

ТЕМА 2

ТРАНСПОРТНІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОГО КОНТРАКТУ (2 ГОДИНИ)

1. Транспортний фактор – найважливіший компонент зовнішньої торгівлі;
2. Предмет контракту;
3. Якість товару;
4. Термін і дата постачання, форма товарної ціни;
5. Базисні умови постачання

Транспортный фактор — важнейший компонент внешней торговли

Возможность транспортировки изготовленного товара, ее стоимости зачастую играют решающую роль при принятии решения владельцем товара о целесообразности конкретной внешнеторговой сделки.

Это объясняется тем, что доля транспортных затрат в цене товара в среднем составляет 10-12%, а по отдельным товарам колеблется от 1-3% (электроника) до 30-50%, а то и выше (сырье, стройматериалы, каменный уголь). Не редки случаи, когда транспортные расходы (например, на перевозку на дальнее расстояние крупногабаритной техники) могут превысить возможную внешнеторговую цену продукции.

Поэтому в настоящее время экспортеры и импортеры приступают к планированию внешнеторговых операций только после предварительных исследований возможностей и расчетов стоимости транспортировки товара к потенциальному покупателю или от продавца товара, представленного рекламой или в другой форме. Эта работа выполняется «клиентом» совместно с экспедитором на доверительной основе.

По возможности экспедитор должен располагать сведениями о товарных характеристиках и себестоимости изделия, об известных конкурирующих на рынке фирмах.

В свою очередь сам экспедитор должен располагать сведениями о преимуществах и недостатках каждого вида транспорта в ходе перевозок на конкретном направлении, сроках доставки, наличии контейнерного парка, уровне цен на оборудование и ставках лизинга; наличии прямого железнодорожного сообщения и регулярных судоходных линий между страной экспорта и рынком покупателя; о линейных тарифах и ставках фрахтового рынка, железнодорожных, авиационных и автомобильных тарифах; степени механизации и стоимости погрузочно-разгрузочных работ в пунктах перевалки грузов; **расходов за хранение** грузов в пунктах отправления и назначения и терминальных затратах. Экспедитор должен знать (не вообще, а для данного конкретного товара): порядок оформления операций с грузом при его от отправлении, прибытии и в пунктах следования, правила сдачи-приемки груза, требования международных соглашений и конвенций, уставных норм, регулирующих перевозки грузов различными видами транспорта в смещенных сообщениях.

Если сделанные калькуляции прогнозируют рентабельность торговой сделки, экспедитор участвует в разработке проекта контракта купли-продажи товара.

Контракт купли-продажи товара является коммерческим документом, представляющим договор на поставку товара, и если необходимо, также на оказание сопутствующих услуг, согласованным и подписанным экспортером и импортером. Непременным условием договора купли-продажи является переход права собственности на товар от продавца к покупателю.

Правовые отношения контракта купли-продажи регламентированы конвенцией ООН о договорах международной куп-пи-продажи товаров 1980г. (Венской конвенцией), а

также ч. II ГК РФ, в которой закреплено важное положение о свободе юридических лиц в заключении договора и определении его условий.

Контракт купли-продажи состоит из нескольких разделов: вводная часть; предмет контракта; количество-качество; срок и дата поставки; базисные условия поставки; цена и общая стоимость контракта; платеж; порядок сдачи-приемки; упаковка и маркировка; рекламации; гарантии; штрафные санкции и возмещение убытков; страхование; форс-мажорные обстоятельства; арбитраж; транспортные условия; прочие условия; адреса сторон и их подписи.

Все, что касается вопросов доставки товара от продавца к покупателю, условно можно разделить в контракте на вопросы, определяемые видом международной перевозки, транспортно-технологической характеристикой груза, экономическими и коммерческими условиями в процессе и после реализации сделки.

Ни в коем случае участие экспедитора в проработках контракта не должно быть формальным.

На базе заключений, достигнутых в результате работы экспедиторской фирмы в области транспортного маркетинга, клиенту необходимо высказать в той или иной форме, в виде пространной записки с логистической схемой, или короткой рецензии, мнение по вопросу о целесообразности сделки, в том числе на каком рынке предпочтительнее купить или продать товар, назвать известных производителей или потребителей, их деловую репутацию как промышленников или торговых посредников.

Экспедитор должен принять участие в редактировании всех условий договора, включая правовые.

Личные переговоры о заключении контракта, как правило, носят состязательную окраску. Участвующий в таких переговорах экспедитор должен быть готов к такой состязательности с экспедитором контрагента (другой стороны контракта). В этом ему призвана помочь информация, опыт, рекомендации, изложенные на страницах учебника.

Предмет контракта

Предметом (Subject of the Contract) купли-продажи является прежде всего сам товар, имеющий определенное наименование. Оно должно быть сверено с Товарной номенклатурой ЕЭС, которой пользуются во всем мире, Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (определенной девятизначной подсубпозиции ТН ВЭД СНГ), цифровыми кодами товаров, номенклатурами Прейскурантов отраслей транспорта, тарифами международных судоходных линий, тарифами ИАТА (Международной ассоциации воздушного транспорта). Наименование товара полезно сопровождать его краткой характеристикой, ассортиментом (артикуль, фирменное наименование, вид, фасон, сорт, марка, модель и т.д.). При наличии других особенностей надлежит подробно указывать все технические параметры в форме спецификации. Особенно это важно для опасных грузов, в спецификации которых должно быть указано, к какому классу принятой отраслевой классификации опасных грузов каждый относится.

Всегда нужно помнить, что грузоотправитель, а им может быть как продавец, так и покупатель, несет ответственность (ст. 804 ГК РФ, ст. 113 ТУ ЖД РФ) за неправильное указание наименования груза со всеми **вытекающими** из этого обстоятельствами.

Количество (масса) товара

Для определения количества (массы) товара указывается единица измерения и определяется порядок его установления. Твердо фиксированное количество товара может быть выражено: в мерах веса со ссылкой на систему веса (метрическую, англо-американскую и др.); в мерах длины и объема (метрической, англо-американской,

английской для лесоматериалов, баррелях для нефтепродуктов); числом кип определенного веса (для хлопка, шерсти и др.); числом товарных единиц (автомобилей, тракторов); числом контейнеров в двадцатифутовом эквиваленте (TEU-TEUS — twenty foot equivalent units); массой товара в определенной упаковке (число бутылей, коробок, мешков, пачек); указанием процентного содержания основного вещества (для химикатов, концентратов, руд, солей и др.); употреблением термина парцель (parcel) как мелкой партии однородного товара небольшого объема.

В контракте, предусматривающем перевозку товара морским или речным транспортом, очень часто вносится оговорка о «марджине» (margin), определяющая границу, в пределах которой определяется количество груза в зависимости от веса бункера, запасов и такелажа на борту судна, а также невозможности определить точное количество погруженного груза по причине его весового измерения по осадке судна или с учетом большой погрешности весовых устройств и т.д.

Как правило, марджин устанавливается в процентном отношении (чаще всего плюс или минус 5-10%) к номинальному количеству груза. В контракте стороны договариваются, кому принадлежит право определить перед погрузкой количество груза. При перевозке генерального груза — это покупатель в лице капитана судна до начала погрузки (условие чартера «Дженкон»).

Необходимо также учитывать то, что такие единицы, как «мешок», «бочка», «бушель», «кипа», «стандарт» и др. в разных странах имеют разное весовое или объемное значение. Экспедитор должен требовать введение оговорки об эквиваленте подобного количества, выраженному в метрической системе мер (например, мешок кофе равен 60 кг).

В тексте контракта купли-продажи иногда целесообразно уточнить: включается ли тара и упаковка в количество поставляемого товара. В этом отношении могут применяться оговорки: «вес брутто» (gross weight) — масса товара вместе с упаковкой внутренней (неотделимой от товара до его потребления) и внешней — тарой; «вес нетто» (net weight) — масса товара без тары и упаковки; «вес брутто за нетто», когда вес тары составляет не более 1-2% от веса товара, а ценой тары пренебрегают (бумажные мешки, полиэтиленовые пакеты); «полубрутто» — вес брутто товара за вычетом веса наружной упаковки; «полунетто» — вес нетто товара за вычетом веса внутренней первичной упаковки.

На железнодорожном транспорте грузоотправителям разрешается определять массу груза согласно трафарету, в соответствии со стандартом, расчетным путем, посредством обмера. При этом Правилами перевозок рекомендуется обращать внимание не только на точность линейных измерений, но и на проверку правильности значения удельного веса груза. При определении массы наливных грузов — на необходимость лабораторного определения плотности продукта, а также на недопущение ошибки при пользовании расчетными таблицами с применением калибровочного номера загружаемой цистерны. При определении веса лесоматериалов необходимо учитывать, что на вес против табличного (рассчитанного на базе определенной влажности) может влиять фактическое ее значение для перевозимого груза.

Во избежание споров по количеству доставленного груза на станции назначения указания на эти обстоятельства должны быть отражены в тексте контракта. Экспедитору в ходе работы над проектом контракта необходимо получить информацию о весовом хозяйстве в пунктах погрузки, выгрузки и перевалки грузов. Так, на железных дорогах используются весы различных типов:

- а) вагонные для определения массы груза вместе с вагоном, в который они загружены (вес брутто) с наибольшим пределом взвешивания (НПВ) в 100, 150, 200 т.;
- б) автомобильные — для взвешивания грузов, перевозимых автомобильным транспортом с НПВ в 0,1; 0,2; 0,5; 0,6; 1; 2; 3 и 5 т.;

в) элеваторные, бункерные (ковшовые), установленные в складах, на элеваторах для взвешивания зерновых грузов с НПВ в 5, 10 и 20 т, а также автоматические порционные весы с НПВ в 0,5; 1 и 2 т. Разработаны и применяются весы для взвешивания поездов без расцепки вагонов в движении при скорости до 10 км/ч*.

Качество товара

Качество (Quality) товара характеризует совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Применяются различные способы определения качества.

По стандарту: со ссылкой на национальный стандарт (ГОСТ); стандарт, разработанный союзами предпринимателей и ассоциациями; стандарты крупных фирм. В контракте делается ссылка на номер и дату стандарта, указывается организатор-разработчик.

По техническим условиям: с подробной характеристикой товара, с описанием материалов, из которых он изготовлен, с приложением правил проверки и испытаний.

По образцу: с указанием количества образцов, включая образец, передаваемый капитану танкера, перевозящему нефть или продукты, с указанием в контракте порядка сопоставления товара с образцом.

Наибольшая информация о качестве товара содержится в спецификации. Экспедитору рекомендуется обращать внимание на состав и процентное содержание в ней состава и долей примесей к основному веществу. При перевозке зерновых и других товаров включают в контракт оговорки «по среднему качеству», «справедливое среднее качество» — fair average quality— f.a.q. — ФАК. Она позволяет в спорных вопросах ориентироваться на принятое на рынке толкование этого условия. Другим примером оговорки является оговорка — «такой, какой он есть» — tel quale — «тель-кель». Экспедитор должен внимательно оценить значение такой оговорки в свете возможных негативных или позитивных последствий ее применения, поскольку оно обозначает условие продажи без гарантии качества или условие об освобождении продавца от ответственности за ухудшение качества товара во время перевозки (то же самое — условие «tale»).

Особое внимание в ходе импортной деятельности необходимо уделить требованиям государственных органов, направленным против проникновения в страну некачественной или опасной продукции. Хотя соблюдение этих требований в форме обязательной сертификации ввозимых товаров, контролируемой ГТК РФ, не является предметом экспедиции, экспедитору приходится учитывать то, что возможные расходы на проведение испытаний и сертификацию товаров, экспертную проверку соответствия международных стандартов (например, МС ИСО серии 9000 и других) Госстандартам РФ могут значительно повлиять на рассчитанный экспедитором размер транспортной составляющей цены, поскольку помимо прямых затрат на экспертизу могут вызвать потери, связанные с простоями судов и вагонов, с хранением грузов на таможенных складах. Экспедитору надлежит проверять наличие среди товарной транспортной документации «Сертификатов соответствия», «Сертификатов», сертификатного свидетельства «Одобрение типа транспортного средства» (для опасных и скоропортящихся грузов) Госстандарта России или иностранных сертификатов (см. приложения №8-10).

Срок и дата поставки

В контракте указывается срок поставки, т.е. момент, когда продавец обязан передать товар в собственность или в распоряжение покупателю или по его поручению лицу, действующему от его имени, т.е., как правило, экспедитору или транспортному

агенту, выступающему в роли экспедитора. Как отмечалось выше, экспедитору на этот счет должно быть выдано продавцом поручение и определен перечень его полномочий.

Существуют различные способы установления срока поставки:

—немедленно (*immediate, imm, immu*), когда продавец обязуется поставить товар в любой день в течение, по обычаям торговли, не более двух недель;

—в назначенный календарный день поставки;

—в определенный период (наиболее распространенный вариант) с использованием словосочетаний: «в течение» (*within*), «не позднее» (*not later than*) и т.п., а при периодических поставках — «ежемесячно» (*monthly*), «ежеквартально» (*quarterly*): (такие условия, как «быстрая поставка» — *quick delivery*, «без задержки» — *without delay*, «товар в наличии на есте» — *on the spot*, «со склада» — *ex warehouse*, как правило, требуют уточнения).

—указание числа дней, недель или месяцев с момента совершения какого-либо действия, например, «в течение шести месяцев со дня получения продавцом извещения покупателя об утверждении им проектной документации», «через 10 недель после поставки предыдущей партии».

Иногда применяются еще более неопределенные условия поставки, осложняющие транспортную экспедицию: «по мере готовности» (*readiness for shipment*), «по мере накопления партии» (*piling up*), «по открытию навигации» — «с первой открытой водой» (*first open water — FOW*) и др.

Экспедитору всегда приходится учитывать влияние такого негласного фактора, как ужесточение срока поставки товаров импортерами в целях получения дополнительной выгоды от экономии оборотных средств. В целях обеспечения конкурентоспособности товаров и поставки их покупателям в возможно кратчайшие сроки экспедиторы содержат склады готовой продукции в импортирующих странах и регионах.

Отдельно решается вопрос о досрочной поставке с письменного согласия покупателя. Экспедитору продавца при этом целесообразно до принятия решения проконсультироваться на этот счет с экспедитором покупателя, агентом судовладельца в порту назначения, администрацией терминалов и погранстанций.

Дата поставки зависит от способа поставки и определяется датой документа, подтверждающего передачу права собственности или право распоряжения товаром от продавца к покупателю:

—дата транспортного документа о приемке перевозчиком данного товара к перевозке (коносамента, транспортной накладной, штемпеля пограничной станции на накладной и др.);

—дата расписки транспортно-экспедиционной фирмы в приеме груза для дальнейшей отправки по назначению;

—дата складского свидетельства (складской расписки) о передаче товара на хранение за счет и на риск покупателя;

—дата подписания приемосдаточного акта комиссией заказчика и представителя поставщика с выдачей сертификата на право собственности;

—дата подписания приемосдаточного акта после поставки последней партии, без которой невозможно использовать все ранее поставленное оборудование (в контрактах на комплектное оборудование).

Форма товарной цены

Цена продукции или товара — важнейшая его характеристика и существенное условие сделки.

Контрактная цена — это количество денежных единиц, которое покупатель должен заплатить продавцу в той или другой валюте за весь товар (или единицу товара), доставленный в указанный в контракте географический пункт.

Цена в контракте может быть выражена в валюте страны-экспортера, страны-импортера или третьей страны. Традиционно цены на каучук, цветные металлы, уголь называют в фунтах стерлингов, на нефтепродукты, пушнину— в американских долларах.

В калькуляции цены участвует экспедитор или должностное лицо компании продавца и покупателя, отвечающее за транспортировку товаров, сырья и материалов.

Дело в том, что на размер транспортной составляющей, включающей в себя расходы по доставке товара, которые несет продавец до согласованного в контракте пункта приема-сдачи товара, прямо влияет установленный в контракте способ фиксации цены. В зависимости от способа фиксации цена различается: на цену твердую, цену с последующей фиксацией, подвижную, скользящую.

Прежде всего, однако, требуется сравнить выбранную валюту цены с валютным выражением цен на транспортные услуги и привести их к одному натуральному базису (на одну тонну, один кубометр и т.д.), т.е. выразить в единой валюте. Такая единая валюта может не совпадать с валютой платежа по контракту.

Твердая цена фиксируется в контракте в момент его подписания и не подлежит изменению в течение срока его действия (оговорка: «Цена твердая, изменению не подлежит»). Экспедитор калькулирует транспортную составляющую на основе действующих фрахтовых ставок, тарифов и сборов с учетом возможного прогнозирования их динамики и о всех изменениях ставок немедленно информирует клиента.

Цена с последующей фиксацией устанавливается в процессе исполнения контракта (например, перед поставкой каждой партии товара, перед началом календарного года и др.). При сделках на биржевые товары (их называют онкольными) устанавливается принцип определения цены по котировкам конкретной биржи, по рубрике котировального бюллетеня, в согласованный срок (on call). При этом и транспортная составляющая может учитывать текущую ставку фрахтовой биржи. От экспедитора при таком ценообразовании требуется наличие механизма слежения за динамикой конъюнктуры фрахтового рынка.

Такая же работа выполняется экспедитором при подвижной цене (flexible, fall and rise clause price), когда цена, хотя и фиксируется при заключении контракта, может быть пересмотрена в дальнейшем, если рыночная цена данного товара к моменту его поставки изменится (промышленные сырьевые и продовольственные товары по долгосрочным контрактам; отклонения в 2-6% в расчет не принимаются).

Способ скользящей цены (sliding scale) предусматривает возможность ее пересмотра с учетом изменений в издержках производства и транспорта, происшедших в период исполнения контракта (крупное промышленное и энергетическое оборудование, суда). Клиент и экспедитор взаимодействуют при этом на основе заключенного ими долгосрочного контракта транспортной экспедиции.