годы. Для каждого члена клуба величина его взносов рассчитывается индивидуально и зависит не только от величины его флота, но и от типа эксплуатируемых судов, районов их плавания и объемов страховой ответственности. Рассматриваются также требования национальных законов в отношении обязательного страхования судовладельцем экипажа судна, в части их профессиональных действий, включая ошибки и упущения.

Кроме того, учитывается и период безубыточности для каждого члена клуба, чем больший период времени он не прибегал к помощи клуба, тем ниже его ежегодный взнос и наоборот.

К основным операциям клубов относятся

по рискам защиты:

- страхование ответственности на случай смерти и увечья членов судового экипажа, пассажиров и портовых рабочих;
- $\frac{1}{4}$ ущерба, причиненному другому судну при столкновении;
- повреждения неподвижных и плавучих объектов;
- расходы по устранению остатков затонувшего имущества на акваториях портов и фарватеров;

по рискам возмещения:

- страхование ответственности судовладельцев за сохранность принятых к перевозке грузов;
- различные штрафы, налагаемые на судовладельцев таможенными, эмиграционными, санитарными и местными властями вследствие ошибок или упущений капитана и членов экипажа;
- доля расходов по общей аварии, причитающаяся с судна или груза в случае, когда данная авария вызвана ошибкой или небрежностью морского перевозчика.

Полисный год у всех клубов начинается в 12 часов по Гринвичу 20 февраля каждого года и заканчивается в 12 часов 20 февраля следующего календарного года. Согласно правилам клубов все претензии по грузам оплачиваются за вычетом франшизы в 1000 долларов США, учитываемой по каждому рейсу.



ГЛАВА III

Судну, не имеющему страхования своей ответственности перед третьими лицами в одном из клубов взаимного страхования, заход в большинство портов мира запрещен, т. е. незастрахованное судно фактически не может быть использовано по своему прямому назначению – для перевозки грузов. Каждое судно, осуществляющее коммерческие перевозки, должно иметь класс (быть классифицированным) одного из национальных классификационных обществ. В связи с этим в свои стандартные правила клубы взаимного страхования внесли специальные оговорки (classification clauses), лишаящие судовладельца страхового покрытия в том случае, если судно теряет свой класс. В соответствии с этими оговорками возраст страхуемого судна не должен превышать 16 лет, суда старше страхуются на особых условиях, с внесением страховых премий увеличенного размера.


Совет управляющих клуба и представители компаний, оказывающих страховые услуги на коммерческой основе, имеют право твердо настоять на том, чтобы судовладелец выбрал классификационное общество «одобренное» (approval) управляющими клуба или страховой компанией. Для большинства клубов Большого пула и крупнейших страховых компаний это классификационные общества из числа 10 наиболее авторитетных в мире.

По правилам (условиям страхования) клуба представители клуба имеют право на осуществление регулярного контроля любой информации, касающейся поддержания класса застрахованного судна. Для чего судовладелец должен надлежащим образом уполномочить Классификационное общество раскрывать всю необходимую информацию по запросу управляющих клуба.

Транспортное страхование грузов является одним из востребованных видов страхования, в общем объеме страхового рынка, исчисленном по премии, занимает около 15 %.

С 1906 года общие принципы страховых правил берут за основу Английское страховое право, которое базируется на 5 основных принципах (обычаях, customs), фактически введенных в ранг закона:

- 1. Наличие имущественного интереса.** Для того чтобы требовать покрытие ущерба, страхователь должен иметь интерес в пострадавшем имуществе в момент возникновения убытка. Причем в момент заключения договора страхования такого интереса может и не быть. В противном случае это рассматривается как мошенничество и жестоко карается по закону.



СОГЛАСОВАННОСТЬ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ, ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПЕРЕВОЗКИ И СТРАХОВАНИЯ КАК ЕДИНСТВЕННЫЙ СПОСОБ МИНИМИЗАЦИИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ РИСКОВ

2. Наивысшая степень доверия сторон. Значение этого принципа заключается в следующем: если в ходе расследования по убытку будет выяснено, что страхователь не сообщил чего-либо существенного об объекте страхования, то договор может быть расторгнут, а ущерб не возмещен.

3. Наличие причинно-следственной связи убытка и вызвавшего его события. Если в цепи причин, вызвавших наступление страхового случая, первой стоит не страховая причина, то выплата не производится.

4. Выплата возмещения в соответствии с реальным размером убытка. Суть принципа: выплачиваемое страховщиком возмещение должно вернуть страхователя, понесшего убыток, в такое же финансовое положение, каким оно было до наступления убытка.

5. Суброгация – это переход к страховщику, выплатившему страховое возмещение прав страхователя по требованию компенсации убытков с виновной стороны. Суброгация подразумевает перемену лиц в обстоятельствах, т. е. после выплаты страхового возмещения все права на иск виновной стороне переходят к страховщику, но претензионные и исковые сроки продолжают течь. В случае если страхователь не своевременно уведомил страховщика о наступлении страхового случая, то ему может быть отказано в возмещении убытка.

При страховании морских перевозок рассматриваются два вида убытков:

- общая авария (General Average);
- частная авария (particular average, simple average).

Убытки от общей аварии распределяются на всех участников морского предприятия, владельцев судна, грузовладельцев, фрахтовщиков. При частной аварии убытки падают только на потерпевшую сторону.

Убыток признается общей аварией, если выполняются 4 условия:

- **преднамеренность** (убыток произошел не от случайных причин, а имели место осознанные действия);
- **разумность** (предпринятые действия и размер пожертвований оправданы сложившейся обстановкой);
- **чрезвычайность** (расходы и жертвования по общей аварии превышают обычные траты судовладельца при выполнении своих обязанностей);



ГЛАВА III

- цель действий – спасение судна, фрахта и перевозимых на судне грузов от общей для них опасности.

Характерными примерами убытков при общей аварии считаются :

- от выбрасывания грузов за борт (например, для облегчения судна);
- вызванные тушением возникшего на судне пожара, при этом сгоревшие грузы – частная авария грузовладельца;
- от снятия судна с мели;
- связанные с заходом судна в порт-убежище.

Общую аварию объявляет капитан судна. Факт свершения общей аварии подтверждается диспашерами, которые и распределяют убытки между сторонами происшествия. Совокупная стоимость имущества, участвующего в покрытии убытков по общей аварии, называется **контрибуционным капиталом**.



БИБЛИОГРАФИЯ

Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов (УОП/УСР – 600). – Издание ICC № 600, 2006, пер. с англ.

Инкотермс 2010. Публикация ICC № 715 /[пер. с англ. Н. Г. Вилковой]. – М.: Инфотропик Медиа, 2011. – 274 с.

Рамберг Ян. Комментарии МТП к Инкотермс 2000. Толкование и практическое применение. – Москва: «Консалтбанкир», 2001.

Рамберг Ян. Международные коммерческие транзакции. Четвертое издание. Публикация ICC № 711. = International Commercial Transactions. Jan Ramberg. Fourth Edition. ICC Publication No. 711E/[пер. с англ. под ред. Н. Г. Вилковой], 2011, ISBN 978-5-9998-0090-9, 896 с.

Розенберг М. Г. Международная купля-продажа товаров: Комментарий к правому регулированию и практике разрешения споров. – Изд. 2-е, испр. М.: «Статут», 2004. – 352 с.

Розенберг М. Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Книжный мир, 2007. – 1040 с.

Савинов Ю. А. Основы международного бизнеса: подготовка и исполнение внешнеторгового контракта. – М.: Япония сегодня, 2006. – 208 с.

Ахвледиани Ю. Т. Страхование внешнеэкономической деятельности: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям по направлению «Экономика» и экономическим специальностям. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 294 с.

Левиков Г. А. Управление транспортно-логистическим бизнесом. Уч. пособие. 3-е изд., испр. и доп. – М.: ТрансЛит, 2007. – 100 с.

Голубчик А. М. Чем опасны множественные контракты//Логистика и управление. – 2008. – № 5. С. 40-43.

Голубчик А. М. Торговые термины и договор перевозки//Логистика и Бизнес. – 2012 № 4. С. 30-37.

Голубчик А. М. Смешанная перевозка: теория и практика документооборота//Международные банковские операции. – 2012. № 2. С. 38-49.

Голубчик А. М. Оператор смешанных перевозок: роль, функции, документы//Международные банковские операции. – 2012. № 3. С. 71– 83.

Johnson Thomas E. Export Import Procedures & Documentation. 3rd edition. 2009, AMACOM, NY 339 p.

