

Ю. Б. Порошин
Б. А. Карташов
Ю. А. Баянова

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО

Организация и технология внешнеторговых сделок

Теоретическая часть

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАМЫШИНСКИЙ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)
ВОЛГОГРАДСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Ю. Б. Порошин
Б. А. Карташов
Ю. А. Баянова

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО

Организация и технология внешнеторговых сделок

Теоретическая часть

Учебное пособие

РПК «Политехник»
Волгоград
2006

ББК 67.911.221.5 я73

П 59

Рецензенты: д. э. н., профессор Саратовского государственного социально-экономического университета Т. М. Садыкова; руководитель представительства Саратовской государственной академии права С. В. Угроватов.

Порошин Ю. Б. и др. ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО. ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК. ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ: Учеб. пособие / Порошин Ю. Б., Карташов Б. А., Баянова Ю. А. / ВолгГТУ – Волгоград, 2006. – 121 с.

ISBN 5-230-04857-3

Излагаются вопросы правового регулирования международных коммерческих операций, представлены методические материалы по подготовке, заключению и ведению контрактов (договоров) с иностранными фирмами.

Рассматривается также комплекс дисциплин юридических норм и правил, соблюдение которых обязательно для всех участников внешне-экономической деятельности.

Может использоваться студентами экономических дисциплин, обучающимися по очной и очно-заочной формам в Камышинском технологическом институте при изучении дисциплин «Мировая экономика», «Таможенное дело» и др.

Ил. 1. Библиогр.: 26 назв.

Печатается по решению редакционно-издательского совета
Волгоградского государственного технического университета.

ISBN 5-230-04857-3

© Волгоградский
государственный
технический
университет, 2006

Юрий Борисович Порошин
Борис Алексеевич Карташов
Юлия Александровна Баянова

ТАМОЖЕННОЕ ДЕЛО.
ОРГАНИЗАЦИЯ И ТЕХНОЛОГИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СДЕЛОК
ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

Учебное пособие

Под редакцией авторов
Темплан 2006 г., поз. № 37.
Подписано в печать 14. 12. 2006 г. Формат 60×84 ¹/₁₆.
Бумага листовая. Печать ризографическая.
Усл. печ. л. 7,56. Усл. авт. л. 7,38.
Тираж 100 экз. Заказ №

Волгоградский государственный технический университет
400131 Волгоград, просп. им. В. И. Ленина, 28.
РПК «Политехник»
Волгоградского государственного технического университета
400131 Волгоград, ул. Советская, 35.

Содержание

Введение.....	3
1. Правовая основа международного контракта.....	5
2. Организация и технология внешнеторговой сделки.....	7
3. Торгово-посреднические соглашения.....	39
4. Сделки международного лизинга.....	47
Характеристика международного лизинга.....	48
Регулирование международного лизинга.....	57
Страхование.....	70
5. Договоры на перевозку грузов.....	75
6. Порядок заключения, виды и основное содержание договора страхования.....	90
Словарь-справочник.....	109
Список использованной литературы.....	119

Введение

Международный контракт является основным стержнем в сфере правового регулирования международных экономических связей, в частности, он широко используется в отношениях между хозяйствующими организациями различных стран.

Контракт купли-продажи (аренды, подряда) является результатом внешнеэкономической деятельности. Ему предшествует решение ряда важных и сложных проблем, без которых контракт невозможен или эффективность его будет низка. Рассмотрим лишь некоторые из них:

1. Для того чтобы купить товар, необходимо знать, где, кем он продается, какого качества, по какой цене, есть ли аналог этому товару и каковы его характеристики и т.д. Для того, чтобы продать товар, необходимо знать, кто готов его купить, где находится потенциальный покупатель, по какой цене он готов купить товар, как долго этот товар будет пользоваться спросом и т.д.

Перечисленные упрощенные понятия являются составляющим такого весьма сложного и многообразного понятия, которое называется конъюнктура рынка. Выгодный контракт будет заключен той фирмой, у которой хорошо поставлено исследование конъюнктуры рынка (рыночные исследования).

2. Контракты заключаются между конкретными фирмами (компаниями). Для установления деловых контактов, с целью продать или купить товар, необходимо найти и выбрать фирму. Как это сделать?

Информацию можно получить в фирменных справочниках, издающихся информационно-справочными агентствами, торгово-промышленными палатами, различными ассоциациями. Сделать это можно, используя различные отраслевые справочники и каталоги, а также годовые отчеты фирм, где подводятся итоги и анализируется экономическая деятельность фирмы. Анализ показателей экономической деятельности фирм позволит экспортерам и импортерам выбрать наиболее выгодных для себя партнеров по контракту. Следует иметь в виду, что не вся интересующая информация публикуется.

3. При заключении и исполнении контрактов очень важно знание и применение правовых норм и правил. Следует учитывать, что не всегда правовые нормы разных стран совпадают. Нарушение их приводит к материальному ущербу с обеих сторон.

В частности, по отечественному законодательству, требования, предъявляемые к порядку и форме заключения отечественными организациями внешнеэкономических сделок, должны соблюдаться ими независимо от того, где и каким образом совершается внешнеторговая сделка.

Нарушение этих требований ведет к признанию заключенного договора недействительным.

Внешнеторговые сделки должны подписываться двумя лицами. Правомочия лиц на подписание сделок могут либо вытекать из их должностного положения, либо основываться на доверенности, которую выдает руководитель организации. Имена и фамилии лиц, имеющих по должности право подписи внешнеторговых сделок, публикуется в журнале «Внешняя торговля». В большинстве стран такие правила при совершении сделок отсутствуют.

Мировой рынок складывался в течение многих десятков лет. За это время выработан комплекс юридических норм и правил, соблюдение которых обязательно для всех участников внешнеэкономической деятельности. Незнание этих правил и неприменение их не освобождает от ответственности.

Знание выработанных мировым опытом цивилизованных правил и норм заключения торговых сделок потребуется, видимо, в ближайшей перспективе и при осуществлении их на внутреннем рынке между предприятиями и фирмами независимых государств.

1. Правовая основа международного контракта

1. Договор международной купли-продажи товаров (далее «ДМКПТ») является наиболее часто встречающейся сделкой во внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий и организаций. Поэтому надлежащая ориентировка в его регулировании крайне необходима деловым людям. Незнание этих вопросов приводит к серьезным недоразумениям и имущественным потерям, о чем свидетельствуют многочисленные примеры из арбитражной практики.

2. В регулировании отношений по ДМКПТ существенное значение имеют заключенные бывшим СССР международные договоры, правопреемником которых стала Российская Федерация. Из их числа наибольшее значение в настоящее время имеет Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (далее «Конвенция»), действующая для РФ с 1 сентября 1991 г. Продолжают действовать и Общие условия поставок СССР-КНР и СССР-КНДР. Применяются в качестве факультативных документов Общие условия поставок товаров стран СЭВ-Финляндия и Общие условия поставок товаров между советскими и югославскими организациями (см. приложения).

3. Немаловажное значение для этой области отношений имеют торговые обычаи, сложившаяся практика сторон, а также документы, разработанные Международной торговой палатой (в частности, «Инкотермс-2000», Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов, Унифицированные правила по инкассо).

4. Конвенция содержит положения, относящиеся как к заключению ДМКПТ, так и к их исполнению, а также к ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств. Однако Конвенция не исключает необходимости использования и национальных (внутригосударственных) правовых норм, которыми могут являться положения либо российского, либо иностранного права. При применении российского права до принятия соответствующих законодательных актов РФ используются нормы бывшего Союза ССР, в части, не противоречащей Конституции РФ, ее законодательству и Соглашению о создании СНГ.

5. При присоединении к Конвенции Советский Союз сделал оговорку, в силу которой договоры, участниками которых являются советские организации, могут заключаться только в письменной форме. Отступление от этого правила по соглашению сторон договора не допускается. Это правило действует и в отношении договоров, заключаемых россий-

скими предприятиями. Продолжает применяться и Постановление Правительства СССР от 14 февраля 1978 г., в силу которого сделки со стороны советских организаций должны в обязательном порядке подписываться двумя лицами, имеющими на то полномочия.

6. Положения Конвенции, относящиеся к заключению договора, содержат ряд правил, от знания и соблюдения которых зависит, будет ли договор считаться заключенным и каковы его условия. Они захватывают, в частности, такие вопросы: требования к содержанию оферты и акцепта, момент вступления в силу, возможность отмены оферты и акцепта, отзыв оферты, последствия несовпадения содержания оферты и акцепта, последствия получения запоздавшего акцепта, момент заключения договора.

2. Организация и технология внешнеторговой сделки

В основе международной торговли находится международная сделка. Сделки бывают:

- 1) экспортные;
- 2) реэкспортные;
- 3) импортные;
- 4) реимпортные;
- 5) товарообменные;
- 6) компенсационные;
- 7) комиссионные;
- 8) консигнационные;
- 9) разовые;
- 10) долгосрочные и т.д.

Но, несмотря на имеющиеся различия, сущностью их всех является то, все они заключаются с иностранным контрагентом. Наличие этого признака для внешнеторговой сделки является обязательным.

Внешнеторговыми сделками называются действия, направленные на установление, изменение или прекращение правовых отношений с иностранными контрагентами в области внешней торговли и имеющие своим содержанием экспорт или импорт товаров или совершение в связи с этим других операций (платежных, транспортных, страховых и т.д.). Эти действия представляют собой взаимосвязанную цепь внешнеторговых операций, каждая из которых имеет определенную продолжительность и трудоемкость.

Рабочий ход внешнеторговой сделки можно разделить на хронологические части - этапы следующим образом:

Нулевой этап - Предпосылки для осуществления внешнеторговых сделок.

Первый этап - Предконтрактная деятельность.

Второй этап - Деятельность по заключению контракта.

Третий этап - Обеспечение выполнения обязательств по контракту.

Четвертый этап - Погрузка и отгрузка товаров.

Пятый этап - Осуществление расчетных операций.

Шестой этап - Заключительный.

Каждый из этапов включает определенный набор операций. Данная технология экспортно-импортной сделки полностью отвечает определению международной торговой сделки и соответствует ходу преобладающего числа внешнеторговых сделок. Данная технология экспортно-импортной сделки предусматривает возможность исследования разных

видов транспорта при перевозках внешнеторговых грузов, а также условий платежа, путем, вариации отдельных операций, не нарушая самой технологии сделки.

0. Нулевой этап - Предпосылки для осуществления торговых сделок

0.1. Выяснение экспортных возможностей.

0.2. Выяснение импортных потребностей.

I. Первый этап - Предконтрактная деятельность.

1.1. Экспортер на основании анализа конъюнктурных данных товарного рынка prepares и направляет свои предложения на продажу товаров.

1.2. Импортер на основании анализа конъюнктурных данных товарного рынка prepares и направляет запрос или заказ.

1.3. Экспортер по получение запросов или заказов подтверждает принятие их к рассмотрению и анализирует условия запросов или заказов с точки зрения их приемлемости для его торговой практики.

1.4. Импортер по получении предложений подтверждает принятие их к рассмотрению и совместно со своими партнерами проводит анализ их условий.

1.5. Экспортер, исходя из анализа коммерческих условий полученных запросов или заказов, осуществляет выбор контрагента.

1.6. Импортер осуществляет выбор контрагента, исходя из анализа коммерческих и технических условий полученных предложений.

II. Второй этап - Деятельность по заключению контракта.

2.1. Экспортер в случае приемлемости условий заказа высылает импортеру подтверждение заказа и подготавливает проект контракта.

2.2. Импортер в случае приемлемости условий предложения подготавливает проект заказа или контракта.

2.3. Экспортер и импортер в случае, если заказ или контракт не соответствует предложению, проводит окончательное согласование условий заказа или контракта с контрагентом.

2.4. Экспортер и импортер после окончательного согласования условий контракта с контрагентом оформляет сделку подписанием контракта полномочными представителями обеих сторон.

2.5. Экспортер, как и импортер один оригинал подписанного контракта или подписанную копию подтверждения заказа передает контрагенту.

III. Третий этап - Обеспечение выполнения обязательств по контракту.

3.1. Экспортер в случае необходимости оформляет проформу - счет (например, с целью получения импортной лицензии) и направляет его импортеру.

3.2. Импортёр сообщает экспортёру возможные инструкции по транспортировке.

3.3. Экспортёр изготавливает и отгружает товар на экспорт.

3.4. Экспортёр (или импортёр) в зависимости от условий и видов поставки, а также от сложившейся практики обеспечивает страхование товара.

3.5. Экспортёр подготавливает и рассылает поручения на отгрузку экспортных грузов экспедиторским организациям выходных погранпунктов.

3.6. Импортёр подготавливает и рассылает экспедиторским организациям в входных погранпунктах распоряжки на отправку импортных грузов в адрес грузополучателя.

3.7. Импортёр в случаях оплаты по аккредитиву, поручает своему банку открыть аккредитив.

3.8. Банк импортёра на основании полученного поручения открывает аккредитив.

3.9. Импортёр сообщает экспортёру об открытии аккредитива.

3.10. Банк импортёра направляет банку экспортёра оригинал аккредитива с копией.

3.11. Банк экспортёра сообщает экспортёру извещением об открытии аккредитива.

IV. Четвёртый этап - Погрузка и отгрузка товара.

4.1. Экспортёр в соответствии со сроками и требованиями, изложенными в «заказе» (контракте) готовит товар к отгрузке. Заполняет и оформляет необходимые товарно-сопроводительные документы. НП готовности товара к отгрузке информирует импортёра извещением о готовности товара к отгрузке по телеграфу, телетайпу, телефону или на переговорах.

4.2. Импортёр, если этого не было сделано ранее, сообщает экспортёру необходимые отгрузочные реквизиты - инструкции по поставке.

4.3. Экспортёр в сроки, установленные в контракте, информирует импортёра о произведённых отгрузках «Извещением об отгрузке».

4.4. Экспортёр обеспечивает транспортировку груза до пунктов назначения в соответствии с условиями поставки, оговорёнными в контракте.

4.5. Импортёр обеспечивает своевременную подачу тоннажа в пункте назначения в соответствии с условиями поставки, оговорёнными в контракте.

4.6. Таможенный орган страны экспортёра проводит таможенный досмотр груза.

4.7. Экспедиторская организация экспортёра (в выходном погранпункте) информирует экспортёра экспортным извещением, копией коно-

самента или другим документом о переходе экспортным грузом государственной границы.

4.8. Экспедиторская организация (или таможенный орган) импортера во входном погранпункте информирует импортера извещением, копией коносамента или другого документа о переходе импортным грузом государственной границы импортера.

4.9. Таможенный орган страны импортера проводит досмотр импортного груза, взыскивает пошлины и сборы, а также дает разрешение на его получение (т.н. таможенная очистка импортного груза).

V. Пятый этап - Осуществление расчетных операций.

5.1. Экспортер оформляет коммерческий счет и направляет импортеру.

5.2. Экспортер в случае аккредитивной формы расчета или инкассо совместно с соответствующими документами и с формой предоставления документов передает указанные документы в банк экспортера.

5.3. Банк экспортера - в случае аккредитивной формы расчета проверяет документы, представленные экспортером тщательным образом для того, чтобы убедиться в том, что по оформлению они отвечают условиям и срокам по аккредитиву, высылает документы банку импортера;

- если он уполномочен соответственно произвести оплату или принять на себя обязательство по отсрочке платежа, или акцептировать или неоготировать против документов, производит оплату, или принимает обязательства об отсрочке платежа; если он не уполномочен к немедленному производству оплаты также направляет документы банку импортера, но вместе с сопроводительным письмом для проверки правильности их оформления:

- в случае платежа путем инкассирования документов проверяет схожи ли полученные документы по виду, по содержанию и цифровым данным и высылает их банку импортера, точно указывая при этом, следует ли передать их импортеру против оплаты, или против акцепта;

- при расчетах между странами - членами СЭВ в форме инкассо с последующим акцептом проверяет соответствие полученных документов по содержанию и цифровым данным между ними согласно ОУП СЭВ, производит платеж экспортеру и осуществляет в соответствии с действующими между странами и/или банками расчет с банком импортера, направляя без промедления документы банку страны импортера.

5.4. Экспортер получает от импортера подтверждение о получении товара.

5.5. Банк импортера — при аккредитивной форме платежа, если он дал полномочия о платеже при принятии обязательства по отсроченным платежам или об акцепте или неоготации, производит рамбурс банку, совершившему оплату, или принимает на себя обязательство рамбурсиро-

вать этот банк за принятое им обязательство об отсрочке платежей, или об акцепте, или о неогоции, путем принятия документов и отсылки их импортеру. Если банк, открывающий аккредитив, является банком, который будет производить оплату или акцептирование, после принятия документов он сам производит оплату или акцептирует, если документы в порядке;

- в случае инкассо, авизирует импортера о полученных документах, сообщая ему при этом, следует ли их вручить против платежа или против акцепта;

- при расчетах между странами - членами СЭВ в форме инкассо с последующим акцептом, передает без промедления документы покупателю, одновременно взимая с покупателя эквивалент суммы, оплаченной по этим документам банком страны продавца.

5.6. Импортер при получении документов или сообщении об их получении его банком, подтверждает произведенный платеж, или дает платежное поручение, или отказывает в оплате. При форме платежа инкассо с последующим акцептом этот отказ оформляется в соответствии с ОУП СЭВ.

5.7. Банк импортера реализует данное импортером платежное поручение или возможный отказ от платежа и сообщает банку экспортера об акцепте документом извещение о принятии документов к оплате по аккредитиву.

5.8. Банк экспортера сообщает экспортеру о совершении оплаты формой извещения о платеже аккредитиву.

5.9. Экспортер получает счета за разные услуги, как, например, счет страховщика, счет экспедитора, фрахтовый счет, счет за контрольные услуги и т.п.

5.10. Экспортер производит оплату счетов за все услуги.

5.11. Экспортер при использовании комиссионера выставляет комиссионные в его пользу и дает приказ к оплате.

5.12. Импортер осуществляет оплату затрат за все услуги, связанные с реализацией импорта и оплату, установленной пошлины таможенными органами.

VI. Шестой этап – Заключительный.

6.1. Составление отчетов по реализации контрактов о поставках товара.

6.2. Проведение переговоров по результатам анализа отчетов.

6.3. Подготовка мероприятий по совершенствованию торговой деятельности.

Контракт купли-продажи

Непосредственные операции по экспорту и импорту товаров осуществляются на основе договоров купли-продажи.

Договор купли-продажи отличается от других видов договоров тем, что по его условиям одна сторона (продавец) обязана передать другой стороне (покупателю) товар в собственность, а покупатель, в свою очередь, обязан принять товар и оплатить его стоимость. Договор купли-продажи в коммерческой практике обычно называют контрактом.

Обязательными реквизитами контракта являются:

1. Контракт №.
2. Продавец.
3. Покупатель.
4. Грузополучатель.
5. Страна.
6. Вид транспорта.
7. Пункт отправления.
8. Пункт назначения.
9. Условия поставки.
10. Условия платежа.
11. Наименование товара.
12. Единица измерения.
13. Количество.
14. Качество.
15. Сроки поставки.
16. Цена.
17. Валютная (золотая) оговорка.
18. Упаковка и маркировка.
19. Сдача и приемка.
20. Извещения об отгрузках.
21. Страхование.
22. Гарантии.
23. Претензии.
24. Форс-мажор.
25. Санкция.
26. Арбитраж.
27. Юридический адрес сторон.

В зависимости от характера и особенностей конкретных сделок в текст контракта дополнительно включаются, например, условия передачи технической документации и чертежей, патентные оговорки, обязательство по сохранению секретности, условия опциона или встречных закупок и др.

Содержание контракта

Контракт - это устное или письменное соглашение, по которому одна из сторон берет на себя обязательства что-либо сделать для другой на определенных условиях и в назначенные сроки.

Внешнеторговый контракт включает, как правило, одиннадцать разделов: определение сторон, предмет договора, цена и общая сумма, сроки поставки товаров, условия платежей, упаковка и маркировка товара, гарантии продавцов, штрафные санкции и возмещение убытков, страхование, «обстоятельства непреодолимой силы» - «форс-мажор», арбитражные и судебные разбирательства сторон.

Определение сторон

В преамбуле дается полное юридическое наименование сторон, заключающих договор, и указание, какая из сторон является продавцом и покупателем. На первой странице контракта всегда указывается его регистрационный номер, место и дата подписания.

Предмет договора

В краткой форме определяется вид внешнеторговой сделки (купля-продажа, подряд, аренда и т. д.), базисные условия поставок, характеристика товара и его количество. Если предметом сделки являются машины и оборудование, то контракты могут содержать только специальные разделы «Технические условия» или «Технические спецификации».

Более подробно рассмотрим один из важных составляющих раздела «предмет договора и всего контракта «Базисные условия». Базисные условия — это комплекс специальных условий, которые определяют обязанности продавцов и покупателя по доставке товаров и устанавливают момент перехода риска случайной порчи или гибели товара с продавца на покупателя. Базисные условия также определяют несущего расходы по транспортировке товара. Расходы же по доставке товара, которые несет продавец, включаются в цену товара.

Базисные условия вырабатываются практикой международной торговли. Их применение упрощает составление и согласование контрактов,

помогает контрагентам найти равноправные способы разрешения возникающих разногласий. Содержание этих условий не является общепринятым в международной торговле, а исходит, как правило, из торговых обычаев. Поэтому из-за разнообразия торговых обычаев в разных странах толкование одних из тех же терминов в разных странах различно. Для упорядочения разногласий в толковании терминов в базисных условиях международная торговая палата выпустила в 1932 году в Париже, а затем переиздала в 1953, 1980, 1990 и 2000 гг. сборники толкований международных терминов «Инкотермс».

В контракте обязательна ссылка на сборник «Инкотермс».

Базисные условия обозначаются начальными буквами слов, определяющих положение груза по отношению к транспортному средству. Например, FOB (Free on Board), то есть «свободно на судне». Положение груза по отношению к транспортному средству определяет обязанность продавца за установленную в контракте цену доставить груз в определенную географическую точку, погрузить на транспортное средство, подготовить его к погрузке или передать транспортной организации.

Кроме того, базисными условиями определяются следующие обязанности продавцов и покупателей:

- 1) кто и за чей счет обеспечивает транспортировку товаров по территориям стран продавца, покупателя, транзитных стран, и каким транспортом (морем, воздухом);
- 2) обязанности продавцов в части упаковки и маркировки грузов;
- 3) обязанности сторон в части страхования грузов;
- 4) обязанности сторон по оформлению коммерческих документов;
- 5) где и когда переходят с продавца на покупателя риски случайного повреждения или гибели товара.

В данном разделе определяется и количество товара, порядок его определения, система мер и весов. Следует иметь в виду еще имеющиеся различия в метрической и других системах мер и весов. Например, количество хлопка измеряется в кипах, вес которых в разных странах различный. То же можно сказать и о кофе. Поэтому необходимо измерять в метрической системе или давать эквивалент примененной меры в метрических единицах.

При торговле большими объемами массовых грузов, количество которых измеряется весовыми единицами, сложно выдержать вес фактически поставленного товара с точностью до десятков или даже сотен тонн (из-за различных факторов, в частности, влаги). Поэтому допускаются оговорки «около» или отношения в процентах в ту или иную сторону.

В характеристике товара имеется ввиду определение качества, т.е., совокупности свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Качество товара можно определить различными

ми способами, которые зависят от характера товара и практики международной торговли. Отметим лишь несколько способов, не раскрывая их сущности: по стандарту, по техническим условиям, по спецификации, по образцу, по описанию, по содержанию отдельных веществ в товаре, по способу «телькель», т.е. «каким он есть» и т. д.

Цена товара и общая сумма контракта

Цена товара - это количество денежных единиц определенной валютной системы, которое должен заплатить покупатель продавцу товара по условиям контракта. При установлении цены товара в контракте купли - продажи определяются:

- 1) единица измерения цены;
- 2) базис цены;
- 3) валюта цены;
- 4) способ фиксации цены;
- 5) уровень цены.

Единица измерения цены. Порядок определения единицы измерения цены зависит от характера товара и от практики, сложившейся в торговле данным товаром на мировом рынке. Цена в контракте может быть установлена:

1) за определенную количественную единицу (или за определенное число единиц) товара, указанную в обычно применяемых в торговле данным товаром единицах измерения (веса, длины, площади, объема, штук, комплектах и т. д.) или в счетных единицах (сотня, дюжина);

2) за весовую единицу, исходя из базисного содержания основного вещества в товаре (для таких товаров, как руды, концентраты, химикалии и др.);

3) за весовую единицу в зависимости от колебаний натурального веса, содержания посторонних примесей и влажности.

При поставке товара разного качества и ассортимента цена устанавливается за единицу товара каждого вида, сорта, марки в отдельности. При поставке по одному контракту большого числа разных по качественным характеристикам товаров цены на них, как правило, в спецификации, составляющей неотъемлемую часть контракта. При поставках комплексного оборудования цены обычно устанавливаются по позициям на каждую частичную поставку или на отдельные комплектующие части и указываются в приложении к контракту. Если в основу цены кладется весовая единица, необходимо определить характер 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, за комплект.

Базис цены. Базис цены устанавливает, входят ли транспортные, страховые, складские и другие расходы по доставке товара в цену товара. Базис цены обычно определяется применением соответствующего термина («Франко - склад», «фас», «ФОБ», «СИФ» и др.) с указанием названия пункта сдачи товара.

Валюта цены. Цена в контракте может быть выражена в валюте страны экспортера, импортера или в валюте третьей страны. При выборе валюты цены на массовые товары большое значение имеют торговые обычаи, существующие в торговле этими товарами. Например, в контрактах на каучук, цветные металлы, уголь принято указывать цены в фунтах стерлингов, в контрактах на нефтепродукты, пушнину - в американских долларах.

Способ фиксации цены. Цены, по которым производится расчет между контрагентами, могут быть прямо зафиксированы в контракте в момент его подписания, а могут определяться в течение срока его действия или к моменту исполнения контракта. В зависимости от способа фиксации различают следующие виды цен:

- 1) твердая;
- 2) с последующей фиксацией;
- 3) подвижная;
- 4) скользящая.

Твердая цена устанавливается в момент подписания контракта и не подлежит изменению в течение срока его действия. Обычно делается оговорка «цена твердая, изменению не подлежит».

Цена с последующей фиксацией устанавливается в процессе исполнения контракта. В контракте определяются только момент фиксации и принцип определения уровня цен. Например, цена может устанавливаться по договоренности сторон перед поставкой каждой предусмотренной контрактом партии товара или 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 цены. Так, при сделках на биржевые товары оговаривается, по котировкам какой биржи и по какой рубрике котировального бюллетеня будет определяться цена, а также срок, в течение которого покупатель обязан уведомить продавца о своем желании зафиксировать цену в контракте. Такие цены называются онкольными.

Подвижная цена – зафиксированная цена при заключении контракта, которая 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 носит название «оговорки 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 оговорен 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 - цена, исчисляемая в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта.

При установлении скользящей цены в контракт могут быть внесены некоторые ограничительные условия. В частности, 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 выше 10% от общей стоимости заказа), который называется лимитом скольжения. Кроме того, можно в контракте предусмотреть, что скольжение распространяется 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. И, наконец, в контракте 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), т.к. в течение этого периода поставщик может закупить все необходимые материалы для выполнения заказа.

В практике международной торговли используются разные методы расчета скользящей цены. В каждом случае стороны должны зафиксировать в контракте применяемый ими метод или указать, какие изменения вносятся ими в формулу, предложенную ЕЭК ООН. Чаще всего в настоящее время используется метод расчета цены, именно, по формуле ЕЭК ООН.

Этот метод предусматривает для расчета скользящей цены формулу:

$$P_1 = \frac{P_0}{100} \times \left(a + b \frac{M_1}{M_0} + c \frac{Z_1}{Z_0} \right),$$

где

P_1 - окончательная цена по счету.

P_0 - договорная цена на день заключения контракта (обычно за вычетом стоимости упаковки, перевозки и страхования).

M_1 - средняя арифметическая или средневзвешенная цена (или средняя индексов цен) на перечисленные в контракте сырье, материалы за период исполнения контракта или его части.

M_0 - цена (или индексы цен) на упомянутые материалы в момент подписания контракта.

Z_1 - средняя арифметическая или средневзвешенная зарплата (включая расходы и отчисления на социальное обеспечение) или соответствующие индексы в отношении определенной в контракте категории рабочей силы за установленный период.

Z_0 - зарплата или соответствующие индексы в отношении тех же категорий рабочей силы в момент подписания контракта.

a, b, c, - выражают установленное в контракте процентное соотношение отдельных элементов контрактной цены: их сумма равна 100.

a - постоянная часть расходов.

b - доля расходов на материалы

c - доля расходов на зарплату (включая расходы и отчисления на социальное обеспечение).

Определение уровня цены в контракте.

При определении уровня цены в контракте обычно ориентируются на два вида цен:

1) публикуемые;

2) расчетные.

Публикуемые - это цены, сообщаемые в специальных источниках. Они, как правило, отражают уровень мировых цен. Под мировой ценой понимается цена, по которой проводятся крупные коммерческие экспортные и импортные раздельные операции с платежом в свободно конвертируемой валюте. Практически мировые цены - это экспортные цены основных поставщиков данного товара и импортные цены в важнейших центрах импорта того товара. Например, на пшеницу и алюминий мировыми ценами являются экспортные цены Канады; на пиломатериалы - экспортные цены Швеции; на каучук - цены Сингапурской биржи; на пушнину - цены Ленинградского и Лондонского аукционов; на чай - цены аукционов в Калькутте, Коломбо и Лондоне. Если по сырьевым товарам мировую цену определяют основные страны - поставщики, то в отношении готовых изделий и оборудования, решающую роль играют ведущие фирмы, выпускающие и экспортирующие определенные типы и виды изделия.

К публикуемым ценам относятся:

- 1) справочные цены;
- 2) биржевые котировки;
- 3) цены аукционов;
- 4) цены, приводимые в общих статистических справочниках;
- 5) цены фактических сделок;
- 6) цены предложений крупных фирм.

Справочные цены - это цены товаров во внутренней ценовой или внешней торговле капиталистических стран, публикуемые в различных печатных изданиях. Источниками справочных цен являются экономические газеты и журналы, специальные бюллетени, фирменные каталоги и прейскуранты.

Биржевые котировки - это цены товаров, которые в основном отражают фактические сделки. В тех случаях, когда биржевые котировки не имеют за собой конкретных сделок, при их публикации переоценкой ставится буква «Н».

Среднеэкспортные и импортные цены, исчисляемые на основе данных внешнеторговой статистики путем деления стоимости товара на его количество, более показательны, чем справочные цены.

Цены фактических сделок - наиболее показательны для определения уровня цены в контракте. Однако они, как правило, регулярно не публикуются. Тем не менее, сопоставление цен фактических сделок со справочными дает возможность более правильно установить уровень цены в контракте.

Расчетные цены — это второй вид цен. Расчетные цены поставщика - обычно на нестандартное оборудование. Публикуются очень редко и их невозможно использовать для сравнения при выборе уровня цены.

При определении уровня цены необходимо иметь в виду также всевозможные скидки. Их около 20 видов. Наибольшее распространение получили следующие:

1. Общая (простая) скидка предоставляется с прейскурантной или со справочной цены товара. Обычно составляет 20–30 %, а в некоторых случаях 30–40 %. Эти скидки широко практикуются при заключении сделок на стандартные виды машин и оборудования.

При поставках промышленного сырья скидка со справочной цены обычно составляет 2–5 %.

Скидка при покупке товара за наличный расчет (сконто) 2–3 % дается тогда, когда справочная цена предусматривает краткосрочный кредит, а покупатель согласен заплатить наличными.

2. Скидка за оборот (бонусная). В контракте устанавливается шкала скидок в зависимости от достигнутого оборота в течение определенного

срока (обычно одного года), а также порядок выплаты сумм на основе этих скидок. По некоторым видам оборудования бонусная скидка достигает 15–30 %, по сырьевым и сельскохозяйственным товарам она обычно исчисляется несколькими процентами от оборота.

3. Скидка за количество или серийность (прогрессивная) – при условии покупки заранее определенного увеличивающегося количества товара.

4. Дилерские скидки предоставляются производителями своим постоянным представителем или посредником по сбыту. Эти скидки широко распространены при продаже автомобилей, тракторов и некоторых видов стандартного оборудования. Они могут составлять в среднем 15–20% от розничной цены.

5. Специальные скидки - скидки на пробные партии и заказы.

6. Экспортные скидки — предоставляются продавцам при продаже товаров иностранным покупателям сверх тех скидок, которые действуют для покупателей внутреннего рынка.

7. Сезонные скидки - за покупку товара вне сезона. Например по сельскохозяйственным удобрениям они составляют около 15%.

8. Скрытые скидки - в виде скидок на фрахт, льготных или беспроцентных кредитов, путем оказания бесплатных услуг, предоставления бесплатных образцов, количество которых достигает товарного характера.

9. Скидки за возврат ранее купленного товара у данной фирмы в размере 25–30% прейскурантной цены при возврате покупателем ранее купленного у данной фирмы товара устаревшей модели. (Широко применяются при продаже автомобилей, электрооборудования, подвижного состава, стандартного промышленного оборудования).

10. Скидка при продаже подержанного оборудования – до 50% первоначальной цены товара.

Сроки поставки товаров

Одним из важнейших условий внешнеторговых контрактов являются сроки поставки товаров. Под сроком поставки понимается момент, когда экспортер обязан передать товар в собственность покупателю (или доверенному лицу). При поставке товара по частям в контракте указываются промежуточные сроки поставки.

По обычаям международной торговли встречаются следующие определения сроков поставки товаров:

1. Немедленно, что означает обязательство продавца поставить товар в любой день в течение не более двух недель.

2. При обозначении срока поставки календарным месяцем, кварталом или годом добавляют слова «в течение», «не позднее». При периодических поставках применяют слова «ежемесячно», «ежеквартально». Иногда контрагенты вообще не устанавливают сроков поставки, а оговаривают этот срок согласованными условиями, например, «по мере готовности», «по открытию навигации», «по мере накопления партии».

Удовлетворение требований покупателей по срокам поставок стало одним из важнейших показателей конкурентоспособности товаров. Уже истечая сроки поставок, потребители получают дополнительную выгоду от экономии оборотных средств (т.е. уменьшается потребность в складских помещениях, механизмах, оборудовании, персонале и др.). Такое положение привело к тому, что экспортеры вынуждены содержать склады готовой продукции в странах-импортерах для обеспечения поставок товаров в конкурентные сроки. Большое внимание срокам поставки товаров уделяется в Японии и западных странах. По некоторым сведениям в Японии запасы сырья и комплектующих изделий в фирмах, занятых выпуском автомобилей и электронного оборудования, доведены до однодневной потребности своего производства.

При установлении сроков поставки в контракт вносят и специальные оговорки: «допускается досрочная поставка» или «досрочная поставка возможна при письменном согласии покупателя».

Датой поставки называется дата передачи товара в распоряжение покупателя. Здесь важна четкая формулировка даты поставки. Например, «датой поставки считается дата штампа на железнодорожной накладной пограничной станции, на которой товар передается, железной дорогой страны экспортера железной дороге, принимающей товар».

Транспортные условия договора купли-продажи

Эффективность внешнеторговых связей (ВТС) во многом зависит от правильно выбранных транспортных условий и базисных условий поставки товаров.

Транспортные условия – это особый раздел контракта, которым предусматривают порядок перевозки грузов, условия и срок погрузки и выгрузки, размер, порядок оплаты и расчет провозных платежей, проформу чартера, вид коносамента, другие виды услуг.

Транспортные условия предусматривают:

- 1) срок отгрузки товара;
- 2) место и порядок сдачи товара продавцом покупателю;
- 3) действия международного соглашения, конвенции, обычаев для оформления договора перевозки;

4) наименование портов, пограничных железнодорожных станций и пунктов перегрузки, передачи товара с одного вида транспорта на другой;

5) порядок информирования продавца или покупателя о подходе транспортных средств в пункты, указанные в контракте;

6) норму погрузки, выгрузки и порядок расчета стальной нормы времени;

7) определение стороны, оплачивающей за транспортировку транзитом через территорию стран в железнодорожных и автомобильных сообщениях;

8) порядок расчетов по демерреджу и диспачу (плата за простой судна в период погрузки и разгрузки и премия за более быструю погрузку или выгрузку по сравнению с нормами);

9) назначение стивидоров в пункты перегрузки товаров (транспортно-эксплуатационная организация, выполняющая по договору с грузовладельцем работы по погрузке, размещению и выгрузке грузов;

10) назначение агентов по обслуживанию транспортных средств в пунктах, поименованных в контракте, или экспедиторов, обслуживающих грузы;

Участник сделки (продавец или покупатель), которых фрахтует судно, подробно оговаривает условия обработки судна в порту партнера. К ним относятся:

1) количество и сроки подачи предварительных нотисов в подходе судна (письменное уведомление, данное капитаном фрахтователю или его агенту, о полной готовности судна к погрузке или выгрузке, после чего начинается счет стальных дней (контрстальные дни – это количество дней, на которое судно может быть задержано в порту в ожидании погрузки или выгрузки сверх обусловленного договором для производства этих операций времени (сверх стальных дней);

2) расчет норм грузовых работ и стальной нормы времени;

3) ставка и расчет диспача и демерреджи;

4) кто назначает стивидоров и агентов (перевозчик или грузовладелец)

При ВТ на условиях CIF и CAF перечисленные выше условия грузовых работ оговариваются в распродажном контракте для порта выгрузки, т.к. фрахтователем выступает продавец товара, а выгрузку будет обеспечивать покупатель.

При сделках на условиях FOB, т.е. когда судно фрахтует покупатель, в запродажном контракте оговаривают все условия обработки судна в порту погрузки.

Основными условиями морской перевозки грузов и фрахтования судов являются:

- 1) FIO – судовладелец свободен от расходов по погрузке и выгрузке;
- 2) FIOS – судовладелец свободен от расходов по выгрузке, погрузке и разравниваю, штифке навалочных (посыпных) грузов в трюме судна;
- 3) «Линейные условия» - расходы по нагрузке и выгрузке оплачивает судовладелец, нормы погрузки и выгрузки не установлены.

Условия платежей

При определении условия платежа в контракте устанавливаются валюта платежа, срок платежа, способ платежа, форма расчета.

Валюта платежа. Оплата товара может быть осуществлена в валюте страны экспортера, страны импортера или третьей страны. Валюта платежа может совпадать с валютой цены товара, может и не совпадать. В последнем случае в контракте указывается курс, по которому валюта цены переводится в валюту платежа. Здесь возникает необходимость определения самого курса. Обычно перевод валюты цены в валюту платежа осуществляется по курсу, действующему в стране, где осуществляется платеж.

Срок платежа. Обычно в контракте сторонами указывается срок платежа. Если сроки не указаны, то платеж осуществляется через определенное (в зависимости от торговых обычаев) число дней после уведомления продавцом покупателя о предоставлении товара в его распоряжение.

Способы платежа. Они различаются в зависимости от времени оплаты товара по отношению к его фактической поставке. Основные способы платежа:

- 1) наличный платеж;
- 2) платеж с авансом;
- 3) платеж в кредит.

Наличный платеж производится через банк до или после передачи товаросопроводительных документов или самого товара покупателю. Плата полной стоимости товара осуществляется по одному из следующих условий:

- 1) по получении телеграфного извещения экспортера о готовности товара к отгрузке;
- 2) по получении телеграфного извещения капитана судна об окончании погрузки товара на борт судна;
- 3) после вручения импортеру комплекта товаросопроводительных документов;

4) после вручения импортеру товаросопроводительных документов с предоставлением льготных дней или часов для оплаты.

Эти условия ранжированы по степени заинтересованности экспортера и импортера. Экспортеру выгодны условия в верхней части списка, импортеру - наоборот. Платеж с авансом. Этот способ платежа предусматривает выплату покупателем экспортеру некоторой предварительной суммы, оговоренной в контракте, до передачи товара в распоряжение последнего. Авансовый платеж является формой кредитования импортером экспортера и средством обеспечения обязательств, взятых импортером по контракту. Размер аванса обычно составляет 5% - 10% стоимости заказа.

Платеж в кредит предусматривает предоставление экспортером импортеру фирменного кредита для осуществления расчета 1 по сделке.

Фирменные кредиты бывают краткосрочные (до года), среднесрочные (до 5 лет) и долгосрочные (свыше 5 лет). Кроме того, они различаются по форме: 1. Товарная; 2. Денежная.

Возможно их сочетание. Товарная форма кредита предполагает отсрочку или рассрочку платежа. В контракте с денежной формой кредита оговариваются все условия предоставления кредита, в частности, стоимость кредита, определяемая в процентах годовых, срок использования, порядок погашения и др.

Форма расчета. Основными формами расчетов между контрагентами являются:

- 1) чековая;
- 2) вексельная;
- 3) телеграфный перевод;
- 4) почтовый перевод;
- 5) инкассовая;
- 6) аккредитивная.

Между этими формами расчетов нет четкого разграничения, часто их применяют в сочетании.

Чековая форма расчетов представляет собой распоряжение чекодателем своему банку произвести выплату чекодержателю сумму, указанную в чеке из средств чекодателя. Есть несколько видов чеков:

- 1) именные, выписываются в пользу конкретного лица и не подлежат передаче другому лицу по индоссаменту (специальной передаточной подписи);
- 2) ордерные, выписываются по индоссаменту;
- 3) на предъявителя, передаваемые путем простой передачи или по индоссаменту.

Вексельная форма расчета предполагает два вида векселей: простого и переводного. Функции простого векселя - это обязательство векселеда-

теля произвести уплату определенной суммы векселедержателю в назначенный срок и в определенном месте.

Другой вид векселя, чаще используемый в практике международной торговли, является переводной, называемой еще траттой. Переводной вексель (тратта) - то письменный документ, представляющий безусловный приказ векселедателя (трассанта) векселедержателю (трассату) уплатить в назначенный срок определенную сумму третьему лицу (релитенту). Трассант при этом является одновременно кредитором по отношению к трассату и должником по отношению к релитенту.

Векселя являются ценными бумагами и могут быть использованы как средства платежа.

Акцептованные (подтвержденные) контрагентами тратты являются определенной гарантией платежей и, при отказе покупателей от выполнения платежных обязательств могут быть приняты судами к принудительному взысканию.

Расчет путем телеграфных (почтовых) переводов (банковский перевод). Эта форма расчетов состоит из следующих этапов:

- 1) экспортер выписывает счет и в комплекте с товаросопроводительными документами (т. с. д.) отправляет импортеру;
- 2) импортер, получив т.с.д. поручает своему банку перевести деньги со своего счета на счет продавца;
- 3) банк импортера извещает и переводит деньги банку экспортера;
- 4) последний извещает экспортера о зачислении на его счет переведенной суммы денег.

Несмотря на простоту операций, случается, что сроки платежа длятся слишком долго. Так как импортер не заинтересован в ускорении этого процесса (затяжка платежей экономит их оборотные средства), экспортеру целесообразно в контрактах оговорить определенные сроки платежей. В международной практике обычно устанавливается 30-дневный срок платежа с момента *получения* т.с.д. В контрактах со сложными расчетами этот срок может быть 60 и даже 90 дней. В этот период банковский процент экспортером не взимается, что является основным признаком расчета наличными.

Так как эта форма не гарантирует получение экспортером платежей вообще (ухудшение экономического положения, отсутствие в потребности товара и др.), то в контракты включаются обязательства импортеров предоставить экспортерам финансовые гарантии платежей.

Инкассовая форма расчета (инкассо) осуществляется при посредничестве двух банков — корреспондентов: инкассирующего банка экспортера и банка плательщика импортера.

Инкассовые операции осуществляются в следующей последовательности:

1) экспортер после поставки товара отправляет в инкассирующий банк своей страны инкассовой поручение и т.с.д.;

2) инкассирующий банк переправляет его и т.с.д. банку плательщика;

3) банк плательщика предъявляет т.с.д. импортеру для проверки и выдает их ему против акцепта суммы платежа, указанного в инкассовом поручении;

4) банк плательщика переводит деньги инкассирующему банку, который зачисляет их на счет экспортера.

Такая форма называется также «инкассо с предварительным акцептом».

Инкассовая форма расчетов выгодна импортеру, так как он не выводит из оборота суммы денег до получения товара.

Экспортеры же несут убытки, так как не получают вовремя вложенных в производство средств. Для того чтобы уменьшить потери экспортеров, между контрагентами, имеющими давние и стабильные коммерческие связи, осуществляется расчет по инкассовой форме, называемой «инкассо с последующим акцептом». Суть этой формы состоит в том, что инкассирующий банк экспортера сам проверяет т.с.д. и, в случае их правильности, зачисляет на счет экспортера соответствующую сумму платежа. Дальнейшая процедура происходит в той же последовательности. При этом импортер акцептует уже произведенный платеж.

При инкассовой форме платежа экспортер рискует не получить платеж по разным причинам. Поэтому в контрактах экспортеры включают обязательства импортера предоставить гарантии платежей первоклассными банками.

Аккредитивная форма расчетов представляет собой обязательство банка провести по указанию и за счет импортера перевод денег на счет экспортера против предоставления им согласованных с импортером документов, подтверждающих поставку товара в соответствии с условиями контракта.

Операции с аккредитивами также состоят из четырех этапов:

1) импортер до начала поставки товара дает поручение своему банку открыть в банке экспортера аккредитив на оговоренные суммы и срок в пользу экспортера;

2) банк импортера открывает в банке экспортера аккредитив. Банк экспортера извещает последнего об открытии аккредитива.

3) экспортер, отгрузив товар, предъявляет банку, открывшему аккредитив, документы, удостоверяющие поставку товара, и получает причитающуюся ему сумму;

4) банк экспортера пересылает товарные документы банку импортера, который вручает их импортеру. Импортер возмещает своему банку сумму аккредитива.

С согласия импортера аккредитив может быть продлен. Экспортер может переуступить право получения средств с аккредитива своим кредиторам. Для этого экспортер требует у импортера открыть переводной (трансферабельный) аккредитив.

По условиям применения различают следующие виды аккредитивов:

1. Безотзывный аккредитив, что означает дополнительные гарантии банка не допустить покупателю аннулировать уже открытый аккредитив ни по каким причинам в период его действия. Банк гарантирует экспортеру оплату причитающихся ему сумм.

2. Отзывной аккредитив может быть аннулирован досрочно как импортером, так и самим банком, его открывшим. Такой аккредитив встречается редко.

3. Подтвержденный аккредитив содержит обязательство банка, в котором открыт аккредитив, выплатить экспортеру, причитающуюся ему сумму в любом случае, даже, если банк импортера не возместит ее. Этим экспортер ограждает себя от рисков неплатежеспособности самих банков. Подтверждение аккредитива обычно осуществляется более мощными банками.

4. Неподтвержденный аккредитив не содержит названных обязательств.

5. Денежный аккредитив предусматривает выплату экспортеру определенную в контракте сумму по частям, по мере поставки товара по частям.

Аккредитивная форма расчетов удобна для экспортера, так как гарантирует и ускоряет платежи. Импортер же имеет гарантию, что платеж экспортеру будет осуществлен только против товарных документов, удостоверяющих отгрузку.

Недостатком аккредитивной формы расчетов по отношению к инкассо является более высокая ее стоимость. За открытие аккредитива банк берет с импортера комиссию, которая иногда достигает до 30 % от гарантируемого платежа. В основном раздел «Условия платежа» контракта, предусматривающий аккредитивную форму расчетов, включает в себя вид аккредитива; способ его исполнения; список документов, представление которых требует аккредитив.

К сожалению, очень часто российские экспортеры пользуются типовыми формами контрактов, которые обычно не отражают специфику отдельно взятой фирмы (ее связей и возможностей) и страны бенефициара (России). Необходимо помнить, что легкомысленно определенные условия платежа могут негативно отразиться на интересах самого получателя

средств. Итак, какими базовыми знаниями в отношении аккредитивной формы расчетов должен обладать бенефициар при подписании экспортного контракта?

Во-первых, необходимо учитывать, что в настоящее время мировая практика расчетов документарными аккредитивами регулируется Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов. Там экспортер может найти ответы на многие вопросы, касающиеся формы аккредитива, обязательств банков, вовлеченных в эту документарную операцию, требования к документам и так далее. Эти правила должны быть включены в текст аккредитива, иначе будет очень сложно предусмотреть действия зарубежного банка и импортера. Стоит добавить, что нормальный банк не будет принимать к исполнению документ, не подчиняющийся USP-500.

В любом случае в процессе работы над экспортным контрактом бенефициар должен обратиться в свой банк за соответствующей консультацией, поскольку предварительные рекомендации и нормативные акты никогда не смогут полностью отразить особенности конкретной сделки.

Во-вторых, на возможностях бенефициара по представлению тех или иных документов существенно сказывается специфика российской экономики. Не секрет, что российские документарные стандарты далеки от мировых и, по сути дела, соответствующие государственные ведомства «подставляют» наших экспортеров, наши банки, да и само государство. Среди требований иностранных банков - представление предусмотренных документов на английском языке. Для любого российского экспортера получение соответствующей железнодорожной накладной - вопрос вопросов. Поэтому бенефициар должен четко определить, какие документы он может представить, и в соответствии с этим заполнить раздел контракта. Неплохо было бы в ходе переговоров с иностранным покупателем настоять на следующей оговорке в аккредитиве: «Документы на русском языке приемлемы» (Documents on Russian are acceptable). Если такой оговорки не будет, документы на русском языке будут рассматриваться, как документы с расхождениями.

Бенефициару только в крайних случаях, когда иное невозможно, рекомендуется включать в список документов, предусмотренных аккредитивом, те документы, оформление которых от него не зависит (документы, оформляемые приказодателем или от его имени, например, сертификат о приемке груза, заверенный подписью получателя, сертификат о получении, подписанный агентом импортера, и т.д.) Иначе процесс получения средств по аккредитиву будет невозможно контролировать ни экспортеру, ни его банку.

Итак, предусмотрев все нюансы, экспортер подписывает контракт, и приказодатель через свой банк (банк-эмитент) открывает аккредитив.

Получив его, банк экспортера проверяет его подлинность и авизует клиенту. На этом этапе бенефициар должен внимательно проверить условия открытого аккредитива на предмет соответствия условиям контракта. Необходимо заметить, что при открытии многие банки пользуются типовыми бланками заявлений, в которые приказодатель просто вносит необходимое количество оригиналов и копий требуемых документов, не обращая внимания на форму и содержание документов, предусмотренных заявлением. По этой причине зачастую возникают несоответствия, не удовлетворяющие бенефициара. В такой ситуации экспортер должен немедленно связаться с приказодателем и сообщить свои требования об изменении аккредитива. В случае несогласия приказодателя внести изменения, получатель средств может отказать принять аккредитив, и все банковские расходы и комиссии будут взысканы за счет импортера.

Бенефициар должен четко осознавать, что до отправки груза и представления документов он в силах контролировать ситуацию и влиять на импортера, поскольку покрытие по аккредитиву заморожено зарубежным банком и может быть возвращено приказодателю только с согласия экспортера аннулировать аккредитив.

Безусловно, ситуация в нашей стране изменяется к лучшему: повышается экономическая грамотность, растут связи с иностранными партнерами, накапливается опыт. И уже сейчас российский экспортер может и должен перестать быть пешкой в отношениях с зарубежными покупателями и начать диктовать им свои требования, основанные на разумности, знаниях и своем интересе.

Упаковка и маркировка

В зависимости от рода товара в контракте вносится условие, требующее соответствующую упаковку. Упаковка зависит от ее назначения:

- 1) для расфасовки товара;
- 2) для рекламных целей;
- 3) для сохранности товара;
- 4) для механизации и автоматизации погрузочно-разгрузочных работ.

Как правило, не только внутренняя упаковка, но и внешняя переходит в собственность покупателя одновременно с товаром. Это в том случае, если в контракте не предусмотрен возврат упаковки или упаковка заранее предоставлена экспортеру покупателем. При переходе упаковки в собственность покупателя он уплачивает ее цену продавцу. Стоимость упаковки колеблется в значительных пределах: от нескольких процентов до половины стоимости самого товара.

Импортер может предъявлять специальные требования к упаковке.

Маркировка является важнейшим элементом в технологии внешне-торговых операций. Она несет следующие функции:

- 1) товаросопроводительную информацию, содержащую реквизиты, определяющие импортера, номер контракта, номер транса, весогабаритные характеристики мест, номер места и число мест в партии;
- 2) является указанием для транспортных фирм о порядке обращения с грузом;
- 3) если груз представляет опасность, то маркировка несет соответствующую информацию об этом;
- 4) упаковка и маркировка могут нести рекламную информацию, если это не противоречит условиям контракта.

Гарантии продавцов

В контрактах на машины и оборудование содержится условие, по которому продавец принимает ответственность за качество товара в течение гарантийного срока. Продавец гарантирует:

1. Соответствие товаров техническим условиям контрактов;
2. Соответствие национальным или международным стандартам, образцам и такому понятию, как «нормальное качество товаров», принятому в международной торговле. Это понятие в основном относится к сырьевым товарам, и, прежде всего, к товарам животного и растительного происхождения.

В условии гарантий перечисляются также все случаи, когда гарантия не распространяется, например, на естественный износ оборудования, на ущерб, возникший вследствие нарушения режима эксплуатации и хранения, неправильного монтажа, на поломку в связи с обслуживанием неквалифицированным персоналом и т.д. Раздел гарантий содержит также положения, касающиеся ответственности экспортеров. Покупатель предъявляет продавцу претензии в связи с несоответствием качества и количества поставленного товара условиям контракта. Такие претензии называются рекламациями. Стороны в контракте устанавливают порядок предъявления рекламации, сроков, в течение которых может быть она заявлена, права и обязанности сторон при разрешении рекламаций. Урегулирование рекламаций может быть произведено одним из следующих способов:

- 1) замена или возврат рекламируемого товара и уплата его стоимости;
- 2) исправление дефектов в рекламируемом товаре за счет продавца;
- 3) уценка всей партии товара или предоставление скидки с цены рекламируемого товара;
- 4) если в рекламации идет речь об отгрузке, то необходимо восполнение недогруза отдельного или при последующих поставках.

Для товаров, обладающих индивидуальными признаками, обычно в контракт включается условие о замене рекламируемого товара. В торговле сырьевыми и продовольственными товарами применяются обычно уценка или скидка с цены товара, подвергшегося рекламации.

Штрафные санкции и возмещение убытков

Для обеспечения выполнения договора и повышения ответственности сторон контракт содержит:

- 1) условия, содержащие определение различного рода финансовых санкций в виде пени, неустойки, штрафов, уплачиваемых стороной, не выполнившей своих обязательств по контракту;
- 2) условие, содержащее оговорку о том, что ни одна из сторон не вправе передавать свои права по контракту третьей стороне без письменного согласия другой стороны;
- 3) условие о том, что после заключения контракта вся предшествующая переписка и переговоры по контракту теряют силу;
- 4) условия договора, определяющие порядок его изменения или аннулирования.

Подробнее рассмотрим наиболее часто применяемые санкции - неустойка и штраф. В разных странах различное отношение к этим видам санкций. Например, в Англии и США неустойка не признается, а признается возмещение убытков. Неустойка применяется за нарушение сроков поставок, штрафы за качество и технический уровень товаров, за нарушение обязательств по платежам.

Общим правилом коммерческих отношений контрагентов является принцип: штрафные санкции по своим размерам и порядку начисления должны вести к выполнению обязательств, а не носить разорительный характер и тем более не стремиться к получению таким образом прибыли.

Штрафы накладываются дифференцированно по мере увеличения степени нарушения, чтобы дать возможность исправиться. Обычно они составляют 5–10 % от суммы недопоставок.

Страхование

Этот раздел контракта включает четыре основных условия страхования:

- 1) предмет страхования;
- 2) от каких рисков;
- 3) кто страхует;
- 4) в чью пользу страхует.

Предметом страховки в контрактах купли-продажи являются товары от рисков повреждения или потери при транспортировке.

Страхователи, обязанные заключить договоры о страховании, определяются в базисных условиях FOB, GIF, KAF и т. д.

Обстоятельства непреодолимой силы («форс-мажор»)

В процессе исполнения контракта могут возникнуть непредвиденные ситуации, препятствующие выполнению сторонами своих обязательств. Такие ситуации в контрактах называют «форс-мажорными» или «обстоятельствами непреодолимой силы». Их наступление освобождает стороны от ответственности.

Обстоятельства непреодолимой силы можно разделять на две категории:

- 1) длительные;
- 2) кратковременные

К длительным относят различные ограничения и запреты правительства и его органов: война, блокада, валютные ограничения. К кратковременным относятся пожар, наводнение, землетрясение и другие стихийные бедствия.

В контрактах рекомендуется четко определить, что относить к «форс-мажорным» обстоятельствам, чтобы эти обстоятельства не истолковывались в соответствии с торговыми обычаями страны исполнения договора. Это необходимо и потому, что продавец стремится перечислить в контракте как можно больше различных обстоятельств, возможно препятствующих или ограничивающих исполнение контракта.

Порядок действия сторон при «форс-мажоре» определяется в контракте. Если длительность обстоятельств невелика, то срок исполнения контракта может отодвигаться. Если продолжительность действия наступивших обстоятельств превышает согласованную в контракте, то каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения своих обязательств по контракту без возмещения возможных убытков.

Внешнеторговая практика, практика заключения имущественных сделок с участием иностранных лиц показывают, что необходимо четко и, по возможности, исчерпывающе регулировать отношения сторон при невозможности исполнения принятых обязательств. Обобщая существующую практику, следует отметить, что при включении в договоры условия об ответственности, в нем необходимо регулировать нижеследующие вопросы.

Устанавливать принцип освобождения сторон от ответственности ввиду невозможности исполнения обязательств. Это достигается следующим положением, нередко включаемым в подобные договоры: «Сто-

рона освобождается от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему договору, если оно является следствием непреодолимой силы».

Оговаривать, что такие события носят чрезвычайный и непредвиденный сторонами характер, возникли после заключения договора и не зависят от воли сторон, которые не могли их ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами.

Перечислить события, которые согласились считать «форс-мажорными».

Установить обязанность уведомления в определенный срок о наступлении таких обстоятельств, как их прекращение, предусмотреть последствия неуведомления об этом. Для формулирования такого положения на практике существует условие: «При наступлении обстоятельств непреодолимой силы сторона должна без промедления известить о них в письменном виде другую сторону. Извещение должно содержать данные о характере обстоятельств, а также по возможности оценку их влияния на возможность исполнения стороной обязательств по настоящему договору и срок исполнения обязательств. По прекращении указанных выше обстоятельств сторона должна без промедления известить об этом другую сторону в письменном виде. В извещении должен быть указан срок, в который предполагается исполнить обязательства по настоящему договору. Если сторона не направит или несвоевременно направит предусмотренные выше извещения, то она обязана возместить другой стороне убытки, причиненные неизвещением или несвоевременным извещением».

Определить нейтральную организацию, которая должна подтвердить факты, содержащиеся в извещении стороны договора о наступлении форс-мажорных обстоятельств. Для этого можно использовать следующую формулировку: «Сторона должна в течение разумного срока передать другой стороне по ее просьбе удостоверение торгово-промышленной палаты или иного компетентного органа или организации соответствующей страны о наличии этих обстоятельств».

Установить срок действия форс-мажорных обстоятельств, в течение которого договор остается в силе. Это можно сделать путем включения в договоры следующей формулировки: «В случаях наступления форс-мажорных обстоятельств срок выполнения участниками обязательств по настоящему договору отодвигается соразмерно времени, в течение которого действуют такие обстоятельства и их последствия».

Предусмотреть порядок определения дальнейших отношений сторон, если в течение согласованного сторонами срока форс-мажорные обстоятельства продолжают действовать. Этой задаче отвечает следующее положение: «В случае, когда форс-мажорные обстоятельства и их последствия продолжают действовать более 6 месяцев (обычно в договорах

указывается этот срок) или когда при наступлении таких обстоятельств становится ясно, что они и их последствия будут действовать более этого срока, участники в возможно короткий срок проведут переговоры с целью выявления приемлемых для обоих участников альтернативных способов исполнения настоящего договора и достижения соответствующей договоренности».

Учитывая то, что в праве различных стран не совпадают обстоятельства, попадающие под понятие непреодолимой силы, в такие оговорки необходимо включать по возможности полное перечисление форс-мажорных обстоятельств, указывая как на явления стихийного характера, так и на общественные явления (например, землетрясение, наводнение, пожар, ураган, снежный занос, война, военные действия, блокада, запрещение экспорта и импорта, отказ в выдаче экспортной и импортной лицензии, эпидемии, забастовки и т.п.). Перечень подобных случаев не следует считать исчерпывающим. При возникновении трудностей в достижении договоренности по форс-мажорной оговорке можно порекомендовать использовать положения о форс-мажоре, содержащиеся в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года, раздел IV Освобождение от ответственности, ст. 79 которой гласит:

«1. Сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора, либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий.

2. Если неисполнение стороной своего обязательства вызвано неисполнением третьим лицом, привлеченным ею для исполнения всего или части договора, эта сторона освобождается от ответственности только в том случае, если:

- она освобождается от ответственности на основании предыдущего пункта;

- привлеченное ею лицо также было бы освобождено от ответственности, если бы положения указанного пункта были применены в отношении этого лица.

3. Освобождение от ответственности, предусмотренное настоящей статьей, распространяется лишь на тот период, в течение которого существует данное препятствие.

4. Сторона, которая не исполняет своего обязательства, должна дать извещение другой стороне о препятствии и его влиянии на ее способность осуществить исполнение. Если это извещение не получено другой стороной в течение разумного срока после того, как об этом препятствии стало или должно было стать известно не исполняющей свое обязатель-

ство стороне, эта последняя сторона несет ответственность за убытки, являющиеся результатом того, что такое извещение получено не было.

5. Ничто настоящей статьей не препятствует каждой из сторон осуществить любые иные права, кроме требования возмещения убытков на основании настоящей Конвенции».

Статья 80 «Сторона не может ссылаться на неисполнение обязательства другой стороной в той мере, в какой это неисполнение вызвано действиями или упущениями первой стороны»

Другие документы тоже содержат условия об освобождении от ответственности применительно к договорам купли-продажи (поставки). Речь идет о положениях форс-мажора, содержащихся в ОУП СССР-СФРЮ, ОУП СССР-КНР, ОУП СССР-Финляндия и некоторых других. Имеется также особая договоренность, заключенная в 1978 г. по линии Министерства внешней торговли СССР в отношении форс-мажорной оговорки в контрактах на поставку машин и оборудования из Франции в СССР, положения которой также можно принимать во внимание.

Арбитраж

При заключении и исполнении контрактов возможны разногласия из-за различной трактовки взаимных обязательств и других причин. Если они не могут быть разрешены путем переговоров, то в соответствии с международной практикой они передаются в третейский суд, или так называемый арбитраж. Арбитраж обычно состоит из двух арбитров и одного суперарбитра. Арбитражи или третейские суды бывают двух видов:

1. Постоянно действующие, в которых разбирательство осуществляется по правилам, принятым в этих арбитражах. Они создаются при торговых палатах, товарных биржах, союзах предпринимателей.

2. Арбитражи «Ад хок», которые создаются каждый раз для разрешения одного или нескольких спорных вопросов по конкретному контракту.

Стороны могут предусмотреть в контракте рассмотрение возможных споров в арбитражном суде при Международной торговой палате. Согласно правилам этой организации, для разрешения спора между двумя контрагентами избираются два арбитра той же национальности, что и спорящие стороны, и один суперарбитр другой национальности. Сроки обращения в арбитраж оговариваются в контракте.

При обращении в арбитраж процесс выполнения обязательств по договору не прекращается.

Типичные ошибки, допускаемые при заключении контрактов

Вступая в переговоры с зарубежным партнером о заключении контракта, российские предприниматели нередко не проверяют ни правового статуса (что собой юридически он представляет, где зарегистрирован, каков объем его правоспособности), ни его финансового положения и коммерческой репутации, ни полномочий его представителя на заключение контракта. В ряде случаев не возможно было получить оплату за поставленные экспортные товары или добиться возврата выплаченных сумм за импортные товары, которые были поставлены не в полном объеме или с существенными недостатками. Бывало и так, что зарубежного партнера не могли найти для вручения ему исковых материалов и повестки о вызове его в арбитраж. В контракте либо вообще не указывались юридические адреса сторон, либо содержался фиктивный юридический адрес зарубежного партнера, либо вместо него содержался почтовый адрес для направления корреспонденции до востребования.

При составлении контракта зачастую не учитывается что отношения сторон определяются не только их условиями, но и нормами применимого права. Несоответствие контракта или какого-либо его условия императивным предписаниям закона приводило к признанию контракта в целом или соответствующего его условия недействительным. Это происходило при несоблюдении нормы или порядка подписания контракта, изменений и дополнений к нему. Встречались случаи, когда оказывалось невозможным использовать предусмотренное контрактом условие. Например, право, действующее в Великобритании и США, не допускает реализации с помощью суда или арбитража договорного условия об уплате штрафа.

Для российского предпринимателя нередко неожиданным оказывалось, что при отсутствии в контракте условия по какому-либо вопросу пробел контракта восполняется с помощью норм применимого права. При рассмотрении одного из дел российский покупатель, возражая против требования зарубежного продавца о возмещении ему убытков, вызванных нарушением контракта покупателем, ссылается на то, что контракт предусматривает лишь положения об ответственности продавца.

При составлении контракта не всегда принимается во внимание, что имеются существенные расхождения в решении одних и тех же вопросов в праве разных государств и что соответственно важно знать, правом какого из них будут регулироваться отношения по конкретному контракту. Так, в частности, в соответствии с российским, германским, болгарским правом включение в контракт условия о штрафе по общему правилу не лишает права требовать возмещения убытков в части, не скрытой штрафом. В то же время право Швейцарии, Венгрии, Польши и Чехии исходит из того, что договорный штраф признается исключительной неустойкой, то есть убытки, превышающие штраф, не могут быть по общему правилу взысканы. В праве Франции неустойка также признается исклю-

чительной, но судье предоставлено право изменять сумму неустойки, если она слишком высока или низка. Как отмечалось выше, в Великобритании и США условие о договорном штрафе вообще не может быть реализовано в судебном или арбитражном порядке.

Весьма часто допускаются неточности при применении в контрактах торговых терминов, сложившихся в практике международной торговли, в частности определяющих базисные условия поставки. Так, нередко применяется предназначенный для водных перевозок торговый термин «СИФ» при использовании сухопутных видов транспорта (железнодорожного, автомобильного) или при смешанных перевозках (несколькими видами транспорта). При отсутствии в контракте положений, разъясняющих, что стороны имели в виду, возникали трудности при разрешении споров, в частности, по вопросу о моменте, в который товар считается поставленным, и о моменте перехода риска с продавца на покупателя.

Встречаются противоречия между отдельными условиями контракта, нередко сами условия формулируются недостаточно четко, а порой просто двусмысленно. При рассмотрении одного из дел было установлено, что в контракт по просьбе зарубежного партнера, высказанной во время переговоров, было включено положение, которое по его объяснению требовалось для урегулирования внутренних отношений с банком его страны. При исполнении контракта зарубежный партнер утверждал, что включение в контракт этого положения означает согласие сторон на изменение других условий контракта, с которыми оно было явно несовместимо.

При формулировании условия об обстоятельствах, освобождающих от ответственности (так называемых «форс-мажорных оговорок»), нередко не учитывались последствия той или иной формулировки, что приводило к снижению или повышению имущественной ответственности соответствующей стороны контракта. Например, при включении в контракт оговорки, предусматривающей конкретный перечень обстоятельств, наступление которых освобождает от ответственности при нарушении обязательства, арбитраж принимал решение о взыскании со стороны убытков, явившихся следствием обстоятельств, находившихся вне ее контроля, если они не предусмотрены перечнем, содержащимся в контракте.

Имели место и случаи, когда в контрактах недостаточно четко формулировалось условие о порядке разрешения споров. Например, в ряде контрактов указывалось, что споры подлежат рассмотрению в арбитраже в Москве, за исключением подсудности общим судам. Эта формулировка, являясь крайне неточной, вызывает большое число споров. Во-первых, органы судебной системы Российской Федерации общей юрисдикции (общие суды) в принципе могут рассматривать любые имуществ-

венные споры с участием зарубежных предпринимателей. Поэтому абсурдно употребленное выражение, означающее при его буквальном толковании, что те споры, которые отнесены к компетенции общих судов, не подлежат передаче в арбитраж. По-видимому, имелось в виду, что исключается передача таких споров в общие суды. Но тогда должно было быть применено выражение «с исключением подсудности общим судам». Во-вторых, при наличии соглашения сторон такие споры могут разрешаться в Москве как постоянно действующим арбитражным судом (например, МКАС) или третейским судом, специально формируемым для рассмотрения конкретного спора (арбитраж «ad hoc»), так и государственным арбитражным судом по разрешению экономических споров (например, арбитражным судом г. Москвы или Высшим арбитражным судом РФ).

Наряду с очень краткими контрактами, содержащими минимум условий (предмет контракта, включающий наименование и количество товара, цена с указанием базиса поставки, требования к качеству, срок поставки, условия платежа), нередко заключаются многостраничные очень подробные контракты, предусматривающие значительное число дополнительных условий. Заключение кратких контрактов требует от российских предпринимателей четкого представления о том, чем будут восполняться пробелы контракта. Арбитражная практика показывает, что об этом, к сожалению, они часто не задумываются. В то же время анализ многостраничных контрактов не всегда приводит к утешительным выводам. Во-первых, нередко такие контракты составлены по трафарету, недостаточно учитывающему вид товара, являющегося предметом купли-продажи. Практически одинаковые условия предусматриваются как в отношении всех видов массовых продовольственных и промышленных товаров, так и в отношении машин и оборудования. Во-вторых, контракты примерно одинакового содержания составляются независимо от того, с партнером из какой страны они заключаются, и без учета применимого права. В-третьих, при составлении контрактов относительно редко используются ссылки на принятые в международной торговле стандартные условия купли-продажи и, в частности, на общие условия поставок, большой опыт в применении которых накоплен внешнеторговыми организациями бывшего Советского Союза. В-четвертых, стремление предусмотреть в контракте условия на все случаи, которые могут возникнуть при его исполнении, осложняет, с одной стороны, переговоры при заключении контракта, а с другой - приводит к отягощению контракта большим числом общих положений, зачастую более точно сформулированных, и к большей выгоде для российской стороны в применимых нормах права. К тому же, как показывает практика, все предусмотреть в контракте невозможно.

3. Торгово-посреднические соглашения

В настоящее время сложилась очень четкая "четырёхзвенная" система классификации международных посреднических операций. В зависимости от объема полномочий посредника и характера его отношений с клиентом они разделяются на четыре вида:

- 1) операции по перепродаже;
- 2) договор комиссии, включая его разновидность - консигнационное соглашение (договор комиссионной консигнации);
- 3) агентское соглашение;
- 4) брокерские посреднические услуги, которые также называют простым посредничеством.

Указанная классификационная схема построена по принципу убывания прав, полномочий и ответственности посредников, то есть предполагает их последовательное расположение друг за другом по мере уменьшения их роли в осуществлении сделки купли-продажи.

Ключевым моментом для отличия одного вида посредничества от другого является характер отношений между посредником и клиентом. Они в основном сводятся к трем принципиальным вопросам:

- 1) отношение к праву собственности на товар;
- 2) объем прав и полномочий посредника с точки зрения возможности его контроля со стороны клиента и его подотчетности клиенту;
- 3) порядок определения (начисления) и выплаты посреднику его вознаграждения.

Руководствуясь данной схемой, рассмотрим перечисленные выше виды международных посреднических операций.

Операции по перепродаже отличаются от остальных посреднических операций прежде всего и главным образом тем, что предполагают переход права собственности на товар к посреднику. Это означает заключение между продавцом и посредником договора купли-продажи, в результате которого товар приобретает посредником в собственность. В этой связи существуют два вида операций по перепродаже: а) когда посредником является организация, называемая купцом или б) торговцем по договору.

Купец (английский термин -Merchant) приобретает товар на основе обычного контракта купли-продажи (внешнеторгового контракта) и вправе перепродавать его в дальнейшем кому он хочет, на какой угодно территории и по какой угодно цене. Иными словами, купец полностью свободен в своем праве распоряжаться товаром и никак не подконтролен клиенту-экспортеру. Его отличие от обычного импортера состоит только

в том, что купец приобретает товар не для собственного потребления, а для дальнейшей перепродажи.

Торговец по договору осуществляет свои посреднические функции уже на основе специального Договора о предоставлении права на продажу, который или включает в себя собственно внешнеторговый контракт, или предполагает его отдельное заключение. Торговец по договору также выкупает товар у клиента с целью его дальнейшей перепродажи (реализации), но имеет при этом по сравнению с купцом уже реальные ограничения своей деятельности (функций). Эти ограничения состоят в территории, на которой он имеет право продавать товар клиента (договорная территория), и в сроке этой продажи, которые устанавливаются в Договоре о предоставлении права на продажу. Чаще всего торговец по договору получает и другие ограничения свободы своей деятельности. Это традиционная "оговорка о неконкуренции" (запрещение продавать товар других организаций в ущерб конкурентоспособности товаров клиента), обязательство организации гарантийного и сервисного обслуживания поставленной продукции, а также осуществления других дополнительных услуг в пользу клиента.

Именно к этому типу операций по перепродаже относится дистрибьюторское соглашение, которое сейчас очень широко применяется в нашей стране.

В зависимости от объема полномочий и характера договоренности с клиентом-поставщиком предоставленное торговцу право на продажу товара может быть простым, исключительным и исключительным с ограничением. При простом договоре экспортер оставляет за собой право продавать на договорной территории товар непосредственно третьим лицам напрямую или же через других посредников. При исключительном праве клиент-экспортер обязуется продавать свои товары только через данного монопольного торговца по договору. Исключительное право с ограничением предусматривает, что экспортер в некоторых случаях сохраняет право непосредственной прямой продажи товара третьим лицам (например, когда товар поставляется по

межправительственному соглашению государственным организациям).

Вознаграждение посредника-дистрибьютора в большинстве случаев (а купца, естественно, всегда) традиционно состоит из разницы между ценой товара, по которой он покупает товар у клиента, и ценой его перепродажи, которая определяется торговцем по договору самостоятельно. Реже в договоре может быть предусмотрена реализация товара по цене и на условиях клиента; в этом случае вознаграждение посредника состоит из специальной скидки на перепродажу, исчисляемой обычно с прейскурантной цены.

Не менее широко (а в РФ и СНГ особенно) применяется в международной торговле договор комиссии, который (так же, как агентское соглашение и простое посредничество) в отличие от операций по перепродаже уже не предполагает перехода права собственности на товар посреднику, которое остается у клиента.

Заметим, что в отличие от операций по перепродаже, которые носят подчеркнуто экспортный характер, договор комиссии может быть как экспортным, так и импортным.

Характер отношений посредника и клиента при договоре комиссии определяется формулой: *"Комиссионер действует от своего имени, но за счет комитента"*. Это означает, что посредник-комиссионер заключает и исполняет внешнеторговый контракт от своего имени, выступая в зависимости от характера сделки экспортером или импортером, то есть является контрактодержателем.

При этом комиссионер не становится собственником товара, которым остается комитент, а получает его в оперативное владение для фактического исполнения сделки.

Вознаграждение комиссионера традиционно устанавливается в виде процентов от суммы заключенной сделки, то есть от суммы контракта купли-продажи, обычно не превышающих 10 %.

Разновидностью договора комиссии является *договор комиссионной консигнации*, который используется при слабом освоении рынка или при продвижении на этот рынок новых товаров. Существуют и некоторые категории товаров, которые традиционно продаются на условиях консигнации. Это легковые автомобили, продовольствие, товары легкой промышленности, медикаменты, а также произведения искусства.

Сохраняя все основные условия и элементы договора комиссии, консигнационное соглашение включает и ряд специфических условий. Это

способ и сроки выплаты вознаграждения, сроки возможного пересмотра установочных цен, порядок реализации непроданного в установленные сроки товара и т.д.

Следующим видом посреднического договора, также широко применяемым в современной международной торговле, является агентское соглашение. Это еще один шаг на пути либерализации и удешевления отношений с посредником.

Если комиссионер, напомним, *действует от своего имени, но за счет комитента*, агент всегда действует и *от имени и за счет клиента*. Так же как и торговец по договору, агент в зависимости от объема своих полномочий может быть *простым, исключительным (монопольным) или монопольным с ограничениями*.

Самым необременительным для клиента посредником является брокер, или простой посредник, завершающий список международных посредников.

Брокер выступает как посредник в узком смысле слова, как "сводник", в задачу которого входит сведение продавца и покупателя и содействие заключению торговой или иной сделки.

Чаще всего брокер специализируется на посредничестве по купле-продаже одного-двух однородных товаров. Простое посредничество брокера предполагает совершение только фактических действий, при которых он никогда не является стороной "договора купли-продажи".

В отличие от агента брокер не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон - участниц сделки, не является представителем, а действует на основании отдельных поручений в строгих рамках предоставленных ему полномочий (обычно ему определяется количество, качество и цена подлежащего закупке/продаже товара). По первому требованию своего клиента брокер обязан предоставить ему отчет о проведенной работе и проведенных от его имени операциях.

За свои услуги посредник-брокер получает вознаграждение, чаще всего называемое брокеридж. Размер его может колебаться от 0,25 до 1 % - 2 %. Кроме посредничества при заключении сделки, брокеру дополнительно могут быть поручены контроль за исполнением контракта, а также предъявление рекламаций,

По общему правилу брокер не может представлять интересы другой стороны по сделке и принимать от нее вознаграждение, если на это нет согласия его клиента. Поэтому чаще всего по одной сделке могут выступать два посредника-брокера: один - от покупателя, второй - от продавца, каждый из которых получает вознаграждение от своего клиента.

Договор консигнации

Договор консигнации, представляющий собой разновидность договора комиссии, имеет довольно широкое распространение в международной торговле.

Целесообразность подробного урегулирования условий договора консигнации объясняется тем, что в российском праве, так же как и в праве многих стран, этот вид договора специально не урегулирован. Поэтому стороны стремятся достаточно подробно отразить в договоре особенности своих взаимоотношений.

Наиболее общее Определение договора консигнации сводится к следующему: одна сторона (консигнатор) принимает на себя обязанность за определенное вознаграждение в течение установленного в договоре срока (срока консигнации) продавать от своего имени, но за счет другой стороны (консигнанта) товары, переданные с этой целью ему во владение (на консигнацию).

Таким образом, главной отличительной чертой отношений при консигнационном договоре является наличие у торгового агента (консигнатора) товаров, которые он должен реализовать за счет передавшего их ему продавца (консигнанта).

Принятие на себя консигнатором обязательств по продаже товаров довольно часто возлагает на него обязанности не только продавать товары, но и поставлять покупателям необходимые запчасти и предоставлять техническое обслуживание. Будучи коммерческим агентом консигнанта, консигнатор обычно обязуется по договору проводить соответствующую рекламную кампанию, которая осуществляется, как правило, задолго до того, как товары поступят к нему на склад. Проводимая заранее рекламная кампания позволяет сократить срок хранения товаров до их реализации.

Будучи непосредственным импортером товаров в страну, где он находится, консигнатор обязан осуществить все формальности, необходимые для ввоза в страну консигнационных товаров, включая таможенную очистку, получение соответствующих разрешений, в частности импортных, санитарных, ветеринарных и т. п. В некоторых случаях, если это позволяет законодательство, полученные товары помещаются на специальные таможенные (бондовые, свободные) склады, что на время хранения освобождает консигнатора от уплаты таможенной пошлины.

Основная обязанность консигнанта заключается в поставке консигнатору в установленный срок согласованных товаров.

Обычно в консигнационных договорах положения, касающиеся выполнения консигнантом этой обязанности, излагаются так же подробно, как в договорах купли-продажи.

Договор консигнации, как правило, заключается на достаточно продолжительный срок, так как капитальные затраты консигнатора на организацию исполнения договора могут окупиться не сразу. Сроки договоров консигнации обычно составляют от 2 до 5 лет.

Важным моментом в отношениях между участниками договора консигнации является согласование ими срока консигнации, т. е. срока, в течение которого товар может находиться на складе консигнатора до его реализации третьим лицам. Этот срок в первую очередь определяется характером самого товара, сложившейся торговой практикой; на него могут влиять и условия рынка. Иными словами, срок консигнации может составлять от нескольких месяцев до нескольких лет.

При решении вопроса об условиях консигнации стороны обычно определяют, возлагается ли на консигнатора обязанность возвратить непроданный товар или консигнант должен сам забрать по истечении установленного срока весь или часть нереализованного товара.

Находящиеся у консигнатора на складе товары продолжают оставаться в собственности консигнанта. Однако в интересах обеих сторон застраховать этот товар. Объем, условия, характер страхового покрытия определяются в договоре, где также устанавливается, на какую сторону возлагается оплата страховой премии.

Консигнатор обязан выполнить данное ему консигнантом поручение, состоящее в реализации переданных ему товаров, на максимально благоприятных для консигнанта условиях. Это в первую очередь касается цен, по которым реализуется товар. Если стороны в договоре определяют, например, минимальный уровень цен на товары, то целесообразно, чтобы устанавливались и последствия конъюнктурных колебаний на товары.

В договор могут включаться и определенные условия, которые должен соблюдать консигнатор, заключая договоры с третьими лицами, например условия расчетов, допустимость в некоторых случаях поставки в кредит и т. п. Консигнатор обязан строго следовать этим указаниям. Стороны должны также установить порядок расчетов между собой, т. е. условия возникновения у консигнатора права на получение вознаграждения и механизм реализации этого права: либо путем удержания из сумм при переводе их консигнанту, либо каким-то иным образом.

Договор может предусматривать, что через определенные промежутки времени консигнатор обязан представлять принципалу данные о

наличии на складе товаров. Также вполне обычным является включение в договор порядка, касающегося восполнения запасов товара на складе. Как правило, записывается право консигнанта по собственной инициативе проводить проверки наличия товаров на складе у консигнатора.

На консигнатора может быть возложена обязанность принимать меры по защите права собственности консигнанта на находящиеся у консигнатора товары. После истечения срока нахождения товаров на складе они подлежат возврату консигнанту.

Вопрос о моменте перехода права собственности на покупаемые товары может решаться в договоре. Например, на консигнатора может быть возложена обязанность включать в заключаемые им договоры с третьими лицами условие о том, что право собственности на товары переходит на покупателя лишь после полного исполнения последним своих обязательств, в частности после того как будет выплачена полностью цена за товар.

Правовые формы встречных торговых сделок

В современной международной торговой практике товарообменные сделки занимают весьма заметное место. Причины, толкающие партнеров к использованию такого вида взаимоотношений, могут вызываться различными обстоятельствами, начиная от особенностей государственного регулирования и кончая индивидуальными потребностями контрагентов. Именно в силу этого товарообменные операции приобретают самые различные формы и порой создают весьма сложную структуру взаимоотношений.

Естественно, что такой характер прав и обязанностей участников операции нуждается и в соответствующем правовом урегулировании. Современные правовые системы в различных странах в основном содержат нормы, которые недостаточно отражают специфику регулирования отношений в товарообменной сделке, поскольку они в основном ориентированы на сделки с использованием платежных средств. Решения, которые вытекают из этих норм, не всегда оказываются адекватными сущности товарообменных операций. Именно эти обстоятельства делают чрезвычайно важной тщательность в формулировании условий, включаемых в документы, которыми партнеры закрепляют взаимные права и обязанности.

Договорная структура товарообменной сделки

Один из первых вопросов, который должны решать партнеры,— какую правовую форму необходимо придать своим взаимоотношениям.

Они могут предпочесть заключить единое соглашение (контракт), в котором зафиксировать поставки товаров с обеих сторон, либо оформить сделку заключением отдельных контрактов, каждый из которых будет предусматривать соответствующую поставку.

Если партнеры заключают соглашение, в котором предусматриваются обязательства по поставке товаров обоими контрагентами, то очень часто оно приобретает форму бартерного контракта. Для такой сделки характерна поставка товара в одном направлении, компенсируемая полностью или частично поставкой товаров в другом направлении. Такие соглашения исключают денежные расчеты между контрагентами, если условием договора является стоимостное соответствие товаров, поставляемых в обоих направлениях.

Несмотря на то, что в бартерном договоре, как правило, отсутствует денежный расчет между контрагентами, включение в него помимо физического объема взаимных поставок также и указания на их денежное выражение делает обязательства более определенными.

Отсутствие цены в бартерном контракте или использование цен, не соответствующих рынку данных товаров, может привести к осложнениям в тех случаях, когда будет иметь место поставка товаров, не соответствующих, например, по качеству тому, что предусмотрено в контракте, и возникнет проблема с установлением размера неустойки. Кроме того, отсутствие в контракте цены на поставляемые по бартеру товары может привести к осложнениям при таможенном оформлении сделки.

Одна из наиболее серьезных проблем, которую необходимо урегулировать в бартерном контракте, заключается в сведении к минимуму риска несвоевременного получения стороной, поставившей свои товары первой, товаров от контрагента. Поэтому необходимо специально создать механизм, позволяющий обеспечить интересы сторон в этом аспекте.

4. Сделки международного лизинга

Под лизингом понимают имущественные отношения, при которых одна организация (пользователь-лизингополучатель) обращается к другой (лизинговой компании) с просьбой приобрести необходимое оборудование и передать его ей в пользование.

Лизинг - это вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных заемных средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое иму-

щество, относящееся по действующей классификации к основным

средствам, кроме земельных участков и др. природных объектов, а

также объектов, запрещенных к свободному обращению на рынке.

Имущество, переданное в лизинг, в течение всего срока действия договора лизинга, является собственностью лизингодателя, за исключением имущества, приобретаемого за счет бюджетных средств.

В договоре лизинга может быть предусмотрено право выкупа лизингового имущества лизингополучателем по истечении или до истечения срока договора. Лизингодатель вправе использовать лизинговое имущество в качестве залога, если иное не предусмотрено договором лизинга. Лизингодатель, приобретая имущество для лизингополучателя, должен уведомить продавца о том, что это имущество предназначено для передачи его в аренду (лизинг) определенному лицу.

С момента поставки лизингового имущества лизингополучателю, к нему переходит право предъявления претензий продавцу в отношении качества, комплектности, сроков поставки имущества и др. случаев ненадлежащего выполнения договора купли-продажи, заключенного между продавцом и лизингополучателем.

Если иное не предусмотрено договором лизинга, лизингодатель не отвечает перед лизингополучателем за выполнение продавцом требованием, вытекающих из договора купли-продажи, кроме случаев, когда ответственность за выбор продавца лежит на лизингодателе. В последнем

случае лизингополучатель вправе по своему выбору предъявлять требования, вытекающие из договора купли-продажи, как непосредственно продавцу имущества, так и лизингодателю. Лизингополучатель обязан застраховать лизинговое имущество в страховой компании, указанной лизингодателем. Риск случайной порчи или гибели лизингового имущества переходит к лизингополучателю в момент передачи ему лизингового имущества, если иное не предусмотрено договором лизинга.

Преимущества лизинга

Все затраты, связанные с приобретением оборудования (в том числе монтаж, пуско-наладка, обучение персонала, таможенное оформление и т. д.) полностью относятся лизингополучателем на себестоимость продукции, товаров, услуг, что значительно уменьшает налогооблагаемую базу.

Лизинг позволяет применить ускоренную амортизацию с коэффициентом до трех. Это позволяет существенно снизить остаточную стоимость, по которой после окончания срока лизинга предприниматель зачисляет оборудование на свой баланс в качестве собственных основных средств.

Переговоры с производителями и поставщиками оборудования, оформление договоров купли-продажи производит лизинговая компания, что сокращает для предпринимателей временные и материальные затраты.

Налог на имущество, компенсируемый лизингополучателем лизинговой компании, существенно ниже (за счет ускоренной амортизации), чем при покупке оборудования за собственные средства или по кредиту.

Схема лизинговых отношений:

- 1) пользователь-лизингополучатель сообщает лизинговой компании, какое оборудование ему необходимо;
- 2) лизинговая компания покупает это оборудование у фирмы изготовителя или у фирмы – продавца;
- 3) лизинговая компания став собственником оборудования, передает его в пользование на основании договора лизинга.

Характеристика международного лизинга

Понятие международного лизинга

Лизинговая сделка - совокупность договоров, необходимых для реализации лизинга между лизингодателем, лизингополучателем и продавцом (поставщиком) предмета лизинга. В состав лизинговой сделки, помимо самого договора лизинга, могут входить договор поручения по подбору продавца оборудования и поиску дополнительного кредитора, договор о страховании, договор о доставке, монтаже и обслуживании оборудования и другие, необходимые услуги. Эти договоры заключаются как между участниками лизинговой сделки, так и с привлекаемыми для этого сторонними предприятиями.

Лизинговая сделка классифицируется как сделка международного лизинга в том случае, если лизингодатель (лизинговая компания) и лизингополучатель являются резидентами различных государств. Резидентом какого государства в данном случае является поставщик оборудования, не имеет значения. Наиболее сложные сделки международного лизинга могут включать неограниченное число задействованных стран. Главный критерий принадлежности сделки лизинга к сделке международного лизинга заключается в том, являются ли лизингодатель и лизингополучатель резидентами одной страны.

Выгодность применения сделок международного лизинга - в использовании благоприятного налогового режима, установленного в той или иной стране. Это можно представить как экспорт налоговых льгот из страны лизингодателя в страну лизингополучателя.

Сделки международного лизинга также являются распространенным механизмом продаж оборудования, производимого предприятиями страны лизингодателя. Данный механизм реализации продукции является довольно действенным для производителей, так как практически полностью сделка может быть профинансирована посредством лизинговой схемы. Лизингополучатели, в свою очередь, получают преимущества из-за того, что в стране лизингодателя можно привлечь финансирование под более низкие проценты, чем в своей стране, что, естественно, отражается на стоимости всей сделки.

Передача в лизинг оборудования, произведенного за рубежом, позволяет привлечь более дешевые денежные средства от иностранных финансовых учреждений или денежные фонды государств, заинтересованных в экспорте продукции своей промышленности в какую-либо страну. Несомненным преимуществом международного лизинга для страны арендатора является тот факт, что сумма лизинговых сделок не учитывается в подсчете национальной задолженности, т. е. появляется возможность превысить лимиты кредиторской задолженности, установленные

Международным валютным фондом по отдельным странам. Кроме того, лизинг обеспечивает общее повышение конкуренции между источниками финансирования и уровня капиталовложений.

Первые сделки международного лизинга были заключены американскими лизинговыми компаниями в 50-х годах. Различное оборудование, произведенное в США, было передано по контрактам международного лизинга в другие страны. В этом случае лизингодатель - резидент США - имел возможность применять ускоренную амортизацию предмета договора лизинга, а также получать инвестиционные налоговые льготы, и, таким образом, уменьшать стоимость сделки международного лизинга для лизингополучателя - нерезидента. Позднее к этому опыту прибегли фирмы из Великобритании, Европы. В последнее время данная практика распространилась и в Азии. У каждого из сложившихся сегодня региональных рынков имеются некоторые специфические особенности.

Высокоразвитую систему лизинговых операций, успешно использующую все современные формы лизинга, имеет Великобритания. Однако в последние годы налоговые льготы для лизинговых компаний в Великобритании были существенно снижены. Кроме этого, нормативная база этой страны не поощряет предоставление налоговых освобождений по лизинговым операциям, ориентированным на оказание лизинговых услуг за пределами Соединенного Королевства.

Все виды лизинговых операций активно развиваются в большинстве европейских стран. Наибольшее развитие лизинга, ориентированного на использование налоговых льгот, наблюдается во Франции, Германии и Швеции. В большинстве европейских стран лизингодатель может требовать льгот, обоснованных правом собственности на лизинговое имущество, даже в том случае, если лизингополучатель имеет номинальное право возобновления лизингового договора, что не допускается, например, американским налоговым законодательством.

Хорошо развита система лизинговых отношений в Японии. Японские лизинговые компании активно работают на международном рынке лизинговых услуг, и в последние годы крупнейшие из них открыли офисы в Нью-Йорке, Лондоне, Гонконге, Сингапуре и других странах Юго-Восточной Азии. Японские компании активно выходят на европейский и американский рынки лизинговых услуг. Только в Нью-Йорке успешно работают более 20 представительств лизинговых компаний. Основное направление деятельности японских лизинговых компаний — лизинг воздушных и морских судов. Благополучие лизинговых компаний этой страны объясняется тем, что Экспортно-импортный банк Японии до не-

давнего времени активно способствовал усилению их влияния на международном рынке лизинговых услуг.

До последнего времени Азия переживала бум развития лизинговых операций. Штаб-квартиры крупнейших лизинговых компаний расположены в Гонконге, Филиппинах, в Южной Корее, на Тайване, в Сингапуре и в Малайзии. Активно развивался лизинг в Индонезии. Китай пошел по пути создания лизинговых компаний в виде совместных предприятий с иностранными инвесторами. Конечно, с середины 1997 г. ситуация на этом рынке несколько изменилась, и лизинговые компании этих в настоящее время испытывают определенные трудности. Однако, по мнению аналитиков, именно лизинговые операции могут в будущем способствовать оживлению рынков в этом регионе. В первую очередь это связано с тем, что использование лизинга в международном масштабе может помочь многим азиатским компаниям увеличить объемы реализации своей продукции на других географических рынках.

В Австралии успешно развивается лизинг, ориентированный в основном на обслуживание внутреннего рынка, а также лизинг с дополнительным рычагом в отношении недвижимости городского значения и строительства муниципального жилья. В стране большое значение придается пакету документов, определяющих условия банковского кредитования коммерческой и жилой недвижимости, в том числе ипотечного кредитования физических лиц.

Основной целью деятельности иностранных лизинговых компаний в России является финансирование продаж оборудования зарубежных поставщиков для российских предприятий и иностранных фирм, работающих в России. Западные банки вынуждены воздерживаться от значительных инвестиций в российский лизинг, среди прочего, из-за высоких резервных требований по российским кредитам, предусмотренных в их странах. Международные лизинговые компании, не обремененные необходимостью создания таких резервов на случай потерь, развивают свою деятельность в России более активно. Несколько западных лизинговых компаний создали совместные предприятия или филиалы в России, занимающиеся не только кэптивным лизингом, зависимым от конкретного производителя, но и лизингом самого различного оборудования. Международные лизинговые компании находят, что они могут осуществлять свой лизинговый бизнес в России, если вести его разумно и осмотрительно. Главной их задачей является обеспечение финансирования на конкурентоспособных условиях для обслуживаемых ими производителей. Объем международного лизинга в России достаточно велик, особенно при аренде телекоммуникационного оборудования и авто-трейлеров. Не-

сколько крупных европейских лизинговых компаний оформляют лицензии на организацию международного финансирования лизинга в России. Предполагается значительное расширение этой формы международного финансирования.

Международный лизинг получил развитие в последние десятилетия прошлого века благодаря использованию техники построения операций на налоговой основе и с привлечением дополнительных источников финансирования. Примечательно, что в налоговых целях данный вид лизинга главным образом развивается в тех странах, законодательством которых не создано жесткого регулирования арендных операций. США и Англия стали менее заметны на этом рынке, по сравнению со странами Европы и Азиатско-Тихоокеанского региона.

Схема международных лизинговых отношений

Как и в случае внутреннего лизинга, потенциальный лизингополучатель, заинтересованный в получении конкретных и определенных видов имущества, самостоятельно на основе имеющейся у него информации, опыта, рекомендаций, результатов, предварительно достигнутых соглашений подбирает располагающего этим имуществом поставщика.

В силу недостаточности собственных средств и ограниченного доступа к кредитным ресурсам для приобретения имущества в собственность или отсутствия необходимости в обязательной покупке имущества лизингополучатель обращается к потенциальному лизингодателю, имеющему необходимые средства, с просьбой об участии его в сделке. Это участие лизингодателя выражается в следующем:

- 1) лизинговая компания проверяет соответствие цены, которую согласовал лизингополучатель, текущему рыночному уровню;
- 2) лизингодатель покупает необходимое лизингополучателю имущество у поставщика или производителя на основе договора купли-продажи в собственность лизинговой компании;
- 3) передает купленное имущество лизингополучателю во временное пользование на оговоренных в договоре лизинга условиях.

Условные обозначения к рисунку:

- 1 – подача потенциальным лизингополучателем заявки на оборудование;
- 2 – заключение о платежеспособности лизингополучателя;
- 3 – получение банковской ссуды;

- 4 – подписание договора о купле-продажи предмета лизинга;
- 5 – поставка предмета лизинга;
- 6 – оплата поставки;
- 7 – акт приемки оборудования в эксплуатацию;
- 8 – подписание лизингового соглашения;
- 9 – подписание договора о страховании предмета лизинга;
- 10 – осуществление лизинговых платежей;
- 11 – возврат предмета лизинга;
- 12 – возврат ссуды и выплата процентов.



Схема международных лизинговых отношений

Финансирование приобретения лизингового имущества осуществляется лизингодателями за счет собственных или заемных средств. В случае недостаточности собственных средств, в лизинговой сделке принимают участие коммерческие и инвестиционные банки, кредитующие лизингодателя и выступающие гарантами сделок.

Обычно перед началом сделки производится тщательный анализ клиента, в который входит:

1) оценка клиента по его способности выплатить арендные платежи и по его предварительным доходам от использования арендуемого оборудования;

2) оценка товаров (спрос на них с точки зрения возможной перепродажи).

В случае международного лизинга особенно важны: выбор валюты

контракта, оценка риска изменения курса валюты, таможенный режим

арендатора, налог на фирму, применяемый к арендодателю, наличие

соглашений о неприменении двойного налогообложения между стра-

нами, защита права собственности иностранного арендодателя в стра-

не арендатора.

Как правило, решение вопросов страхования имущественных и финансовых рисков, осуществляется как лизинговыми компаниями, так и лизингодателями.

По лизинговому контракту лизингополучатель обязан произвести приемку объекта сделки непосредственно при поставке, обеспечить все необходимые технические и правовые условия приемки.

Погашение лизинговых обязательств может происходить как в денежной, так и в другой форме. Так, при лизинге в развивающихся странах часто используются элементы бартерной сделки. В счет арендных платежей идет товар, производимый арендатором (нефть, алмазы, кожа и т. д.). Но здесь нужно привлекать третью сторону, которая будет заниматься продажей этих товаров за свободно конвертируемую валюту.

Классификация сделок международного лизинга

Классификация аренды и лизинга получила обоснование, как в зарубежной, так и в отечественной теории и практике.

Как было сказано ранее, к международному лизингу относят те операции, в которых хотя бы один из ее участников не является резидентом страны, в которой осуществляется лизинговая операция, или же все участники лизинга представляют разные страны. При этом такая сделка называется прямой. Когда же участниками международного лизинга являются юридическими лицами одной страны, но при этом капитал лизингодателя частично принадлежит иностранным фирмам, то в данном случае

имеет место косвенный лизинг. Обычно объектом такого лизинга является оборудование, импортируемое в страну лизингополучателя.

В связи с этим, международный лизинг может рассматриваться в трех аспектах:

1) экспортный лизинг, при котором зарубежной стороной является сторона арендатора и предназначенное для лизинга оборудование вывозится из страны на условиях экспортного контракта;

2) импортный лизинг; при этом зарубежной стороной является лизингодатель, и оборудование поставляется в страну арендатора на условиях импортного контракта;

3) транзитный лизинг, при котором все участники находятся в разных странах.

Анализ международной практики позволяет выделить три основных вида лизинговых сделок:

1. Лизинг с условной продажей. Эта разновидность лизинга, по существу, представляет собой продажу оборудования с рассрочкой платежа, причем объект лизинга выступает в качестве обеспечения предоставленного фирмой кредита. Срок аренды обычно составляет 75 или более процентов от предполагаемого срока службы имущества. В случае использования лизинга с условной продажей лизингополучатель после истечения срока действия договора имеет право приобрести лизинговое имущество по льготной цене, фиксированной в этом договоре.

2. Истинный лизинг, ориентированный на оптимизацию налоговых платежей. При использовании данного вида лизинга срок экономической жизни оборудования больше, чем срок действия лизингового договора, а лизингополучатель имеет право приобрести лизинговое имущество по справедливой рыночной цене после истечения срока действия лизингового договора.

Истинный лизинг, в свою очередь, подразделяется на следующие субкатегории:

- Прямой лизинг - в этом случае лизингодатель приобретает лизинговое имущество за счет собственных средств и несет все риски по мобилизации ресурсов, необходимых для приобретения передаваемого в лизинг имущества.

- Сублизинг. Часто лизинг осуществляется не на прямую, а через посредника. При этом имеется основной лизингодатель, который через посредника, как правило, также лизинговую компанию, сдает оборудование в аренду лизингополучателю. При этом в договоре предусматривается, что в случае временной неплатежеспособности или банкротстве посредника лизинговые платежи должны поступать основному лизингодателю. Подобные сделки получили название "сублизинг".

В международной сфере сублизинговые сделки, получившие название “даблдиппинг”, используют комбинацию налоговых выгод в двух и более странах. Эффективность таких сделок связана с тем, что выгоды от налоговых льгот в одной стране больше, если лизингодатель имеет право собственности, а в другой стране - если лизингодатель имеет право владения. Учитывая данные особенности, лизинговое соглашение может быть построено по следующей схеме: национальная лизинговая компания покупает оборудование (право собственности) и отдает его в лизинг иностранной лизинговой компании (право владения), которая в свою очередь передает их в лизинг местным лизингополучателям.

- Хеджированный лизинг. Данный вид сделки заключается в предоставлении лизингодателем лизингополучателю части денежных средств для покупки объекта лизинга, при этом остальная часть средств, необходимых для приобретения имущества, перечисляется самим лизингополучателем на нерегрессионной основе. По имеющейся информации, этот вид лизинга пока не получил в России широкого применения.

3. Лизинг с опционом содержит положение о возможности корректировки лизинговых платежей в течение срока действия лизингового договора. В зарубежной практике этот вид лизинга используется при работе с автотранспортом, предназначенным для эксплуатации на шоссейных автодорогах. Ни грузовой автотранспорт, ни сельскохозяйственная и строительная техника не могут являться объектом лизинга с опционом, что существенно снижает его значимость для лизинговых операций с недвижимостью. В последние годы некоторые лизинговые компании и оффшорные лизинговые компании пытались использовать такого рода лизинг для обеспечения условий реализации своих инвестиционных программ, однако говорить о широком использовании этой формы лизинга не приходится.

В соответствии с международной классификацией, которая все полнее входит в понятийный оборот российских финансистов и экономистов, все лизингодатели могут быть условно разделены на три группы:

1. Специализированные лизинговые компании, которые профессионально работают на рынке лизинговых услуг и выполняют роль финансового посредника между производителем оборудования и лизингополучателем.

2. Продавцы и производители лизингового имущества, заинтересованные в реализации своей продукции, которые используют лизинг в качестве средства, стимулирующего потребителя к приобретению производимых ими товаров.

3. Спонсоры или партнеры, заинтересованные в завершении того или иного проекта и рассматривающие лизинг как инструмент, позволяющий целевым образом направить инвестиции для реализации проек-

та. Расширение сферы деятельности этого типа лизингодателей особенно актуально для российской экономики на современном этапе, когда гарантии и поручительства, выставляемые учредителями и партнерами лизинговых компаний, позволяют достаточно оперативно решать вопросы привлечения ресурсов для осуществления лизинговых сделок.

Многие российские предприниматели не всегда четко понимают качественные отличия лизинга от традиционной аренды. Международная практика позволяет сформулировать следующие основные критерии, которые рекомендуются к использованию при идентификации лизинговых сделок:

- при организации лизинговой сделки объект сделки всегда выбирается лизингополучателем, а не лизингодателем, который приобретает оборудование за свой счет или участвует в его приобретении;
- срок лизинга меньше срока фактического износа оборудования и обычно приближается к сроку формальной налоговой амортизации (при аренде срок использования оборудования может быть практически любым и лимитирован только договором);
- по окончании срока действия лизингового договора лизингополучатель может продолжить использование лизингового оборудования по льготной цене или приобрести лизинговое имущество по остаточной стоимости;
- в роли лизингодателя, как правило, выступает специализированная лизинговая компания.

Регулирование международного лизинга

Вопросы права, применимого к сделкам международного лизинга

К сделкам международного лизинга относятся договоры, лизингодатель и лизингополучатель которых находятся в разных государствах. В данном случае не имеет значения нахождение продавца имущества. Под местом нахождения имеется в виду место нахождения юридического лица, но не его филиала или представительства, даже если оно зарегистрировано, либо аккредитовано на территории другого государства. Следо-

вательно, если в сделке участвует филиал или представительство, то их местонахождение должно определяться местонахождением юридического лица, которое их создало.

Вопросы, связанные со сделками международного лизинга, решаются с учетом положений международного права. Существуют три возможных варианта права применимого к лизинговым операциям данного вида:

1. Право страны, избранное сторонами сделки. Применяется, если стороны определили право при совершении сделки, либо в результате последующего соглашения сторон. Здесь не существует никаких ограничений в выборе. Это может быть как право страны лизингодателя или лизингополучателя, так и право любой другой страны.

2. Оттавская Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге. Используется, если лизингодатель и лизингополучатель находятся в странах-участницах Конвенции или, если договоры лизинга и поставки предмета лизинга регулируются правом одной из стран-участниц Конвенции

3. Право страны лизингодателя. Применяется в случаях, когда сделка не регулируется Конвенцией, и стороны не определили применимое право. Следовательно, российское законодательство о лизинге будет применяться к сделкам международного лизинга, где российским юридическим лицом является лизинговая компания.

Конвенция УНИДРУА о международном лизинге была заключена в 1988 г. как попытка унификации основных положений, касающихся операций международного лизинга. Необходимость ее принятия была вызвана, прежде всего, тем, что разные законодательные системы рассматривали лизинговые сделки с различных позиций. Конвенция регулирует вопросы, возникающие при заключении и исполнении договоров, заключаемых в связи с операциями по лизингу, сторонами которых являются коммерческие организации из разных стран.

Россия присоединилась к Конвенции 8 февраля 1998 г. В настоящее время участниками Конвенции является 8 стран - Россия, Беларусь, Венгрия, Италия, Латвия, Нигерия, Панама и Франция.

Конвенция не противоречит российскому законодательству и не требует внесения изменений в действующие законодательные акты. Это означает, что принципиальный подход к договорам о лизинге, заключаемым во внутреннем экономическом обороте Российской Федерации, и к договорам о лизинге, заключаемым с иностранными контрагентами, будет унифицированным. На практике такой унифицированный подход должен помочь российским предпринимателям при заключении сделок внутреннего и международного лизинга.

Поскольку при разработке российского законодательства были использованы многие нормы, закрепленные в Конвенции, рассмотрим не-

которые различия, которые имеются в регулировании лизинга российским законодательством и Конвенцией:

1. Отсутствие возвратного лизинга.

2. Договор лизинга, как правило, должен быть заключен к моменту приобретения оборудования, хотя допускается и более позднее заключение лизингового соглашения. Российское законодательство о лизинге вообще не рассматривает этот вопрос.

3. Некоторые различия в видах имущества, которое может быть предметом лизинга. По Конвенции предметом лизинга может быть комплектное оборудование, средства производства и иное оборудование. Таким образом, Конвенция не предусматривает передачи в лизинг, например, предприятия, что является допустимым по нормам российского законодательства.

4. Сроки договора лизинга. По Конвенции совокупные лизинговые платежи по лизинговому соглашению должны соответствовать всей или существенной части амортизации оборудования. Закон хотя и устанавливает аналогичное требование, но оно является недействительным.

5. При существенном нарушении договора лизингополучателем лизингодатель в праве потребовать ускоренной выплаты лизинговых платежей, если это предусмотрено договором, или расторгнуть договор с направлением заблаговременного уведомления лизингополучателю. В последнем случае - истребовать оборудование из владения лизингополучателя и взыскать убытки. Критерием для определения размера убытков является разница между суммой, которую мог получить лизингодатель при надлежащем выполнении лизингополучателем договора, и фактически полученными суммами.

6. Ответственность за поставку недоброкачественного имущества. Лизингополучатель имеет в отношении лизингодателя право отказаться от оборудования или расторгнуть договор лизинга, и арендодатель имеет право исправить свое ненадлежащее исполнение. По российскому же законодательству мера ответственности за поставку недоброкачественного имущества зависит от того, кто осуществлял выбор продавца и имущества (лизингодатель или лизингополучатель) и от значительности недостатков имущества.

В Конвенции установлены общие нормы регулирования международных лизинговых операций, которые в зависимости от конкретных условий могут уточняться участниками сделки по их усмотрению. Основной особенностью концепции, положенной в основу данного соглашения, является принятие во внимание экономически и юридически тесно связанные между собой трехсторонние отношения изготовителя оборудования, арендодателя этого имущества и его арендатора, причем существенным образом учитываются интересы последнего.

Аспекты российского валютного контроля

За последний год валютное законодательство претерпело ряд серьезных изменений, направленных на более жесткую регламентацию отношений между резидентами и нерезидентами при кредитовании, совершении расчетов и осуществлении платежей.

В настоящее время иностранная компания, не имеющая физического присутствия в РФ, планирующая осуществление операций международного лизинга с участием российского лизингополучателя, должна обратить внимание на некоторые требования валютного контроля Российской Федерации, которые могут значительно осложнить осуществление сделки.

В соответствии с Законом РФ “О валютном регулировании и валютном контроле”, все платежные операции в иностранной валюте, совершаемые в рамках договора международного лизинга, как правило, считаются операциями, связанными с движением капитала. Для проведения операций, связанных с движением капитала, лизингополучатель - резидент РФ должен получить предварительное разрешение Центрального Банка РФ. Без подобного разрешения ЦБР ни один банк, действующий на территории РФ, не разрешит перечислять лизинговые платежи в иностранной валюте из России в пользу лизингодателя, находящегося за рубежом. Более того, даже если подобная операция будет совершена, лизингополучатель в любой момент может быть подвергнут санкциям, предусмотренным валютным законодательством.

В соответствии с Законом РФ “О лизинге” некоторые капитальные операции, совершаемые в рамках международных лизинговых сделок, освобождены от требования о получении Разрешения ЦБР. Таковыми являются следующие виды операций:

- 1) лизингодатель - резидент имеет право привлекать денежные средства от нерезидентов РФ в целях приобретения предмета лизинга;
- 2) лизингодатель - резидент имеет право выплачивать проценты за рассрочку оплаты приобретенного лизингового имущества;
- 3) лизингодатель - резидент имеет право уплачивать полную сумму лизинга независимо от сроков ввоза лизингового имущества, однако не позднее чем через шесть месяцев после ввода предмета лизинга в эксплуатацию.

Для осуществления платежа в иностранной валюте по договору лизинга лизингополучатель должен предварительно обратиться в Федеральную службу России по валютному и экспортному контролю за разрешением на приобретение валюты для оплаты услуг, предоставленных иностранной компанией, на сумму свыше десяти тысяч долларов США.

Предполагается, что такая мера поставит дополнительный барьер для вывоза капитала из РФ. Список документов, необходимых для обращения в данную службу, включает и таможенную декларацию, в случае если на территорию РФ осуществляется ввоз товара, необходимого для оказания услуг. Таким образом, в случае лизинга, лизингополучатель не может получить разрешение до фактического ввоза имущества на территорию РФ, что порождает неопределенность для сторон сделки относительно того, смогут ли они производить финансовые расчеты по сделке в иностранной валюте или нет.

В случае оплаты российскими рублями, нерезиденты РФ сталкиваются с необходимостью покупки иностранной валюты с целью ее дальнейшей репатриации за рубеж. Для экспатриации купленной на внутреннем российском рынке иностранной валюты нерезидентам необходимо, помимо рублевых счетов, открыть в российских уполномоченных банках счета в иностранной валюте. Порядок открытия и режим ведения таких счетов, в принципе, одинаков как для резидентов, так и для нерезидентов. Купленная нерезидентом за счет средств на рублевых счетах иностранная валюта зачисляется на текущий счет в иностранной валюте и оттуда, согласно указаниям нерезидента, перечисляется на его счета за границей.

С точки зрения валютного контроля, осуществление лизинговых платежей в рублях в пользу лизингодателя в России представляется способом более удобным и более легко осуществимым, чем платежи в иностранной валюте, так как не требует получения специального разрешения ЦБР и заключения Федеральной службы ВЭК. Однако, в случае активного использования рублевого счета для лизингодателя могут возникнуть налоговые осложнения. Во-первых, открытие счета нерезидентом в РФ потребует получения согласования от налоговых органов на открытие такого счета. Во-вторых, уровень развития банковских технологий в РФ не позволяет управлять счетами в РФ из другой страны. Для того, чтобы осуществить конвертацию в иностранную валюту и перечисление за рубеж полученных лизинговых платежей, лизингодатель должен иметь своего представителя в РФ, который смог бы оформлять платежные поручения и управлять счетом. В соответствии с действующими налоговыми инструкциями, наличие агента иностранного юридического лица в РФ более, чем один месяц может, при определенных обстоятельствах, рассматриваться как создание таким иностранным юридическим лицом постоянного представительства в Российской Федерации для целей налогообложения. Российская практика показывает, что регистрация счета в налоговой инспекции и получение лизинговой лицензии лизингодателем служат достаточным основанием для налоговых органов, чтобы потребовать предоставления отчетности от лизингодателя, как если бы он являлся российским налогоплательщиком. Представляется, что рублевый спо-

соб оплаты может эффективно использоваться сторонами международного лизинга в случае, если частота оплаты не требует длительного присутствия в РФ представителя лизингодателя.

Закон Российской Федерации “О валютном регулировании и валютном контроле” допускает несколько различных способов финансирования лизинговой компании. Одним из таких способов является осуществление крупных взносов в уставный капитал компании, которые могут освободиться от таможенной пошлины и НДС во время создания компании. Дополнительный капитал лизинговой компании может быть обеспечен посредством международного займа. Если срок такого займа будет превышать 180 дней, то для его получения потребуется разрешение Центрального Банка.

Если заем получен от организации, не являющейся банком, то проценты по этому займу подлежат обложению НДС и не могут быть удержаны заемщиком. Эти две проблемы, а также желание избежать процесса получения лицензии ЦБР, как правило, заставляют лизинговые компании обходиться средствами деноминированных рублевых займов, получаемых от западных или отечественных банков в России, имеющих генеральную банковскую лицензию.

Для лизинговых компаний в России нет ограничений соотношения задолженности к собственному капиталу. Поэтому ситуация такова, что иностранные лизинговые компании формируют в России низко капитализированные лизинговые компании с высоким внешним финансированием и работают в тесном контакте с российским банком, являющимся держателем генеральной лицензии. Такому банку предоставлены полномочия получать рубли, конвертировать их в валюту и отправлять эти средства за границу.

Анализируя вопросы валютного регулирования международного лизинга, можно сделать вывод о том, что наибольшая определенность в российском валютном законодательстве в настоящее время существует в отношении международного финансового лизинга, хотя и для его осуществления необходимо преодолеть не один бюрократический барьер. Многие иностранные инвесторы, столкнувшись с налоговыми и таможенными проблемами, проблемами лицензирования и валютного контроля, связанными с лизингом, предпочитают структурировать свои сделки как договор купли-продажи с рассрочкой платежа.

Таможенное регулирование лизинговых операций

Действующее российское таможенное законодательство предусматривает, что товары, ввозимые на территорию России по лизинговым сделкам, могут ввозиться в соответствии с двумя таможенными режимами - режим выпуска товаров для свободного обращения и режим временного ввоза товаров. В случаях, когда товары вывозятся по договорам лизинга с таможенной территории Российской Федерации, то могут применяться соответственно режимы экспорта или временного вывоза.

В соответствии с режимом выпуска товаров для свободного обращения лицо, осуществляющее ввоз предмета лизинга, обязано уплатить все таможенные пошлины, платежи, а также налог на добавленную стоимость, в полном объеме. Ставки таможенных пошлин в России колеблются в пределах от 5 % до 30 % от таможенной стоимости товара. Предмет лизинга, ввезенный в режиме выпуска для свободного обращения, может быть вывезен только в режиме экспорта, что подразумевает уплату таможенных платежей на основании Таможенного Кодекса РФ. Экспорт товаров осуществляется при условии оплаты вывозных таможенных пошлин и внесения иных таможенных платежей, соблюдения мер экономической политики и выполнения других требований, предусмотренных таможенным законодательством Российской Федерации.

Таможенное оформление товаров, являющихся предметом лизинговых соглашений, может также осуществляться в режиме временного ввоза или вывоза. При применении этого таможенного режима временно ввозимые или вывозимые товары подлежат частичному освобождению от уплаты таможенных пошлин и налогов. Временно ввозимые или вывозимые товары подлежат возврату в неизменном состоянии, кроме изменений вследствие естественного износа.

При использовании режима временного ввоза таможенные пошлины и налоги уплачиваются за каждый полный или неполный месяц из расчета 3 процента от суммы, которая подлежала бы уплате, если бы товары были выпущены для свободного обращения или вывезены в соответствии с таможенным режимом экспорта. Указанная сумма таможенных пошлин и налогов исчисляется в долларах США. При исчислении этой суммы применяются ставки таможенных пошлин и налогов, действующие на день принятия грузовой таможенной декларации с заявленным режимом временного ввоза (вывоза). Рассчитанные суммы периодических таможенных платежей уплачиваются предварительно, в сроки установленные таможенным органом. Таможенный орган не вправе требовать уплаты периодических таможенных платежей более чем за 3 месяца сразу. При этом применяется курс доллара США, действующий на день фактической уплаты.

Общая сумма таможенных пошлин, налогов, взимаемых при временном ввозе с частичным освобождением от уплаты таможенных по-

шлин и налогов, не должна превышать суммы таможенных пошлин, налогов, которые подлежали бы уплате на момент ввоза, если бы товары были выпущены для свободного обращения или вывезены в соответствии с таможенным режимом экспорта. В случае, если указанные суммы станут равными, то товар считается выпущенным для свободного обращения или вывезенным в соответствии с таможенным режимом экспорта. Однако вряд ли это возможно, если учесть, что максимальный срок применения этого режима 2 года. В день истечения установленных сроков невозвращенные временно ввезенные или вывезенные товары должны быть заявлены к иному таможенному режиму либо помещены на склады временного хранения.

Уплаченные суммы периодических таможенных платежей при обратном вывозе либо заявлении товаров к иному таможенному режиму не возвращаются. Но в случае заявления временно ввезенных товаров к таможенному режиму выпуска для свободного обращения, а временно вывезенных товаров - к таможенному режиму экспорта, уплаченные суммы периодических таможенных платежей засчитываются в суммы таможенных пошлин, налогов, подлежащих уплате в связи с помещением товаров под указанные таможенные режимы.

При этом применяются ставки таможенных пошлин, налогов и курс иностранных валют, действующие на день принятия грузовой таможенной декларации с заявлением таможенного режима для свободного обращения или экспорта, а таможенная стоимость - на день помещения товаров под таможенный режим временного ввоза. За фактически использованную отсрочку либо рассрочку уплаты таможенных пошлин, налогов за время нахождения товаров под таможенным режимом временного ввоза (вывоза) взимаются проценты по ставкам ЦБ РФ.

Недостатком применения данного таможенного режима для лизинговых сделок является тот факт, что максимальный срок временного ввоза или вывоза товаров не может превышать двух лет, в то время как срок действия договора лизинга обычно составляет большее количество лет. Продление срока режима временного ввоза возможно только по решению Государственного таможенного комитета РФ. Практически все компании, предоставляющие лизинг оборудования в Россию в режиме “временного импорта”, отмечают, что в данном подходе к уплате российских таможенных пошлин на отсроченной основе есть масса неудобств и присутствует риск. К основным проблемам, возникающим при режиме временно-го импорта можно отнести следующие:

1. Проценты по отсроченным таможенным платежам могут сделать сам режим экономически неэффективным.
2. Процесс вывоза лизингового оборудования из России сопряжен с непредсказуемыми трудностями и недопустимо высокими издержками. В

случае финансового лизинга, когда не предполагается, что оборудование будет вывезено из России “временный импорт” не приемлем, так как предполагает вывоз оборудования из России с последующей возможностью его реимпортирования

3. Если используется режим временного ввоза, лизингополучатель назначается агентом лизингодателя и осуществляет таможенные платежи каждый месяц. В противном случае для осуществления этих платежей, лизингодатель должен иметь своего представителя в России.

4. Иностранный лизингодатель не имеет реальных способов контроля за вывозом предметов лизинга, так как все действия, связанные с таможенным оформлением на территории России, должны проводиться лицом, которое ввезло такие объекты. Даже если имущество в России задерживается на таможне не по вине лизингодателя, последнему все равно приходится платить штраф и значительную плату за хранение этого имущества.

5. Процесс продления срока временного импорта довольно трудоемкий и неопределенный. В том случае, если срок не продлен вовремя, приходится платить серьезные штрафы.

6. Если оборудование, временно импортированное в Россию, не реэкспортируется из России вовремя, оно может быть арестовано на том основании, что нарушены или якобы нарушены правила временного ввоза и товар находится в России нелегально.

7. Если оборудование включает в себя автомобили или другие транспортные средства, то взимается залог в виде наличного платежа в размере всей суммы отсроченной таможенной пошлины, которая обычно взимается при ввозе. Данная сумма кладется на депозит и будет возвращена при вывозе оборудования, но проценты по этому депозиту не выплачиваются.

При возврате российскому лизингодателю предмета лизинга, вывезенного в режиме экспорта, лизинговое имущество может быть ввезено на территорию России российской лизинговой компанией в режиме реимпорта. Этот режим осуществляется без взимания таможенных пошлин и налогов. При применении режима реимпорта товары должны быть ввезены на таможенную территорию России в течение 10 лет с момента их вывоза и должны находиться в том же состоянии, в котором они были в момент вывоза, кроме изменений вследствие естественного износа. При реимпорте товаров в течение 3 лет с момента вывоза таможенный орган РФ возвращает уплаченные суммы вывозных таможенных пошлин и налогов, а лицо, перемещающее товары, возвращает суммы, полученные в качестве выплат или в результате иных льгот, предоставленных при вывозе товаров.

В случаях, когда лизингополучателем является иностранное лицо, которое вносит объекты лизинга в уставный капитал российской организации с иностранными инвестициями в качестве своего вклада в этот капитал, такие объекты могут быть ввезены в Россию и условно выпущены в свободное обращение с освобождением от уплаты таможенных пошлин и НДС. Но при этом необходимо соблюдение всех условий предоставления таких льгот в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Фундаментальная проблема, препятствующая развитию лизинга в России, заключается в следующем: ввоз или вывоз товаров на основании договоров лизинга не имеет никаких преимуществ по сравнению с обычным ввозом/вывозом товаров на таможенную территорию России. Льгота по уплате таможенной пошлины при ввозе товаров на основании договоров лизинга применяется к товарам, ввозимым в связи с договорами о разделе продукции. Однако, такие льготы применимы не к лизингу в целом, а только к той части лизингового оборудования, которое ввозится в рамках договоров о разделе продукции.

Кроме того, согласно действующему таможенному законодательству товары, ввозимые в качестве вклада в уставный капитал, и соответственно освобожденные от таможенных пошлин и платежей, могут сдаваться в аренду. Таким образом, если после введения в действие Части II Налогового кодекса лизинговые операции лишатся имеющихся на данный момент льгот, то простая аренда может стать более выгодна, нежели лизинг.

Налоговые аспекты международных лизинговых сделок в России

Во многих странах финансовый инструмент лизинга используется, прежде всего, благодаря своим налоговым льготам. В целях содействия развитию лизингового сектора в странах с развивающейся экономикой лизинговым операциям должен сопутствовать режим благоприятного налогообложения, особенно, по сравнению с другими финансовыми инструментами. Благоприятный режим налогообложения лизинговых операций содействует созданию в экономике благоприятных условий для привлечения инвестиций в основные средства. При этом необходимо законодательно закрепить минимальный срок лизингового договора, чтобы избежать злоупотребления заключением лизинговых сделок с целью неоправданного использования налоговых льгот.

Планируя осуществление лизинговых сделок в Российской Федерации, иностранная компания – лизингодатель, должна принять во внимание несколько налоговых проблем российского происхождения, с которыми она может столкнуться даже в случае, если физически не будет

присутствовать в РФ, и знание, о которых может повлиять на выбор между оперативным и финансовым лизингом. Эти проблемы касаются налоговой регистрации в РФ, уплаты налога на имущество, налога на добавленную стоимость и применения механизма

Иностранная лизинговая компания должна встать на учет в налоговом органе независимо от того, будет ли в дальнейшем ее деятельность признана налоговым органом подлежащей налогообложению. Постановка на учет производится по месту осуществления деятельности в России. Если деятельность иностранной лизинговой компании осуществляется в нескольких местах на территории России, то она обязана встать на учет в каждом таком месте. Если лизинговая компания действует на территории России через постоянное представительство, то порядок фактически аналогичен порядку постановки на учет российских налогоплательщиков. В случаях, когда иностранная лизинговая компания действует на территории РФ не через постоянное представительство, то она или ее уполномоченный представитель (которым может являться и российский лизингополучатель), направляет уведомления об источниках доходов в государственную налоговую инспекцию по субъекту Российской Федерации по месту нахождения источника дохода и в Министерство по налогам и сборам. Уведомление направляется в месячный срок с момента возникновения права на получение доходов или начала деятельности. Для лизинговой деятельности - это дата первого лизингового платежа или момент вступления в силу договора лизинга.

Принимая решение о налоговой регистрации, лизингодатель должен четко понимать, что налоговая регистрация влечет за собой различные обязательства. Это включает информирование налоговых органов о видах доходов получаемых на территории РФ, об имуществе и деятельности осуществляемой на территории РФ, декларирование доходов, уплата причитающихся налогов, ведение отчетности и предоставление ее на проверку по требованию налоговых органов.

Налогоплательщикам предоставлено право применять как линейный метод, так и нелинейный метод начисления амортизации. Закон "О лизинге" предусматривает возможность применения сторонами договора лизинга, механизма ускоренной амортизации. При применении ускоренной амортизации норма амортизационных отчислений увеличивается на коэффициент ускорения в размере не выше 3. Применение данного механизма при нелинейном методе не допускается в отношении активов с небольшим сроком эксплуатации (менее 5 лет). Принимая во внимание очень низкие нормы амортизации установленные в РФ, применение механизма ускоренной амортизации при лизинге может оказаться большим преимуществом с налоговой точки зрения. Увеличив амортизационные отчисления в три раза, налогоплательщик может эффективно сократить

налоговую базу для исчисления налога на прибыль и налога на имущество. В ситуации, когда лизингодатель не имеет присутствия в РФ, использование такого налогового преимущества, возможно, однако, только если имущество в соответствии с условиями договора передается на баланс лизингополучателя.

В соответствии с действующим законодательством налогом на имущество облагаются основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе плательщика. Ставка налога на имущества не может превышать 2 % от балансовой стоимости имущества. Однако величина применяемых норм не может быть более 5 % для зданий и сооружений, 25 % для автомобилей, офисного оборудования и мебели, и 15 % для всего остального имущества. Таким образом, если лизинговая сделка предполагает, что передаваемое лизингополучателю имущество остается на балансе лизингодателя, то он должен производить расчет налога и уплачивать его ежеквартально. Одним из преимуществ учета имущества на балансе лизингодателя является возможность применять амортизационные нормы и правила, установленные в стране постоянного пребывания лизингодателя. В соответствии с законом РФ «О лизинге», стороны договора финансового лизинга могут предусмотреть передачу лизингового имущества на баланс лизингополучателя. При этом лизингодатель по-прежнему остается собственником имущества и освобождается от уплаты налога на имущество. Таким образом, предусмотрев в договоре передачу лизингового имущества на баланс лизингополучателя, лизингодатель может не подвергать себя рискам связанным с получением статуса российского налогоплательщика и уплатой налогов. Даже если стороны не планируют передачу имущества с баланса на баланс, договор лизинга должен содержать положение о том, какая сторона будет являться балансодержателем. При оперативном лизинге имущество всегда остается на балансе лизингодателя.

Если российским участником международного договора лизинга является лизинговая компания, то налог на прибыль уплачивается в общем порядке. Сумма прибыли, полученная за пределами Российской Федерации, включается в сумму прибыли налогоплательщика, подлежащую налогообложению в России, и учитывается при определении размера налога. При этом сумма налога на прибыль, уплаченная в соответствии с зарубежным законодательством, принимается к зачету в пределах суммы налога, исчисленной для той же налогооблагаемой базы в соответствии с российским законодательством. Таким образом, решается вопрос устранения двойного налогообложения доходов, полученных за рубежом. Если же российским участником международного лизинга является лизингополучатель, то следует обратить внимание на следующие моменты. Налогообложение прибыли иностранных юридических лиц, имеющих в

России свои постоянные представительства, практически полностью соответствует налогообложению прибыли российских предприятий. Если иностранная лизинговая компания не имеет постоянного представительства в России, то ее доходы также подлежат обложению налогом. При этом доходы от лизинговых операций рассчитываются исходя из всей суммы лизингового платежа за минусом суммы возмещения стоимости лизингового имущества, платы лизингодателю в качестве компенсации за использованные им кредитные ресурсы на приобретение имущества и суммы налога на лизинговое имущество. При операциях оперативного лизинга из сумм лизинговых платежей могут исключаться только возмещение лизингодателю стоимости привлеченных кредитных ресурсов и сумма налога на имущество. Таким образом, база для исчисления налога при финансовом лизинге значительно меньше, чем при оперативном. Суммы доходов по лизинговым операциям облагаются налогом по ставке 20 %. Налог с доходов иностранных лизинговых компаний по лизинговым операциям должен удерживаться лицом, выплачивающим доход иностранному юридическому лицу (лизингополучателем), в валюте, в которой производится лизинговый платеж при каждом перечислении платежа. Причем лизингополучатель несет ответственность за полноту и своевременность удержания налога с дохода иностранной лизинговой компании и при перечислении лизингового платежа без удержания налога сумма налогов с дохода иностранной лизинговой компании будет удержана с лизингополучателя. Как правило, большинство международных договоров РФ с иностранными государствами, освобождают платежи за лизинг движимого имущества от налога на прибыль в РФ.

Средства, получаемые от налогов с оборота, используются для финансирования расходов по эксплуатации жилищного фонда и объектов социальной сферы, а также объектов дорожной инфраструктуры. Общий размер налогов с оборота составляет четыре процента от выручки от реализации, или, в случае с компаниями, занимающимися финансовым лизингом, четыре процента от объема лизинговых платежей.

Международные лизинговые операции на территории России зачастую несут в себе специфические проблемы с точки зрения применения НДС. В принципе, иностранный лизингодатель может столкнуться с двумя видами НДС в отношении одного и того же предмета лизинга:

- 1) таможенный НДС, применяемый к таможенной стоимости предмета лизинга;
- 2) НДС, начисляемый на лизинговые платежи, обычно удерживаемый у источника.

Такая ситуация приводит к неэффективности международных лизинговых операций и потенциальной невозможности сторон сделки возмес-

тить уплаченный НДС. Исторически данная ситуация являлась преградой для многих международных лизинговых операций.

В соответствии с обычным порядком, установленным действующим налоговым законодательством РФ, НДС начисляется плательщиком на сумму лизингового платежа и уплачивается лизингодателю. Лизингодатель, затем, перечисляет полученный НДС в государственный бюджет. Однако, если лизингодатель не имеет налоговой регистрации в РФ, лизингополучатель обязан удержать сумму НДС из сумм лизинговых платежей перечисляемых лизингодателю и внести их в бюджет. То есть роль сборщика налога, в этом случае, переносится с получателя лизинговых платежей на плательщика.

Процедура уплаты таможенного НДС зависит от применяемого таможенного режима. В соответствии с режимом выпуска товаров для свободного обращения, таможенный НДС уплачивается при ввозе предмета лизинга. В соответствии с режимом временного ввоза, таможенные платежи осуществляются ежемесячно равными долями в размере 3% от общей суммы, которая была бы начислена при ввозе этих товаров в режиме выпуска для свободного обращения. В случае, если лизингополучатель производит таможенное оформление предмета лизинга и уплачивает таможенный НДС, то можно утверждать, что таможенный НДС может быть принят к зачету также, как принимается к зачету НДС по лизинговым платежам. При этом право на налоговые вычеты возникает как при ввозе имущества в режиме выпуска в свободное обращение, так и в режиме временного ввоза.

Налоговая регистрация иностранного лизингодателя в России позволяет ему принимать к зачету таможенный НДС против НДС, начисляемого на лизинговые платежи. Вычет уплаченного НДС осуществляется по мере внесения лизинговых платежей в части, пропорциональной уплаченной сумме налога. Однако, необходимо удостовериться в том, что налоговая регистрация не влечет образования постоянного представительства лизингодателя в России для налоговых целей, т.е. не приводит к обязанности по уплате налога на прибыль в отношении получаемых лизинговых платежей.

В отношении косвенных налогов, таких как НДС, налоговое законодательство большинства стран не делает различий между оперативным и финансовым лизингом. В результате при использовании финансового лизинга это негативно отражается на режиме налогообложения, т. к. лизингополучателю приходится выплачивать НДС на полную сумму лизинговых платежей. В идеале НДС с лизинговых операций должен взиматься по тому же принципу, что и с выплат по банковскому займу, т. е. НДС начислялся бы только на проценты по заемным средствам, включенным в состав лизинговых платежей. Тем не менее, применение такого режима —

большая редкость, и в большинстве стран НДС начисляется на полную сумму лизинговых платежей.

Страхование

Риски осуществления сделок международного лизинга

Вопрос о гарантиях является неременной составляющей при заключении любой без исключения лизинговой сделки. При проведении переговоров с потенциальным лизингополучателем лизинговые компании стремятся выявить все возможные меры для финансового обеспечения своих рисков. Не предложив лизинговой компании ликвидной сто-процентной гарантии исполнения своих обязательств, вновь образованные предприятия, либо предприятия, не имеющие хорошей кредитной истории практически не имеют возможности получить оборудование в лизинг даже для высокорентабельного проекта, безупречного с точки зрения планирования бизнеса. В случае, если предприятие может доказать свою устойчивость на протяжении длительного (несколько лет) периода и платежеспособность на момент заключения сделки, лизинговые компании, предварительно изучив финансово-хозяйственную деятельность предприятия - лизингополучателя и убедившись в его надежности, неохотно, но все же соглашаются разделить с ним финансовые риски по сделке.

Одним из факторов, осложняющих сделки международного лизинга, является то, что лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами разных государств, в которых существует своя юридическая система. Таким образом, сделка должна отвечать требованиям законодательств двух государств одновременно. Естественно, что налоговые последствия сделок международного лизинга отличаются от сделок внутреннего лизинга. Сделка, которая может быть классифицирована как сделка финансового лизинга в одной стране, будет признана арендой или даже продажей в рассрочку в другой стране. Поскольку в данном случае к лизингополучателю будет применяться другой налоговый режим, то это может повлечь за собой гораздо большие расходы, чем планировалось ранее.

Для лизингодателя крайне важно отследить, насколько ясны и эффективны нормы законодательства, которые регулируют процедуру возврата лизингового оборудования в случае нарушения лизингополучателем своих обязательств по сделке. Также необходимо обратить внимание на местное законодательство, регулирующее процедуру банкротства предприятий, или признание предприятия неплатежеспособным. Эти

риски можно снизить выбором для регулирования сделки международного лизинга хорошо известной правовой системы, в которой уже отработаны прецеденты различных ситуаций, возникающих при осуществлении подобных сделок. Основными видами рисков, возникающими в практике международного лизинга, являются):

1. Риски возникновения дополнительных налоговых выплат. Использование предмета договора лизинга в стране лизингополучателя может привести к тому, что лизингодатель-нерезидент будет вынужден выплачивать дополнительные налоги, связанные с тем, что имущество, принадлежащее ему на праве собственности, находится на территории данной страны.

Обычно на лизинговые платежи в стране лизингополучателя начисляется налог на доходы иностранных юридических лиц, который должен удерживаться плательщиком (лизингополучателем). В случае, если между государствами, резидентами которых являются стороны лизинговой сделки, нет договора об избежании двойного налогообложения, то этот налог может явиться серьезным препятствием к развитию международных лизинговых операций между этими странами. Обычно участники сделки международного лизинга должны прийти к соглашению, каким образом лизингополучатель будет возмещать расходы как лизингодателя-нерезидента, так и кредитора-нерезидента по выплате налогов на доходы иностранных юридических лиц.

2. Кредитные риски. Другая проблема, с которой могут столкнуться участники сделки международного лизинга - это оценка кредитных рисков в стране лизингополучателя. Дело в том, что критерии, которые применяются к оценке кредитоспособности, могут кардинально различаться, особенно, если лизингодатель является резидентом страны с развитой рыночной экономикой, а лизингополучатель - резидент страны с развивающейся экономикой. Как правило, доля заемного финансирования в капитале компаний развивающихся стран значительно выше, чем допускается в странах с развитой экономикой. Кроме того, лизингодателю часто бывает трудно обнаружить какую-либо информацию, относящуюся к деятельности компании - потенциального лизингополучателя.

Необходимо оценить, насколько просто будет изъять имущество в случае нарушения лизингополучателем своих обязательств и в последствии реализовать это имущество. Одним из возможных выходов могут быть гарантии местного Правительства или Центрального банка, и, в некоторых случаях, страхование политических рисков.

3. Риски, связанные с осуществлением конкретного проекта. Обычно предметом сделок международного лизинга является транспортное оборудование (самолеты, железнодорожная техника, автомобили), либо другое единичное оборудование (телекоммуникационное или типограф-

ское оборудование). В данном случае лизингодатель подвержен риску неплатежей со стороны лизингополучателя и риску потери оборудования, который уменьшается посредством страхования имущества - предмета лизинга. Однако, если имущество, предоставляемое по контрактам международного лизинга, является частью какого-либо крупного проекта, возникают дополнительные риски, а именно:

- политические риски. Данная категория рисков может включать в себя изменения в местном законодательстве, которые могут привести к возрастанию издержек, связанных с осуществлением сделки. Также в эту категорию входят риск возможной экспроприации, национализации, прямого или косвенного вмешательства государства в осуществление проекта и политическая нестабильность;

- риски, связанные с поставками сырья и материалов. Обусловлены, прежде всего, тем, что многие проекты (например, нефтеперерабатывающие предприятия) в высокой степени зависят от объемов и своевременности поставки сырья;

- риски, связанные с реализацией продукции, подразумевают необходимость в существовании постоянного числа стабильных покупателей продукции, выпущенной в результате осуществления данного проекта;

- валютные риски. Возникают вследствие того, что практически во всех странах с развивающейся экономикой крупные проекты генерируют доходы в местной валюте, тогда как лизинговые платежи практически всегда привязываются к свободно конвертируемой.

Наиболее существенными факторами, которые необходимо принять во внимание, заключая сделку международного лизинга, являются:

- 1) валюта, которая будет использована для осуществления лизинговых платежей. Какая из сторон будет подвержена риску изменения курса валюты;

- 2) процедура получения доходов, генерированных на территории другого государства (репатриация доходов);

- 3) наиболее подходящий способ уменьшения инфляционных рисков;

- 4) потенциальные изменения в социально-политическом климате страны на время действия лизингового договора.

Способы снижения рисков при осуществлении лизинговых

сделок

Инвестиционные проекты всегда сопряжены с долей риска получить не всю расчетную прибыль вплоть до потери всего инвестированного в проект капитала. Инвестор заинтересован по возможности максимально снизить риск своего участия в проекте. Полностью избежать риска можно только полностью отказавшись от участия в проекте, что означает отказ от получения прибыли. Инвесторы должны быть уверены, что предполагаемые доходы от проекта будут достаточны для покрытия затрат, выплаты задолженностей и обеспечения окупаемости капиталовложений. Гарантией для инвестора могут быть не только залоговые обязательства, но и наличие уверенности в существовании возможности успешного сбыта производимой продукции, а значит, уверенность в жизнеспособности проекта. Лизингополучатель может столкнуться с краткосрочным изменением конъюнктуры рынка, падением спроса на производимую продукцию или снижением цен на нее из-за перепроизводства. Это может негативно повлиять на его платежеспособность, вызвать задержку лизинговых платежей. Чтобы защититься от таких колебаний, предполагаемые ежегодные доходы от проекта должны перекрывать максимальные годовые выплаты по задолженностям.

Существует несколько способов снижения коммерческого риска для инвестора:

1. Распределение риска между другими участниками проекта. Распределение риска подразумевает, что участники проекта принимают ряд решений, которые либо расширяют, либо сужают диапазон потенциальных инвесторов. Чем выше доля риска, тем сложнее найти инвестора.

2. Диверсификация рисков. Диверсификация представляет собой процесс распределения вкладываемых средств между различными объектами вложения, которые технологически не связаны между собой. Вложение средств инвестора в несколько различных проектов вместо одного увеличивает вероятность получения им среднего дохода в несколько раз и соответственно в такое же число раз снижает степень риска.

3. Лимитирование рисков. Лизинговые компании или лизинговые подразделения банковских структур используют дополнительный метод снижения рисков в виде введения лимитирования лизингополучателя, то есть установление предельных сумм на одного заемщика. Лимит может быть установлен в виде фиксированной суммы или в процентном отношении к величине собственного, привлеченного капитала компании. Подобный способ снижения рисков зачастую регламентируется законодательством страны и позволяет сохранять устойчивость финансовой системы в целом.

4. Страхование сделки от возможных убытков. Страхование финансовых рисков является одним из наиболее распространенных способов снижения его степени. Для лизингодателя страхование - это одна из ста-

тей затрат, которая не может превышать сумму получаемой прибыли, так как в этом случае сделка становится нерентабельной. Помимо страхования финансовых рисков, может использоваться страхование оборудования, страхование грузов, страхование риска подрядного строительства и др. В зависимости от конкретного проекта могут применяться различные виды страхования.

5. Снижение степени риска путем резервирования средств на покрытие непредвиденных расходов. Создание резерва средств является еще одним способом снижения риска, предусматривающим установление соотношения между потенциальными рисками, влияющими на стоимость проекта, и размером расходов, необходимым для преодоления сбоев в выполнении проекта. Для определения суммы резерва на покрытие непредвиденных расходов необходимо иметь оценку потенциальных последствий рисков, учитывать точность первоначальной оценки стоимости проекта и его элементов в зависимости от этапа проекта. Даже успешные проекты могут столкнуться с временным снижением доходов из-за краткосрочного падения спроса на производимый продукт или снижения цен из-за перепроизводства продукта на рынке. Это может потребовать от инвестора использовать резервные фонды для дополнительного финансирования для изменения масштабов проекта. Резервный фонд должен поддерживаться на определенном уровне в течение всего срока лизингового договора.

С точки зрения инвестора очень важно проанализировать стратегию реализации проекта с учетом рискованных ситуаций, разработать методы снижения рисков, включая резервирование части средств на непредвиденные расходы. Лизингополучатель должен работать в тесном контакте с лизингодателем для обеспечения полноты информации.

5. Договоры на перевозку грузов

В процессе выполнения контрактных обязательств по поставке товаров стороны вступают в договорные отношения как с транспортными организациями в своих странах, так и за рубежом. Прежде всего речь идёт о перевозке грузов от производителей до выходных пунктов в своей стране. Здесь используются, главным образом, железнодорожный, автомобильный, речной транспорт. А дальше включается международный транспорт, где главную роль играют: морские перевозки ввиду их экономичности по сравнению с другими видами транспорта, а также автомобильный. Международные железнодорожные перевозки осуществляют на основании двусторонних и многосторонних соглашений, которые заключают соответствующие органы государств - участников по единому транспортному документу - международной накладной, являющейся договором перевозки.

Западноевропейские страны координируют деятельность железных дорог на основе договорного акта КОТИФ. В железнодорожном сообщении с этими странами железные дороги СНГ аналогичных международных соглашений не имеют. Восточноевропейские страны имеют свое соглашение о прямом железнодорожном сообщении, СМГС, в котором участвуют также страны Азии (Китай, Корея, Монголия, Вьетнам). В 1991 г. из Соглашения вышли европейские страны, но форма накладной при отправке грузов с территории и на территорию стран бывшего СССР сохранилась. Россия имеет также транспортные соглашения с Австрией, Ираном, Турцией. Доставка грузов в западные страны и обратно осуществляется с переоформлением договора перевозки на выходных пограничных станциях железных дорог других стран, которые являются участниками СМГС и КОТИФ. В соответствии с Международным транзитным тарифом (МТК) перевозка грузов стран СНГ оформляется перевозочными документами СМГС до выходной пограничной станции последней транзитной дороги, участвующей в СМГС.

Железнодорожная накладная или накладная международного сообщения и ее дубликат являются транспортными документами при международных грузовых перевозках. В практике международной торговли широко применяется форма накладной, разработанная конвенцией КОТИФ.

Текст накладной печатается на стандартных бланках обычно на двух языках. Скрепленная перевозчиком штампом она следует с грузом, а дубликат остается у грузоотправителя. К накладной прилагается това-

росопроводительная документация: отгрузочная спецификация, сертификат о качестве, упаковочный лист и т. д.

Дорожная ведомость составляется для каждой накладной, является учетным документом, сопровождает груз на всем пути его следования и является транспортным документом при железнодорожных перевозках.

Рассмотрим практический порядок оформления международной железнодорожной перевозки грузов.

В графе накладной «Дорога назначения» отправитель указывает последнюю транзитную дорогу, участвующую в СМГС, на которой должна производиться переотправка грузов в страну, железные дороги которой не участвуют в СМГС. В графе накладной «Станция назначения» отправитель указывает выходную пограничную станцию этой транзитной дороги. В этой же графе после названия выходной пограничной станции отправитель указывает: «Для дальнейшей переотправки средствами железной дороги на станцию ...» (указывается станция и дорога окончательного назначения). В графе накладной «Получатель и его почтовый адрес» отправитель указывает: «Начальник станции», а в графе «Особые заявления отправителя» - окончательного получателя груза на станции окончательного назначения и его почтовый адрес.

На основании указанных отметок выходная пограничная станция в качестве уполномоченного отправителя и под его ответственность отправляет груз до станции окончательного назначения по перевозочным документам действующего затем транспортного права (КОТИФ).

В новой накладной в графе «Отправитель, фирма» переотправляющая станция указывает отправителя груза по первоначальной накладной и его почтовый адрес, а также станцию и страну первоначального отправления. Первоначальная накладная СМГС прилагается к новой накладной. В графе новой накладной «Приложение к накладной» делается отметка: «Приложена накладная № ... от ... (дата)». В графе новой накладной «Календарный штамп станции отправления» переотправляющая станция ставит свой календарный штамп.

Перевозки грузов в направлении СНГ оформляются перевозочными документами соответствующего международного сообщения до входной пограничной станции первой транзитной дороги, участвующей в СМГС.

Дальнейшая перевозка грузов производится между всеми станциями, открытыми для грузовых операций во внутренних сообщениях стран, железные дороги которых участвуют в СМГС: без перегрузки на пограничных станциях железных дорог, имеющих одинаковую ширину колеи; с перегрузкой грузов или с перестановкой вагонов на колесные пары другой колеи на пограничных станциях примыкания железных дорог разной ширины колеи.

СМГС устанавливает порядок приема грузов к перевозке и выдаче их получателю, заключения договора перевозки, коммерческих реквизитов железнодорожной накладной, сроки доставки грузов, излагаются правила перевозок грузов на особых условиях (длинномерные, тяжело-весные, опасные, химические, скоропортящиеся, живность).

Основные условия, которые складываются в международных автомобильных грузовых перевозках, регулирует Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов 1956 г. ЕЭК ООН (КДПГ), подписанной в Женеве 19 мая 1956 г. Она применяется к любому договору о перевозке грузов автотранспортом, когда места принятия к перевозке и доставке груза, указанные в договоре, находятся в разных странах, из которых, по крайней мере одна является участницей Конвенции, в которой участвуют только европейские страны. К ней в 1983 г. присоединилась и наша страна. Договор перевозки оформляют автодорожной накладной в 3-х экземплярах.

Важно отметить - КДПГ предусматривает: когда транспортное средство с грузом часть пути совершает по морю, железной дороге, внутренним водным путем или по воздуху, товар не выгружается из транспортного средства и Конвенция применима ко всему грузу. Поэтому Конвенция применяется в тех случаях, когда контейнер, в частности сборный, перевозится в трейлере или подобном транспортном средстве с территории страны-участницы Конвенции в другую страну.

В автодорожной накладной указываются дата отгрузки, наименование груза, подлежащего перевозке, имя и адрес перевозчика, наименование получателя, срок доставки и размер штрафа за задержку в доставке, стоимость перевозки. Накладная подписывается перевозчиком и грузоотправителем.

Первый экземпляр накладной вручается отправителю, второй прилагается к товарам, а третий остается у перевозчика. Накладная не является оборотным или товарораспорядительным документом. Она является достаточным доказательством заключения договора перевозки, ее условий и получения товара перевозчиком.

Если в накладной нет пункта в отношении состояния товаров при их получении перевозчиком, предполагается, что товары и их упаковка находятся в хорошем состоянии и что при приемке их перевозчиком маркировка и номера соответствуют данным накладной.

Для выполнения таможенных и других формальностей до отправки товаров отправитель должен приложить к накладной необходимые документы или передать их перевозчику, сообщив ему всю информацию, которую он может потребовать.

Грузополучатель имеет право распоряжаться товарами уже с момента составления накладной, если отправитель оговорил это в накладной.

Перевозчик несет ответственность за полную или частичную утрату товаров и за ущерб, причиненный им в период с момента принятия товаров к перевозке до момента доставки, а также за задержку в доставке. Транспортировка грузов воздушным путем регулируется международными законодательными актами об авиаперевозках.

Перевозка товаров воздушным транспортом оформляется авиагрузовой накладной, которая выписывается грузоотправителем и подтверждает наличие договора между грузоотправителем и перевозчиком о перевозе грузов по авиалиниям перевозчика. Она не является товарораспорядительным документом. Выдаётся в трех подлинных экземплярах и вручается перевозчику вместе с товарами. Первый экземпляр носит пометку «для перевозчика», подписывается грузоотправителем; второй - «для получателя» и подписывается грузоотправителем и перевозчиком и следует с товарами; третий экземпляр подписывается перевозчиком и возвращается грузоотправителю после того, как товар принят.

При автодорожных перевозках грузов без их промежуточной перегрузки через таможенные границы нескольких государств, что в настоящее время актуально, применяется международный документ - книжка МДП (Carnet TIR). Такая перевозка грузов с применением выше названной книжки регулируется Таможенной конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП от 14 ноября 1975 г.).

Книжка МДП выдается предоставляющей гарантию ассоциацией, входящей в состав Международного Союза автомобильного транспорта и уполномоченной таможенными властями.

При временном ввозе транспортного средства с применением книжки МДП, имеющей табличку с литером «TIR», не требуется декларирование в таможене этого транспортного средства как ввезенного имущества.

Транспортные средства опломбируются в таможене отправителя и в транзитных таможнях не досматриваются. Книжка МДП составляется для каждого транспортного средства или контейнера. Она действительна для выполнения одной перевозки. Книжка МДП состоит из одного желтого и 6, 14 (при пересечении более двух границ или 20 (при пересечении более шести границ) парных (имеют четные и нечетные номера) белых отрывных листов. Каждый отрывной лист состоит из двух частей: грузового манифеста (первая часть), в котором, описывается перевозимый товар, и свидетельства-сертификата (вторая часть), где указываются усло-

вия и маршрут перевозки, наложенные пломбы или опознавательные знаки.

Менее известно в нашей внутренней практике оформление перевозок морским транспортом равно как и документация, которая сопровождает такие перевозки, а также последствия нарушения заключаемых договоров.

Договоры между пароходствами и российскими фрахтователями морских судов заключают на годовой период с распределением по кварталам с учетом направлений перевозки. Подача судов под перевозку внешнеторговых грузов определяется календарным графиком, который составляется ежемесячно. Он является единственным документом, который устанавливает ответственность перевозчика за сроки подачи тоннажа установленного типа. Коммерческий график составляется отдельно по линейным и рейсовым судам. Он включает: наименование судов, дату подачи под погрузку и выгрузку, количество и наименование груза, наименование отправителя груза, номер ордера, указания за чей счет производятся стивидорные погрузочно-разгрузочные работы в иностранных портах.

Коммерческий график подписывается до начала планируемого месяца ответственными представителями пароходства и внешнеторговой организации (отправителя). За невыполнение условий прямых договоров взыскивают штраф в установленном договором перевозки размере от стоимости перевозки всего неперевезенного или не предъявленного к перевозке количества груза за квартал.

Договоры на перевозку грузов заключают в соответствии с указаниями, изложенными в нормативных документах - Кодексе торгового мореплавания (КТМ), Уставами.

Если используется трамповое судоходство для перевозки грузов, то договор фрахтования оформляется чартером, а при перевозках на линейном судоходстве - коносаментом.

Большинство трамповых судов универсальны и могут в случае необходимости перевозить так называемые генеральные грузы - упакованные и неупакованные товарно-штучные грузы (оборудование, химикаты, аппаратуру, металлоизделия, автомобили, тракторы, вагоны, сельскохозяйственную технику и др.).

Линейное судоходство представляет из себя специфическую форму транспортных услуг, при которой перевозчик организует регулярную доставку между установленными портами генеральных грузов. Грузы доставляются сборными отправлениями по заранее объявленному расписанию, используя для всех отправителей стандартный договор морской перевозки (коносамент) и стабильные цены.

Для генеральных грузов характерны разнородность, большой погрузочный объем, повышенная подверженность порче, высокая стоимость. Ряд генеральных грузов требуют для своей перевозки специальных помещений и оборудования - тяжеловесные, габаритные, опасные, скоропортящиеся, жидкие. Морские потоки этих грузов отличаются мелкопартионностью, рассредоточенностью между большим числом портов, наличием многих независимых отправителей и получателей. Высокая стоимость требует большой частоты отправок и срочной доставки. Линейные компании обеспечивают устойчивую регулярную транспортную связь, услугами которой может воспользоваться любой грузоотправитель по мере необходимости. Ему не надо фрахтовать целое судно. Движение судов построено на базе круговых рейсов по заранее объявленному расписанию. В нем имеется вся необходимая грузовладельцам и экспедиторам информация (наименование судна, частота рейсов, порты захода и схема движения, даты захода судов в каждый порт линии, список агентов линии). Груз может быть предложен к перевозке как заблаговременно, так и непосредственно в период стоянки судна в порту. Линейная компания принимает грузы к перевозке (на свои склады) задолго до подхода судна, а также организует и оплачивает погрузку и выгрузку, чем создает большие удобства для отправителей грузов.

Основное содержание договора морской перевозки грузов в соответствии с КТМ заключается в том, что перевозчик (фрахтовщик) обязуется принять от грузоотправителя (фрахтователя) груз, доставить его в сохранности в предусмотренное договором место назначения и там сдать фрахтователю либо по его указанию другому получателю груза, а грузоотправитель обязуется в согласованные сроки предоставить предусмотренный договором груз для погрузки его на судно, уплатить обусловленную провозную плату (тариф. фрахт) и принять груз от судна в пункте назначения. В договоре также обуславливаются условия погрузки, выгрузки, перевозки груза, права, обязанности и пределы ответственности сторон при различных обстоятельствах, которые могут возникнуть в процессе транспортировки, порядок уплаты тарифа или фрахта и разрешения различных споров.

Договор морской перевозки может быть заключен и подтвержден письменно с условием предоставления всего судна, части его или определенных судовых помещений.

При заключении сделки на конкретную перевозку фрахтовщик (судовладелец) полностью сохраняет контроль за работой судна. В договоре (чартере) устанавливаются все условия предстоящего рейса и ставки провозной платы за единицу груза либо общая сумма фрахта. Судовладелец является перевозчиком, он несет коммерческие риски, связанные с эффективностью рейса, отвечает за сохранность груза. Фрахтование судна

на конкретную перевозку имеет несколько разновидностей: на один рейс, на несколько последовательных рейсов (оговаривается количество рейсов и определенный календарный период). Договор морской перевозки (чартер) выписывается на каждый рейс с обязательным сохранением единых коммерческо-правовых условий. Сумма фрахта оплачивается также за каждый рейс в отдельности по заранее обусловленным ставкам. В течение всего срока договора нельзя без согласования с фрахтователем перевозить на судне грузы других владельцев даже в попутном или обратном балластном направлении. При фрахтовании судов на время судовладелец сдает, а фрахтователь берет в наем судно на какой-то определенный срок. Управление работой судна переходит к фрахтователю, который при соответствующих установленных договором ограничениях самостоятельно определяет характер использования судна, род перевозимого груза, направления и коммерческие условия перевозок. Судовладелец при этом освобождается от коммерческих рисков и ответственности за сохранность груза. Фрахтовая ставка устанавливается за судно в сутки, независимо от объема и эффективности перевозки. Судовладелец обязан предоставить надлежащее судно в пригодном состоянии для перевозки, после окончания договора вернуть его в таком же состоянии за вычетом нормального физического износа. Что значит «надлежащее» судно, можно проиллюстрировать следующим примером. Если для перевозки свежих овощей требуется охлаждение, а судовые охлаждающие установки не функционируют, такое судно не подходит для данной перевозки, т. е. не будет надлежащим.

При фрахтовании на время различают формы: тайм-чартер, бербоут-чартер, димайз-чартер.

В тайм-чартере судовладелец сохраняет контроль за техникой эксплуатации судна. За свой счет нанимает экипаж, оплачивает постоянные расходы по содержанию судна в рабочем состоянии (снабжение, текущий ремонт, техобслуживание, освидетельствование, расходы на смазочные и обтирочные материалы, производство отчислений на амортизацию и страхование). Фрахтователь оплачивает переменные расходы, непосредственно связанные с выполнением транспортной работы (портовые сборы, оплата лоцмана и буксиров, швартовые операции, стивидорные работы, агентирование, расходы на топливо и воду для котлов), несет расходы по ремонту повреждений, полученных в процессе грузовых работ или из-за подвижки груза.

Фрахтование по димайз-чартеру предусматривает, что на время договора судовладелец не контролирует коммерческие условия по использованию судна и его техническую эксплуатацию (судно сдается в аренду). Фрахтователь оплачивает все постоянные и переменные расходы, включая содержание экипажа. Капитан и экипаж на время чартера стано-

вятся служащими фрахтователя. При фрахтовании в бербоут-чартере судно передается фрахтователю без экипажа на длительный срок (3–5 лет). Допускается, что наем судна в бербоут-чартере может перейти в форму собственности, т. е. судно становится собственностью фрахтователя. При этом последний выплачивает обычно 20 % согласованной цены судна, остальную часть суммы выплачивает каждые полгода равными долями в течение 3–5 лет. В практике используется также фрахтование по генеральному контракту, когда судовладелец обязуется в течение определенного времени перевезти обусловленное количество груза. Он вправе выделить для перевозки любые пригодные для этой цели суда, причем их наименование в соглашении не указываются. На каждый рейс выписывается отдельный чартер либо составляется лишь букинг-нот, в котором делается ссылка на то, что перевозка совершается в счет выполнения генерального контракта.

К стивидорным работам, оплачиваемым судовладельцем, обычно принято относить следующие операции при погрузке грузов на судно - подачу подъема груза с причала (в пределах вылета судовых грузовых устройств) либо от поручней судна в трюм, расформирование подъема в трюме с укладкой и сепарацией; при разгрузке судна - формирование подъема груза в трюме судна, застропку подъема и подачу его до линии судовых грузовых устройств. Все остальные операции по погрузке и выгрузке груза относятся к береговым работам и судном обычно не оплачиваются.

Рассмотрим виды документов, которыми оформляются морские перевозки. Основными пунктами чартерного договора являются следующие:

- 1) время и место заключения чартера;
- 2) полное юридическое наименование сторон (преамбула чартера);
- 3) название и описание судна;
- 4) право замены первоначально указанного судна другим;
- 5) род груза; место погрузки и разгрузки;
- 6) условия погрузки и разгрузки, включая условия оплаты деме-реджа и диспача;
- 7) порядок оплаты фрахта;
- 8) срок подачи судна, включая канцелинг - конечный срок подачи судна под погрузку, при несоблюдении которого фрахтователь имеет право расторгнуть чартер;
- 9) прочие условия, такие как ледовая оговорка, оговорка о форс-мажоре и другие.

В практике торгового мореплавания созданы типовые договоры перевозки - проформы чартеров. На основе проформ чартеров, разрабатываемых либо перевозчиками, либо специализированными организа-

ями, заключаются чартеры на перевозку конкретных грузов в определенных направлениях.

Виды чартеров: чистый, если договор подписывается без каких-либо изменений стандартной формы; открытый - документ без указания рода груза и пункта назначения.

Чартеры могут заключаться заблаговременно либо в срочном порядке (промпт) и даже с условием немедленной готовности судна к перевозке (спот промпт). Стандартные формы чартеров применяются российскими судами для перевозки следующих грузов: лес, целлюлоза, бумага - 15 форм чартеров, нефтеналивные, сжиженные газы - 3 формы, руда - 8 форм, разные грузы - 6 форм, удобрения - 6 форм, уголь - 6 форм, хлебные грузы - 5 форм чартеров. Кроме того, применяются такие формы чартеров, как тайм-чартер (Балтайм, Кросхайд), бербоут-чартер, димайз-чартер и универсальные формы чартеров (Джонсон, Ньюовой, Сканкон).

Коносамент - это документ, выдаваемый судовладельцем (капитаном) грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским путем. Он выполняет три основных функции:

Удостоверяет принятие груза к перевозке. Является товарораспорядительным документом, т. к. дает право получить груз тому, на кого он, выписан.

Свидетельствует о заключении договора перевозки груза морским путем, по которому перевозчик обязуется доставить груз против представления документа.

Выполняя первую функцию, коносамент представляет собой расписку судовладельца или его уполномоченного, удостоверяющую, что определенные товары в указанном количестве и состоянии погружены на судно для перевозки к установленному месту назначения, или, что товары приняты под охрану судовладельца в целях перевозки. На коносаменте обязательно должно содержаться указание судоходной компании «груз на борту», или «груз погружен», или «груз принят к погрузке».

Вторая функция коносамента - давать право владельцу оригинала распоряжаться грузом, чтобы при желании продать товар, находящийся еще в пути и представленный коносаментом, для чего товарораспорядителю достаточно продать или переуступить свои права по коносаменту.

Третью функцию коносамент выполняет при перевозках товаров на судах регулярных линий или при поставке грузов отдельными партиями, недостаточными по своим размерам для использования всего судна или его части.

Коносамент на груз, принятый на борт судна, называется также «бортовым» коносаментом, особенно такое название присваивается ему в США. Следует сказать, что имеет важное значение разница между бортовым и небортовым коносаментом. Так, если выдается судовладельцем

бортовой коносамент, то этим признается, что груз погружен на борт судна. Когда же судовладелец выдает коносамент для погрузки на борт судна, он лишь подтверждает, что товары доставлены под его охрану. Товары же могут быть складированы на судне или на складе под его контролем. Этот коносамент не подтверждает начало погрузки и потому менее ценен. Купив товар на условии; СИФ, покупатель может настаивать на бортовом коносаменте.

Коносамент на контейнер, выданный на наземной погрузочной станции (терминале) линии контейнерных перевозок, неизменно является коносаментом о принятии к отгрузке, т. е. не бортовым, а грузовым. Коносамент может быть выписан трех видов: именной (указывают получателя груза); на предъявителя и ордерный (выдан по «приказу отправителя» либо «приказу получателя»).

Выдача товара по коносаменту может быть произведена: по именному коносаменту - лицу, на чье имя выписан коносамент; по ордерному коносаменту - лицу, на чье имя индоссирован коносамент: по коносаменту на предъявителя - лицу, которое предъявит коносамент.

Следует заметить, что на практике коносаменты на предъявителя используются редко, поскольку коносамент-товарораспорядительный документ, который представляет собой символ указанных в нем товаров, и его передача влечет за собой передачу права собственности или права владения (если товар заложен).

Традиционная форма оборотных коносаментов (подлежащих индексации) предпочтительнее в некоторых видах международного бизнеса. Она обычно применяется в торговле такими товарами, как зерновые или нефть, а также, если покупатель намерен заложить коносамент в банк до прибытия товара. Коносамент может быть прямой (на один порт) или сквозной (морской транзит).

Если морская перевозка составляет только часть общей перевозки, товары должны перевозиться другими наземными и морскими перевозчиками; может оказаться, что отправителю удобнее получить сквозной коносамент, чем заключать договоры с несколькими перевозчиками, которые должны перевозить груз на последующих стадиях перевозки. Такие коносаменты всё больше используются в современной транспортной практике.

Коносамент содержит сведения о названии судна, тоннаже судна, наименовании портов погрузки и выгрузки, сумме фрахта и других платежей (где производится оплата), времени и месте его выдачи, количестве выданных экземпляров, в т. ч. оригиналов.

На полях коносамента, поскольку он является распиской судовладельца за товары, содержится их описание. Оно, возможно, является важнейшей частью всего коносамента, потому что получатель груза или

индоссат коносамента обычно не имеют возможности проверить утверждение покупателя о количестве и качестве путем осмотра и платят покупную цену на основе описания товаров судовладельцем по коносаменту. Ведь товары, представленные коносаментом, могут быть проданы, находясь еще пути.

Когда судовладелец подтверждает, что полученные к перевозке товары «находятся во внешне хорошем состоянии», он выдает «чистый коносамент», если же такого подтверждения нет, - выдается коносамент с оговорками.

Грузоотправитель обязан гарантировать перевозчику точность маркировки, номеров, количества и веса поставленных им для перевозки товаров, кроме того он обязан гарантировать перевозчику отсутствие убытков или ущерба, возникших вследствие неточностей в упомянутых данных.

Подписывается коносамент капитаном или пароходным агентом. Обычно коносамент представляет собой напечатанный типографским способом документ, в который вписываются все необходимые данные. Как правило, выписывается 3 оригинала, один из которых является товарораспорядительным документом, и несколько копий, которые не имеют юридической силы. На оригиналах ставится штамп «оригинал», на копиях - «копия» (или печатается на бумаге другого цвета).

Три оригинала предназначены: один для грузоотправителя, один для грузополучателя и один для судовладельца.

Они составляют так называемый полный комплект. В некоторых случаях обозначается порядковый номер оригинала - первый, второй, третий. Только один, из оригиналов коносамента может быть товарораспорядительным документом. После выдачи груза по одному из оригиналов остальные теряют силу.

Выписываемые копии обычно необходимы капитану судна для проверки погруженного и выгруженного товара, агентам судна, портовой администрации, таможенным органам, транспортно-экспедиторской фирме и т.д. Число копий не входит в указанное в коносаменте число экземпляров.

Коносамент составляют на основании погрузочного ордера, подписанного отправителем груза. Отправитель передает порту экспортное поручение с необходимыми реквизитами. При погрузке на судно сверяют правильность сведений погрузочного ордера с фактическим количеством передаваемого груза и его состоянием. Часто затем составляют документ – штурманскую расписку, которую выписывает помощник капитана в подтверждение получения конкретной партии на борт. Штурманская расписка является важным документом. Находящиеся на складе товары для погрузки проверяют тальманы, которые фиксируют дату погрузки, знаки

отличия, индивидуальную упаковку, номера, вес и/или меры груза, а также любой дефект или замечание об условиях получения груза. Тальман указывает повреждение упаковки, старые упаковочные ящики, сомнительную маркировку и другие дефекты. Грузовой помощник капитана после окончания погрузки подписывает штурманскую расписку на основе данных тальманов. Штурманская расписка без замечаний считается чистой. Она может содержать и замечания, которые затем вносятся в коносамент в виде оговорок. Она выдается грузоотправителю, но не является товарораспорядительным документом. Она служит основанием для выписки коносамента. Коносамент без оговорок о состоянии принятого на борт груза будет чистым. При этом следует заметить, что коносамент является чистым и в тех случаях, когда в нем имеются:

- оговорки, которые не содержат прямых указаний на то, что товар или его упаковка имеют неудовлетворительное состояние (например: «упаковочные коробки были в употреблении»);

- оговорки об освобождении перевозчика от ответственности за риски, связанные с характером товара или его упаковки;

- оговорки относительно того, что перевозчику неизвестны характер товара, техническая спецификация, вес, размеры, качество и т. п.

Дата выписки коносамента фиксирует срок выполнения договора купли-продажи, являясь датой поставки.

Так как в практике международных перевозок принято, что бортовые коносаменты выдаются в нескольких оригиналах, то чрезвычайно важно, чтобы покупатель или банк, действующий по его инструкции, при оплате продавцу убедился, что все эти оригиналы (так называемый «полный комплект») переданы продавцом. Это требование включено также в и Правила Международной Торговой палаты по документарному аккредитиву.

При обнаружении недостачи, порчи или повреждения груза при его выдаче получателю в пункте назначения перевозчиком составляется коммерческий акт, удостоверяющий этот факт. В нем фиксируется размер, характер и причины несохранности груза, он служит основанием для возложения за нее материальной ответственности на перевозчика. Данные всех коносаментов вносятся в декларацию судового груза (судовой манифест). Он должен содержать все сведения о маркировке, номерах, количестве, содержании, грузоотправителе и грузополучателе, ставку и сумму фрахта по каждому коносаменту, а также информацию, предоставления которой требуют консульские органы страны назначения грузов. Манифест о грузе предъявляется морским портовым таможенным или консульским службам. Он содержит подробности о полном грузе судна. Количество экземпляров манифеста, сроки и порядок предъявления определяются обычаями портов и местным законодательством.

При транспортировке грузов на российских судах по чартерам, не регламентирующим конкретные формы коносамента, а также при перевозке грузов без чартеров парохозяйства применяют стандартные коносаменты КИ-61.

Если перевозится крупная партия грузов в течение длительного времени, то на практике заключается такой контракт, по которому грузоотправитель должен предъявить к отгрузке фиксируемое количество груза в обусловленный срок. При этом в контракте указывается тарифная ставка, которая ниже базисной, с учетом скидки за крупную партию груза.

При оформлении отгрузки товара чартерами есть несколько видов оплаты фрахта:

- 1) по мере выгрузки товара из трюма;
- 2) после окончания выгрузки;
- 3) заранее, о чем в коносаменте делают специальную оговорку;
- 4) по подписании коносамента $\frac{1}{3}$ суммы фрахта за вычетом процентов за страхование, остаток - после сдачи груза;
- 5) по подписании коносамента целиком.

По согласованию сторон в договор комбинированной перевозки можно включить Унифицированные правила в отношении комбинированного транспортного документа, изданные МТП. Объединенный транспортный документ, который известен под названием КТ-документ, признается документом «с начала и до конца» с тем, чтобы исключить выдачу документов на каждой стадии смешанной перевозки. КТ-документ может быть выдан по желанию сторон как в оборотной, так и в необоротной форме. После выдачи КТ-документа смешанный перевозчик принимает на себя полную ответственность за работу комбинированного транспорта, а также ответственность на условиях, которые предусмотрены в Унифицированных правилах, за утрату, повреждение или задержку в доставке за весь период комбинированной перевозки.

Сам контейнер, в отличие от отдельных товаров, содержащихся в нем, как правило, перевозится по обычному бортовому коносаменту.

При планировании отгрузки товара и выбора вида транспорта рекомендуем тщательно анализировать следующие факторы.

Вид груза

Иногда возможность выбора отсутствует: скоропортящиеся грузы следует перевозить авиатранспортом, и, наоборот, авиaperевозка недопустима для легковоспламеняющихся, взрывоопасных грузов. Основную часть международных морских перевозок составляют перевозки массовых грузов наливом, навалом, насыпью: сырой нефти и нефтепродуктов, железной руды, каменного угля, апатитконцентрата, зерна. В числе дру-

гих грузов морской торговли можно выделить генеральные грузы (готовая промышленная продукция, полуфабрикаты продовольственные товары).

Расстояние и маршрут перевозки

Определяющими для выбора вида транспорта являются также место отправки груза и конечный пункт перевозки. В перевозках внутри континента используются железнодорожный, автомобильный и авиационный транспорт. Рекомендациями при выборе одного из них являются, кроме вида груза, фактор времени и стоимость перевозки.

К транспортным документам следует относить также документы, обеспечивающие перевозку: доковая расписка, морская накладная, расписка в получении груза, гарантийное письмо; экспедиторское свидетельство о транспортировке; подтверждение на фрахтование тоннажа; заявление-требование об отправке; фрахтовый счет; извещение о прибытии (груза); извещение о возникновении препятствий к поставке груза; извещение о возникновении препятствий в перевозке груза; извещение о поставке; грузовой манифест; фрахтовый манифест; контейнерный манифест.

Рассмотрим содержание некоторых из них. Грузовой манифест - это документ, в котором перечисляются товары, составляющие груз, перевозимый на каком-либо транспортном средстве или транспортной единице. В нем указываются коммерческие данные о товаре - номера транспортных документов, наименование грузоотправителя и грузополучателя, маркировка, число и вид грузовых мест, а также описание и количество товара.

Фрахтовый манифест - документ, который содержит ту же информацию, что и грузовой манифест, а также дополнительные данные, касающиеся платы, взимаемой за провоз, расходов и т. д.

Контейнерный манифест (упаковочный лист грузовых единиц) - документ, в котором содержится перечисление конкретных грузовых контейнеров или других транспортных единиц. Он подготавливается стороной, ответственной за погрузку этого груза в контейнер или транспортную единицу.

К транспортно-экспедиторским документам, которые оформляют выполнение экспортером различного рода операций по экспедированию, обработке грузов, складированию, организации перевозки, включая перегрузку товара, хранение и перетарку в пути, предоставление местных транспортных средств, проверку состояния упаковки и маркировки, оформление необходимых документов (транспортных, таможенных,

страховых, складских) и т. д., относятся отгрузочное поручение, экспедиторские инструкции, извещение экспедитором агента импортера, извещение экспедитором экспортера, счет экспедитора, экспедиторское свидетельство о получении груза, извещение об отправке, складская расписка экспедитора, расписка в получении товаров (складская квитанция), товароскладочная квитанция (состоит из двух отдельных друг от друга частей: складского свидетельства и складского варранта), ордер на выдачу товара, ордер на обработку грузов, пропуск на товар, документы на портовые сборы. Рассмотрим основной документ - отгрузочное поручение (иначе называемое транспортное поручение или транспортная инструкция). Документ этот выписывается в зависимости от условий поставки грузоотправителем либо грузополучателем обычно на бланке транспортно-экспедиторской фирмы. Он содержит перечень операций, поручаемых экспедитору и подробные инструкции по их выполнению. В нем содержатся следующие сведения: наименование и адрес отправителя, является ли он производителем или нет; дата заказа с указанием, как этот заказ был оформлен, а также точная дата поставки: вид упаковки или указание как упаковать; порядок оформления коносамента, железнодорожной накладной или авианакладной; необходимость страхования товара, если да, то размер страховой суммы; если грузополучатель открывает аккредитив в пользу грузоотправителя, экспедитору передается копия аккредитива с указанием всех данных, необходимых для правильного выполнения отгрузки; условия поставки с указанием, какие расходы по доставке товара несет продавец и какие - покупатель. К отгрузочному поручению обычно прилагаются копии товарных счетов, лицензии или валютного разрешения.

Коснемся такого документа как складской варрант - документ о получении груза, выдаваемый управляющим склада лицу, поместившему товары на склад, с указанием наименования складированных товаров. Используется в качестве залогового свидетельства.

Варрант может быть использован для оформления получения ссуды в банке под залог товаров, находящихся на складе. Варрант является товарораспорядительным документом, с его передачей переходит право собственности на товар, он широко используется в операциях, проводимых на международных товарных биржах.

6. Порядок заключения, виды и основное содержание договора страхования

Для заключения договора страхования груза необходимо, чтобы страхователь заявил о своем намерении страховщику в письменном виде. В подаваемом заявлении он обязан сообщить точные сведения, позволяющие страховщику определить степень риска, который он на себя принимает, и указать следующие данные:

- 1) наименование и юридический адрес страхователя;
- 2) сведения о грузе — точное наименование, род упаковки, число мест, вес груза. Особые качества груза (насыпной, наливной, подверженный бою, лому, взрывоопасный и т. д.);
- 3) информация об условиях транспортировки — вид транспорта и способ перевозки.
 - при морской перевозке обязательно указывать (в трюме или на палубе):
 - номера и даты перевозочных документов;
 - пункты отправления, назначения и перегрузки;
 - дата отправки, продолжительность перевозки.
 - по отдельным видам транспорта указываются:
 - при морской перевозке — судовладелец, название, год постройки, класс, флаг и тоннаж судна;
 - при железнодорожной перевозке — номера вагонов, открытых платформ или полувагонов.
 - при автоперевозке:
 - вид автотранспорта: тентовый фургон, жесткий фургон, контейнер и т.д.;
 - марка и номер автомобиля (прицепа);
 - осуществляется ли перевозка по системе ТИР;
 - застрахована ли ответственность перевозчика;
 - наличие сертификатов о разрешении водителям осуществлять данные перевозки на указанных машинах;
 - при воздушной перевозке — владелец и эксплуатант самолета, модель воздушного судна, номер борта;
- 4) страховую стоимость груза, страховую сумму;
- 5) вид условий страхования; при этом в изложении условий страхования должна быть такая последовательность: вначале указываются транспортные и складские риски, затем — дополнительные риски (военные, забастовочные) и далее — различные специальные оговорки;

- 6) наличие и принадлежность охраны или сопровождения;
- 7) дополнительные сведения о рисках.

Помимо ответов на вопросы страхователь обязан сообщить страховщику все другие известные ему сведения об обстоятельствах, имеющих существенное значение для суждения о степени риска.

Страховое законодательство дает только общую расшифровку понятия "существенное значение". Так, ст. 944 ГК РФ включает следующее правило: "Существенными признаются во всяком случае обстоятельства, определенно оговоренные страховщиком в стандартной форме договора страхования (страхового полиса) или в его письменном запросе".

При этом, как указывается в комментарии к данной статье, обязанность страхователя сообщить все находящиеся в его распоряжении сведения является безусловной, если они известны ему и в то же время неизвестны страховщику в силу того, что они и не должны быть ему известны. Этой обязанности нет, если обстоятельства неизвестны страхователю и несущественны или известны обеим сторонам договора.

Так как нет четких критериев определения степени значимости обстоятельств, то при транспортном страховании груза страховщик сам выделяет обстоятельства, которые, по его мнению, имеют важное значение для классификации степени риска, и отражает это в стандартной форме заявления на страхование и своих Правилах.

При неполных имеющихся у страхователя данных договор может быть оформлен предварительно, с тем, чтобы окончательная его выписка была произведена по представлению недостающих сведений. При необходимости по усмотрению страховщика он осуществляет осмотр груза до подтверждения договора и составляет опись груза.

Обязанность востребования и сбора информации закон возлагает на страховщика, который подписанием договора страхования подтверждает достаточность предоставленных ему страхователем сведений. И если договор был заключен при отсутствии ответов страхователя на какие-либо вопросы, страховщик не может впоследствии требовать расторжения договора либо признания его недействительным на том основании, что соответствующие обстоятельства не были ему сообщены (ст. 944 ГК РФ).

Однако если после заключения договора страхования будет установлено, что страхователь сообщил заведомо ложные сведения, страховщик вправе требовать признания договора недействительным. В то же время обязательным условием применения этого правила является наличие умысла страхователя.

В заявлении страхователь должен подтвердить, что все сведения, изложенные в нем, являются достоверными и что он ознакомлен и согласен с Правилами страхования грузов данной компании.

На основании заявления страхователь и страховщик заключают договор страхования, который может быть оформлен только в письменной форме. Несоблюдение этого требования влечет за собой недействительность договора.

В соответствии с законодательством возможны два основных способа установления договорных отношений между клиентом и страховой компанией:

1. На основании заявления страхователя, в котором он соглашается принять Правила транспортного страхования данной компании в качестве условий договора страхования, страховщик выдает письменное подтверждение заключения договора страхования — страховой полис (*insurance policy*).

Страховой полис — это документ, который выдается страховой компанией в одностороннем порядке и имеет чаще всего только подпись страховщика.

Этот способ заключения соглашения по формуле "Правила — полис", т. е. путем обмена документами, которые выражают волеизъявление сторон, направленное на заключение соглашения, наиболее часто встречается на практике.

2. Договор страхования (*insurance treaty*) может быть составлен путем разработки одного документа за подписями двух сторон, в котором излагаются конкретные, согласованные в процессе переговоров между страхователем и страховщиком условия, отличающиеся от стандартных Правил компании. В этом случае в подтверждение заключения договора страхования на основании заявления также выписывается полис компании, содержащий данные о конкретной транспортной операции и обязательную ссылку на номер и дату заключенного соглашения.

Такая форма заключения соглашения может применяться как по отдельному контракту со специальными условиями или специфическим товаром, так и по долгосрочному или комбинированному страхованию для предоставления страхователю страхового обеспечения по большому количеству рисков и объектов.

Закон допускает, что при заключении договора страхования страховщик вправе применять разработанные им или объединением страховщиков стандартные формы договора страхования. Применение типовой формы договора в значительной степени упрощает работу страховщика и страхователя с документами, коммерческие расчеты, облегчает взаимоотношения с финансовыми, таможенными и другими органами. В практике страхования в РФ пока нет стандартных форм, разработанных объединением страховщиков, поэтому каждая страховая компания имеет собственную форму договоров (полисов).

Все дополнения и изменения условий договора страхования, включая специальные статьи, согласованные в индивидуальном порядке между страхователем и страховщиком, оформляются в виде адендумов (дополнений), которые являются неотъемлемой частью договора (полиса).

Договор страхования может быть заключен в виде разового полиса и генерального полиса.

Разовый полис подтверждает заключение договора страхования по отдельному внешнеторговому контракту или по отдельной отправке.

Генеральный полис — это договор, заключаемый между сторонами на определенный срок, по которому все грузы страхователя являются застрахованными в данной страховой компании на весь период действия договора страхования. Считается, что чаще всего на основании генерального полиса осуществляется страхование разных партий однородного груза, транспортируемого на сходных условиях.

В действительности генеральные полисы могут заключаться на все виды груза, в том числе и неоднородные, страхуемые на различных условиях, при этом действие договора может не ограничиваться определенным сроком. В международной практике встречаются генеральные полисы, страховое покрытие которых распространяется на все грузы страхователя во всем мире, так называемые *Worldwide policies*.

По генеральному полису грузы считаются застрахованными от и до любых пунктов отправления и назначения на весь период перевозки любым видом транспорта от рисков, связанных с перевозкой, включая перегрузки и перевалки, а также предшествующее и последующее хранение на складах. Таким образом, генеральный полис предусматривает непрерывность страхового покрытия и освобождает страхователя от необходимости страховать груз на отдельных участках его следования.

Генеральные полисы имеют большие преимущества перед разовыми, поскольку существенно экономят время и расходы на обработку дел, а главное — предотвращают случаи отказов со стороны страховщика в выплате возмещения убытков по причине неоформленных документов.

Для операций, производимых в течение года или другого длительно-го периода по какому-либо контракту, могут выдаваться открытые (open) полисы. Такие полисы оформляются, например, при транспортировке грузов для строительства объектов "под ключ", когда заранее в общем известны характер груза, маршрут перевозки, вид транспорта и способ отправки грузов, а также начало и конец строительства объекта. Открытые полисы содержат условия страхования грузов, а также оговоренную заранее на все партии груза ставку премии, величина которой определяется путем оценки риска возможных в будущем убытков на основании информации, предоставленной до начала строительства и соответственно транспортировки грузов. Конкретные сведения о характере груза, спосо-

бе его транспортировки, дате отправки и другая дополнительная информация предоставляются по форме, согласованной между страхователем и страховщиком.

Характерно, что в страховом полисе, как правило, не указывается наименование бенефициара. Полис передается страхователем другому лицу в случае необходимости путем передаточной надписи индосамента (endorsement), используемой для ценных бумаг.

В целом к оформлению страхового полиса при страховании груза обычно предъявляют достаточно жесткие требования, так как при внешнеторговых сделках полис — один из основных документов, по которым банки проводят расчеты за поставленный товар.

Наряду с полисами в практике встречаются и другие страховые документы. Страховой сертификат (certificate of insurance) — документ, выдаваемый страхователю в подтверждение того, что договор страхования заключен и полис выписан. Страховой сертификат может выдаваться страховщиком в подтверждение страхования по каждой отправке груза при наличии генерального полиса и является документом, против которого осуществляются платежи, только если это прямо указывается в контракте купли-продажи.

Ковернот (cover-note) выдается брокером страхователю и свидетельствует о том, что договор страхования по его поручению заключен. В этом документе указываются страховщик, принявший риск, условия страхования и ставка премии. Коверноты служат предварительным договором и теряют силу, если договор не будет должным образом оформлен в определенное время. Страховая компания не несет юридической ответственности по коверноту, выданному брокером. Но если брокером допущена небрежность, имеющая определенные последствия, этот документ может быть использован страхователем в качестве подтверждения вины брокера. При нормальном ходе дела ковернот подлежит замене на полис.

Одним из существенных условий полиса, при достижении соглашения о которых договор страхования груза считается заключенным, является цена, т. е. размер вознаграждения — страховой премии (взноса), которую страхователь платит страховщику.

При определении размера страховой премии страховщик применяет страховые тарифы, которые в имущественном страховании в соответствии с законодательством разрабатываются им самостоятельно, без контроля со стороны государства.

Страховые премии — основной источник формирования соответствующих фондов компаний, из которых ими выплачивается страховое возмещение бенефициару. При определении их размера страховщик исходит из условий страхового покрытия, размера страховой суммы, статистических данных о результатах аналогичных страхований в прошлом по

своей страховой компании и страховому рынку в целом. Принимается во внимание также уровень ставок премий у других страховщиков.

Страховая премия взимается со страховой суммы с учетом таких основных факторов, как:

- 1) характер груза и вероятная степень возникновения убытков при наступлении событий, против которых он страхуется;
- 2) условия страхования;
- 3) вид транспорта и технические характеристики перевозочных средств;
- 4) протяженность и направление перевозки;
- 5) качество упаковки и ее соответствие характеру груза;
- 6) характер и способ перевозки;
- 7) количество перегрузок в пути.

Существуют дополнительные факторы, отражающие специфику того или иного вида транспортировки груза. Они находят свое выражение в системе скидок и надбавок, устанавливаемых в определенном проценте от базовой ставки.

Так, могут устанавливаться надбавки:

- 1) за сезонность, т. е. в зависимости от времени года осуществления доставки товара; зимние ставки значительно выше летних; такая дифференциация характерна в основном для морского и автомобильного транспорта;
- 2) за перевозку на палубе судна, в открытом автомобильном кузове или на открытой железнодорожной платформе;
- 3) за перевозку в полувагоне или брезентовом фургоне;
- 4) за перевозку в 3-х и 5-тонных контейнерах, если основная ставка ориентирована на 20-футовые контейнеры;
- 5) за каждую перевалку.

Скидки предоставляются в том случае, если груз идет с вооруженной охраной, с сопровождающим экспедитором, при страховании больших объемов грузов, при отсутствии страховых случаев по нескольким перевозкам.

Каждая надбавка и скидка рассчитываются с нетто-суммы основной ставки премии.

Все грузы разбиваются на группы, включающие наиболее типичные товары, обладающие более или менее сходными характеристиками и однотипной реакцией на опасности, которым они могут подвергаться во время транспортировки, например, массовый (навалочный) груз, промышленное оборудование, продовольственные товары, скоропортящиеся товары, хрупкий, легко бьющийся груз, особо ценный груз, опасные грузы, произведения искусства, антиквариат.

Окончательно страховая премия определяется страховщиком исходя из конкретных условий договора страхования и транспортировки.

Условия выплаты страховой премии не всегда четко формулируются в Правилах страховой компании, которые зачастую не полностью учитывают все возможности, предоставляемые страхователю законодательством. Поэтому конкретный порядок и сроки его оплаты подлежат уточнению по соглашению сторон договора страхования.

В соответствии с существующей практикой страховая премия может выплачиваться путем как безналичного расчета, так и наличными средствами. Оплата может производиться либо в виде единовременного взноса, либо в рассрочку на согласованных условиях, что более характерно при работе с генеральными полисами. В последнем случае в договоре могут быть определены последствия неуплаты в установленные сроки очередных страховых взносов. Например, если страховщик не получает от страхователя платеж к согласованной дате, он может установить штрафные санкции в виде начисления процента, оговоренного при заключении договора на причитающуюся ему сумму за весь период задержки ("0,05 % от суммы задолженности за каждый день просрочки").

Закон допускает даже расторжение договора с момента просрочки очередного платежа.

Если страховой случай наступил до уплаты ожидаемого страхового взноса, внесение которого просрочено, страховщик вправе при определении размера подлежащего выплате страхового возмещения зачесть сумму просроченного страхового взноса.

Иногда, главным образом по договоренности сторон, при открытых и генеральных полисах премия может переводиться страхователем на счет страховщика заранее в виде депозита, который затем восполняется по мере его использования.

В Правилах может быть предусмотрено, что в случае несостоявшейся перевозки страхователю возвращается страховая премия за вычетом определенного процента (10–15 %) на ведение дела.

При досрочном расторжении договора страховая премия за неистекший период может быть возвращена страхователю, но только если это прямо предусмотрено договором или Правилами страхования.

Однако если досрочное расторжение договора вызвано нарушением страховщиком Правил страхования, то он должен полностью вернуть страхователю внесенные им страховые взносы. Это положение полностью соответствует нормам п.3 ст.23 закона о страховании, но на практике крайне редко включается страховщиками в Правила страхования.

Договор страхования может предусматривать возврат части страховой премии в виде предоставления скидки при безубыточном прохождении страхований одного клиента за определенной период.

Если страховая сумма, указанная в договоре страхования, превышает страховую стоимость, то уплаченная при этом излишняя часть страховой премии возврату не подлежит.

По общему правилу страхователь выплачивает страховую премию в той же валюте, в которой рассчитывает получить страховое возмещение по текущему курсу на день выписки счета. Но в Правилах валюта платежа страховой премии не оговаривается. Это может быть решено в договорном порядке.

Одним из важнейших пунктов, по которому должно быть достигнуто полное взаимопонимание между страховщиком и страхователем, является момент вступления договора в силу, т. е. возникновения у сторон взаимных прав и обязанностей, поскольку страховое событие по своей случайной природе может наступить когда угодно. Поэтому начало действия договора страхования установлено на законодательном уровне и, если в нем не предусмотрено иное, договор страхования вступает в силу в момент выплаты страховой премии или первого ее взноса (ст.957 ГК РФ). Стороны вправе определить и более поздние сроки вступления договора в силу. Так, по Правилам некоторых компаний договор страхования считается заключенным и вступает в силу с момента, когда принятие страхования подтверждено страховщиком в письменном виде.

В Правилах или в пояснениях страхователю должно быть точно зафиксировано время вступления договора в силу, например: "...с 24 ч 00 мин. даты списания банковским учреждением суммы страховой премии (взноса) с расчетного счета страхователя или поступления этой суммы наличными в кассу страховщика, если иное не предусмотрено договором".

Необходимо ясно отличать начало действия договора страхования от момента наступления ответственности страховщика за груз и времени нахождения товара под этой ответственностью. Период страхового покрытия — обусловленный договором страхования отрезок времени, в течение которого страховщик обязан возмещать убытки по страховым случаям. Как правило, период страхового покрытия начинается после вступления договора в силу и определяется в зависимости от способа транспортировки и конкретных условий договора. Наиболее часто встречающимися в практике моментами начала ответственности страховщика являются следующие:

- 1) момент, когда груз будет взят с места изготовления и/или хранения товара (например, со склада) для перевозки;
- 2) после погрузки товара на/в транспортное средство;
- 3) после выгрузки товара в пункте назначения (если страховщик страхует груз на период транспортировки от места разгрузки до склада);
- 4) после прохождения таможи;

5) иные сроки в соответствии с конкретными условиями договора страхования.

Ответственность страховщика продолжается в течение всей перевозки, а также, если это особо предусмотрено Правилами страхования, в течение перегрузок, перевалок и хранения на складах в этих пунктах. Максимальный срок нахождения товара под страховой защитой каждая страховая компания определяет самостоятельно.

Желательно, чтобы не только Правила, но и полис содержали пункт о точном начале и об окончании ответственности страховщика по данной конкретной отправке товара.

Закон предусматривает возможность согласовывать любые сроки действия страхового покрытия. Это означает, что временные рамки страхового покрытия могут быть расширены и страховщик обязуется возместить убытки, причиненные владельцу груза, и до вступления договора в силу. Подобное может иметь место, например, при перепродаже незастрахованного и находящегося в пути товара, когда условием торговой сделки требуется страхование груза на всем отрезке пути, а к моменту заключения договора страхования не в полной мере известно действительное состояние товара. В этом случае страхователь может не знать о том, имел ли место страховой случай к началу действия договора страхования, а страховщик сознательно идет на риск возмещения возможного убытка (комментарий к ст.957).

Период страхового покрытия по договору страхования должен совпадать с моментом распределения рисков за этот товар по контракту купли-продажи между продавцом и покупателем. В противном случае могут возникнуть неожиданные расхождения в определении бенефициара при наступлении страхового случая.

Страхователь обязан сообщить страховщику, как только это станет ему известно, обо всех существенных изменениях в риске (ст. 959 ГК РФ), например о значительном замедлении отправки груза, об отклонении от обычного или обусловленного в договоре маршрута, о задержке рейса, об изменении пункта перегрузки, выгрузки, хранения или назначения груза, о перегрузке на другое транспортное средство, об изменении способа отправки и т. д.

Эта обязанность является безусловной независимо от того, есть ли на то указание в договоре страхования или нет.

При увеличении степени риска страховщик имеет право изменить условия страхования и потребовать выплаты дополнительной страховой премии. Данная норма является диспозитивной, поэтому страховщик может воспользоваться предоставленным ему правом по своему усмотрению (комментарий к ст.959 ГК РФ).

Если страхователь не согласится на изменение условий страхования или откажется от выплаты дополнительной премии, договор страхования прекращается с момента наступления изменений в степени риска.

В связи с тем, что вопрос о важности тех или иных изменений страхового риска может являться предметом разногласий между страхователем и страховщиком, весьма важно, чтобы перечень таких обстоятельств оговаривался в договоре страхования и/или включался в переданные страхователю Правила страхования, т. е. список изменения факторов риска, признаваемых существенными, заранее должен быть известен страхователю.

В основе прекращения договора страхования груза лежит договоренность сторон, основанная на Правилах. В то же время закон предусматривает определенные случаи, когда действие договора страхования прекращается:

- 1) истечение срока действия договора;
- 2) исполнение страховщиком обязательств перед страхователем по договору в полном объеме;
- 3) ликвидация страхователя, являющегося юридическим лицом;
- 4) ликвидация страховщика в порядке, установленном законом;
- 5) неуплата страхователем страховых взносов в установленные договором сроки.

Договор страхования может быть расторгнут досрочно по требованию одной из сторон по субъективным обстоятельствам или по их взаимному согласию.

Прекращение договора до наступления оговоренного срока может произойти по объективным обстоятельствам, в силу которых договорные обязательства не могут быть исполнены из-за отсутствия объекта страхования и соответственно страхового интереса.

Взаимоотношения сторон при наступлении страхового случая

Страховым случаем называется свершившееся событие, предусмотренное договором страхования или законом, с наступлением которого возникает обязанность страховщика произвести выплату страхового возмещения. Для реализации данного права страхователю/выгодоприобретателю необходимо выполнить ряд обязанностей, которые устанавливаются законом и конкретизируются в Правилах транспортного страхования грузов.

К наиболее общим для всех страховых компаний обязанностям страхователя/бенефициара в этой ситуации относятся следующие:

1. Известить страховую компанию о наступлении страхового случая и следовать ее указаниям, если таковые будут. Правила устанавливают

форму такого сообщения (чаще всего письменную) и сроки уведомления компании ("немедленно", "незамедлительно", "в 3-дневный срок с момента обнаружения ущерба" и т. д.). Если способ передачи сообщения в Правилах не устанавливается, то подразумевается, что добросовестный выгодоприобретатель должен исполнить свою обязанность в соответствии с обычаями делового оборота с использованием средств быстрой связи.

На основании этой информации страховщик или его представители имеют право участвовать своими средствами в спасении застрахованного груза или организовать розыск пропавшего имущества. Однако подобные действия с его стороны не являются основанием для признания права бенефициара на получение страхового возмещения.

Для страховщика своевременная информация, особенно в случае больших убытков, имеет огромное значение, так как дает ему основания в срочном порядке требовать возмещения по каналам перестрахования.

Обязанность страхователя известить страховую компанию о страховом случае может быть не только указана в Правилах, но и внесена в полис в разделы "Примечание" или "Сюрвейерская оговорка".

Страхователю разрешается передать такую информацию представителю страховщика, наиболее близко расположенному к месту события. Для того чтобы страхователь мог выполнить свою обязанность, страховщик должен указать в полисе или передать отдельно список своих представителей или агентов с адресами, номерами телефонов и факсов.

Невыполнение обязанности по своевременной информации страховщика может стать основанием для отказа в выплате страхового возмещения, хотя эта норма и не носит безусловный характер. Если, ссылаясь на несвоевременное информирование, страховщик отказывает в оплате убытков или снижает сумму возмещения, он должен доказать, каким образом несвоевременное сообщение лишило его возможности избежать убытков или уменьшить их размер или каким образом это отразилось на имущественных правах страховщика, например утрата права на суброгацию (комментарий к ст. 961 ГК РФ).

2. Страхователь или выгодоприобретатель обязаны принять необходимые меры, разумные и доступные в сложившихся обстоятельствах, по предотвращению и уменьшению ущерба по грузу. Принимая такие меры, страхователь должен следовать указаниям страховщика или его представителя. Эта норма является императивной независимо от того, предусмотрена она в Правилах страхования или нет (комментарий к ст. 962 ГК РФ).

Вместе с тем требовать принятия определенных мер страховщик имеет право только в том случае, если страхователь может их выполнить в конкретной ситуации.

Чаще всего действия страхователя или выгодоприобретателя в этом направлении заключаются в том, чтобы:

- подыскать место для складирования аварийного груза;
- предоставить возможность представителям страховщика, которых следует вызвать, осмотреть поврежденный груз;
- произвести сепарацию "здорового" груза от поврежденного;
- принять меры по дальнейшей транспортировке "здорового" груза;
- оплатить все расходы по спасению, складированию, перегрузке аварийного груза, а также по предупреждению его дальнейшего повреждения.

Наиболее типичными расходами страхователя в этом случае являются расходы по перетариванию и переупаковке нарушенных мест — стоимость новой тары, материалов по переупаковке и рабочей силы, расходы по хранению поврежденного груза в порту, на ж/д станции, в аэропорту на время его ремонта; расходы по приобретению брезентов для укрытия груза, по привлечению эксперта для определения характера повреждения груза и некоторые другие.

Закон обязывает страховщика возместить расходы страхователя по уменьшению убытка, даже если соответствующие меры оказались безуспешными, однако при условии, что такие расходы были необходимы или произведены на основе указаний страховщика или его представителя. В случае возникновения споров доказывать, что произведенные расходы не были необходимыми, должен страховщик (комментарий к ст. 962 ГК РФ).

Такие расходы возмещаются пропорционально отношению страховой суммы к страховой стоимости груза независимо от того, что вместе с возмещением других убытков они могут превысить страховую сумму. Указание на обязанности возмещения таких расходов должно входить отдельной позицией во все условия страхования, предлагаемые страховщиком в Правилах.

В случае умышленной вины страхователя в непринятии разумных и доступных мер по уменьшению убытка страховое возмещение не выплачивается. Бремя доказывания умысла страхователя лежит на страховщике (комментарий к ст. 962 ГК РФ).

3. Страхователь обязан обеспечить страховщику возможность после выплаты возмещения реализовать право на предъявление претензии стороне, виновной в нанесении убытков. В Правилах страхования практически всех ведущих иностранных и национальных страховых компаний указывается, что если по вине страхователя осуществление такого права окажется невозможным, то страховщик в соответствующем размере ос-

вобождается от обязанности выплачивать страховое возмещение, а в случае состоявшихся расчетов страхователь обязан возратить его.

К этим основным требованиям к поведению страхователя/бенефициара при наступлении страхового случая, которые характерны для всех страховых компаний, могут добавляться еще и такие, как сообщение о всех заключенных договорах страхования в отношении данного груза в других компаниях, немедленное информирование о страховом событии соответствующих компетентных органов (ГКТ, ОВД) и т. д.

При требовании страхового возмещения после наступления страхового случая страхователь или выгодоприобретатель обязаны предъявить соответствующим образом оформленный оригинал полиса и документально доказать:

- свой интерес в застрахованном имуществе;
- наличие страхового случая;
- размер претензии по убытку.

Для доказательства страхового интереса в грузе необходимо представить счета на товар (инвойсы), а также коносаменты, железнодорожные накладные и другие перевозочные документы, если в соответствии с ними выгод оприобретатель имеет право распоряжаться грузом. При страховании фрахта при морской перевозке должны быть предъявлены чартер-партия и коносаменты.

В Правилах не всегда говорится, должны ли перевозочные документы предъявляться в оригиналах или копиях. Однако возможная просьба страховщика о предоставлении ему оригинала перевозочного документа является следствием необходимости выполнения страхователем его обязанности по передаче права требования к лицу, ответственному за причиненный ущерб. Как правило, перевозчик рассматривает претензию в письменном виде с предъявлением перевозочных документов в подлиннике.

Наличие страхового случая доказывается документами, установленными в законодательном порядке на том или ином виде транспорта, а также официальными актами соответствующих компетентных органов. При морских перевозках такими документами являются морской протест, документы Регистра, выписка из судового журнала, акт об общей аварии; по железнодорожным перевозкам — заявление об убытке начальнику станции назначения, железнодорожная накладная с отметкой об убытке; для автоперевозок — протокол или справка ГАИ о ДТП, протокол милиции о грабеже или краже, объяснительная записка водителя, автонакладная с отметкой о происшествии; для авиаперевозок — авианакладная с отметкой о случившемся.

Размер претензии по убытку подтверждается документами, составленными согласно законам и обычаям того места, где определяется убы-

ток. В первую очередь к ним относятся документы, подтверждающие факт и размер убытка и оформленные в соответствии с требованиями законодательства на том или ином виде транспорта, которые позволяют предъявлять претензию перевозчику.

При утрате или повреждении груза при перевозке морским транспортом получатель должен известить перевозчика в письменном виде о факте повреждения груза в течение трех дней после окончания разгрузки судна (ст. 156 КТМ). В портах России основными документами, подтверждающими несохраненную перевозку, являются акт-извещение и генеральный акт, которые подписываются представителями порта, капитаном судна и таможни. Копия заявления перевозчику и его ответ в оригинале предоставляются страховщику.

В случае утраты или повреждения груза при перевозке автотранспортом и установлении состояния груза в присутствии перевозчика грузополучатель обязан сделать отметку о состоянии и количестве прибывшего груза на всех оригиналах автонакладной международного образца. Если грузополучатель принимает груз без надлежащей его проверки совместно с перевозчиком и/или в случае, когда потери и повреждения не являются очевидными или внешне незаметны, грузополучатель должен сделать письменное заявление перевозчику об утрате или о повреждении груза в день обнаружения этого факта, но не позднее 7 дней после выдачи груза, не считая воскресенья и прочих нерабочих дней. Эти требования установлены в Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ, ст.30, п.1, п.2).

При перевозке груза железнодорожным транспортом по требованию грузополучателя или его экспедитора железная дорога обязана составить и выдать коммерческий акт. Если заявителем страховой претензии является не грузополучатель, а иное лицо, то в целях обеспечения для страховой организации права предъявления требования к железной дороге за несохранную перевозку на железнодорожной накладной международного образца должна быть сделана переуступочная надпись грузополучателя в пользу заявителя страховой претензии следующего содержания: "Все права на предъявление претензии и иска по данной накладной в связи с несохранной перевозкой груза передаются... (указать название заявителя страховой претензии). Переуступочная надпись должна быть удостоверена подписью руководителя предприятия и главного бухгалтера, а также печатью. Если заявителем страховой претензии является грузополучатель, то переуступочной надписи на железнодорожной накладной не требуется.

Если груз следует только железнодорожным транспортом и его перевозка оформляется накладной международного образца, то составление коммерческого акта подчиняется требованиям соответствующего согла-

шения (СМ ГС, КОТИФ или двусторонних соглашений). При доставке груза по железным дорогам в/из морских портов коммерческий акт оформляется в соответствии с Транспортным уставом железных дорог РФ.

При перевозке воздушным транспортом по требованию грузополучателя или его экспедитора авиаперевозчик обязан составить и выдать коммерческий акт незамедлительно после выдачи груза. В течение 14 дней при повреждении груза грузополучатель должен заявить перевозчику претензию за несохранную перевозку с приложением копии авианакладной и коммерческого акта. Указанные сроки исчисляются со дня выдачи груза.

В случае утраты груза претензии к перевозчику должны предъявляться в течение двух лет со дня прибытия воздушного судна в место назначения или со дня, когда воздушное судно должно было прибыть. Данные сроки установлены в ст.129 Воздушного кодекса РФ.

Страхователь должен представить страховщику полный комплект необходимых документов — копии претензионных писем, ответы перевозчика, в отдельных случаях согласие перевозчика о продлении срока давности предъявления претензий и исков. Кроме того, относительно недоставленных грузов всегда необходимо иметь документ (например, ответ перевозчика), свидетельствующий о том, что розыскные мероприятия не принесли положительного результата.

Важными документами, характеризующими размер убытка, являются акты экспертизы товара, составленные специализирующимися на осмотре аварийного имущества юридическими или физическими лицами: сюрвейерами (surveyor), экспертными фирмами, представителями Бюро экспертиз Торгово-промышленной палаты.

На первое место среди всех документов, подтверждающих как страховой случай вообще, так и размер убытков в частности, страховщики всего мира ставят акт осмотра груза, составленный аварийным комиссаром.

Аварийный комиссар (average commissioner or surveyor) — лицо или фирма, занимающиеся установлением причин, характера и размера убытка по застрахованным грузам. Он обладает необходимым опытом и знаниями, позволяющими ему квалифицированно произвести осмотр имущества и оформить его соответствующим документом.

Аварийный комиссар назначается, как правило, страховщиком. Страховые компании обычно указывают в полисе, к какому именно комиссару в стране возможного возникновения убытка следует обращаться в случае необходимости. При отсутствии каких-либо рекомендаций в полисе с целью осмотра застрахованного имущества принято обращаться к

агентам английской компании "Ллойд", документы которой признаются страховыми компаниями всего мира.

Наличие убытка, его характер, размер, причины возникновения, а также сторону, ответственную за убытки, аварийный комиссар указывает в аварийном сертификате (survey report). Однако аварийный сертификат служит только свидетельством убытка и не предпрещает его обязательную оплату страховщиком.

На основании аварийного сертификата страховщик принимает решение об оплате или отклонении претензии страхователя. Аварийные сертификаты должны содержать ясные и конкретные ответы на все поставленные вопросы.

Расходы страхователя, понесенные им в связи с оформлением убытка (экспертиза, анализы и т. д.), указываются в аварийном сертификате и возмещаются ему вместе с суммой ущерба по грузу.

Форма аварийного сертификата является стандартной для многих аварийных комиссаров. В нем обязательно должно быть указано:

1. Наименование учреждения, которое обратилось с просьбой об осмотре поврежденного груза или о констатации факта недостачи и выдачи аварийного сертификата.

2. Наименование грузополучателя.

3. Наименование и принадлежность транспортного средства.

4. При транспортировке морем — следовал ли груз на палубе или в трюме судна, так как палубный и трюмный груз страхуется на разных условиях.

5. Производилась ли перегрузка в пути следования; наименование всех транспортных средств, участвовавших в перевозке. Если по условиям страхования перегрузка не была предусмотрена, страховщик не несет ответственности за возникшие убытки.

6. Дата окончания выгрузки, так как именно с этого момента начинается течение срока для заявления претензий перевозчику.

7. Дата обращения за осмотром; была ли допущена задержка в обращении за осмотром.

8. Дата осмотра груза.

9. Место осмотра груза (трюм, причал, склад порта, склад таможни, склад грузополучателя).

10. Меры, принятые грузополучателем к недопущению кражи или повреждения груза после его выгрузки.

11. Наличие гарантийных писем при морской перевозке (так называются письменные обязательства грузоотправителя возместить перевозчику выплаты, которые он, возможно, вынужден будет произвести в результате того, что выписал "чистый" коносамент при наличии недогруза или погрузки части груза в поврежденном состоянии).

12. Задержка выдачи аварийного сертификата. Аварийный комиссар обязан осмотреть груз и составить аварийный сертификат в течение 7 — 10 дней, по истечении которых сертификат должен быть готов для вручения или высылки по почте.

13. Наружное состояние груза после его доставки на место осмотра.

14. Род упаковки. Если повреждение груза вызвано несоответствующей упаковкой, не способной защитить груз от внешних воздействий, страховщик освобождается от ответственности за убыток, возникший в результате такого несоответствия.

15. Описание убытка.

К аварийному сертификату прилагаются такие документы, как спецификация на груз, упаковочный лист, претензии в адрес перевозчика, счет за ремонт или замену тары, дополнительные экспертные заключения, фотографии поврежденного груза.

При общей аварии расчет убытков и их распределение между участниками морского предприятия (судном, грузом и фрахтом) осуществляются на основе специального документа, называемого диспаша (general average adjustment).

Диспаша составляется экспертами — диспашерами (average adjuster), которые руководствуются международным и национальным законодательством, в частности Йорк-Антверпенскими правилами, а также общепринятыми обычаями морского мореплавания.

Во всех случаях, за исключением требований по возмещению общеаварийных расходов, падающих на груз, страхователь сам составляет первоначальный расчет убытка на основании данных экспертизы, аварийного сертификата и других документов, подтверждающих его расходы. При расчете убытка учитываются следующие пункты:

- 1) стоимость поврежденного груза;
- 2) процент ожидаемой прибыли, если он был застрахован;
- 3) расходы по экспертизе;
- 4) расходы по составлению аварийного сертификата;
- 5) другие виды расходов, если таковые производились и могут быть подтверждены документально.

Главное, на что страхователь должен обращать внимание при расчете убытка, это размер страховой суммы. Если она ниже действительной стоимости, то убыток, за который отвечает страховщик, должен рассчитываться в той же пропорции, в какой страховая сумма находится в отношении к страховой стоимости.

Если груз застрахован с определенным процентом франшизы, его необходимо учесть при расчете убытка.

В расчетах, так же как и в подтверждающих документах, должно указываться точное количество поврежденного груза по каждой партии груза одинаковой стоимости.

После того как готов полный комплект документов, включая расчет убытков, страхователь должен подготовить претензионное письмо и направить все страховщику.

Законодательством не устанавливаются конкретные сроки передачи этих документов для получения страхового возмещения, однако на практике они должны находиться в страховой компании до истечения сроков давности по искам к перевозчикам.

После рассмотрения всех документов страховая компания принимает решение о выплате или об отказе в выплате страхового возмещения.

В Правилах должен устанавливаться порядок выплаты страхового возмещения страховщиком, например: "...в течение стольких-то банковских дней после получения страховщиком всех необходимых документов". В договоре страхования возможно предусмотреть пункт об уплате страхователю штрафа в размере определенного процента от страхового возмещения за каждый день просрочки его оплаты.

Если в Правилах страховщика отсутствуют такие условия, что достаточно часто встречается на практике, то страхователь имеет право согласовать их в аддендуме.

После получения страхового возмещения страхователь передает страховщику право на получение возмещения убытков с третьих лиц, виновных в причинении ущерба, посредством составления документа — акта о суброгации (subrogation form).

Страховщик имеет право отказать в выплате страхового возмещения по причинам, прямо перечисленным в Правилах страхования. Перечень таких причин, кроме тех, которые установлены законодательством, разрабатывается самим страховщиком и поэтому может различаться в различных компаниях, но наиболее стандартными поводами для отказа являются следующие ошибки в действиях страхователя:

1) сообщил страховой компании неправильные сведения об обстоятельствах, имеющих существенное значение для определения страхового риска;

2) не известил страховщика о существенных изменениях в риске;

3) не принял мер к спасению и сохранению груза;

4) не уплатил страховые взносы в оговоренные сроки;

5) не обеспечил страховщику право обращаться к перевозчику за возмещением ущерба;

6) не представил документы, подтверждающие факт наступления страхового случая, а также материалы, необходимые для установления убытка.

Решение об отказе в выплате страхового возмещения должно сообщаться страхователю в письменном виде с мотивированным обоснованием причин отказа.

В ряде случаев страховщик имеет право предусмотреть отказ выгодо-приобретателя от своих прав на застрахованный груз (абандон) при наступлении особой категории страховых случаев, перечисленных в Правилах:

- 1) пропаже груза без вести вместе в перевозочным средством;
- 2) краже, грабеже груза;
- 3) полной конструктивной гибели груза;
- 4) экономической нецелесообразности устранения повреждений или доставки застрахованного груза в место назначения.

Отказ страховщика произвести страховую выплату может быть обжалован страхователем в суд. В случае разногласий между ними относительно причин возникновения убытка и его размера страхователь и страховщик имеют право требовать привлечения независимой экспертизы. Расходы возмещаются виновной стороной.

Все споры, возникающие по договору страхования, по которым не достигнуто согласие путем переговоров, передаются в третейский или арбитражный суд. Споры, вытекающие из договора морского страхования, подлежат разрешению Морской арбитражной комиссией при Торгово-промышленной палате РФ.

Словарь – справочник

Адвалорные таможенные пошлины - один из видов таможенных пошлин по методу исчисления - пошлины, начисляемые в процентах к таможенной стоимости облагаемых товаров и иных предметов.

Ввоз товаров и (или) транспортных средств на таможенную территорию Российской Федерации - фактическое перемещение товарами и (или) транспортными средствами таможенной границы и все последующие предусмотренные Таможенным кодексом РФ действия с товарами и (или) транспортными средствами до их выпуска таможенными органами.

Вес брутто - вес товара вместе с упаковкой: внутренней (неотделимой от товара до его потребления) и внешней - тарой (ящики, мешки, бочки и т.д.)

Вес нетто - чистый вес товара без упаковки. При исчислении таможенной пошлины в ряде стран в вес нетто включается и вес упаковки расфасованных товаров, неотделимой от товара до его потребления (коробок спичек, пачка сигарет, коробка конфет, флакон духов).

Внутренние налоги – налог на добавленную стоимость и акциз, взимаемые при обороте товаров на территории Российской Федерации.

Возвратная пошлина - сумма ввозных таможенных пошлин подлежащая возврату плательщику при вывозе готовой продукции, полученной в результате обработки или переработки ранее ввезенных и оплаченных пошлиной товаров. Является одним из средств повышения конкурентоспособности цен экспортных товаров. Основания и порядок выплаты в.п. определяется национальным законодательством.

Вывоз товаров и (или) транспортных средств с таможенной территории РФ - подача таможенной декларации или совершение иных действий, направленных непосредственно на вывоз товаров и (или) транспортных средств, а также все последующие предусмотренные Таможенным кодексом РФ действия с товарами и (или) транспортными средствами до фактического пересечения ими таможенной границы. К действиям, непосредственно направленным на вывоз товаров и (или) транспортных средств с таможенной территории Российской Федерации, относятся вход (въезд) физического лица, выезжающего из Российской Федерации, в зону таможенного контроля, въезд автотранспортного средства в пункт пропуска через Государственную границу Российской Федерации в целях убытия его с таможенной территории Российской Федерации, сдача транспортным организациям товаров либо организациям почтовой связи международных почтовых отправлений для отправки за пределы таможенной территории Российской Федерации, действия лица

непосредственно направленные на фактическое перемещение таможенной границы товарами и (или) транспортными средствами вне установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации мест.

Выпуск товаров – действие таможенных органов, заключающееся в разрешении заинтересованным лицам пользоваться и (или) распоряжаться товарами в соответствии с таможенным режимом.

Гармонизированная система описания и кодирования товаров - многоцелевая товарная номенклатура, в основу построения которой заложена совокупность различных признаков товаров и, прежде всего, таких как степень обработки, назначение, вид материала, из которого изготовлен товар, и значение товара в мировой торговле, что отвечает потребностям таможенных органов, статистических служб и коммерческой деятельности. Является приложением к Международной конвенции о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров, вступившей в силу 1 января 1988 г. ГС используют более 100 государств.

Генеральный груз - собирательный термин для тарных и штучных грузов, переводимых на морских судах сборными партиями.

Груз - товар, находящийся в процессе транспортировки. По условиям перевозки различают грузы: генеральные (тарно-штучные), навалочные, наливные, скоропортящиеся, опасные и т. д.

Давальческие товары - товары, временно ввозимые из-за границы на территорию страны либо временно вывозимые из страны за границу для переработки с последующим возвращением в страны происхождения в виде компенсационных товаров. Давальческие товары ввозятся (вывозятся) беспошлинно или под оплату таможенной пошлиной, которая возвращается при вывозе (ввозе) компенсационных товаров.

Декларант - лицо, перемещающее товары, и таможенный брокер (посредник), декларирующие, представляющие и предъявляющие товары и транспортные средства от собственного имени.

Декларирование - заявление таможене по установленной форме (письменной, устной или иной) точных сведений о перемещаемых через таможенную границу РФ транспортных средствах, товарах и иных предметах, о цели их перемещения и других данных, необходимых для таможенного контроля и оформления.

Иностранные лица – лица не относящиеся к российским лицам.

Иностранные товары – товары, не являющиеся российскими товарами в соответствии с определением **российских товаров**.

Заинтересованные лица – лица, интересы которых затрагиваются решениями, действиями (бездействиями) таможенных органов в отношении товаров и (или) транспортных средств непосредственно и индивидуально.

Зоны таможенного контроля - пункты пропуска через государственную границу РФ и прилегающие к ним территории, на которых должностными лицами таможни производится таможенный контроль, а также территории и помещения предприятий и организаций, осуществляющих хранение товаров и иных предметов под таможенным контролем. Зона таможенного контроля определяется таможней совместно с пограничными войсками или самостоятельно.

Квотирование и лицензирование экспорта и импорта - количественные или стоимостные ограничения вывоза и ввоза, вводимые на определенный срок по отдельным товарам (работам, услугам), странам или группам стран. Квотирование и лицензирование экспорта и импорта используется как нетарифное средство государственного регулирования экспортно-импортных операций. Применяется в качестве регулятора спроса и предложения на внутреннем рынке. Может служить в качестве ответной меры на дискриминационные акции зарубежных торговых партнеров.

Комбинированные таможенные пошлины - пошлины, сочетающие два других вида таможенных пошлин по методу их исчисления - адвалорные и специфические.

Коммерческие документы – счет-фактура (инвойс), отгрузочные и упаковочные листы и иные документы, которые используются в соответствии с международными договорами Российской Федерации, законодательством Российской Федерации или обычаями делового оборота при осуществлении внешнеторговой и иной деятельности и которые в силу закона, соглашения сторон и обычаев делового оборота используются для подтверждения совершения сделок, связанных с перемещением товаров через таможенную границу.

Коносамент - документ, выдаваемый судовладельцем (перевозчиком) отправителю груза, перевозимого морским путем. К. является товаросопроводительным документом, подтверждающим принятие груза к перевозке и обязывающим перевозчика передать груз в порту назначения грузополучателю против представления соответствующего документа. К. - один из основных документов, необходимых при таможенном контроле за грузами, перевозимыми в морском сообщении.

Контрабанда - перемещение предметов (грузов, товаров, вещей, валюты, иных ценностей – т. е. любых предметов) через таможенную границу нашей страны помимо или с сокрытием от таможенного контроля, совершенное в крупных размерах, либо группой лиц, организовавших для занятия контрабандой.

Контролируемая поставка - предусмотренный законодательством нашей страны метод, применяемый в целях пресечения международного незаконного оборота наркотиков и выявления лиц, участвующих в таком

обороте. Метод контролируемой поставки заключается в том, что таможенные органы РФ по договоренности с таможенными или иными компетентными органами одной или нескольких стран в том или ином конкретном случае допускают под своим контролем ввоз в РФ, вывоз из РФ или транзит через ее территорию наркотиков, не возбуждая дела по этому факту. Конечной целью метода является установление и арест лиц, участвовавших в незаконном перемещении и получении наркотиков.

Кредит таможенный - отсрочка уплаты таможенной пошлины, предоставляемая законодательством страны или таможенными органами, либо при условии предоставления плательщиком гарантии платежа и уплаты процентов на сумму пошлины за период отсрочки.

Лица – юридические и физические лица.

Магазины беспошлинной торговли - организуемые в местах, определяемых таможенными органами РФ, торговые предприятия для розничной продажи на таможенной территории России товаров, не облагаемых таможенными пошлинами.

Маркировка - условное обозначение, наносимое на упаковку грузового места, содержащее данные, необходимые для надлежащей перевозки и сдачи груза получателю. Применяются следующие виды маркировки: товарная, отправительская, специальная, транспортная. Маркировка является одним из существенных объектов таможенного контроля за грузами.

Меры экономической политики - ограничения на ввоз в РФ и вывоз из РФ товаров и транспортных средств, установленные исходя из соображений экономической политики РФ и могущие включать в себя квотирование, лицензирование, установление минимальных и максимальных цен, а также другие меры регулирования взаимодействия Российской экономики с мировым хозяйством.

Накладная - документ, подтверждающий наличие договора между грузоотправителем и перевозчиком о перевозке груза: по авиалиниям (авиагрузовая накладная), по автодорогам (автодорожная накладная), по железным дорогам (железнодорожная накладная), по рекам либо в смешанном железнодорожно-водном сообщении. Накладная заполняется грузоотправителем и содержит сведения об отправителе и получателе груза, пунктах отправления и назначения, данные о грузе. Накладная - один из основных документов, необходимых при таможенном контроле за грузами.

Накопительный зал - непосредственно примыкающий к досмотровому помещению зал или иное достаточно просторное помещение в зданиях вокзалов транспортных организаций, оборудованный стойками или столами для заполнения деклараций, а также креслами и стульями для отдыха. Предназначен для концентрации лиц перед прохождением тамо-

женного контроля по прибытии из-за границы либо при следовании за границу.

Налоги – налог на добавленную стоимость и акциз, взимаемые таможенными органами в связи с перемещением товаров через таможенную границу в соответствии с Налоговым и Таможенным кодексами Российской Федерации.

Негабаритный груз - груз, как в упаковке, так и перевозимый без тары, длина, ширина и высота которого превосходит допустимые при транспортировке обычные размеры.

Незаконное перемещение товаров и (или) транспортных средств через таможенную границу – совершение действий по ввозу на таможенную территорию Российской Федерации и вывозу с этой территории товаров и (или) транспортных средств с нарушением порядка, установленного Таможенным кодексом РФ.

Ордерные поставки - поставки товаров, предназначенные для продажи или мены, но в отношении которых на момент пересечения границы РФ еще не заключен договор внешнеторговой купли-продажи или мены.

Российские лица – юридические лица с местонахождением в Российской Федерации, а также физические лица, постоянно проживающие в Российской Федерации, в том числе зарегистрированные на территории Российской Федерации в качестве индивидуальных предпринимателей.

Российские товары – товары, имеющие для таможенных целей статус находящихся в свободном обращении на таможенной территории Российской Федерации, то есть не вывезенные с таможенной территории Российской Федерации товары, полностью произведенные в Российской Федерации, товары, выпущенные для свободного обращения на таможенной территории Российской Федерации, и товары, изготовленные в Российской Федерации из товаров полностью произведенных или выпущенных для свободного обращения на таможенной территории Российской Федерации.

Партия - товары, направляемые в адрес одного получателя по одному транспортному документу (накладной, коносаменту и т. д.) в соответствии с транспортными правилами, а также пересылаемые по одной почтовой накладной или перемещаемые в ручной клади и багаже одного лица, следующего через границу.

Перевозчик – лицо, осуществляющее перевозку товаров через таможенную границу и (или) перевозку товаров под таможенным контролем в пределах таможенной территории Российской Федерации или являющееся ответственным за использование транспортных средств.

Приграничная торговля - вид международного товарообмена, осуществляемого предприятиями и организациями приграничных рай-

оных сопредельных государств на основе соглашений о торговле и платежах, а также ежегодных протоколов. Пропуск через таможенную границу товаров и иных предметов в рамках приграничной торговли обычно регулируется специальными таможенными правилами.

Свободное обращение – оборот товаров на таможенной территории Российской Федерации без запретов и ограничений, предусмотренных таможенным законодательством РФ.

Совет таможенного сотрудничества - международная межправительственная организация, учрежденная на основе Конвенции, подписанной в 1950 г. и вступившей в силу 4 ноября 1952 г. В состав Совета таможенного сотрудничества входит свыше 110 стран. Главная задача Совета - улучшение, упрощение и унификация таможенной деятельности. Являясь ключевым звеном международной системы сотрудничества государств по таможенным вопросам, Совет таможенного сотрудничества обеспечивает функционирование 14 конвенций.

Статус товаров и транспортных средств для таможенных целей – наличие или отсутствие запретов и ограничений на пользование и распоряжение товарами и транспортными средствами, установленных Таможенным кодексом РФ.

Счет-фактура - документ, выписываемый продавцом на имя покупателя и удостоверяющий фактическую поставку товара и его стоимость. Может быть использован в качестве накладной, направляемой с товаром. По требованию таможенных органов во многих странах. Счет-фактура выписывается на бланках установленной формы и является базой для начисления таможенной пошлины на товар.

Таможенные аукционы - реализация в форме публичных торгов с соблюдением всех условий, присущих этому виду продажи, предметов, конфискованных по делам о контрабанде и нарушении таможенных правил, а также товаров и иных предметов, хранившихся под таможенным контролем и не востребованных их распорядителями до истечения срока хранения. Согласно законодательству должностные лица таможенных органов нашей страны, а также члены их семей не могут сами или через посредника приобретать товары и иные предметы на таможенном аукционе.

Таможенный брокер (представитель) - посредник, совершающий таможенные операции от имени и по поручению декларанта или иного лица, на которое возложена обязанность или которому предоставлено право совершать таможенные операции в соответствии с Таможенным кодексом РФ.

Таможенная граница - пределы таможенной территории государства. Таможенная граница, как правило, совпадает с государственной границей страны. Исключения могут составлять территории свободных эко-

номических зон, имеющиеся на территории страны. Пределы территорий таких зон являются составной частью Таможенной границы государства.

Таможенная декларация – документ по установленной форме, в котором указываются сведения, необходимые для представления в таможенный орган в соответствии с таможенным законодательством РФ.

Таможенное дело - совокупность средств (порядок перемещения через таможенную границу РФ товаров и иных предметов, таможенные обложения, оформление, контроль и другие) проведения в жизнь таможенной политики страны. Таможенное дело в РФ развивается в направлении гармонизации и унификации с общепринятыми международными нормами и практикой.

Таможенные документы – документы, составляемые исключительно для таможенных целей.

Таможенный досмотр - одна из форм таможенного контроля, содержанием которой является обследование перемещаемых через таможенную границу страны транспортных средств, товаров и иных предметов, предполагающее возможность вскрытия, демонтажа, разборки полностью или частично таких средств, грузовых и багажных мест, ручной клади, международных почтовых отправлений и любых других предметов в целях установления законности перемещения их через таможенную границу, учета, обложения таможенными пошлинами и сборами.

Таможенный кодекс - законодательный акт, регулирующий организацию и деятельность таможенных органов.

Таможенный контроль - совокупность мер, осуществляемых таможенными органами РФ в целях обеспечения соблюдения законодательства РФ о таможенном деле, а также законодательства РФ и международных договоров РФ, контроль за исполнением которых возложен на таможенные органы.

Таможенные лаборатории - центральная таможенная лаборатория и подчиненные ей региональные таможенные лаборатории являются экспертно-исследовательскими учреждениями системы таможенных органов РФ, осуществляющими материаловедческие исследования и товароведческие экспертизы товаров (веществ, материалов, изделий), перемещаемых через таможенную границу страны.

Таможенные льготы - преимущества, предоставляемые физическим или юридическим лицам при ввозе, вывозе или транзите товаров, ценностей, личных вещей, других предметов. Таможенные льготы проявляются как благоприятные исключения из общеприменимого таможенного режима. Предоставляются в виде освобождения от уплаты таможенной пошлины или сборов, либо упрощенной процедуры пропуска через таможенную границу товаров, личных вещей, либо полного неприменения таких процедур.

Таможенные обеспечения - пломбы, печати и иные средства, налагаемые таможенной на транспортные средства, помещения, емкости и другие места, содержащие товары и иные предметы, подлежащие таможенному контролю и не пропущенные через таможенную границу страны, с тем, чтобы доступ к этим товарам и предметам был невозможен без нарушения этих средств.

Таможенные обследования - одна из форм таможенного контроля, осуществляемая должностными лицами таможенных органов на территории либо в помещениях предприятий и организаций, или в принадлежащих им транспортных средствах, если есть основания полагать, что на таких территориях, в помещениях или транспортных средствах находятся предметы, являющиеся непосредственными объектами нарушения таможенных правил, или предметы со специально изготовленными тайниками, использованными для незаконного перемещения через таможенную границу РФ таких предметов, а также документы, необходимые для рассмотрения дела о нарушении таможенных правил.

Таможенные операции – отдельные действия в отношении товаров и транспортных средств, совершаемые лицами и таможенными органами в соответствии с Таможенным кодексом РФ при таможенном оформлении товаров и транспортных средств.

Таможенные органы – федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный в области таможенного дела и подчиненные ему таможенные органы Российской Федерации, за исключением случаев, когда Таможенным кодексом упоминаются органы иностранных государств.

Таможенное оформление - процедура помещения товаров и транспортных средств под определенный таможенный режим и заверения действия этого режима в соответствии с требованиями и положениями кодекса.

Тарифные преференции - льготы по ставкам таможенного тарифа, установление которых допускается в виде освобождения от обложения таможенной пошлиной, снижения ставок пошлин или установления квот на льготный ввоз в отношении товаров, перечень которых предусмотрен законодательством страны.

Таможенная пошлина - платеж, взимаемый таможенными органами РФ при ввозе товара на таможенную территорию РФ или вывозе товара с этой территории и являющийся неотъемлемым условием такого ввоза или вывоза.

Таможенная процедура – совокупность положений, предусматривающих порядок совершения таможенных операций и определяющих статус товаров и транспортных средств для таможенных целей.

Таможенный режим – таможенная процедура, определяющая совокупность требований и условий, включающих порядок применения в от-

ношении товаров и транспортных средств таможенных пошлин, налогов и запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешне-торговой деятельности, а также статус товаров и транспортных средств для таможенных целей в зависимости от целей их перемещения через таможенную границу и использования на таможенной территории Российской Федерации либо за ее пределами.

Таможенный союз - соглашение двух или более государств о ликвидации таможенных границ между ними и образования таможенной территории с единым таможенным тарифом, применяемым по отношению к другим странам. Товары внутри таможенного союза обращаются свободно без взимания таможенных пошлин и налогов. В таможенном союзе действует либо единая таможенная служба, либо национальные таможенные службы, поддерживающие тесное сотрудничество между собой.

Таможенная стоимость - цена товара для исчисления таможенной пошлины по ставке тарифа, установленной в процентном отношении к цене. В соответствии с таможенным кодексом. Таможенной стоимостью признается цена сиф-порт и франко-граница, т.е. нормальная оптовая цена товара в месте его происхождения или производства с прибавлением издержек по упаковке, страхованию, перевозке, комиссии, вывозных пошлин и других подобных расходов, необходимых для покупки и доставки товара к границе России.

Таможенный тариф - ставка обложения товаров таможенными пошлинами. Для каждого товара указывается размер пошлины. Простой таможенный тариф предусматривает одну ставку пошлины для каждого товара, сложный - устанавливает для каждого товара несколько ставок пошлины. Механизм таможенного тарифа позволяет оказывать давление на одни страны и предоставлять льготы другим.

Таможенная территория - территория, на которой действуют единое таможенное законодательство, единые таможенные тарифы и другие средства регулирования внешнеэкономической деятельности. Таможенная территория государства, как правило, совпадает с его национальной территорией, охватывающей сушу, воды, недра и воздушное пространство. Однако в ряде случаев из таможенной территории могут быть исключены отдельные участки государственной территории, в результате чего образуются свободные экономические зоны.

Таможенные формальности - предусмотренные законами и актами соответствующих исполнительно-распорядительных органов страны обязательные требования, без выполнения которых транспортные средства, товары и иные предметы не могут быть пропущены через таможенную границу. Таможенные формальности включают такие действия, как дос-

мотр товаров и иных предметов, осмотр транспортных средств, проверку и оформление документов, определение страны происхождения товара, исчисление и взимание таможенной пошлины, налогов и сборов.

Технические средства контроля - применяемые должностными лицами таможни при производстве контроля стационарные установки, приборы, теле-кино-фото-радиотехника, специальные инструменты и простейшие приспособления (рентгеноаппараты, металлодетекторы, газоанализаторы, радиопередатчики, эндоскопы, щупы, зеркала, шилья и т.д. и т.п.), безопасные для жизни и здоровья человека, животных и растений.

Товары – *любое перемещаемое через таможенную границу движимое имущество, а также перемещаемые через таможенную границу отнесенные к недвижимым вещам транспортные средства.*

Товары, находящиеся под таможенным контролем – иностранные товары, ввезенные на таможенную территорию Российской Федерации, до их выпуска для свободного обращения, фактического перемещения ими таможенной границы при вывозе или до их уничтожения, а также российские товары при их вывозе с таможенной территории Российской Федерации до фактического перемещения таможенной границы.

Транспортные (перевозочные) документы – коносамент, накладная или иные документы, подтверждающие наличие и содержание договора перевозки товара и сопровождающие товары и транспортные средства при международных перевозках.

Транспортные средства – любые морское (речное) судно (включая самоходные и несамоходные лихтеры и баржи, а также судно на подводных крыльях), судно на воздушной подушке, воздушное судно, автотранспортное средство (включая прицепы, полуприцепы и комбинированные транспортные средства) или единица железнодорожного подвижного состава, которые используются в международных перевозках для перевозки лиц либо для платной или бесплатной промышленной и коммерческой перевозки товаров, а также их штатные запасные части, принадлежности и оборудование, содержащиеся в их штатных баках горюче-смазочные материалы и топливо, если они перевозятся вместе с транспортными средствами.

Упаковочный лист - перечень (с указанием количества) предметов, находящихся в конкретном грузовом месте (ящике, кипе, коробке и т.п.). Упаковочный лист необходим когда в партии товара в однородной таре содержатся разные по ассортименту предметы. Помещается так, чтобы таможенники, транспортники и получатели груза могли легко его обна-

ружить: нередко кладется в специально приспособленный карман с внешней стороны упаковки.

Список использованной литературы

1. Арутюнова Г.И. Введение в экономику транспорта. М., 1995.
2. Внешнеторговая сделка. М. Информцентр «Коринф», 1992. -182с.
3. Герчикова И.Н. Международная коммерческая практика. Международные торговые сделки. Вып. 1. М.: Совинтерэко МГИМО, 1992г.
4. Грачёв Ю.Н. Транспортировка товаров при экспортно-импортных операциях: Практическое пособие. М.: АО "Мострансэксперт", 1995.
5. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н, Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность; Уч. пос. – 2-е изд. – М.: Дело, 2000.
6. Закон о таможенном тарифе //Коммерсант. 1993. № 15.
7. Киселев Л.Н. Контракт во внешнеэкономической практике. М.: 1990.
8. Кочетов С.Н. Организация внешнеторговых транспортных операций. М., 1987.
9. Корепанова Н.А. Практика внешнеэкономической деятельности. М.: ПАИМС, 1993.
10. Курочкин К.А. Внешнеторговый контракт. М.: 1991.
11. Мовчан И.И. Таможенные вопросы в деятельности российских предпринимателей. М.: АО "Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1995.
12. Николаев Д.С. Транспорт в международных экономических отношениях. М., 1984.
13. Перевозки //Закон. N5. 1994.
14. Положение о порядке и условиях заявления таможенной стоимости товаров, ввозимых на территорию РФ // Таможенный вестник. 1994.
15. Покровская В.В. Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговому практикум. М.: Инфра, 1996.
16. Порошин Ю.Б. Внешнеторговые операции: организация, таможенное регулирование. Учеб. пос. Саратов. Изд. Центр СГСЭУ, 2003.
17. Розенберг М.Г. Внешнеторговые контракты купли-продажи // Экономика и жизнь. №37. 1994.
18. Саркисов С.В., Полякова Т.Н. Организация перевозок грузов во внешнеэкономических связях СССР. М., 1990.
19. Синицкий Б.И. Внешнеэкономические операции: организация и техника. М.: Международные отношения, 1989.
20. Стровский Л.Е. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. М.: Финансы и статистика, 1997.
21. Таможенный кодекс РФ. – М.: Юрайт-изд, 2003.
22. Транспорт во внешнеэкономических связях СССР / Под ред. С.Н. Кочетова. М., 1988.
23. Феонова Л.А. Внешнеэкономические контракты. М.: STRIX, 1994.
24. Шмиттгофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли / Пер. с англ. М.: Юр. лит., 1993.
25. Экономика внешних связей России: Учебник для предпринимателя / Под ред. А.С. Бергатова. М., 1995.
26. Экономический справочник работы морского транспорта / Под ред.В.П. Грузинова. М., 1984.