
Данное информационно-справочное пособие посвящено этапам и способам оформления внешнеэкономической сделки, содержит информацию по подготовке и проведению переговоров с зарубежными партнерами, в нем рассмотрены виды документации, связанной с оформлением сделки, структура и содержание внешне-торгового контракта, приведены примеры сопроводительных документов.

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 – Травинский Петр Сергеевич, эксперт в области внешнеэкономической деятельности и логистики



ТОМСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

г. Томск, ул. Красноармейская, 71а
т/ф (3822) 433-130, 433-218
tpp@cni.tomsk.su
tpp.tomsk.ru

Центр развития внешнеэкономической
деятельности (Региональный центр
поддержки экспорта)

т/ф (3822) 433-218
т (3822) 430-350
tll@tomsktpp.ru



ДЕПАРТАМЕНТ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ

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

Комитет развития
предпринимательства

т/ф (3822) 561-335
т (3822) 563-009, 554-987
market@tomsk.gov.ru

Содержание

1.	Внешнеэкономическая сделка – этапы и способы её оформления	3
1.1.	Виды внешнеэкономических сделок.....	4
1.2.	Организация работы по заключению внешнеэкономической сделки.....	5
1.2.1	Этапы подготовки и проведения внешнеэкономической сделки.....	5
1.2.2	Подготовка и проведение переговоров с зарубежными партнерами.....	9
1.2.3	Виды и назначение внешнеэкономической документации.....	12
1.2.4	Основные условия заключения внешнеэкономических контрактов.....	13
2.	Внешнеторговый контракт купли-продажи	16
2.1.	Сущность, виды и функции международных контрактов.....	16
2.2.	Структура и содержание внешнеэкономического контракта.....	19
2.2.1	Коммерческие условия контракта международной купли-продажи товаров.....	19
2.2.2	Валютно-финансовые условия внешнеэкономического контракта.....	28
2.2.3	Транспортные условия в контракте.....	32
2.2.4	Другие условия контрактов международной купли-продажи товаров: страхование, рекламации, санкции, форс-мажор, арбитраж.....	35
2.2.5	Специфические статьи внешнеэкономического контракта.....	41
2.3.	Сопроводительные документы.....	45

информация об издателе

Справочник «Внешнеэкономическая сделка - этапы и способы ее оформления» По заказу Центра развития ВЭД (Регионального центра поддержки экспорта)

Томской ТПП. Подписано в печать: 31.01.2012 г.

Издатель: ООО «Элемент», 634050, г.Томск, ул. Гагарина, 7, оф. 307. Телефоны: 42-43-42, 42-42-11.

Главный редактор: Михаил Южаков. Верстка: А. Шatroва.

Все права защищены. Использование приведенной в справочнике информации (копирование, переиздание, формирование баз данных и т. п.) возможно только по письменному разрешению Заказчика.

Тираж 1000 экземпляров. Распространяется бесплатно.

Типография: ООО «Элемент», г.Томск, ул. Гагарина, 7, оф. 307, т. 23-45-60



1. Внешнеэкономическая сделка - этапы и способы ее оформления

Внешнеторговая сделка - это система договорённостей технико-экономического, коммерческого, финансово-правового характера, по поводу обмена продукцией и услугами на внешнем рынке, достигнутых между партнёрами и документально оформленных в контракте купли-продажи. Внешнеторговая сделка состоит из внешнеэкономических операций

Внешнеторговые операции - это комплекс основных и вспомогательных видов коммерческой деятельности, т.е. набор технических приёмов, последовательное применение которых способствует заключению сделок в рамках договора купли-продажи.

Внешнеторговые операции классифицируются:

1. По направлениям торговли.
2. По предмету сделки.
3. По степени самостоятельности:

В зависимости от сложности основной операции импортеры и экспортеры совершают как самостоятельно, так и с привлечением других фирм и организаций на одну основную до 10 и более вспомогательных операций.



1.1. Виды внешнеторговых сделок

В практике внешней торговли внешнеторговые сделки делятся на сделки купли-продажи, подрядные, арендные, лицензионные, компенсационные



Расчеты между контрагентами внешнеторговых сделок обычно производятся как собственными, так и заемными денежными средствами. С целью сокращения валютных затрат на импорт крупных партий оборудования предприятиями в международной практике широко применяются компенсационные сделки, по условиям которых кредиты, предоставляемые крупными иностранными фирмами, погашаются поставками продукции. Возможно также и частичное денежное погашение.

На сокращение валютных затрат большое внимание оказывают бартерные (товарообменные) сделки, при которых один товар обменивается на другой без непосредственного участия денег как средства платежа в количественных пропорциях, определяющихся условиями мирового рынка.

Проникновение товаров на рынки других стран возможно как с территории своей страны, так и путем организации производства товаров за рубежом с использованием различных форм международной кооперации, участия на долевой основе в капитале иностранных фирм, а также посредством создания за рубежом собственных предприятий.

Экспортно-импортные операции обычно осуществляются в комплексе мероприятий, обеспечивающих транспортировку, экспедирование, хранение, подработку и переработку товаров, их страхование, платежи и другое. При своем движении из страны в страну товары могут неоднократно менять владельца, пока не дойдут до конечного потребителя.

Необходимость сокращения издержек на перечисленные операции способствовало выделению этих функций в самостоятельные виды предпринима-

тельской деятельности, которыми занимается специализированные категории посреднических организаций (различные внешнеэкономические ассоциации, торговые дома, Торгово-промышленная палата и другие).

Для внешнеторговых операций важное значение имеют **обычай делового оборота**.

Обычай делового оборота - это международное обыкновение, которое в отличие от юридически обязательных международно-правовых обычаев регулирует внешнеэкономический оборот, если участники последнего договорились о таком регулировании. Другими словами, обычай делового оборота применяется к внешнеторговому контракту, если стороны договорились об этом при заключении договора.

В 1980 г. в Вене была принята Конвенция ООН о контрактах международной купли-продажи, известная под названием Венской конвенции, которая вступила в силу для РФ с 1991г.

Статья 9 данной Конвенции предусматривает следующее: «... стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях; при отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли».

1.2. Организация работы по заключению внешнеторговой сделки

1.2.1 Этапы подготовки и проведения внешнеторговой сделки:

1. маркетинговые исследования внешнего рынка;
2. поиск зарубежного партнера;
3. установление контактов с иностранной фирмой;
4. анализ и проработка конкурентоспособных материалов, расчет экспортных цен;
5. подготовка условий платежа и поставки;
6. подготовка проекта контракта;
7. проведение переговоров и согласование проекта контракта
8. подписание контракта;
9. исполнение контрактных обязательств: поставка товаров, расчетно-платежные операции;
10. контроль за выполнением контрактных обязательств;
11. рассмотрение возможных претензий.

Маркетинговая служба осуществляет:

1. Изучение возможностей и рынков сбыта, обеспечение рекламы и продвижение товара, подготовка материалов для формирования базисных условий контракта.
2. Прогнозирование конъюнктуры товаров рынков и динамики цен, участие в обосновании контрактных цен, обеспечение необходимой информации о состоянии рынка.

3. Методы обеспечения работ по изучению внешних рынков и требований к качеству продукции.

Оперативно-коммерческая служба осуществляет:

1. Оценка соответствия качества экспортируемой продукции мировым стандартам.

2. Согласование ассортимента продукции по импорту.

3. Ведение переговоров.

4. Курирование работы экспертов-оперативников

Выбор партнеров на мировом рынке

Выбор партнера (контрагента) начинается обычно с выбора страны. Предпочтения отдаются той стране, с которой уже есть деловые отношения, освоена правовая база, отсутствует дискриминация по отношению к другим странам.

При выборе фирмы партнера изучают ее характеристики:

1. Технологические
2. Научно-технические
3. Организационные
4. Экономические
5. Правовые

По полученным оценкам определяют:

- Стратегию солидности потенциального партнера (методы деятельности, платежеспособность, кредитоспособность, степень доверия к нему со стороны банков)

- Деловую репутацию (деловое резюме, наличие опыта в бизнесе, пунктуальность в выполнении обязательств, опыт прошлых сделок)

Предпочтение отдается тем контрагентам, которые занимаются экспортно-импортными операциями.

Источники информации при выборе партнера:

- Справочники
- Годовые отчеты фирм
- Общеэкономические и отраслевые газеты и журналы
- Интернет

Информационная база должна постоянно обновляться. Из нее формируется досье фирм, которое включает 3 раздела:

1. Карта фирмы.
2. Сведения о переговорах с фирмой.
3. Сведения о дополнительных отношениях.

Карта фирмы представляет собой анкету со следующими вопросами:

1. Страна, почтовый адрес, телефон, факс фирмы и ее филиалов.
2. Год основания фирмы и ее филиалов.

3. Предметы торговли, производства с указанием основных технических характеристик.

4. Производственные мощности, число работников, торговый оборот и другие данные по годам.

5. Данные о финансовом положении.

6. Характеристика филиалов, дочерних предприятий, связей фирмы.

7. Важнейшие конкуренты и их характеристика.

8. Владельцы, руководители фирмы, ведущие специалисты по внешним связям.

9. Оборот (всего и по разным рынкам).

10. Отрицательные моменты (невыполненные обязательства, рекламации, арбитражные и судебные иски).

Сведения о переговорах с фирмой заполняют после завершения каждого раунда переговоров. Они включают:

1. Предмет переговоров

2. Результат переговоров

3. Характеристика переговоров

4. Поведение фирмы во время переговоров

5. Деловые отношения с другими российскими организациями

Сведения о деловых отношениях составляются 1 раз в год и отображают опыт работы с фирмой в течение года: выполнение условий контракта, заинтересованность в работе, деловые качества фирмы и ее работников.

Досье на фирму дополняется систематически. При этом основными формами отчетности, используемыми для анализа, являются:

1. Баланс

2. Счет прибылей и убытков

3. Счет поступлений и расходований средств

Из этих документов берутся данные для заполнения след 4-х разделов:

1. **Экономический потенциал фирмы:** сведения об активах, объемах продаж, размере прибыли, основном и оборотном капитале, капитальных вложений, собственном и заемном капитале, производственных мощностях, научно-исследовательской базе и расходах на НИОКР, объем числа занятых и др.

2. **Показатели эффективности деятельности фирмы:** объем продаж, размер прибыли, объем продаж к активам, прибыль и себестоимость и т.д.

3. **Конкурентоспособность фирмы:** возможность удовлетворить спрос потребителей по сравнению с конкурентами, динамика продаж в стоимостном и количественном выражении, коэффициент спроса, отношение объема продаж к стоимости нереализованной продукции, отношение объема продаж к сумме дебиторской задолженности, загрузка производственных мощностей, портфель заказов, объем, направление и динамика капитальных вложений.

4. **Финансовое положение фирмы определяется критериями:** финансовой зависимости, платежеспособности, кредитоспособности.

По каждому из критериев рассчитывают собственные коэффициенты.

Важными факторами при выборе партнера являются:

1. Репутация фирмы и ее продукции

2. Надежность финансового положения
3. Достаточный производственный и научно-технический потенциал.

Подготовка и проведение переговоров с зарубежными партнерами

1. Телефонные переговоры. Устная форма переговоров. Партнеры согласуют лишь такие условия как цена, количество, товары и срок поставки. Затем оформляется это контрактом. Недостатки: дороговизна международных переговоров, требует подготовки. Достоинства: оперативный и быстрый способ продажи или закупки товаров, является основным способом при биржевой торговле, возможность уточнения уже согласованных пунктов.

2. Личная встреча с партнерами. Необходимость: когда сторонам трудно согласовать конечные условия оферты, трудно согласовать запросы другим способом. Используется: для установления деловых контактов с контрагентами на выставках, ярмарках; при заключении кредитных и сплошных контрактов; при согласовании условий кооперации и т.д.

Важно учитывать:

- . социально-психологическую атмосферу переговоров;
- . специфику личности переговоров;
- . национальные и культурные особенности.

Виды переговоров:

1. переговоры знакомство (представительские) не преследуют цели заключения конкретных соглашений;
2. переговоры по техническим условиям (номенклатура, оборудование, его характеристики, комплектность, последовательность поставки, вопросы монтажа и наладки);
3. переговоры по коммерческим вопросам - целью является обсуждение основных условий сделки и подписание контракта.

Этапы переговоров:

- изложение предложений и понимания в письменной форме (предварительное);
- уточнение и согласование отдельных позиций сделки (часто по телефону);
- окончательное урегулирование всех условий сделки (процесс переговоров).

Классификация переговоров по социально-психологической атмосфере:

- жесткие - основываются на силе, отстаивание сторон своих условий.
- мягкие - видят в партнере коллегу, обе стороны идут на уступки (оправданы при длительном сотрудничестве).
- принудительные - стороны придерживаются следующих правил:
 - отделять эмоции и амбиции от предмета переговоров;
 - осредоточить внимание на интересах сторон, а не на их позициях;
 - перед тем как прийти к какому-либо решению разработать и обсу-

дить несколько вариантов соглашений;

- добиться, чтобы переговоры основывались на объективных данных и достоверной информации. При переговорах используется своя тактика и стратегия.

1.2.2 Подготовка и проведение переговоров по согласованию цен с зарубежными партнерами

Переговоры по согласованию контрактных цен являются одним из важнейших этапов внешнеэкономической деятельности, как для поставщика, так и заказчика. Основные усилия в ходе подготовки и при проведении переговоров должны быть направлены на достижение максимально выгодных контрактных условий для российской стороны.

Согласование контрактных цен требует большой изобретательности, четкого плана проведения переговоров и тщательной аргументации доводов.

В случаях, когда планируется сделка на крупную сумму, вес ошибки в цене заметно возрастает, так как даже доли процента изменения цены могут обернуться значительной суммой упущенной выгоды.

Переговоры по ценам могут носить затяжной характер, а позиция партнера может отличаться упорством и крайней неуступчивостью, что требует мобилизации нервной и интеллектуальной энергии, умелой и своевременной реализации серии домашних заготовок.

В связи с этим первостепенное значение имеет всесторонняя подготовка к переговорам, которая позволит успешно заключить сделку или свести на нет результаты многомесячных поисковых, аналитических, расчетных и рекламных усилий целого коллектива работников.

Во внешней торговле сложились общепринятые принципы подхода к формированию цен и порядку их согласования. Без знания этих принципов переговоры обречены на неудачу.

Зарубежные партнеры уделяют согласованию цен первостепенное значение, проводят детальные анализ цен, анализ квалификации и личных качеств лиц, ведущих переговоры. Переговоры по ценам ведутся на этапах подготовки и заключения внешнеторгового контракта и, как правило, составляют наиболее сложную и длительную часть всего переговорного процесса, так как цена контракта отражает все существенные условия заключенной сделки и выступает концентрированным показателем выгоды сделки. Упрощение переговоров, надежда на «хорошего» партнера никогда не привели к успеху. С другой стороны, умение расположить к себе, завоевать доверие и завязать дружественные личные отношения без ущерба делу, основано на тщательной подготовке к каждой конкретной встрече и затрагивает интересы множества сторон.

Фактически переговоры по согласованию контрактных цен начинаются уже с момента вручения инопартнеру коммерческого предложения или проекта контракта на поставку имущества или оказания услуг и продолжаются на этапах заключения и исполнения внешнеторгового контракта. Согласование внешнеторговых цен, как правило, проводится допущенными к переговорам сотрудниками внешнеторговых подразделений, руководством этих подразделений или организации. Не надо забывать, что каждая встреча, на которой не

затрагивается вопрос цены, является возможностью оптимизации условий контракта и повышения экономической эффективности. Как говорят американцы: «О чем бы ни шла речь, речь всегда идет о деньгах».

Успешному проведению переговоров по согласованию контрактных цен предшествует тщательная работа по выявлению, сбору и анализу конъюнктурных материалов, квалифицированному подбор аналогов, расчету внешнеторговых цен, учету особенностей иностранного партнера, доскональное изучение предлагаемого к поставке товара, условий его применения, особенностей спроса и предложения. Чем больше вы будете знать о собственном товаре, тем легче вам будет вести переговоры.

Данную справку ни в коем случае нельзя брать с собой на переговоры. Необходимо точно запомнить ее содержание. Иногда после сбора этих данных вопрос о выходе на переговоры отпадает сам собой.

Исчерпывающее знание планируемой к поставке продукции должно быть непременным условием в подборе участников переговоров.

До начала переговоров по согласованию цены необходимо провести **подготовительную работу**, основное содержание которой составляет:

1. Определение, сбор, изучение и анализ конъюнктурных материалов.
2. Определение, расчет и оформление внешнеторговой цены продукции.
3. Изучение проекта контракта, обратив особое внимание на условия планируемой сделки применительно к особенностям товара.
4. Изучение предшествующей переписки с иностранным партнером по вопросам планируемой сделки.
5. Проверка наличия прямых или косвенных аналогов данного изделия, поставлявшихся иностранному партнеру другими российскими поставщиками.
6. Подготовка справочных материалов по зарубежным аналогам применительно к данному иностранному партнеру.
7. Выбор оптимальных аналогов и выработка методики защиты предложенной цены.
8. Обоснование возможных контраргументов по отклонению аналогов иностранного партнера, не выгодных для российской стороны.
9. Проведение перед сложными переговорами совещания специалистов с целью выработки тактики ведения переговоров.
10. Изучение досье на фирму и ее представителей, которые будут участвовать в переговорах.
11. Подготовка подробного плана переговоров с учетом предложения, что иностранный партнер уже встречался с нашими возможными конкурентами.
12. Категорически не рекомендуется включать в план переговоров обещания, которые невозможно выполнить или выполнение которых зависит от третьей стороны.
13. Подбор состава своих участников осуществляется исходя из принципа «чем меньше людей, тем быстрее достигается необходимый результат».

При подготовке необходимо изучить и проанализировать все факторы, которые нужно учесть на переговорах.

К основным из них относятся следующие:

1. Условия контракта (валюта цены, условия платежей, условия доставки, сроки и объемы поставки, условия риска и т.д.)
2. Соответствие характеристик продукции требованиям иностранного партнера.
3. Качество продукции.
4. Ремонтпригодность и эксплуатационные издержки.
5. Совместимость изделия с техническими требованиями эксплуатации.
6. Соответствие продукции предлагаемым гарантиям. Один из сложных вопросов, поскольку, как известно российские изделия отличаются нестабильным качеством.
7. Конструктивные и функциональные достоинства продукции.
8. Способность к расширенному производству в случае увеличения объемов поставок.
9. Гарантийное и послегарантийное обслуживание.
10. Возможность обеспечения запасными частями.

Переговоры по согласованию внешнеторговых цен являются результатом тщательной трудоемкой подготовительной работы (поисковой, маркетинговой, аналитической, расчетной). Согласованная цена в конечном итоге становится контрактной ценой, которая учитывает все основные условия заключаемой сделки и является обобщающим денежным показателем выгоды сделки. Об этом забывать не стоит - каждый доллар, уступленный инопартнеру можно приравнять к отрицательной оценке деятельности конкретных сотрудников. При такой постановке вопроса в людях просыпаются значительные способности по убеждению партнеров.

В обобщающей форме **классическая схема переговоров по согласованию контрактных схем** может быть сведена к решению следующих задач:

1. Согласование условий сделки (условия платежа, доставки, сдачи имущества и др.) и номенклатуры продукции;
 2. Согласование отечественных и мировых аналогов и их цен на основе конкурентных материалов;
 3. Согласование методики проведения переговоров по выбранным аналогам и уровню их цен, добиваясь принятия собственной методики;
 4. Согласование экспортных (импортных) цен на предлагаемую номенклатуру и подписание итогового документа.
- При проведении переговоров по согласованию цен, которые ранее сообщены Заказчику, необходимо заслушать его мнение и обоснование предлагаемого им уровня цены.

О проведении переговоров по согласованию цен с иностранным партнером целесообразно договариваться заблаговременно, с детализацией конкретной номенклатуры изделий, что позволит подобрать оптимальный состав

делегации и провести конкретную подготовительную работу. Неплохо обменяться до встречи программами переговоров. Это все позволит сэкономить время и не распылять внимание на малозначительные вопросы.

Важнейшей частью переговорного процесса является четко налаженная работа протокольной группы. Выполнение этих функций работниками, непосредственно ведущими переговоры, не принято и указывает на низкий уровень организации производственного процесса.

Совместно с инопартнером по окончанию переговоров необходимо подписывать меморандумы, заявления о намерениях, памятные записки и т. п. документы, отражающие перспективы дальнейшего сотрудничества.

По окончанию переговоров, а при продолжительном их характере после каждого раунда, необходимо составлять отчеты, фиксирующие основные аргументы сторон, достигнутые договоренности и принятые обязательства. Отчет обычно подписывается ведущим переговоры и утверждается руководителем организации. В случае необходимости отчет может направляться заинтересованным российским организациям.

Для исключения юридически несостоятельных статей уже подписанного договора, его можно внести в реестр Минэкономразвития после юридической и экономической экспертизы, проведенной специалистами данного министерства.

Основы делового протокола

Деловой протокол - правила поведения, организация мероприятий, приема делегаций, групп, лиц различных уровней. Начало делового протокола - это установление цели визита. Планирование переговоров является основным элементом их подготовки. План должен с максимальной полнотой охватывать интересующие вопросы. Разработка планов переговоров проводится индивидуально в зависимости от того, кто проводит переговоры и какие проблемы предполагаются обсудить.

План включает следующие этапы:

- дату, время и место переговоров;
- состав участников;
- основные вопросы для обсуждения с собеседником;
- лиц, ответственных за протокольные вопросы,
- характер приема после переговоров.

Любые переговоры должны быть ограничены по продолжительности. Переговоры должны проводиться в отдельном помещении.

1.2.3 Виды и назначение внешнеторговой документации

Группы документов:

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

б) экспедиторские.

Документы, сопровождающие груз называются товаросопроводительными. Существуют также отгрузочные документы. Документы оформляются на специальных бланках с определенными реквизитами.

Первые дают стоимостные, качественные характеристики. Документы, характеризующие качество: сертификат качества, протокол испытаний, разрешение на отгрузку

Вторые: страховой полис, сертификат, объявление, извещение

Третьи: извещение о готовности товара к отгрузке, заявка на аренду транспортного средства, отгрузочная инструкция, разрешение на поставку, извещение об отгрузке

Четвёртые: это либо инструкция клиента банку о способах осуществления платежей, либо отчет банка клиенту. Инструкция по банковскому переводу, заявление на открытие товарного аккредитива, товарный аккредитив, извещение о принятии документа к оплате по товарному аккредитиву, извещение об инкассовом платеже, банковские гарантии, банковские траты, переводной вексель.

Пятые подтверждают выполнение экспедитором сопроводительных операций, отгрузочные поручения, извещение об отправке, складская записка экспедитора, товарно-складская квитанция, распоряжение на выдачу товара

Шестые таможенная декларация, экспортные, импортные, валютные лицензии, сертификат о происхождении товара, ветеринарные, санитарно-эпидемиологические, карантинные сертификаты.

1.2.4 Основные условия заключения внешнеторговых контрактов

До заключения и составления контракта необходимо выяснить наиболее важные моменты, связанные с его оформлением, подписанием и исполнением:

- разрешен ли ввоз (вывоз) товара, являющегося предметом сделки, на территорию страны (или с ее территории); не подпадает ли товар под режим квотирования и лицензирования;
- требуется ли получение соответствующих сертификатов, свидетельств на товар и так далее?

Указанную информацию можно получить у соответствующих органов, занимающихся решением этих вопросов (государственные органы, лицензирующие органы и так далее).

Если предложение о заключении контракта поступает от неизвестной организации, необходимо как можно больше получить о ней информации. Прежде всего, следует убедиться, что организация, с которой предстоит работать, действительно существует. Для этого следует ознакомиться с ее учредительными документами (уставом, учредительным договором) и свидетельством о регистрации. Рекомендуются обратить внимание на то, кто является ее учредителями, каков размер ее уставного фонда и сформирован ли он, где располагается офис (а не просто так называемый юридический адрес), в каком банке организация обслуживается, ее финансовое положение и так далее.

При подписании контракта необходимо убедиться, что представитель контрагента имеет юридическое право и полномочия на подписание документа.

В том случае, если представитель действует по доверенности, следует про-

верить наличие на доверенности подписи руководителя организации и печати, дату выдачи, срок действия, объем полномочий по доверенности.

Приступая к работе над условиями контракта, нельзя допускать двусмысленности, нечеткости формулировок. В контракте имеет значение каждое слово.

Если не понятен термин, словосочетание, фраза и так далее, необходимо выяснить это с привлечением специалистов. Следует иметь в виду, что контрагент может специально включить в контракт неясные (но хорошо понятны ему) формулировки и положения, которые в последующем может обратить в свою пользу. Особенно часто допускаются неточности при применении в контрактах юридических торговых международных терминов, в частности, определяющие базисные условия поставки. Именно они устанавливают момент перехода права собственности от продавца к покупателю и риска случайной гибели или порчи товара, распределяют обязанности и расходы сторон по транспортировке, страхованию и выполнению таможенных формальностей.

Текст любого внешнеэкономического контракта начинается с **преамбулы**, в которой указывается полное юридическое наименование сторон, заключивших договор. Традиционно первым дается наименование продавца, а вторым — название фирмы-покупателя.

Затем необходимо изложить предмет контракта, который, несомненно, имеет главенствующее значение. Им может быть поставка или продажа того или иного товара, оказание каких-либо услуг.

Несмотря на то, что данное условие является существенным, при его формулировании также допускаются грубые ошибки, касающиеся в основном определения качества товара и его упаковки. Не точное определение предмета контракта может привести к поставке покупателю товара, хотя и соответствующего условиям договора, но не того качества.

Во избежание возможных осложнений в процессе исполнения сделки предмет контракта следует описывать детальным образом, делая в случаях необходимости ссылки на образцы и технические описания.

Если по контракту поставляется неоднородный товар, в этом случае подробный перечень всех сортов, видов и марок указывается в спецификации, которая оформляется как приложение к контракту и является его неотъемлемой частью.

В целях сохранности товара закрепление в контракте условий о его упаковке и маркировке приобретает большое значение. Здесь обычно указывают вид и характер упаковки, ее качество, размеры, а также нанесение на упаковку каждого места маркировки.

Одним из важнейших условий контракта является **цена**. Цена в контракте устанавливается в денежных единицах определенной валюты за количественную единицу при согласованном базисе поставки. При этом следует оговорить, входят ли в цену все расходы, связанные с отправкой груза, тарой, упаковкой, маркировкой и так далее. Какие цены (твердые, скользящие, с последующей фиксацией) устанавливать в контракте, зависит от конкретного вида поставляемого товара, а также от срока контракта.

Вдумчиво следует подходить и к составлению пункта контракта, касающегося **порядка и условий внесения платежей**. Условия платежа включают установление валюты платежа, способ и порядок расчетов за поставленный товар, перечень документов, представляемых к оплате, ответственность за за-

держку платежа либо за другие нарушения условий контракта о платежах.

В случае же несанкционированного превышения сроков проведения внешнеэкономических операций, а также совершение других нарушений при проведении внешнеэкономических операций (отсутствие лицензии, других разрешительных документов, представление недостоверных сведений и так далее) влечет применение экономических санкций, размер которых крайне высок.

В связи с этим, заключая внешнеэкономический контракт, следует особенно тщательно подходить к выбору партнера, чтоб не допустить таких нарушений и не нести в последующем ответственности.

Раздел **«Качество товара»** обязательно присутствует в каждом внешнеэкономическом контракте. В нем стороны устанавливают качественные характеристики товара (совокупность свойств, определяющих его пригодность по назначению).

В международной торговой практике существует несколько способов определения качества товара:

1. По стандартам. В этом случае стороны могут выбрать и зафиксировать как национальный стандарт продавца, так и международный, а в некоторых случаях и стандарт фирмы — покупателя.
2. По техническим условиям (описанию). Они распространяются в основном на машины и оборудование, а также другие товары, к которым предъявляются специальные требования по качеству или отсутствуют стандарты.
3. По образцам. Образец согласуется обеими сторонами и принимается за эталон. Такой способ оценки качества товаров используется чаще всего при продаже товаров на выставках.

Основным документом, подтверждающим качество товара, является сертификат качества, выдаваемый либо фирмой-изготовителем, либо специализированной нейтральной организацией, осуществляющей проверку качества товара.

Судебная практика свидетельствует о том, что форс-мажорная оговорка в контракте зачастую либо отсутствует, либо сформулирована ненадлежащим образом. Следует иметь в виду, что в праве различных стран не совпадают условия, освобождающие от ответственности.

Контракт обязательно должен содержать раздел о порядке разрешения споров. В нем целесообразно предусмотреть мирный, согласительный характер разрешения возникающих споров, порядок и сроки предъявления сторонами претензий и ответа на них. Необходимо четко и правильно указывать суд (арбитраж), в котором предполагается разрешение споров.

Любой договор — правовой документ, и его нельзя составлять без участия компетентных специалистов. Поэтому до подписания договора необходимо, чтобы его проанализировал и завизировал юрист.

2. Внешнеторговый контракт купли-продажи

2.1 Сущность, структура, виды и функции международных контрактов

Многообразные формы и виды ВЭД, представлены различными видами международных договоров (см. таблицу).

Для всех видов договоров, оформляющих различные отношения в ВЭД, роль базового выполняет договор международной купли-продажи товаров, в международной коммерческой практике называемый контрактом.

Контракт международной купли-продажи — основной коммерческий документ, оформляющий внешнеторговую сделку, в котором содержатся договоренности сторон о поставке товара: обязательство продавца-экспортера в оговоренные сроки передать в собственность покупателя-импортера товары согласованного количества и качества и обязательство покупателя-импортера принять и оплатить поставленные товары.

Виды договоров во внешнеэкономической деятельности

Форма ВЭД	Вид договора
Международная торговля товарами	<ul style="list-style-type: none"> контракт международной купли-продажи бартерный контракт компенсационные соглашения
Международная торговля услугами	<ul style="list-style-type: none"> договор подряда договор поручения договор комиссии договор перевозки договор консигнации договор о материально-техническом обслуживании про-ва договор о ремонте договор об эксплуатации промышленных объектов договор о сотрудничестве в сфере международного туризма
Международное производственно-техническое сотрудничество	<ul style="list-style-type: none"> договор о международной производственной кооперации соглашение о промышленном сотрудничестве договор концессии договор на сооружение крупных промышленных объектов договор между сторонами, объединяющимися для
Международный обмен объектами интеллектуальной собственности	<ul style="list-style-type: none"> лицензионные соглашения (на изобретение, ноу-хау, товарный знак) комбинированный международный договор о поставке оборудования и лицензий международный договор о проектировании и строительстве промышленных объектов, содержащий лицензионную часть договор о выполнении НИОКР

Международное инвестиционное сотрудничество	<ul style="list-style-type: none"> лизинговые соглашения кредитные соглашения договоры о создании совместных предприятий договоры о совместных инвестиционных проектах (программах)
---	---

Внешнеторговый контракт имеет следующие признаки:

- один из контрагентов по сделке — представитель иностранного государства;
- товар поставляется на зарубежную территорию;
- в процессе доставки от производителя (экспортера) к покупателю (импортеру) товар пересекает границы двух и более государств;
- контракт подписывается уполномоченными лицами, подписи которых заверяются печатями контрагентов.

Функции контракта международной купли-продажи товара:

- 1) юридически закреплять отношения между сторонами, придавая им характер обязательств;
- 2) определять порядок, последовательность и способы совершения сделок между партнерами;
- 3) предусматривать меры по обеспечению выполнения обязательств сторонами.

Контракты международной купли-продажи **классифицируются** по ряду критериев:

а) по продолжительности отношений между контрагентами различают *контракты разовые*, оформляющие единичную поставку одной стороной другой стороне согласованного между ними количества товара к определенной дате, и *контракты с периодической поставкой*, предусматривающие регулярные поставки согласованного количества

б) в зависимости от формы оплаты различают *контракты с оплатой в денежной форме, с оплатой в товарной форме, со смешанной формой оплаты* (денежной и товарной);

в) в зависимости от разработчика контракты подразделяются на *индивидуальные*, текст которых разрабатывают контрагенты по сделке, руководствуясь соответствующими нормами международного и национального права, и *типовые*, представляющие примерный договор или ряд унифицированных условий, изложенных в письменной форме и сформулированных заранее с учетом торговых правил, обычаев. Типовые контракты разрабатываются международными экономическими организациями; ассоциациями и союзами производителей, экспортеров, предпринимателей; комитетами товарных бирж применительно к определенным товарам (например, к машино-технической продукции), видам услуг (например, инжиниринговым) или видам производственного и научно-технического сотрудничества. Как правило, типовой контракт состоит из двух частей — согласуемой и исполняемой партнерами (например, наименования сторон, количество, качество, цена, срок и место поставки товара) и унифицированной части (общих условий), которые остаются неизменными в каждом конкретном случае.

Контракт представляет собой совокупность взаимосвязанных условий.
Условие международного контракта — это пункт, параграф или статья договора, фиксирующая отдельные обязанности сторон по сделке.

Структура контракта международной купли-продажи товаров, как правило, включает в себя следующие статьи:

- преамбулу;
- предмет контракта (наименование товара);
- количество товара;
- качество товара;
- цену и общую стоимость;
- базисные условия поставки;
- сроки поставки;
- упаковку и маркировку;
- условия платежа;
- транспортные условия (порядок отгрузки);
- страхование;
- сдачу-приемку товара;
- гарантии;
- рекламации;
- штрафные санкции;
- форс мажор;
- арбитраж;
- прочие условия.

Структура контракта, т.е. набор условий и их последовательность определяется характером сделки, видом товара, отношениями сторон и т.д. Например, при купле-продаже машин и оборудования в контракт включаются такие статьи, как «технические условия», «техническая документация», «гарантийный период», «послегарантийное обслуживание» и т.п. При купле-продаже товаров, требующих получения экспортных (импортных) лицензий, в контракт включается статья «лицензии». Можно привести и другие примеры.

Условия контракта классифицируются на:

1) *существенные*, невыполнение которых одной стороной дает право другой стороне расторгнуть контракт с возмещением ей всех потерь, последовавших в связи с расторжением контракта, и *несущественные*, при неисполнении или ненадлежащем исполнении которых одной стороной другая не имеет права отказаться от принятых обязательств, но вправе требовать надлежащего исполнения нарушенного условия и возмещения ущерба в соответствии со штрафными санкциями, зафиксированными в контракте;

2) *обычные*, которые, как правило, присутствуют в тексте контракта (например, арбитраж, форс-мажор и др.) и *специфические*, присущие только данному контракту (например, конфиденциальность, патентная оговорка и т.п.);

3) *юридические*, фиксирующие место и дату подписания контракта; наименование сторон; правомочность лиц, подписывающих контракт; санкции за ненадлежащее исполнение или неисполнение сторонами своих обязательств; условия

прекращения контракта, арбитраж и коммерческие условия сделки — количество, качество товара и сумма контракта, валюта цены и платежа, порядок и сроки расчетов и др.

При разработке текста контракта необходимо исходить из определенных *методических принципов*, среди которых:

- 1) учет соответствующей нормативной правовой базы заключения международных договоров, выработанной мировым сообществом;
- 2) соблюдение национального законодательства в части порядка оформления международных сделок стран — контрагентов договора;
- 2) учет наличия типовых контрактов;
- 3) контракт — это система, в которой изменение одного из условий, например, увеличивающего обязанности экспортера, ведет к изменению других условий, в том числе обязанностей импортера, поэтому при составлении контракта применяется системный подход;
- 4) каждая сторона в контракте отстаивает свои интересы, но учитывает интересы другой стороны. Без компромиссов подписание контракта станет невозможным;
- 5) каждая из сторон должна учитывать ошибки как типичные, так и свои, допущенные в ранее заключенных контрактах.

2.2. Структура и содержание внешнеторгового контракта

2.2.1 Коммерческие условия контракта международной купли-продажи товаров

Любой внешнеторговый контракт начинается с *преамбулы*, где отражаются:

- наименование заключаемого документа;
- его номер;
- место и дата заключения;
- определения сторон (фирменные наименования, их местонахождение, определение сторон как контрагентов: «Продавец» и «Покупатель»).

Пример.

Контракт № 001-UR/01

г. Новороссийск

19 марта 2011 г.

Стороны договора - фирма «Сумитомо Корпорейшн» (Токио), именуемая в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и ООО «Агросоюз «Юг Руси» (Новороссийск), именуемая в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, заключили контракт на следующих условиях.

Место подписания контракта определяет, право какой стороны будет применено к контракту, если какие-то его условия окажутся спорными.

К коммерческим условиям контракта относятся:

- предмет контракта;
- количество товара;

- качество товара;
- цена и общая стоимость;
- сдача-приемка товара;
- срок поставки;
- упаковка и маркировка.

В статье «Предмет контракта» указываются:

- его наименование;
- краткая характеристика;
- код по таможенной классификации страны назначения;
- количество;
- срок поставки и базисные условия поставки в соответствии с

ИНКОТЕРМС.

Для обозначения предмета контракта используется его точное наименование, наиболее употребляемое в стране покупателя.

ТН ВЭД таможенного союза унифицирована с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров, что облегчает задачу установления правильного наименования товаров, находящихся в номенклатуре.

Если товар требует более подробной характеристики либо же различен по ассортименту, все это указывается в приложении (спецификации) к договору, являющемся неотъемлемой частью контракта.

Пример.

Продавец продает, а Покупатель покупает на условиях СІР (ИНКОТЕРМС-2010) Российская Федерация, г. Новороссийск (таможенный пункт Янтарный) средства защиты растений — Сумитион, КЭ (500 г/л) (код ТН ВЭД 380810400), называемый в дальнейшем товар, в количестве и ассортименте, указанном в Приложении № 1, являющимся неотъемлемой частью контракта.

Условие «количество товара» может быть выделено в отдельную статью, а может быть объединено с другими (например, с «предметом контракта»), но в любом случае в него включаются:

- объем закупки;
- единица измерения количества;
- система мер и весов;
- порядок определения количества;
- оговорка о включении (невключении) упаковки и тары в количество.

Количество товара указывается в характерных для него единицах измерения веса, объема, длины, в штуках, комплектах и т.п.

Оно может быть определено либо твердо фиксированной величиной (например, 300 т), либо в установленных пределах (например, + 3%). Оговорка об отклонениях часто базируется на торговых обычаях: на зерно — ±5%, кофе — ±3%, лес — ±10%, машины и оборудование — ±5%.

В зависимости от того, включается ли тара и упаковка в количество, различают вес брутто, нетто, полубрутто, брутто за нетто.

Для товаров, подверженных естественной убыли (усушке, утруске, утечке), в контракт включают ее предельно допустимое значение и определяют, кто ее оплачивает.

В статье оговаривается, по какой цене будет производиться расчет за по-

ставку сверхконтрактного количества (по цене контракта либо рыночной цене на момент поставки).

Ссылка на используемую систему мер необходима, так как страны Западной Европы, Латинской Америки, большинство стран Африки и Юго-Восточной Азии используют метрическую систему мер, США и Канада — американскую. Следует учитывать и то, что под одноименными названиями (бочка, мешок, кипа, бушель) в разных странах понимается разное количество товара.

Пример.

Формулировка статьи «Количество товара»:

Количество поставляемой сырой нефти по этому контракту должно составить 300 000 т при допустимых отклонениях ± 5% по усмотрению продавца и по договорной цене.

Условие «качество товара» содержит качественную характеристику товара, т.е. совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Способы определения качества зависят от вида товара, от сложившейся практики международной торговли и отличаются многообразием.

Определить качество товара в контракте можно различными методами.

1. *По стандарту.* Предполагается поставка товара по качеству, точно соответствующему определенному стандарту — документу, в котором дается качественная характеристика товара. В контракте достаточно сослаться на номер и дату стандарта и указать организацию, его разработавшую.

2. *По техническим условиям.* Этот способ применяется, когда на мантый товар отсутствуют стандарты и по особым условиям производства и эксплуатации товара требуется установление специальных требований к его качеству. Технические условия могут быть разработаны либо самим заказчиком, либо фирмой-поставщиком и подтверждены заказчиком, либо сторонней организацией по заявке заказчика.

3. *По спецификации,* являющейся частью договора. Она содержит обычно необходимые технические параметры, характеризующие товар.

4. *По образцу.* Предполагается установление качества товара в контракте в соответствии с определенным образцом, согласованным и подтвержденным сторонами и являющимся эталоном. В контракт, как правило, вносится указание относительно количества отобранных образцов, порядка их хранения и сличения поставленного товара с образцом (сплошное или выборочное сличение).

5. *По описанию.* В контракте приводится подробная характеристика всех свойств товара. Этот способ используется для определения качества товаров, обладающих индивидуальными признаками, например фруктов.

6. *По предварительному осмотру.* В контракте обозначается словами «осмотрено-одобрено». Покупателю предоставляется право осмотреть всю партию товара в установленный срок. Продавец гарантирует качество товара таким, каким его осмотрел и одобрил покупатель. В этом случае продавец фактически не отвечает за качество поставляемого товара, если только в нем не было скрытых недостатков, которые покупатель при осмотре установить не мог и о которых ему не было сообщено до совершения сделки. По предварительному осмотру обычно

продаются товары на аукционах и со складов.

7. *По содержанию отдельных веществ в товаре.* В контракте устанавливается в процентах минимально допустимое содержание полезных веществ и максимально допустимое — нежелательных элементов или примесей.

8. *По выходу готового продукта.* Устанавливается показатель (в процентах или абсолютных величинах), определяющий количество конечного продукта, который должен быть получен из сырья (например, сахара-рафинада — из сахара-сырца, пряжи — из шерсти, масла — из семян).

9. *По справедливому среднему качеству.* Данный способ применяется в основном в контрактах на зерновые. В контракте дается указание, что качество товара должно соответствовать справедливому среднему качеству зерна в определенный период и в установленном месте отгрузки.

10. *По натурному весу.* Определяется качество зерновых. Натурный вес — это вес, выраженный в килограммах одного гектолитра (объемной единицы) зерна, отражающий физические свойства зерна (форма величина зерна, наполненность, удельный вес) и дающий представление о количественных выходах муки и крупы из него. Показатели натурального веса обычно применяются в сочетании с другими показателями (например, содержание посторонних примесей в зерне).

11. *Способ «тель-кель»* означает поставку товара «каким он есть» Продавец не несет ответственность за качество поставляемого товара. Покупатель обязан принять товар независимо от его качества, если он соответствует наименованию (виду, сорту), указанному в договоре. Этот способ применяется, в частности, при продаже будущего урожая зерновых, цитрусовых «на корню» (еще не снятых), а также при морской перевозке грузов, когда продавец не несет ответственность за ухудшение качества товара в пути.

Если в контракте не указан способ определения качества, обычно считается, что качество должно соответствовать среднему качеству, являющемуся в стране продавца или в стране происхождения товара обычным для данного товара.

Довольно часто качество товара в контракте определяется с применением двух или нескольких способов.

Пример.

Формулировка статьи «Качество товара»:

Качество семян подсолнечника должно удовлетворять следующим характеристикам:

содержание масла мин. 42%;

влажность макс. 9%;

серная примесь макс. 3%;

кислотность макс. 4 мг КОН.

Семена подсолнечника должны быть свободны от постороннего запаха, живых вредителей, касторовых и ядовитых семян.

Подтверждением вышеуказанных параметров являются сертификат качества Государственной хлебной инспекции, сертификат Министерства сельского хозяйства и сертификат радиоактивности Министерства здравоохранения России.

Сертификация производится за счет Продавца.

Покупатель за свой счет имеет право пригласить независимого сторвейера для проверки качества товара.

В статье «Цена и общая стоимость контракта», как правило, отражаются:

- цена единицы товара;
- валюта цены;
- базисные условия поставки товара;
- способ фиксации цены;
- общая сумма контракта.

Цена в контракте может быть установлена:

- за определенную количественную единицу (или за определенное число единиц) товара, обычно применяемых в торговле данным товаром (вес, длина, площадь, объем, штуки, комплекты и т.д.) или в счетных единицах (сотня, дюжина);
- весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (для таких товаров, как руды, концентраты, химикалии и др.);
- весовую единицу в зависимости от колебаний натурального веса, содержания посторонних примесей и влажности;
- единицу товара каждого вида, сорта, марки в отдельности при поставке товара разного качества и ассортимента цена устанавливается;
- при поставке по одному контракту большого числа разных по качественным характеристикам товаров цены на них, как правило, указываются в спецификации, составляющей неотъемлемую часть контракта;
- по позициям на каждую частичную поставку или на отдельные комплектующие части при поставках комплектного оборудования.

Цены обычно указываются в приложении к контракту. Если в основе цены — весовая единица, то необходимо определить актер веса (брутто, нетто, брутто за нетто) или оговорить, включает ли цена стоимость тары и упаковки. Это указание необходимо также в случаях, когда цена устанавливается за штуку и за комплект. При фиксации в контракте цены товара большое значение имеет определение базиса поставки. По согласованию сторон цены в контракте устанавливаются в валюте одной из стран-контрагентов либо в валюте третьей страны. На массовые товары при выборе валюты цены оказывают влияние торговые обычаи. Так, например, в контрактах на каучук, цветные металлы принято указывать цены в фунтах стерлингов, в контрактах на нефтепродукты, пушнину — в американских долларах.

В международной торговле практикуется несколько **способов фиксации цен** в контракте:

- 1) определение цены в момент подписания контракта;
- 2) установление цены в процессе исполнения контракта (с последующей фиксацией).

Цена, зафиксированная в момент подписания контракта, может быть одной из трех видов: твердая, подвижная и скользящая.

Твердая цена устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия. Чаще применяется в сделках с немедленной поставкой и с поставкой в течение короткого срока. В сделках, предусматривающих длительные сроки поставки обычно делается оговорка: «Цена твердая, изменению не подлежит».

Подвижная цена, зафиксированная при заключении контракта, может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится. При установлении подвижной цены в контракт вносится оговорка, предусматривающая, что, если к моменту исполнения сделки цена на рынке повысится или понизится, соответственно должна измениться и цена, зафиксированная в контракте. Это — оговорка о повышении и понижении цены.

Обычно в контракте оговаривается допустимый минимум отклонения рыночной цены от контрактной (2—5%), в пределах которого пересмотр зафиксированной цены не производится. При установлении подвижной цены в контракте обязательно должен быть указан источник, по которому следует судить об изменении рыночной цены. Подвижные цены чаще всего устанавливаются на промышленные, сырьевые и продовольственные товары, поставляемые по долгосрочным контрактам.

Скользящая цена исчисляется в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, произошедших в период исполнения контракта.

Если контрактом предусматриваются частичные поставки, скользящая цена рассчитывается отдельно на каждую поставку.

Скользящие цены применяются в контрактах на товары, требующие длительного срока изготовления. Чаще всего это крупное промышленное оборудование, суда и др. При подписании контракта в этом случае фиксируется так называемая базисная цена и оговаривается ее структура, т.е. доля в процентах постоянных расходов, расходов на сырье и материалы, на заработную плату, а также приводится метод (формула) расчета скользящей цены, которым стороны будут пользоваться.

Чаще других на практике используется метод расчета скользящей цены, предложенный Европейской экономической комиссией ООН и итоженный в «Общих условиях экспортных поставок машинного оборудования». Тем не менее в международной торговле используются и другие методы расчета скользящей цены.

При установлении скользящей цены в контракт могут быть внесены некоторые ограничения:

- в условиях повышательной конъюнктуры рынка в интересах импортера может быть установлен в процентах к договорной цене предел, в рамках которого пересмотр цены не производится, а также определен в процентах предел возможного изменения договорной цены (например, не свыше 10% общей суммы заказа), который называется лимитом скольжения;

- скольжение может распространяться не на всю сумму издержек производства, а лишь на определенные их элементы (например, на металл при постройке судна) с указанием их величины в процентах от общей стоимости заказа;

- скольжение цены может быть предусмотрено не на весь срок действия контракта, а на более короткий период (например, на первые 6 месяцев от даты заключения контракта), так как в течение этого периода поставщик может закупить все необходимые материалы для выполнения заказа.

На практике иногда применяется смешанный способ фиксации цены, когда часть цены фиксируется твердо при заключении контракта, а часть — в виде скользящей цены.

В случае установления *цен с последующей фиксацией* в контракте оговариваются условия фиксации и принцип определения уровня цены.

Цена может устанавливаться по договоренности сторон перед поставкой каждой предусмотренной контрактом партии товара, а при долгосрочных поставках — перед началом каждого календарного года.

Покупателю может быть предоставлено право выбора момента фиксации цены в течение срока исполнения сделки с оговоркой, какими источниками информации о ценах ему следует пользоваться для определения уровня цен.

При сделках на биржевые товары оговаривается, по котировкам какой биржи и по какой рубрике котировочного бюллетеня будет определяться цена, а также срок, в течение которого покупатель обязан уведомить продавца о своем желании зафиксировать цену в контракте.

Пример.

Формулировка статьи «Цена и общая стоимость контракта»:

Цена клея — 10 долларов за килограмм на условиях DDU (порт г. Новороссийск) по ИНКОТЕРМС-2000.

Общая сумма контракта составляет 30 000 (тридцать тысяч) долларов. Цена на товар является фиксированной и не подлежит изменению на период срока действия настоящего контракта.

В условии «сдача-приемка товара» отражается порядок сдачи-приемки, а именно:

- вид сдачи-приемки (предварительная, окончательная);
- место фактической сдачи-приемки (склад продавца, согласованный пункт отправления, склад покупателя или конечный пункт реализации товара);
- способы сдачи-приемки по количеству и качеству (на основе документов, подтверждающих соответствие количества и качества поставленного товара условиям контракта, либо путем их проверки фактически поставленным товаре);
- методы сдачи-приемки (выборочный или сплошной);
- кто осуществляет приемку товара (покупатель или по его поручению независимая сюрвейерская компания либо представители обе их сторон).

Под *сдачей товара* понимается передача товара продавцом во владение покупателя в соответствии с условиями контракта купли-продажи.

Приемка товара — это проверка соответствия качества, количеств и комплектности товара его характеристикам и техническим условиям, указанным в контракте.

Сроки сдачи-приемки товара по количеству и качеству часто не совпадают. Покупатель, как правило, обязан произвести количественную приемку немедленно по прибытии товара, а для приемки товара по качеству возможны более длительные сроки.

Приемка товара по количеству может осуществляться *по отгруженному весу* либо *по выгруженному весу*. На случай их несовпадения в контракте устанавливается предел ответственности продавца за недостачу груза и способы ее возмещения.

Проверка качества фактически поставленного товара может производиться путем проведения анализа качества, испытаний, сличения ранее отобранных образцов и т.п. В контракте могут оговариваться возможности поставки товаров более высокого (низкого) качества и их влияние на цену товара. Скидка за поставку товара более низкого качества (но в согласованных пределах) называется *рефакцией*, наценка на товар более высокого качества — *бонификацией*.

В контракте купли-продажи может быть сделана оговорка и о том, что с согласия покупателя продавец имеет право поставить товар без приемки.

Пример.

Формулировка статьи «Сдача-приемка товара»:

Товар считается сданным Продавцом и принятым Покупателем по количеству и качеству при погрузке. Окончательный расчет между сторонами производится согласно количеству товара, указанному в коносаменте и принятому в соответствии с актом независимой инспекции Котекна Инспектин. Оплата сюрвейерских услуг — за счет Покупателя.

Анализ качества зерна производится согласно правилам GAFTA (форма 130).

В статье «Срок поставки» отражается момент или временной период, когда продавец обязан передать в собственность покупателя товар, являющийся предметом сделки.

Существует несколько способов определения срока поставки:

- фиксируется календарный день поставки;
- фиксируется период, в течение которого должна быть произведена поставка («не позднее...», «в течение...», «ежемесячно до... числа»);
- немедленная поставка (в течение 1—14 дней в соответствии с торговыми обычаями);
- как можно быстрее;
- по мере готовности товара;
- по открытию навигации и т.п.

В этой статье, как правило, оговариваются возможности досрочной и частичной поставок, а также санкции за нарушение сроков поставки.

Приложением к данной статье в долгосрочных контрактах с периодическими поставками может быть график поставок.

Пример.

Формулировка статьи «Срок поставки»:

Поставка товара осуществляется несколькими партиями, последняя из которых должна быть произведена в срок до 30 сентября 2011 г. Дополнительные поставки оговариваются в дополнениях к Контракту.

Датой поставки партии товара является дата прибытия товара на склад временного хранения или таможенный склад покупателя в г. Ростове-на-Дону и передачи товаросопроводительных документов Покупателю;

или:

Поставка по настоящему контракту должна быть произведена в срок не позднее 15.01.2012 г.

Датой поставки считается дата чистого бортового коносамента.

Упаковка и маркировка могут быть отдельными статьями или объединенным условием контракта международной купли-продажи товаров.

Главное предназначение упаковки — обеспечить (при условии надлежащего обращения с грузом) полную сохранность товара, защитить его от повреждения при транспортировке всеми видами транспорта с учетом перевалок, а также предохранить от атмосферных воздействий.

Различают *внешнюю упаковку* — тару (контейнеры, ящики, картонные коробки и т.п.) и *внутреннюю*, неотделимую от товара (коробка для обуви, пачка для сигарет и т.п.).

Требования к упаковке делятся на общие, обеспечивающие сохранность груза в процессе транспортировки, и специальные, исходящие от импортеров и стран, через которые груз проходит транзитом.

Особые требования в соответствии с Международным соглашением о транспортировке опасных грузов предъявляются к упаковке химических, взрыво- и пожароопасных веществ; материалов, представляющих радиологическую опасность, и т.п.

Тара может быть безвозвратной и возвратной. Стоимость безвозвратной тары отражается в контракте путем:

- включения цены упаковки в цену товара;
- установления цены упаковки в виде процента от цены товара;
- определения цены упаковки отдельно.

В случае использования возвратной тары в контракте прописывается порядок ее возврата.

В целом в содержании статьи «Упаковка» отражается обязанность продавца обеспечить товар упаковкой, отвечающей специфике товара, принятым международным обычаям и правилам, современным методам ведения погрузочно-разгрузочных работ, условиям транспортировки и его ответственность за повреждение товара из-за несоответствия упаковки условиям контракта.

Согласовывая требования к *маркировке*, продавец и покупатель обычно преследуют следующие цели:

- предупредить транспортно-экспедиторские фирмы об особенностях обращения с товаром в пути («не кантовать», «с сортировочных горок не спускать», «не бросать», «стропить в определенных местах»);
- Информировать транспортные и таможенные организации о весе нетто (брутто) товара для выбора подъемных средств, расчетов перевозки и перегрузки, взимания таможенных пошлин и сборов;
- подчеркивать особенности товара («легкобьющийся», «беречь; от влаги», «беречь от нагрева») и т.п.);
- облегчить сортировку грузовых мест по принадлежности определенному контракту или одному грузополучателю;
- проверить комплектность погрузки и выгрузки по нумерации; мест в партии;
- обеспечить возможность (в случае потери груза и последующего его обнаружения) отправки его в адрес покупателя.

Для достижения этих целей маркировка товара должна содержать:

- реквизиты покупателя (грузополучателя);
- номер контракта;
- номер ящика (если в партии несколько ящиков, то нумерация осуществля-

ется в виде дроби, в числителе которой — номер ящика, а в знаменателе — число ящиков в партии);

- весогабаритные характеристики;
- дополнительную маркировку, указывающую на характер груза способы обращения с ним в соответствии с международными стандартами.

Пример.

Формулировка статьи «Упаковка и маркировка» из контракта купли-продажи табачных изделий:

Товар, поставляемый по настоящему Контракту, должен отгружаться в таре и упаковке, соответствующей характеру поставляемого товара. Упаковка должна обеспечивать полную сохранность груза от всякого рода повреждений и порчи при его перевозке с учетом возможных перегрузок и длительного хранения. Всякие изменения в таре и упаковке должны согласовываться с Покупателем.

Каждая упаковочная единица товара должна иметь следующую маркировку:

номер и дату Контракта;

наименование Покупателя и его реквизиты;

номер партии;

вес брутто;

вес нетто;

общее количество товара в маркируемой единице;

дополнительные манипуляционные знаки для специального обращения с товаром («Осторожно», «Верх», «Беречь от влаги», «Не кантовать», «Ограничение температур»).

3. Продавец несет ответственность в пределах базисных условий DDU за убытки, возникшие вследствие некачественной или ненадлежащей консервации упаковки, расходы на перемаркировку в случае ее несоответствия условиям настоящего Контракта, а также связанные с повреждением товара и (или) отгрузкой его не по адресу вследствие неполноценной или неправильной маркировки.

2.2.2 Валютно-финансовые условия внешнеторгового контракта

Валютно-финансовые условия контрактов включают:

1) валютные условия сделки (установление валюты цены товара, валюты платежа, порядка пересчета первой во вторую и валютные оговорки, страхующие стороны от валютных потерь);

2) сроки платежа;

3) финансовые условия, где отражаются способы платежа (наличный платеж, платеж с авансом, платеж в кредит) и формы расчетов по сделке (инкассовая, аккредитивная, на открытый счет, банковский перевод, вексель).

Все вышеназванные валютные условия контракта прописываются в статье «Условия платежа (платеж)». Формулируя данную статью, экспортер стремится застраховать себя от неоплаты, несвоевременного или неполного поступления валютной выручки, а импортер — выбрать более дешевые и простые формы международных расчетов.

В условия платежа, как правило, включаются:

- валюта платежа;
- порядок пересчета валюты цены в валюту платежа при их несовпадении;
- валютные оговорки;
- сроки платежа;
- способы платежа;
- формы расчетов;
- наименование и реквизиты банков, через которые осуществляются расчеты;
- порядок распределения расходов по оплате между сторонами;
- перечень документов, служащих основанием для платежа;
- гарантии выполнения сторонами платежных обязательств.

Валюта платежа в контракте отражает выбор сторон в вопросе в какой валюте будут производиться расчеты: страны экспортера, импортера или в валюте третьей страны. Как правило, используются устойчивые валюты или традиционные для данного вида товара. В случае несовпадения валюты платежа и валюты цены, в контракте указывается курс, по которому валюта цены будет переведена в валюту платежа (обычно по курсу страны, где производится платеж).

Срок платежа обычно устанавливается конкретными датами. Если сроки не установлены прямо или косвенно, то платеж производится через определенное число дней после уведомления продавцом покупателя о том, что товар предоставляется в его распоряжение либо готов к отгрузке.

Способ платежа определяет, когда должна осуществиться оплата товара по отношению к его фактической поставке. Основные способы платежа: наличный, авансом, в кредит.

Наличный платеж — полная или частичная оплата товара до, или в момент перехода товара либо товарораспорядительных документов в распоряжение покупателя.

Наличный единовременный платеж предполагает оплату стоимости товара по одному из условий:

- по получении телеграфного извещения экспортера о готовности товара к отгрузке;
- по получении телеграфного извещения капитана судна об окончании погрузки товара на борт судна в порту отправления;
- против вручения импортеру комплекта товарных документов перечисленных в контракте.

В случае предоставления импортеру нескольких льготных дней для оплаты экспортер обычно требует от него предоставления банковской гарантии против приемки товара в порту назначения.

Указанные условия приведены в определенной последовательности с учетом интересов экспортера. Наиболее выгодным для экспортера будет первое условие, для импортера — последнее. Наличный платеж по частям предусматривает несколько взносов в соответствии с условиями, оговоренными в контракте. Он может быть разбит на части по условиям поставки и по мере готовности товара.

Платеж авансом предусматривает выплату покупателем поставщику согласованных в контракте сумм до передачи товара в его распоряжение, а чаще всего до начала исполнения заказа. Авансовый платеж выполняет двойную функцию: как форма кредитования покупателем продавца и как средство обеспечения обязательств, принятых покупателем по контракту. При отказе покупателя принять заказанный товар поставщик имеет право обратить полученный им аванс на возмещение убытков. Аванс может быть предоставлен в денежной и товарной формах (сырье, материалы, комплектующие узлы и детали). Аванс в денежной форме определяется в процентах от общей стоимости размещаемого заказа.

Платеж в кредит предусматривает расчет по сделке на основе предоставленного экспортером импортеру *фирменного кредита*. По срокам фирменные кредиты подразделяются:

- на краткосрочные — до одного года;
- среднесрочные — до пяти — десяти лет;
- долгосрочные — свыше пяти или десяти лет. Фирменные кредиты предоставляются в товарной и денежной формах. Иногда встречается их сочетание.

Предоставление *кредита в товарной форме* чаще всего осуществляется путем отсрочки или рассрочки платежа по сделке.

При выдаче *кредита в денежной форме* в контракте подробно оговариваются его условия:

- стоимость кредита, определяемая в процентах годовых;
- срок использования кредита;
- срок погашения кредита;
- льготный период, в течение которого не производится погашение кредита.

Формы расчетов в контрактах связаны с использованием различных видов банковских и кредитных средств платежа.

Основными формами расчетов, используемыми в международной коммерческой практике, являются: инкассовая, аккредитивная, по открытому счету, телеграфные и почтовые переводы, чековая и вексельная.

Инкассо — вид банковской операции, заключающейся в получении банком денег по различным документам (векселям, чекам и т.п.) от имени своих клиентов и зачислении их в установленном порядке на счет получателя средств.

В основе инкассовой формы расчетов лежит договоренность экспортера со своим банком, предусматривающая его обязательство передать товарораспорядительную документацию импортеру только при условии выплаты последним стоимости отгруженного товара либо договориться об этом с банком импортера.

В инкассовом поручении экспортер просит свой банк, чтобы была получена стоимость отгруженного товара на условиях «наличными против документов» и реже — «наличными при сдаче товаров».

Расчеты путем инкассо на условиях «платеж против документов» или на условиях акцепта дают экспортеру гарантию в том, что товар не перейдет в распоряжение покупателя до тех пор, пока им не будет произведен платеж, или дано обязательство оплатить товар.

Аккредитив — вид банковского счета, дающий возможность контрагенту получить на условиях, указанных в аккредитивном поручении, платеж за товар, работы или услуги немедленно по исполнении обязательств.

Расчеты по аккредитивам — одна из наиболее часто используемых во внешне-торговых договорах форма оплаты. Для нее характерно, что снятие денег со счета плательщика предшествует отправке товаров в его адрес. Платежи производятся банком плательщика (получателя товара) в соответствии с его поручением и за счет его средств или полученного им кредита против названных в аккредитивном поручении документов и при соблюдении других условий поручения, которые 2

Наиболее распространенной формой страхования валютных рисков являются *валютные оговорки* — условия, включаемые в контракт международной купли-продажи с целью страхования контрагентов по сделке от риска изменения курса валюты платежа между моментом заключения сделки и фактическим моментом оплаты. Экспортер стремится застраховать себя от понижения, а импортер — от повышения курса валюты.

Существует два основных вида валютной оговорки:

- 1) *прямая* (при совпадении валют цены и платежа), когда цена товара и сумма платежа ставятся в зависимость от курса другой валюты;
- 2) *косвенная* (при несовпадении валют цены и платежа), когда цена товара выражается в одной, более устойчивой валюте, а платеж — в другой, в которой осуществляется подавляющая масса расчетов.

Оговорки могут быть с двусторонней направленностью, когда коррекция платежа осуществляется с учетом снижения курса валюты, его роста («если курс... изменится») и с односторонней направленностью, предусматривающей коррекцию платежа либо при повышении, либо при понижении курса («если курс... будет выше (ниже)»). В целях выполнения сторонами своих обязательств в контракте нередко устанавливается перечень документов, представляемых экспортером импортеру для получения платежа, и количество экземпляров каждого из них.

Пример.

Формулировка статьи «Условия платежа» из контракта международной купли-продажи семян подсолнечника урожая будущего года на условиях FOB (г. Новороссийск):

Покупатель перечисляет до 31 мая 2011 г. 300 000 (триста тысяч) долларов США в качестве предоплаты за первые 3000 т от общего количества, которое должно быть отгружено до 15 декабря 2011 г., в том числе: 2000 т — по цене 220 долларов за одну тонну и 3000 т — по цене 225 долларов. В случае изменения конъюнктуры рынка цена и (или) количество второй партии может быть изменено по взаимному согласованию сторон.

Покупатель перечисляет сумму, равную стоимости погруженного на судно груза, за минусом предоплаты на счет Продавца в течение трех банковских дней по представлению оригиналов судовых грузовых документов представителю Покупателя в России:

- а) счета-фактуры в трех экземплярах;*
- б) полного комплекта (трех оригиналов и трех копий) чистого бортового коно-*

саменга, подписанного капитаном судна и подтвержденного печатью судна с пометкой «фрахт оплачен»;

в) сертификата качества, выписанного Государственной хлебной инспекцией в оригинале и трех копиях, подтверждающего, что качество отгруженных семян отвечает условиям Контракта;

г) фитосанитарного (карантинного) сертификата, выданного представителем Министерства сельского хозяйства России в оригинале и трех копиях;

д) сертификата происхождения товара, выписанного Торгово-промышленной палатой в оригинале и трех копиях;

е) сертификата радиоактивности товара в пределах допустимых ЕС с указанием уровней радиоактивности по цезию 134/137 в оригинале и трех копиях;

ж) расписки капитана судна, подтверждающей получение последним отдельной папки, содержащей копии коносамента, оригиналов сертификатов.

2.2.3 Транспортные условия в контракте

Транспортные условия — особый раздел договора международной купли-продажи товаров, где прописываются порядок перевозки грузов, сроки отгрузки и доставки товара, порядок расчетов за услуги по транспортировке груза.

Конкретное содержание данного условия зависит от базиса поставки товара, типа груза, вида транспорта, способа транспортировки, от международных норм и правил перевозки грузов различными видами транспорта.

В *транспортные условия* контракта включаются:

- сроки отгрузки товара;
- место и порядок сдачи товара продавцом покупателю;
- наименование перевозчика; наименование портов, железнодорожных станций, пунктов перехода — границы, пунктов перегрузки;
- определение сторон, оплачивающих расходы по транспортировке, погрузочно-разгрузочным работам, прочие расходы;
- назначение и порядок расчетов с агентами, брокерами, операторами, экспедиторами, другими посредниками;
- порядок страхования транспортного риска;
- документы, сопровождающие груз;
- порядок информирования продавца или покупателя о подходе транспортных средств в пункты, указанные в контракте;
- сведения о транспортировке груза транзитом через территорию третьих стран.

Особенно сложными являются транспортные условия контракта при морской перевозке грузов. В этой статье дополнительно предусматриваются:

- наименование порта погрузки (выгрузки) товара, пункта перевалки, передачи груза;
- выбор проформ чартера или коносамента;
- порядок информирования о приходе судна в порт погрузки (выгрузки) и определение готовности судна к выполнению грузовых операций;
- нормы погрузки (выгрузки);
- порядок исчисления стальной времени;
- условия назначения стивидоров и агентов;

- условия и порядок оплаты перевозчику демереджа и диспача.

Чартер — это договор о фрахтовании, когда условием является фрахтование всего судна. В международной практике широко используются его стандартные проформы, например «Дженкон» — стандартная проформа чартера на перевозку грузов (General Contract), «Синако-мекс-90» — континентальный зерновой чартер центрального зернового синдиката и т.п. В этих проформах указываются права и обязанности судовладельца и фрахтователя, форс-мажорные обстоятельства, арбитраж.

В тех случаях, когда перевозимые товары занимают лишь часть судна, договором морской перевозки груза выступает коносамент, выполняющий и функцию расписки перевозчика о приеме груза, и роль товарораспорядительного документа в качестве титула собственности.

Стальнойное время — время на выполнение фрахтователем перегрузочных работ с указанием нормы, т.е. определенного числа тонн груза, которое он обязуется загрузить или выгрузить в погожий рабочий день.

Стивидоры — организации и фирмы, осуществляющие непосредственный контроль за выполнением работ по погрузке и выгрузке судов.

Диспач — вознаграждение, выплачиваемое судовладельцем фрахтователю за досрочное освобождение судна из-под погрузочно-разгрузочных работ.

Демередж — издержки фрахтователя по простоя судна под погрузкой (разгрузкой) сверх стальнойного времени.

Международные железнодорожные перевозки осуществляются на основании двусторонних и многосторонних соглашений, которые заключаются соответствующими органами государств-участников по единому транспортному документу — международной накладной, являющейся договором перевозки.

Основные условия международных автомобильных грузовых перевозок регулирует Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов 1956 г.

Транспортировка грузов воздушным путем регулируется международными законодательными актами об авиаперевозках.

Транспортные условия могут быть самостоятельной статьёй в контракте, а чаще всего прописываются в статьях «Порядок отгрузки» и «Отгрузочные работы».

Рассмотрим содержание транспортных условий контракта на поставку шрота подсолнечного российского производства на условиях FOB г. Новороссийск, в котором условия транспортировки прописаны в статьях «Условия погрузки» и «Отгрузочные документы».

Пример.

УСЛОВИЯ ПОГРУЗКИ

Покупатель должен сообщить Продавцу о дате прибытия судна не позже чем за 7 рабочих дней до прибытия судна в порт погрузки.

Продавец должен подтвердить эту дату, фактическое наименование судна должно быть сообщено Покупателем не позднее чем за пять дней до основного времени погрузки (ОВП).

Суда, осуществляющие грузоперевозку, должны соответствовать по своей грузоподъемности объемам предназначенной к отправке продукции.

Покупатель и (или) капитан и (или) агенты судовладельца должны отправить Продавцу за пять дней предварительное извещение и за три дня — точное уведомление

об ОВП в порт погрузки.

Продавец назначает один подходящий причал в порту для погрузки товара на судно.

Обычные портовые сборы и пошлины относятся за счет судовладельцев. По требованию Покупателя Продавцом должны быть оплачены ледовые сборы с последующим возмещением стороной Покупателя.

Извещение о готовности в письменной форме, телексом или по радио должно быть передано грузоотправителю, его представителю или агенту в порту погрузки сразу по прибытии судна в порт погрузки. Покупатель должен принять все необходимые меры для информирования в порту погрузки агентов Продавца.

Сталийное время в порту погрузки начнется WIPON, WISON, WIFPON, WICCON в два часа пополудни, если извещение о готовности передано капитаном судна или агентами в пределах местных конторских рабочих часов до полудня, и в восемь часов утра следующего рабочего дня, если извещение о готовности передано в пределах обычных местных конторских часов после полудня. С пяти часов пополудни по пятницам и в предпраздничные дни до восьми часов утра следующего рабочего дня время не засчитывается.

Погрузка широта должна производиться со скоростью 1000 (одна тысяча) метрических тонн в погожий рабочий день, состоящий из 24 последовательных часов, причем субботы, воскресенья и праздничные дни не засчитываются, если только они не используются.

Время, фактически затраченное на переход от места стоянки к погрузочному причалу, не засчитывается в стадию.

Если после швартовки судно окажется не готовым во всех отношениях к погрузке, оно считается не готовым к погрузке и обязано подать новый нотис о готовности, после того как окажется во всех отношениях готовым к погрузке. Стадия считается с момента подачи нового нотиса.

ДЕМЕРЕДЖ

Согласно чартеру, но не более 1 доллара США за одну тонну груза в день пропорционально.

Диспач — половина демереджа.

Подлежат урегулированию в соответствии с таймшитами, составленными на основе изложения фактов, подписываемыми представителями грузоотправителя и владельцев.

Все сверхурочные расходы на элеваторе будут всегда относиться на счет грузоотправителя.

ОТГРУЗОЧНЫЕ ДОКУМЕНТЫ:

- счет продавца в трех копиях;
- полный комплект коносаментов в трех оригиналах и в пяти необоротных копиях с пометкой «чисто на борту», которые должны быть ордерными и с бланковым индоссаментом;
- сертификат(ы) состояния, качества (веса) от норвежской организации по выбору покупателя, отмечающие, что товар отвечает условиям контракта (один оригинал/три копии);
- карантинный (фитосанитарный) сертификат компетентной государственной

организации или официального независимого контролера, подтверждающий отсутствие карантинных объектов и соответствие карантинным нормам (одна копия);

- сертификат происхождения по форме «А», выданный местным уполномоченным органом ТПП Российской Федерации (одна копия);
- сертификат радиационной безопасности, выданный официальной организацией, свидетельствующей, что уровни радиоактивности находятся в пределах допускаемых странами ЕС, с указанием уровней радиоактивности по цезию 134 и цезию 137 (одна копия);
- расписка капитана, подтверждающая получение им отдельной папки, содержащей копию коносамента, оригинал сертификата происхождения, оригинал фитосанитарного сертификата, оригинал сертификата нерадиоактивности.

Документы могут быть изменены согласно отгрузочным инструкциям.

2.2.4 Другие условия контрактов международной купли-продажи товаров: страхование, рекламации, санкции, форс-мажор, арбитраж

Помимо вышеописанных существует еще ряд условий. Их трудно объединить в одну группу с общим критерием, но они обязательно присутствуют в каждом контракте международной купли-продажи:

- страхование;
- рекламации;
- санкции;
- обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор);
- арбитраж.

Страхование. При транспортировке от производителя (экспортера) к потребителю (импортеру) товар может быть подвержен риску порчи или полной утраты. Чтобы избежать возникающих при этом материальных потерь, риск полной или частичной утраты товара страхуется в страховой компании путем заключения соответствующего договора страхового полиса на рейс (на перевозку товара из одного пункта в другой), на определенный срок, на рейс и срок.

В российской практике используются три вида страхования:

- «с ответственностью за все риски» — предусматривает возмещение ущерба, причиненного любыми опасностями и случайностями;
- «с ответственностью за частную аварию» — возмещение убытков, вызванных утратой или повреждением груза, произошедших под воздействием стихийных сил, вследствие аварийных ситуаций при погрузке, укладке, подборке, выгрузке груза и приеме судном топлива;
- «без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения» — ущерб возмещается в случае гибели всего или части груза в результате крушения судна, а также при его повреждении, вызванном столкновением, посадкой на мель, пожаром, взрывом и т.п.

Следует иметь в виду, что даже максимально защищающие интересы стороны условия страхования не предусматривают возмещение ущерба, возникшего вследствие умышленных действий или грубой небрежности отправителя или получателя, естественных свойств груза (самовозгорания, отмокания, гни-

ения и т.п.), военных действий. В некоторых странах полис «от всех рисков» (например, во Франции) не гарантирует от риска, связанного с кражей, расширением или пропажей товара.

Страхование может производиться любым из партнеров либо в свою пользу, либо в пользу другой стороны или же в пользу третьего лица (им обычно является грузополучатель) за счет той стороны, которая несет риск порчи или утраты груза в соответствии с базисными условиями поставки.

При продаже товара на базисном условии *CIF* и *CIP* страхование входит в обязанность экспортера. Объем страхования обычно составляет 110% стоимости товара, где 10% — рассчитанная прибыль от потребления купленного товара.

Все вышеназванные особенности страхования могут отражаться в таких статьях контрактов международной купли-продажи товаров, как «Базисные условия поставки товаров», «Цена», «Условия платежа», «Транспортные условия», а могут быть выделены в отдельную статью «Страхование». В ней традиционно указываются:

- предмет страхования;
- перечень рисков;
- кто страхует;
- за чей счет;
- в чью пользу;
- ответственность.

Пример.

Содержание статьи «Страхование» в контракте на поставку оборудования на условиях FOB г. Новороссийск:

Покупатель принимает на себя все заботы по страхованию в пользу Продавца поставляемого по контракту оборудования с момента его отгрузки с заводов Продавца и (или) его субпоставщиков до момента поставки в соответствии с правилами транспортного страхования.

Расходы по страхованию от заводов Продавца и (или) субпоставщиков до момента поставки товара в размере 0,075% от страховой суммы относятся за счет Продавца и удерживаются при оплате счетов Покупателем.

Страхование за время всего периода транспортировки и перевалок производится на условиях с ответственностью за частную аварию, включая повреждение грузов кранами, маслом, пресной водой (исключая отпотевание) и другими грузами, включая поломку, кражу целых и части мест и недоставку целых мест и во всех указанных выше случаях независимо от процентов повреждения.

Рекламации — это претензии, предъявляемые импортером экспортеру в связи с несоответствием количества или качества поставленного товара условиям поставки. На случай возможных рекламаций в одноименной статье контракта отражаются порядок предъявления рекламаций, сроки их заявления, права и обязанности сторон, способы урегулирования рекламаций.

В пункте «Порядок предъявления рекламации» указывается необходимость ее подачи в письменном виде с предъявлением доказательных документов (акта независимой экспертизы, коносамента или другого транспортного документа, сертификатов, упаковочных листов и т.д.).

Претензии по качеству товара заявляются не позднее трех месяцев, по количеству — не позднее шести месяцев, считая с даты поставки. В Российской Федерации срок исковой давности — три года.

По истечении указанного в контракте срока рекламации не принимаются. Датой предъявления рекламации считается дата почтового штемпеля или дата направления телекса.

В качестве специальных обязанностей покупателя в контракте может быть оговорено, что покупатель обязан:

- поместить товар на свой склад обособленно от других товаров в одном месте и сообщить продавцу местонахождение товара и сроки готовности товара к осмотру;
- составить акт экспертизы по всем обнаруженным дефектам согласно действующим правилам в стране покупателя. Если предметом рекламации является качество, покупатель может представить продавцу по его просьбе вместе с актом экспертизы образцы забракованного товара;
- представить продавцу правильно оформленную рекламацию в срок, указанный в договоре.

Продавцу предоставляется право проверить на месте путем осмотра товара обоснованность претензий покупателя и вменяется в обязанность рассмотреть рекламацию и сообщить свое решение (согласиться или отказаться от удовлетворения рекламации). Отсутствие ответа продавца по существу претензии расценивается как его согласие на удовлетворение рекламации.

В качестве способов урегулирования рекламаций в контракте могут быть предусмотрены:

- восполнение недогруза отдельной партией или при следующих поставках;
- возврат товара покупателем и выплата ему продавцом стоимости забракованного товара;
- исправление дефектов за счет продавца;
- замена товара другим, соответствующим условиям контракта;
- уценка товара;
- зачет полученной продавцом суммы за товар при последующих поставках.

Пример.

Формулировка статьи «Рекламации» в контракте на поставку обуви: Рекламации могут быть заявлены Покупателем Продавцу в отношении:

а) качества товара — в случае несоответствия товара качеству, обусловленному в контракте, и образцам, а также в случае изменения ассортимента, т.е. пересортицы по артикулам, цветам и т.д.;

б) количества — в случае внутритарной недостачи. Рекламации на пониженное качество нового товара, пересортицу, на скрытые производственные дефекты, выявившиеся при непродолжительной носке обуви, а также в отношении количества должны быть предъявлены Продавцу в течение двух месяцев с даты акта сдачи-приемки.

Содержание и обоснованность рекламаций должны быть подтверждены либо актом экспертизы Торгово-промышленной палаты РФ, либо актом, составленным с участием представителя незаинтересованной компетентной организации, при этом указанные документы являются обязательными и окончательными для обеих

сторон, подтверждающими количество и качество товара, и являются основаниями для проведения возможных перерасчетов.

Продавец обязан рассмотреть рекламацию в течение 30 дней, считая с даты получения. Если по истечении указанного срока не последует от Продавца обоснованных возражений, рекламация считается признанной и подлежит удовлетворению.

Весь забракованный товар подлежит возврату Продавцу в течение трех месяцев с даты поставки.

Оплата за возвращенный товар производится немедленно после получения Продавцом забракованного товара.

По согласованию с Покупателем Продавец может поставить дополнительно доброкачественный товар взамен ему возвращенного забракованного товара. Окончательное решение о возможности и сроках поставки — в компетенции Покупателя.

Все транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом дефектного товара, оплачиваются Продавцом.

Санкции в контракте международной купли-продажи, как правило, устанавливаются на случай нарушения сторонами выполнения обязательств:

- по срокам поставки товара;
- по срокам оплаты товара;
- за неизвещение или несвоевременное извещение об отгрузке;
- за односторонний отказ от выполнения контракта;
- за простой транспортных средств;
- за нарушение порядка отгрузки и укладки груза;
- за непредставление или несвоевременное представление документов и т.п.

Способом удовлетворения санкций является уплата штрафа, как правило, в виде определенного процента от общей суммы поставки.

Максимальная величина штрафов чаще всего ограничивается 8-10% от стоимости непоставленных в срок товаров.

Пример.

Формулировка статьи «Санкции» в контракте на поставку оборудования и запасных частей к нему:

1. В случае опоздания в поставке оборудования, запасных частей к нему и технической документации против сроков, установленных в п. 3 Контракта, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,5% стоимости каждой комплектной машины или установки, в отношении которой имело место опоздание в поставке, за каждую календарную неделю опоздания в течение первых четырех недель опоздания и 1 % (один) стоимости за каждую последующую календарную неделю опоздания.

Однако общая сумма штрафа за опоздание в поставке не может превышать 10% стоимости каждой комплектной установки или машины, в отношении которой имело место опоздание в поставке.

2. Размер штрафа не подлежит изменению в арбитражном порядке.

При исчислении штрафа за опоздание количество дней, составляющих меньше повинны календарной недели, в расчет не принимается, количество дней более половины календарной недели считается как полная неделя.

Штраф удерживается Покупателем при оплате счетов Продавца.

В случае если по каким-либо причинам Покупателю не представится возможность уплатить штраф по первому требованию Покупателя, Продавец обязуется уплатить штраф по первому требованию Покупателя.

Опоздание в представлении технической документации, поставка некомплектной (или) неполноценной технической документации рассматриваются как опоздание в поставке оборудования, к которому относится техническая документация.

3. В случае если опоздание в поставке оборудования или технической документации к этому оборудованию превысит шесть месяцев против установленного в контракте срока, Покупатель имеет право аннулировать контракт полностью или частично.

В этом случае Продавец обязан уплатить Покупателю штраф в размере 10%, а также немедленно вернуть произведенные Покупателем платежи с начислением _____ % годовых.

Обстоятельства непреодолимой силы (форс-мажор) — это обстоятельства, возникающие по независимым от сторон причинам в результате неотвратимых событий чрезвычайного характера, которые невозможно было предвидеть при подписании контракта и при наступлении которых исполнение обязательств контракта любой из сторон оказываются полностью или частично невозможными.

В мировой практике к форс-мажорным обстоятельствам относятся

- неподвластные человеку явления природы (наводнения, землетрясения и т.п.);
- чрезвычайные явления общественного характера (войны, забастовки, эмбарго, изменение торгово-политического режима);
- события, связанные с производственной деятельностью людей (пожары, аварии на ядерных установках и т.п.).

В статье контракта «Форс-мажор» содержатся:

- полный перечень обстоятельств непреодолимой силы. Если этого не сделано, то обстоятельства истолковываются по праву стороны продавца;
- порядок и сроки уведомления стороной, для которой возникли форс-мажорные обстоятельства, своего контрагента;
- наименование независимой организации, подтверждающей факт наступления форс-мажора;
- порядок и сроки уведомления одной стороной другой стороны о прекращении действия форс-мажорных обстоятельств;
- предельный срок действия обстоятельств непреодолимой силы, после которого стороны освобождаются от исполнения обязательств по данному контракту.

Длительность устанавливаемого в контракте срока действия обстоятельств непреодолимой силы определяется с учетом срока действия договора, характера товара, способа продажи, торговых обычаев. Например, в контрактах на скоропортящиеся товары такой срок составляет 15—30 дней, на машины и оборудование — 3—6 месяцев.

Пример.

Содержание статьи «Форс-мажор»:

При возникновении обстоятельств, неподвластных ни одной из сторон и вызванных непредвиденными условиями, включающими пожары, наводнения, землетрясения и другие природные бедствия, военные действия, блокады, импортные или экспортные запреты, любые действия, связанные с выполнением настоящего контракта, которые становятся невозможными вследствие указанных обстоятельств, откладывается на срок, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.

Если указанные в пункте 1 обстоятельства будут продолжаться более шести недель, каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения обязательства, причем ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков.

Сторона, для которой создавалась невозможность исполнения обязательств по контракту, обязана немедленно известить другую сторону о наступлении и прекращении обстоятельств, препятствующих исполнению обязательства.

3. Надлежащим доказательством наличия указанных в пункте 1 обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые Торговой палатой соответствующей страны Продавца и Покупателя.

Арбитраж как статья внешнеэкономического контракта устанавливает порядок разрешения споров, которые не удалось урегулировать путем переговоров между сторонами. Для этого в статье указываются наименование арбитражного суда, куда стороны будут обращаться в случае необходимости, местоположение последнего, а также подчеркивается обязательность и окончательность решения суда для обеих сторон.

Российские участники ВЭД чаще других предусматривают обращение в арбитражный суд ТПП РФ в Москве или Международный арбитражный суд в Стокгольме, хотя возможно и обращение в арбитраж третьей страны.

Пример.

Формулировка статьи «Арбитраж»:

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Контракта или в связи с ним, стороны будут решать путем переговоров. Однако в случае невозможности разрешения спорных вопросов путем переговоров эти споры, за исключением подсудности общим судам, подлежат рассмотрению в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате России в г. Москве в соответствии с регламентом этого суда. Решения суда являются окончательными и обязательными для обеих сторон.

Завершает контракт международной купли-продажи статья «Прочие условия», куда включаются условия, не вошедшие в предыдущие разделы, но которые стороны желают включить в контракт (например, порядок вступления в силу и аннулирования договора); юридические адреса сторон и реквизиты их банков; подписи, заверенные печатями; приложения (если таковые имеются) и дополнения (если таковые заключались).

2.2.5 Специфические статьи внешнеэкономического контракта

В зависимости от предмета внешнеэкономической сделки в контракт могут быть включены статьи, отражающие специфику международной торговли тем или иным товаром.

Так, в контрактах, для исполнения которых требуется получение экспортной или импортной лицензии, обязательно выделяется статья «Лицензии», в которой прописывается обязанность одной из сторон на ее получение.

Пример.

Своевременное получение импортных разрешений и лицензий соответствующих инстанций является ответственностью Покупателя. Продавец не может отвечать за задержки в приеме товара Покупателем, связанные с несвоевременным получением данных документов.

В контрактах на поставку машинотехнической продукции часто присутствуют специфические статьи:

- техническая документация;
- инспектирование и испытания;
- гарантии и т.п. В статье «Техническая документация» прописывается:
- перечень и содержание технической документации (чертежи, инструкции по монтажу и эксплуатации, стандарты и др.), подлежащей передаче покупателю;
- язык, на котором она должна быть составлена;
- сроки и порядок передачи документации, и ответственность за несвоевременную передачу;
- ответственность продавца за нарушение третьих лиц и др.

Пример.

«Чертежи и техническая документация»:

1. Продавец обязуется выслать в адрес:

заказной почтой два экземпляра нижеследующих чертежей и технической документации для каждой комплектной единицы оборудования:

1.1. Планировка расположения основного и комплектующего оборудования с основными размерами, а также указанием расстояний между ними за _____ месяц(ев) до срока поставки оборудования.

Чертеж общего вида с размерами и полной спецификацией узлов, сборочные чертежи основных узлов с необходимыми размерами, чертежи специального инструмента и приспособлений, за _____ месяц(ев) до срока поставки оборудования.

Фундаментные и установочные чертежи с данными по статическим и динамическим нагрузкам на фундаменты, с указанием величины нагрузок и мест их приложения, а также сеткой расположения анкерных болтов, за _____ месяц(ев) до срока поставки оборудования.

1.4. Принципиальные схемы — кинематическая, электрическая, гидравлическая пневматическая, смазки, охлаждения, с указанием основных характеристик масел

и охлаждающей жидкости, потребляемой электрической мощности по каждому механизму расхода сжатого воздуха, - за _____месяц(ев) до срока поставки оборудования.

2. Два комплекта нижеперечисленной документации поставляются вместе с оборудованием:

Технический паспорт, включающий все технические данные оборудования.

Инструкция по эксплуатации, уходу за оборудованием и его ремонту.

Инструкция по монтажу, сборке и пуску в эксплуатацию.

2.4. Спецификация смонтированного электрооборудования и краткая характеристика.

Спецификация приборов и руководство по их обслуживанию.

Спецификация подшипников с указанием мест их установки, типов и размеров, а также фирм-изготовителей.

Спецификация быстроознаваемых деталей и каталоги или рабочие чертежи на них.

Протоколы испытания оборудования.

Протоколы замеров деталей (заготовок), обработанных при испытании оборудования.

Комплект документов по проверке сосудов, аппаратов, трубопроводов, работающих под давлением согласно приложению № ____.

Документация, указанная в пункте 1.

Документация, перечисленная в пунктах 1—2, должна быть вложена в водонепроницаемой упаковке в ящик № 1, на который наносится дополнительная маркировка «Документация здесь».

Все текстовые материалы (инструкции, описания и т.п.), а также надписи на чертежах должны быть выполнены на русском и французском языках.

В случае если документация, перечисленная в пунктах 1 и 2, не выслана своевременно почтой и (или) не вложена в ящик № 1, поставка считается некомплектной, и Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере и порядке, установленном в статье «Санкции» Контракта.

В этом случае срок гарантии соответственно продлевается и начало его исчисляется со дня получения Покупателем полного комплекта технической документации.

Вся техническая документация должна быть поставлена Продавцом Покупателю в сброшированном виде.

В статье «Инспектирование и испытания» обычно оговариваются:

- порядок направления инспекторов;
- место проведения испытаний;
- распределение расходов на испытания между сторонами;
- стандарты, нормы и требования, по которым проводятся испытания (система мер, класс точности и т.п.);
- требования к квалификации инспектора;
- порядок фиксации результатов испытаний.

Пример.

Формулировки статьи «Инспектирование и испытания»:

1. Покупатель имеет право посылать своих инспекторов на заводы Продавца и субпоставщиков, проверять в нормальные рабочие часы их предприятий изготовление и качество заказанного оборудования и используемых материалов.

2. Извещение Продавца о готовности оборудования к испытанию должно быть послано представителю Покупателя в стране Продавца и копия — Покупателю не позднее, чем за 15 дней до начала испытания.

Если Покупатель в течение 15 дней после получения извещения сообщит Продавцу, что его инспектор не сможет присутствовать при испытании, или Продавец в течение этого периода не получит никакого извещения, он вправе провести испытание в отсутствие инспектора Покупателя. В этом случае один экземпляр протокола испытаний направляется представителю Покупателя в стране Продавца для получения разрешения ил отгрузки при условии, что испытания подтвердили соответствие оборудования требованиям Контракта.

3. Испытание оборудования должно производиться на заводах Продавца и (или субпоставщиков) за счет Продавца в присутствии инспектора Покупателя и оформляться соответствующим протоколом с указанием в нем существенных подробностей и результатов испытания, а так же указанием о том, что оборудование соответствует условиям Контракта.

4. Присутствие инспектора Покупателя при проведении Продавцом испытания как указано выше, так же как выдача им разрешения на отгрузку, не освобождает Продавца от принятых им на себя обязательств и не влияет на права Покупателя, предусмотренных статьей «Гарантии».

5. Испытания оборудования производятся по согласованной сторонами программе

в течение: ____на холостом ходу и ____под нагрузкой на заготовках и (или) материалах, которые будут поставлены Продавцу .

Продавец обеспечивает испытания необходимым инструментом. Обработанные, а также неиспользованные заготовки являются собственностью Покупателя, и Продавец обязуется отгрузить их в адрес, который будет указан Покупателем, на условиях статья № ____ Контракта.

6. Каждый сосуд или аппарат, работающий под давлением свыше 0,7 атмосфер, а также под вакуумом и с огнеопасными и взрывоопасными веществами, должен испытываться и приниматься в соответствии с «Правилами устройства и безопасной эксплуатации сосудов, работающих под давлением» Покупателя.

7. Окончательные испытания и приемка оборудования производятся на заводе Покупателя _____.

Дата подписания «Протокола проведения окончательных испытаний и пуска оборудования в эксплуатацию» является датой пуска оборудования в эксплуатацию.

В статье «Гарантии» указываются:

- сроки гарантии;
 - случаи, на которые гарантия не распространяется (например быстроизнашивающиеся детали, ненадлежащее обращение с товаром);
 - порядок взаиморасчетов между продавцом и покупателем при устранении дефектов в гарантийный период (на практике этот раздел чаще включается в соглашение о техническом обслуживании);
 - обязанности продавца или права покупателя. Обычно покупателю предоставляется право:
 - а) потребовать от продавца устранения дефектов в кратчайший срок;
 - б) устранить дефект самому за счет продавца;
 - в) при невозможности устранить дефект потребовать от продавца частичной или полной замены товара;
 - г) при невозможности устранения дефекта и замены потребовать уценки товара;
 - д) покупатель вправе вернуть товар и потребовать возврата денег.
- Если дефект препятствует началу эксплуатации товара, покупатель и праве потребовать неустойку (штраф) как за просрочку в поставке товара.

Пример.

Формулировка статьи «Гарантии»:

Продавец гарантирует Покупателю качество поставляемых товаров (мотоциклов) в течение шести месяцев с даты передачи товара потребителю, но не более 12 месяцев с даты поставки или пробега 6 тыс. км в зависимости от того, какое из этих обстоятельств наступит ранее.

Продавец гарантирует нормальную работу оборудования в течение 12 месяцев с даты пуска его в эксплуатацию, однако не более 18 месяцев с даты поставки последней части оборудования, без которой не может быть пущено в эксплуатацию поставленное оборудование.

В статье «Санкции» указываются размеры материального наказания за ненадлежащее исполнение обязательств сторон, в частности, за просрочку в поставке товара и (или) просрочку в оплате стоимости товара, а также товара ненадлежащего количества и качества.

Статья «Адреса Покупателя и Продавца» включает юридические и полные почтовые адреса Продавца и Покупателя, контактный телефон, факс, телекс организации (предприятия) — Продавца и Покупателя.

Завершают внешнеэкономический контракт *подписи сторон* — лиц, уполномоченных организациями Продавца и Покупателя заключить контракт, заверенные печатью, с указанием их Ф.И.О. и должностей.

2.3 Сопроводительные документы.

Помимо контракта для реализации внешнеэкономической сделки необходимо оформить целый ряд других документов. Ниже приводятся образцы транспортных, товаросопроводительных, таможенных и других документов, которые необходимы на различных этапах реализации сделки.

Товарно-транспортная накладная (CMR)

10125130/010901/0008109

1 Expéditeur (Nom, Adresse, Pays) Robert Bosch GmbH 70771 Leinfelden-Echterdingen c/o FIEGE Deutschland Stiftung & Co.KG International Distribution Center Mittelrheinstr.1, 67550 Worms, Germany		INTERNATIONALER FRACHTBRIEF 1167 Diese Befrachtung unterliegt nicht einer gegenseitigen Vereinbarung des Absenders und des Empfängers unter dem Befrachtungsvertrag im Internet: www.frachtbrief.de (CMR).	
2 Empfänger (Nom, Adresse, Pays) OOO TechInvest 16, 40 Let Pobedy str. 350042, Krasnodar Russia		16 Frachtführer (Nom, Adresse, Pays) OOO TRASKO 3, Tsel'naya st., y. Golovo, Krasnogorsk, Oblast' Tsel'n., 142000 RUSSIA, Tel.: 564 8714, Fax: 564 8712	
3 Auslieferungsort des Gutes Ort: Khimki Land: Russia		18 Ursprungs- und Bestimmungsland des Frachtes Deutschland Russland	
4 Ort und Tag der Übernahme des Gutes Ort: Worms Land: Germany		10 Inhaltliche Angaben zum Frachtgut 8 CLL incl Diamond cuttin Circular saw B Saw blade set Hole saw Masonry drill, Carbide-tipped D, Spade-shaped C, Adapter, Core cutter Glass drill, Carbide-tipped D Pointed chisel, Cold chisel, Spade-shaped C, Channel chisel, Chipping hamme Sample set	
5 Begleitende Dokumente INVOICE № 38861905; 38861906 from 26.08.2008 CARNET TIR NO AX59494586		11 Bruttogewicht in kg 2074,228	
6 Klassen und Nummern 8 CLL incl		12 Umfang in m ³ 2074,228	
13 Anmerkung des Absenders (Ziel und sonstige wichtige Behandlung) SVH "TEC CARGO TRANS" LIC № 10125100018 from 08.12.2006 T/P Zavodskoj code 10125130 141400, Moscow region, g. Khimki, Vashutinское шоссе, vladenie 46 ZELENOGRADSKAYA CUSTOMS		19 Zu... Kaluzhskaya Tamozhnia 10100000	
14 Rücksendeort Ort: Worms Land: Germany		20 Datum der Übernahme 29.08.08	
21 Ausgabestelle 29.08.08		24 Ort empfangen Datum	
22 Unterschrift und Stempel des Absenders OOO TRASKO 3, Tsel'naya st., y. Golovo, Krasnogorsk, Oblast' Tsel'n., RUSSIA, Tel.: 564 8714, Fax: 564 8712		23 Unterschrift und Stempel des Empfängers OOO TRASKO 3, Tsel'naya st., y. Golovo, Krasnogorsk, Oblast' Tsel'n., RUSSIA, Tel.: 564 8714, Fax: 564 8712	
25 Angaben zur Erstellung der Tarifrechnung mit Einzelangaben 26 Kontonummer des Frachtführers (N - 16) - Hinzuschreiben 27 Auftr.-Kontrollnr. №: C 295KX-150/BK7423-50		28 Eintragung des Frachtführers 278 05	
Benutzte Gen.-Nr.		<input type="checkbox"/> National <input type="checkbox"/> Bilateral <input type="checkbox"/> EG <input type="checkbox"/> CEMT	

Карнет-TIR

VOLET N° 1		1. CARNET TIR AX59494586	
2 Bureau(s) de départ Frankfurt (Oder)		3 Nom de l'organisation internationale IRU Union internationale des Transports Routiers	
4 Titre de carter OOO TRASKO 3, Tsel'naya st., y. Golovo, Krasnogorsk, Moscow region, 142000 RUSSIA, Tel.: 564 8714, Fax: 564 8712		5 Pays de départ Deutschland	
7 Numéro d'identification du (des) véhicule(s) autorisé(s) C295KX-150/BK7423-50		8 Documents joints au manifeste CMR 1166, 1165, 1168, 1167 Rechnung 38861905, 1549/01, 8500038303, 82618714, 38861906	
MANIFESTE DE MARCHANDISES			
9 a) Désignations de chargement ou conteneur(s) b) Marques et Nos des colis ou objets		10 Nombre et nature des colis ou objets, désignation des marchandises 1. Bestimmt für SVH OOO BAZA SHABZHENIYA Keluga reg. 40 C11 Triethylphosphate (FYROL TEP) (2919909000) 9627,00 4 C11 TEGOSTAB B 8407 (3402190000) 908,940 2. Bestimmt für SVH OOO TEC CARGO TRANS, B C11 MAUERBOHRER MIT ZUBEHÖR (88042100, 82023800, 82029919, 82029990, 82075030, 82075090, 82079099, 82078060) 2074,228 2. Bestimmt für SVH ZAO ZHAMENSOE, KRASHNORORSK 4 C11 Getriebe (8408906100) 2699,00 3 C11 (T1) Getriebe Sortiment von KFZ_ 1427,00 Teilen (8708406000)	
12 Total des colis figurant sur le manifeste 1. Bureau de douane Keluga reg. 44 2. Bureau de douane Khimki 8 3. Bureau de douane Krasnogorsk 7		15 Poids brut en kg 17038,268	
13 Bureau(s) de destination 1. Bureau de douane Keluga reg. 44 2. Bureau de douane Khimki 8 3. Bureau de douane Krasnogorsk 7		14 Lieu et date de départ OOO TRASKO 3, Tsel'naya st., y. Golovo, Krasnogorsk, Moscow region, 142000 RUSSIA, Tel.: 564 8714, Fax: 564 8712 Frankfurt (Oder) 29.08.08	
18 Coefficient de prise en charge (bureau de douane de départ ou de succursel d'entrée) <input type="checkbox"/> 18. Coefficient de prise en charge (bureau de douane de départ ou de succursel d'entrée)		19 Coefficient de prise en charge (bureau de douane de destination) <input type="checkbox"/> 19. Coefficient de prise en charge (bureau de douane de destination)	
20 Date de transit 29.08.08		21 Entregado por le bureau de douane de... sous le No	
22 Déclaration en douane (si le transport doit être présenté, etc.)		23 Signature en russe et timbre à date du bureau de douane	

Коносамент

677774 3/5

LINKWORLD ELECTRONIC (THAILAND) CO., LTD. 700/60 MOO 1 TAMBOL BANKAO, AMPHUR PHANTHONG, CHONBURI 20160 O/B B&D INTERNATIONAL CO., LTD.

TNT FREIGHT MANAGEMENT (FINLAND) OY MUSTOLAN SATAMA/MUSTOLA HARBOUR LASTAJANVAYLA 24 PO BOX 172 53101 LAPEENRANTA FINLAND***

KESTVERN GROUP LTD.

PANTAINER Express Line

Carrier: Pantainer Ltd. P.O. Box 243 4015 Basle/Switzerland

For delivery please apply to: PANALPINA WORLD TRANSPORT ZAO UL. NOVORYAZANSKAYA, 31 BUILDING 7 6 MOSCOW RUSSIAN FED.

Pre-carriage by	Place of receipt	Description of Goods	Gross Weight
EAGLE STRENGTH BL102	LAEM CHABANG, *		
Ocean vessel	Part of loading		
PIN BRIDGE 34W	LAEM CHABANG, **	SAID TO CONTAIN:	16.119.60
Port of discharge	Place of delivery		
KOTKA, FINLAND	KOTKA, FINLAND CY	SL:CM78175 V: 68.000	
Marks and Nos. / Container No.	Number and kind of Packages	SHIPPER'S LOAD AND COUNT	
CONT-NO KKFU7332160	1 X 40' HC	CONTAINER SAID TO CONTAIN 1.212 CARTONS	
CTK (IN DIA.) C/NO:K1-K1,212 MADE IN THAILAND		KEYBOARD	
*THAILAND CY **THAILAND		"FCL/FCL" (CR5055)	
		*** TEL:+358 10 849 3733/44 CONTACT PERSON: MS NATALIA VENTO E-MAIL:NATALIA.VENTO@FI. TNTFREIGHT.COM	
	1	68.000 CBM	16.119.60
		ORIGINAL	
		SHIPPED ON BOARD 04/09/05 EAGLE STRENGTH BL102 AT LAEM CHABANG, **	

Авианакладная (Air Waybill)

555 AMS 90752734

555 - 90752734

Shipper's Name and Address: CASIO EUROPE GMBH BORNBARCH 10 D-22848 NORDERSTEDT GERMANY

Shipper's Account Number: Not applicable

Issued by: AEROFLOT-RUSSIAN INTERNATIONAL AIRLINES SHEREMETYEVO AIRPORT MOSCOW RUSSIA

It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted for carriage) SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER AIRCRAFT INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.

Accounting Information: 5250/ PREPAID 52002343 basis SVO2

Issuing Carrier's Agent Name and City: VAT Logistics (Airfreight) EV. Prestwickweg 80 1118 ZX SCHIPHOL Zuidooost

Agent's IATA Code: 57-4 7116/8042 Account No. SVO2

Point of Departure (Addr. of first Carrier and requested Routing): AMSTERDAM -HHN -MOW

By	By	By	By	By	By	Currency	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
HHN	AEROFLOT	SU	MOW	SU		SUR	NVD	NCV

Amount of Insurance: XNX

Handling Information: pallets (stc. 17 cartons) & 11 cartons addressed. AIRPORT OF DESTINATION: SVO2

No. of Pieces PCT	Gross Weight	Rate Class	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
13	515,0k	B	515,0	AS AGREED *		electricals (total 28 cartons) volwrd : 2,981
13	515,0k					T-1

AS AGREED

Other Charges: VAT LOGISTICS BV AS AGENTS FOR THE CARRIER

Signature of Shipper or his Agent: FBR

Executed on (Date): 06-12-06 AMSTERDAM (SPL)

at (Place): Signature of Issuing Carrier or its Agent: 555 - 90752734

Образец Сертификата соответствия таможенного союза

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ

СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ

№ ТС RU C-RU.AЯ54.B.00001

Серия RU № 0000003

ОРГАН ПО СЕРТИФИКАЦИИ Закрытое акционерное общество "Республиканский сертификационный методический центр "Тест-Татарстан", адрес: 420061, Россия, Республика Татарстан, г.Казань, ул.Космонавтов, д.49, тел.: +7(843) 295-42-24, факс: +7(843) 279-62-81, E-mail: test-tatarstan@ramc.ru, аттестат аккредитации №РОСС RU.0001.10.AЯ54 от 05.02.2009г., аккредитован Федеральным агентством по техническому регулированию и метрологии

ЗАЯВИТЕЛЬ
Федеральное государственное унитарное предприятие "ПО "Завод имени Серго", ОГРН 1021606756588, адрес: 422546, Россия, Республика Татарстан, г.Зеленодольск, ул.Привокзальная, 4, тел.: +7(84371) 5-42-41, факс: +7(84371) 2-23-85, E-mail: pozis@pozis.ru

ИЗГОТОВИТЕЛЬ
Федеральное государственное унитарное предприятие "ПО "Завод имени Серго", адрес: 422546, Россия, Республика Татарстан, г.Зеленодольск, ул.Привокзальная,4

ПРОДУКЦИЯ
Холодильники бытовые электрические "POZIS-Свята-404-1" КШ-240/30, "POZIS-Свята-410-1" КШ-160/18, "POZIS-Свята-445-1" КШ-280/30 выпускаются по ТУ 5156-141-07503307-2002 серийный выпуск

КОД ТН ВЭД ТС 8418 21 910 0 8418 21 990 0

СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ
ГОСТ Р 52161.2.24-2007 (стандарт в целом),
ГОСТ Р 51318.14.1-2006 (р.4),
ГОСТ Р 51317.3.2-2006 (р.6.7),
ГОСТ Р 51317.3.3-2008 (стандарт в целом)

СЕРТИФИКАТ ВЫДАН НА ОСНОВАНИИ
1. Протокола №С-020-10 от 07.10.2010г. АНО "ИЦ"Союз" (№ РОСС RU.0001.21МЕ46).
2. Протокола №67Н10Z-10 от 08.10.2010г. ИЛ "ЭП ЭМС" (№ РОСС RU.0001.21МЭ48).
3. Санитарно-эпидемиологического заключения № 16.11.08.515.П.002131.10.08 до 09.10.2013г., выданного Управлением Роспотребнадзора по РТ.
4. Акта анализа состояния производства № 24/10 от 28.10.2010г. ОСПиУ ЗАО "РСМЦ "Тест-Татарстан".

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Срок действия с 03.03.2011 по 02.03.2014

Руководитель (уполномоченное лицо) органа по сертификации
Эксперт-аудитор (эксперт)

С.В. Гогин
С.И. Сандмирова

Образец Свидетельства о государственной регистрации ТС

ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ

РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ, РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВИТЕБСКИЙ ОБЛАСТНОЙ ЦЕНТР ГИГИЕНЫ И ЭПИДЕМИОЛОГИИ

(уполномоченный орган стороны)

Главный государственный санитарный врач Витебской области

(уполномоченный должностной орган)

Витебская область

(исполнительная административная территориальная единица)

СВИДЕТЕЛЬСТВО

о государственной регистрации

№ BY.20.21.01.006 E.000018.08.10 от 26.08.2010

Продукция:
Вода минеральная лечебно-столовая "Боровая" газированная и негазированная, ТУ РБ 01797526.534-97 с изм. №4., Изготовитель: Беларусьторг Государственное предприятие УНП:190690111 г. Минск, БЕЛАРУСЬ (адрес: г. ул.Аэродромная, 14). Адрес(а) производств(а): 1. цех по розливу минеральной воды государственного предприятия "Беларусьторг", БЕЛАРУСЬ, Витебская область, г.п. Бегомль, Докшицкий район. Получатель: Беларусьторг Государственное предприятие УНП:190690111 г. Минск, БЕЛАРУСЬ (адрес: г. ул.Аэродромная, 14)

(наименование продукции, нормативные (цели) технические документы, в соответствии с которыми изготовлена продукция, наименование и место нахождения изготовителя(производителя), получателя)

соответствует
Единым санитарно-эпидемиологическим и гигиеническим требованиям к товарам, подлежащим санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю) Глава II, раздел 21

прошла государственную регистрацию, внесена в Реестр свидетельств о государственной регистрации и разрешена для производства, реализации и использования

Настоящее свидетельство выдано на основании протоколы испытаний № 2148 от 15.06.2010г., выданного РУП "Научно-практический центр Национальной академии наук Беларуси по продовольствию" №9690-10-02-1915 от 23.08.2010 ГУ "Республиканский центр гигиены, эпидемиологии и общественного здоровья", №243 от 07.05.2010 РУП "Белгеология"

Срок действия свидетельства о государственной регистрации устанавливается на весь период изготовления продукции или поставок подконтрольных товаров на территорию таможенного союза

Главный государственный санитарный врач Витебской области

В.А.Синкевич

BY № 0023019

**Форма Свидетельства о включении
в Реестр таможенных представителей**

РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
ФЕДЕРАЛЬНАЯ ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА
000198

СВИДЕТЕЛЬСТВО
№ 0055/01

о включении в Реестр таможенных представителей

Настоящим Федеральная таможенная служба подтверждает включение

Иностранной организации (индивидуального предпринимателя)

Закрытое акционерное общество «Фирма «ГТК/Сервис»

в Реестр таможенных представителей.

Местонахождение организации: 121004, г. Москва, проезд Маршала Жукова, д. 2, стр. 1
почтовый адрес: 120343, г. Москва, ул. Урауская, д. 4, стр. 1

ИНН 7704117750

Наименование и местонахождение обособленных структурных подразделений: см. на обороте

Ограничение сферы деятельности:

по видам товаров в соответствии с ТН ВЭД ТС	нет
по видам транспорта	нет
по региону деятельности	нет
по видам таможенных операций	нет

Дата выдачи: 15 декабря 2010 г.

ВРИО руководителя:  В.М. Малинин

М.П. 

Форма свидетельства о включении в Реестр владельцев СВХ

ФЕДЕРАЛЬНАЯ ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА
СВИДЕТЕЛЬСТВО № 10504/100110
о включении в Реестр владельцев складов временного хранения
Челябинская таможня
(наименование таможни, выдавшей свидетельство)

Настоящим подтверждается, что

ООО «Евроазиатский логистический таможенный брокер»
(организационно-правовая форма, наименование владельца склада)
620026, г. Екатеринбург, ул. Карла Маркса, 8-а.
(местонахождение владельца склада)

включено в Реестр владельцев складов временного хранения.

Тип склада временного хранения **открытый**

аренда
(сведения о праве владения помещением и (или) открытой площадкой)
457100, Челябинская область, г. Троицк, пос. Южный, район дизельного завода
(местонахождение помещения и (или) открытой площадки)

банковская гарантия на сумму 4 590 660,00 рублей
(сведения о размерах и форме обеспечения уплаты таможенных платежей)
объем помещений – 302,2 куб. м. площадь открытых площадок – 2000 кв.м.
(площадь (м²) и (или) объем (м³) помещения и (или) открытой площадки)

Срок действия настоящего свидетельства истекает «__» _____ 20__ г.

М.П.  Начальник таможни  А.Н. Фролов
(подпись, фамилия, инициалы руководителя)

« 28 » декабря 20 10г.

Форма Свидетельства о включении в
Реестр таможенных перевозчиков

ФЕДЕРАЛЬНАЯ ТАМОЖЕННАЯ СЛУЖБА

СВИДЕТЕЛЬСТВО № 10000/0177
о включении в Реестр таможенных перевозчиков

Федеральная таможенная служба
(подпись/подпись заместителя/подпись)

Настоящим подтверждается, что ЗАО «Специальная транспортная служба» /СТС/
(фирма/фирма с ограниченной ответственностью)
(г. Москва, ул. Гиляровского, д. 40)
(индивидуальный предприниматель/предприятие, включенное в Реестр таможенных перевозчиков)

включено в реестр таможенных перевозчиков.

Регион деятельности _____

Размер и форма обеспечения уплаты таможенных платежей — Банковская гарантия
на сумму 9 000 000 рублей

Срок действия настоящего свидетельства истекает — 29 г.

М.П.
Служба таможенного контроля

Заместитель
(подпись/подпись заместителя/подпись)
руководителя ФТС России
С.О. Шохин
Дата выдачи . 21. декабря 20 10 г.

ФТС России. Таможенное дело. Москва, 2010. 48 с. ISBN 978-5-905000-00-0. Стандарт. Издание. Москва: ФТС России. 2010.