



**Современный  
Гуманитарный  
Университет**

## **Дистанционное образование**

---

Рабочий учебник

Фамилия, имя, отчество \_\_\_\_\_

Факультет \_\_\_\_\_

Номер контракта \_\_\_\_\_

# **УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФИРМЫ**

## **ЮНИТА 2**

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ  
ФИРМЫ: ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ**

**МОСКВА 1999**

Рекомендовано Министерством общего и профессионального образования Российской Федерации в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений

# **КУРС: УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФИРМЫ**

Юнита 1. Основы внешнеэкономической деятельности фирмы.

Юнита 2. Внешнеэкономическая деятельность фирмы: организация и управление.

## **ЮНИТА 2**

Рассмотрен весь комплекс вопросов, касающихся организации и техники внешнеэкономических операций. Это - вопросы изучения внешнего рынка, его фирменной структуры, подготовки контракта и его исполнения, а также структуры управления внешнеэкономической деятельностью фирмы.

Для студентов Современного Гуманитарного Университета

Юнита соответствует профессиональной образовательной программе №1

# ОГЛАВЛЕНИЕ

	стр.
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН .....	4
ЛИТЕРАТУРА .....	5
ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ .....	6
ТЕМАТИЧЕСКИЙ ОБЗОР .....	7
1. Внешний рынок и фирма .....	8
1.1. Выбор рынка и оценка условий работы на нем .....	8
1.2. Выбор фирмы - партнера .....	10
2. Коммерческая работа на внешнем рынке .....	14
2.1. Деловая переписка .....	14
2.2. Деловые переговоры .....	16
2.3. Составление внешнеторгового контракта .....	18
2.4. Валютные и кредитные отношения .....	20
2.5. Транспортное обеспечение ВЭД .....	23
2.6. Документация для внешней торговли .....	28
2.7. Ценообразование во внешней торговле .....	30
3. Таможенные вопросы в деятельности фирмы .....	33
3.1. Таможенная политика .....	33
3.2. Правовые основы таможенного регулирования .....	35
3.3. Таможенное оформление (декларирование) .....	37
3.4. Таможенные документы .....	39
4. Организационная структура управления ВЭД фирмы .....	39
4.1. Внешнеторговый аппарат в зарубежных фирмах .....	39
4.2. Внешнеэкономическая служба в отечественных фирмах ....	40
ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ .....	43
ТРЕНИНГ УМЕНИЙ .....	44
ФАЙЛ МАТЕРИАЛОВ .....	54
ГЛОССАРИЙ*	

---

\* Глоссарий расположен в середине учебного пособия и предназначен для самостоятельного заучивания новых понятий.

## ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

**Внешний рынок и фирма:** выбор рынка и оценка условий работы на нем; выбор фирмы-партнера. **Коммерческая работа на внешнем рынке:** деловая переписка; деловые переговоры; составление внешнеторгового контракта; валютные и кредитные отношения; транспортное обеспечение ВЭД; документация для внешней торговли; ценообразование во внешней торговле. **Таможенные вопросы в деятельности фирмы:** таможенная политика; правовые основы таможенного регулирования; таможенное оформление (декларирование); таможенные документы. **Организационная структура управления ВЭД фирмы:** внешнеторговый аппарат в зарубежных фирмах; внешнеэкономическая служба в отечественных фирмах.

# ЛИТЕРАТУРА

## Основная

- \*1. Международная торговля / Под ред. М.А.Гольцберга. Пер. с англ. М., 1994.
- 2. Фолсом Р.Х., Гордон М.У., Спаногл Д.Л. Международные сделки. Пер. с англ. М., 1996.

## Дополнительная

- 3. Сэлэкиюз Д. Секреты заключения международных сделок. Мастерство ведения переговоров Пер. с англ. М., 1994.
- \*4. Плотников А.Ю. Как правильно составлять внешнеторговый контракт. М., 1995.
- \*5. Морозов Ю.П., Чкалов О.В. Внешнеэкономическая деятельность. Организационно-экономический аспект. Н.Новгород, 1994.
- \*6. Финансовый анализ деятельности фирмы. М., 1995.
- 7. Ваш зарубежный партнер: переписка (Н.М.Громова, Т.М.Деева и др.). М., 1993.
- 8. Грачев Ю.Н. Внешнеторговые документы. М., 1996.
- \*9. Есипов В.Е. Маховикова А.И. Цены во внешней торговле. М., 1994.
- \*10. Гордон М.П. и др. Как осуществить экономичную доставку товара. М., 1993.
- 11. Смирнов А.Л. Международный кредит. Основные виды и условия. М., 1994.
- 12. Петров Ю.М., Кудрявцева Н.В. Практика таможенного регулирования. М., 1994.
- 13. О валютном регулировании и валютном контроле в РФ (Сб. норм. документов). М., 1994.
- 14. Товарная номенклатура ВЭД (ТН ВЭД). Официальное издание ГТК РФ. М., 1995.
- 15. Анкасов А.И. Операции “А-ФОРФЭ” (форфетирование). М., 1994.
- 16. Буров М.Е. Факторинг. М., 1994.
- 17. Международные конвенции по внешнеторговым перевозкам. Сборник. М., 1992.
- 18. Чернышев С.В. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ). Закон и бизнес. Серия: Международные документы. С-Пб., 1994.
- 19. Лорин А.И. Ценообразование во внешнеэкономической деятельности. М., 1993.
- 20. Цены и ценообразование. Ч.2. Кн.1. С-Пб., 1994.
- 21. Сабельников А.В. Самоучитель участника ВЭД. С-Пб., 1995.
- 22. Григорул Г.А. и др. Статистика внешнеэкономических связей. М., 1993.
- 23. Мальцева Г.А. Статистика ВЭС. М., 1993.
- 24. Крохалева Л.И. Практика внешнеторговых переезков. М., 1993.
- 25. Таможенное право / Под ред. Б.И. Габричидзе. М., 1995.

## ПЕРЕЧЕНЬ УМЕНИЙ

№ п/п	Умение	Алгоритмы
1	2	3
1	Расчет «скользящих» цен в контракте	<p>1. В контракте стороны договариваются установить следующие условия:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- базисная цена (<math>P_0</math>);</li> <li>- раскладка цены на составляющие: стоимость материалов (А), заработная плата (В) и неизменная часть цены (С) в %;</li> <li>- базисный индекс внутренних оптовых цен на материалы (<math>a_0</math>);</li> <li>- базисный индекс заработной платы (<math>b_0</math>);</li> <li>- периоды скольжения цен на материалы и заработную плату в месяц;</li> <li>- источник (статистический ежемесячник), на основании которого выявляются изменения цен на материалы и заработную плату за период скольжения.</li> </ul> <p>2. Определяются месячные индексы цен на материала и заработную плату в течение периода скольжения по соответствующему источнику.</p> <p>3. Подсчитываются среднеарифметические индексы за период скольжения: <math>a_1</math> – по материалам; <math>b_1</math> – по заработной плате.</p> <p>4. Расчетная цена определяется по формуле скольжения:</p> $P_1 = P_0 \left( A \frac{a_1}{a_0} + B \frac{b_1}{b_0} + C \right)$
2	Расчет внешнеторговой цены конкурентным методом	<p>1. Отбирается представительская конкурентная информация по ценам на товары-аналоги в виде контрактов или коммерческих предложений.</p> <p>2. Составляется «конкурентный лист», в котором конкурентные цены приводятся к единым коммерческим условиям и техническим характеристикам путем внесения соответствующих поправок.</p> <p>3. Определяется искомая расчетная цена, как средняя величина конкурентных цен, приведенных к единой базе.</p>

1	2	3
3	Приведение цены к определенным базисным условиям поставки	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определяется цена из конкурентного материала (контракта или предложения) с базисными условиями поставки, отличными от базисных условий, для которых требуется определить цену.</li> <li>2. Определяются расходы, которые увеличивают или уменьшают конкурентную цену при приведении ее к требуемым базисным условиям.</li> <li>3. Рассчитывается цена на требуемые базисные условия.</li> </ol>
4	Определение фактической стоимости товара с учетом ценовых скидок	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Согласование условий, при выполнении которых экспортер предоставляет импортеру определенный вид скидок.</li> <li>2. Расчет стоимости товаров при обычных условиях поставки (без ценовых скидок).</li> <li>3. Определение фактического выполнения импортером условий, дающих право на скидки.</li> <li>4. Подсчет фактической стоимости товара с учетом ценовых скидок.</li> </ol>

Эффективная работа на внешнем рынке в значительной мере зависит от готовности персонала фирмы решать различные вопросы, касающиеся организации и техники внешнеэкономических операций. Именно поэтому необходимо овладеть совокупностью знаний, приемов и навыков, которую не зря называют **коммерческим искусством**. Это - и умение составить контракты, рассчитать цены, и правильно выбрать способы и время появления на рынке, разработать систему коммерческих переговоров и вести деловую переписку, знание особенностей делового протокола и многое другое.

Необходимой предпосылкой и обязательным условием реализации внешнеэкономических операций является выполнение целого ряда обеспечивающих операций, связанных с продвижением товара от продавца к покупателю: транспортных, страховых, таможенных, финансово-кредитных.

Хорошее знание внешнего рынка и умелое управление этими операциями гарантируют успешную внешнеэкономическую деятельность фирмы.

### 1. ВНЕШНИЙ РЫНОК И ФИРМА

#### 1.1. Выбор рынка и оценка условий работы на нем

Рынок каждой страны можно подразделить на товарный, финансовый, рынок труда, внутренний и международный. Совокупность рынков страны образует национальный рынок, а мира - мировой рынок. Наличие мирового рынка обусловлено развитием международного разделения труда (МРТ). Однако конкретный экспортер или импортер в своей работе имеют дело не вообще с мировым рынком или национальным рынком какой-либо страны, а с конкретным товарным рынком (например, рынком грузовиков или рынком меди и т.д.). Поэтому для эффективной экспортной (или импортной) работы необходимо прежде всего точно выяснить, на каком национальном и каком "узком" товарном рынке желает вести коммерческие операции фирма.

Поиск новых рынков, а затем и постоянное наблюдение за ситуацией на действующих рынках составляют основу экспортной политики фирмы. А так как работа на внешнем рынке существенно отличается по своим условиям и требованиям от деятельности на рынке внутреннем, то фирма, решившая выйти на внешний рынок, должна прежде всего оценить свои экспортные возможности. С этой целью ранжируются степени внешнеторговой привлекательности внутреннего рынка той или иной страны. Речь идет о существующих в стране политических и экономических условиях (в частности, о торговом режиме), в которых фирме придется работать. Например, насколько развита договорно-правовая база, каков уровень торгово-политических взаимоотношений стран-партнеров; каков объем вмешательства государства во внешнеторговое регулирование, вид валюты, объем возможности сбыта и т.д. Анализ рынков этих стран и следует уделить особое внимание.

Комплексное исследование рынка ведется по следующим направлениям:





1. Исследование рынка начинается с изучения товара. Товар называют сердцевинной экспортной политикой фирмы. Именно поэтому фирма должна оценить конкурентоспособность своего экспортного товара. Конкурентоспособный товар - это тот, который в наибольшей степени соответствует требованиям потребителей.

Эти требования многогранны. Но их можно разделить на следующие группы:  
требования к качеству товара;  
экономические требования;  
прочие требования.

Например, требования к качеству включают: функциональные требования, т.е. соответствие изделия выполнению основной функции; эстетические требования; эргономические требования (удобство пользования и управления), требования к надежности и безопасности. Экономические требования характеризуют выгодность или невыгодность товара с точки зрения затрат на его приобретение и использование. К прочим требованиям можно отнести обеспечение патентной чистоты и патентной защиты товара. Отсутствие патентной чистоты делает товар неконкурентоспособным.

Но конкурентоспособный товар соответствует не всем требованиям сразу, а тем, которые в наибольшей степени интересуют покупателя в настоящее время (например, эргономические), т.е. при оценке конкурентоспособности необходимо выделить наиболее предпочтительные для потребителя параметры. Прочие параметры, выходящие за указанные рамки, при оценке не учитывают. Надо изучать требования потребителей постоянно. И ориентироваться на требования конкретного рынка, а не на усредненные требования большинства.

Товар, конкурентоспособный на одном рынке, может не быть таковым на другом. Это особенно проявляется на внешнем рынке. Требования меняются как в зависимости от рыночного сегмента, так и во времени на разных стадиях жизненного цикла товара.

А поскольку конкурентоспособность проявляется только при сравнении товаров, то первостепенное значение при такой оценке имеет обоснованный выбор наиболее конкурентоспособного товара-образца в качестве базы для сравнения и набора сравниваемых параметров обоих товаров. Достаточно полное представление о конкурентоспособности своего товара может дать сопоставление с несколькими наиболее представительными образцами товаров, принадлежащих разным фирмам.

*Показатель конкурентоспособности товара*, который определяется в результате сравнения отобранных параметров товара, характеризует степень его привлекательности для покупателя. Но при решении об экспорте того или иного товара следует учитывать его привлекательность и для продавца. Эта привлекательность характеризуется экономической целесообразностью экспорта, которая определяется соотношением доходов от экспортных операций и полными затратами на производство и продвижение экспортного товара на рынок. Товар может быть конкурентоспособным на конкретном рынке, но затраты на производство и доставку его на этот рынок сопряжены с такими расходами, которые делают его экспорт экономически невыгодным.

2. Другим направлением исследования рынка является *изучение спроса*. Оценка величины спроса сводится к трем его моментам: 1) выявление совокупности общеэкономических, демографических, социально-психологических и других факторов, оказывающих влияние на спрос в той или иной стране; 2) изучение каждого из перечисленных факторов, степени и характера их влияния на спрос; 3) определение тенденций развития факторов.

Помимо указанных традиционных факторов, при экспортных операциях необходимо учитывать: национальные особенности страны, куда предполагается экспорт; региональное размещение промышленной продукции; отраслевую направленность страны; степень удовлетворения рынка собственными ресурсами.

Изучение спроса предполагает получение как количественной, так и качественной информации.

К количественной информации относится потенциальная емкость рынка страны по конкретному товару. Под **емкостью рынка** понимается максимально возможные объемы потребления данного товара на данном рынке страны с учетом его производства в данной стране, а также объемы его экспорта и импорта.

При исследовании емкости рынка предметов потребления анализируются такие данные, как национальный доход, уровень доходов населения, заработная плата, структура потребительских расходов и другие факторы, определяющие спрос на товары и услуги. Кроме того, необходимо получить и качественную информацию: структуру рынка, характер спроса, данные об отдельных группах потребителей и т.п.

3. Эффективная деятельность на рынке невозможна без анализа существующих там условий конкуренции, т.е. позиций конкурирующих фирм на этом рынке.

Он ведется по следующим направлениям:

1) выявление действующих и потенциальных конкурентов. Они группируются на: фирмы, предлагающие аналогичный товар на том же рынке; фирмы, предлагающие аналогичный товар на других рынках, но их выход на данный рынок является вероятным; фирмы, производящие товары заменители, способные вытеснить данный товар на рынке.

Фирмы также группируются в соответствии с их ориентацией в производственно-сбытовой деятельности: стратегия в области ценовой политики, в области технологии, склонность к рыночной экспансии;

2) анализ показателей деятельности фирмы, характеризующих ее экономический потенциал и эффективность деятельности, что позволяет оценить конкурентоспособность фирмы относительно ее конкурентов;

3) выявление и классификация слабых и сильных сторон в работе конкурентов.

Рассчитывать на успех в конкуренции нельзя, если не знаешь потенциал своих соперников и характерные для них способы реагирования на изменения рыночной ситуации.

Выбор эффективных форм и методов сбыта происходит на основе исследования скорости продвижения товаров, объема реализации, анализа издержек обращения (подробно о формах и методах сбыта см. в юните 1).

Дифференциацию покупателей товаров производственного назначения и товаров индивидуального пользования проводят по-разному. Это связано с существенными отличиями этих товаров и потребителей, которые принимают решение о их покупке. Поэтому анализ рыночной сегментации фирма должна проводить, учитывая характер своего экспортного товара. Полученную информацию систематизируют по ряду признаков, позволяющих выбрать приоритетные внешние рынки и их сегменты.

Кроме того, очень важно оценить производственные возможности фирмы: сможет ли она обеспечить производство экспортного товара в объемах, которые нужны для овладения запланированной долей рынка и получения целевой прибыли, а также учесть ресурсы (материалы, комплектующие, финансы, кадры), если потребуется расширить экспортное производство.

## 1.2. Выбор фирмы-партнера

Объектом практического интереса могут быть либо одна, какая-то конкретная, либо группы фирм, представляющих основу фирменной структуры рынка или определенной отрасли экономики. Установлению деловых отношений с какой-либо конкретной фирмой обычно предшествует поиск фирм, который включает в себя:

определение фирменной структуры отрасли или рынка;

выявление ведущих фирм в отрасли;

изучение отдельных фирм.

## Методика изучения фирм

Исзуемые фирмы подразделяются как действующие партнеры, потенциальные партнеры и конкуренты.

По каждой интересующей фирме собираются следующие сведения:

1. Общие сведения о фирме: наименование, адрес, страна регистрации; организация управления, хозяйственные и финансовые связи и другие сведения, дающие представление о месте и роли ее на мировом рынке;

2. Показатели, характеризующие экономическое и финансовое положение фирмы;

3. Вид хозяйственной деятельности;

4. Характер собственности (частная, государственная или кооперативная);

5. Правовое положение;

6. Национальная принадлежность капитала и контроль;

7. История образования фирмы (год основания, слияние, поглощение, изменение наименования);

8. Номенклатура продукции (основные товары, направление специализации, номенклатура экспорта и импорта);

9. Место фирмы на мировом рынке (по удельному весу в национальном и мировом производстве, по доле в мировой торговле) и сфере деятельности;

10. Объем и характер внешнеэкономических связей фирмы;

11. Производственная база фирмы (оборудование, мощности, сбытовая сеть и т.д.);

12. Главные фирмы-партнеры и главные фирмы-конкуренты;

13. Распределение акционерного капитала (если фирма - акционерное общество);

14. Структура аппарата управления фирмы;

15. Связи фирмы с банками.

Все перечисленные сведения о фирме важны, но на некоторых следует остановиться особо.

**Виды хозяйственной деятельности.** В зависимости от них фирмы могут быть промышленные, торговые, сельскохозяйственные, строительные, инжиниринговые, транспортные, финансовые и др. Следует различать фирмы - производители товаров и фирмы - торговые посредники. Именно поэтому необходимо знать вид и характер хозяйственной деятельности фирмы.

**Правовое положение.** Каждая фирма относится к определенной правовой форме и действует в соответствии с нормами гражданского и торгового права своего государства. Знание правового положения фирмы дает ответы на следующие вопросы:

кто и в каком размере несет ответственность по обязательствам фирмы;

кто будет оплачивать долги фирмы в случае ее банкротства;

кто имеет право заключать контракты от имени фирмы.

По правовому положению фирмы подразделяются на индивидуальные и объединения предпринимателей. Наибольшее распространение получили объединения предпринимателей, которые могут быть в виде товариществ и обществ.

Для товариществ характерно: объединение капиталов его членов, их непосредственное участие в деятельности фирмы, неограниченная имущественная ответственность по обязательствам фирмы.

Но подавляющее число фирм, работающих на мировом рынке, имеют правовую форму обществ. Это — или общества с ограниченной ответственностью (ООО), или акционерные общества (АО).

**Общество с ограниченной ответственностью** - это правовая форма объединения вкладчиков капитала-пайщиков, которые имеют паевое свидетельство,

дающее пайщикам право на получение части прибыли общества. Пaeвое свидетельство не является ценной бумагой в отличие от акции. Оно не передается третьим лицам без согласия пайщиков. Участники общества отвечают по его обязательствам только своим вкладом и их участия в ведении дел фирмы не требуется.

**Акционерное общество** - основная форма собственности крупных фирм. Это объединение вкладчиков, которые участвуют своими вложениями в основной капитал общества, поделенный на акции. Вкладчики называются акционерами, и они не отвечают лично по обязательствам общества. Преимущество акционерной формы собственности состоит в том, что она позволяет привлечь большой объем капиталов, причем риск ограничивается только стоимостью акции, и акции могут без особых формальностей передаваться или продаваться.

### **Принадлежность капитала и контроль**

По этому признаку фирмы подразделяются на национальные, иностранные и смешанные. Национальные - это фирмы, капитал которых принадлежит предпринимателям своей страны. Иностранные - фирмы, капитал которых принадлежит иностранным предпринимателям полностью или в большей его части, обеспечивающей им контроль за деятельностью фирмы. Смешанные по капиталу фирмы функционируют в виде совместных предприятий, капитал которых принадлежит предпринимателям двух или нескольких стран.

Любая фирма может контролировать другие фирмы через систему участия в акционерном капитале последних. В таких случаях она является по отношению к ним холдинговой, т.е. головной или материнской компанией, и тогда под термином "фирма" понимается головная компания вместе с контролируемыми ею дочерними компаниями, хотя последние имеют собственное наименование и юридически самостоятельны.

### **Показатели, характеризующие экономическое и финансовое положение фирмы**

Все эти показатели можно подразделить на три группы:

**1. Показатели экономического потенциала фирмы.** Это - активы, объем продаж, чистая и валовая прибыль, основной и оборотный капитал, капиталовложения, собственный и заемный капитал, капитализированная прибыль, производственные мощности, научно-исследовательская база и расходы на НИОКР, общее число занятых и др.

Указанные показатели, каждый в отдельности и взятые вместе, дают количественную или стоимостную оценку масштабов операций фирмы, ее материально-производственной базы, результатов деятельности и т.д.

**2. Показатели эффективности деятельности фирмы.** Эффективность хозяйственной деятельности фирмы может быть оценена целым рядом абсолютных и относительных показателей, важнейшим из которых считается прибыль. Именно прибыль является конечной целью и основным критерием деятельности любой коммерческой фирмы. Размер прибыли в абсолютном выражении кладется в основу исчисления целого ряда относительных показателей рентабельности. Основные из них:

**рентабельность продаж.** Определяется как отношение прибыли за отчетный период (год) к объему продаж за тот же период. Рост отношения может означать либо повышение цен при неизменных издержках производства, либо снижение последних при сохранении прежних цен. Уменьшение может быть вызвано как снижением цен, которое не сопровождается сокращением издержек, так и повышением себестоимости, не сопровождаемым повышением цен. В любом случае

уменьшение этого показателя означает падение спроса на продукцию фирмы и, как следствие, снижение рентабельности ее операций;

**рентабельность активов.** Определяется как отношение прибыли за отчетный период к активам на конец отчетного периода. Показатель отражает эффективность использования всего имущества фирмы (оборотного и основного капитала). Низкий уровень по сравнению с аналогичным показателем у других фирм свидетельствует о перевложении капитала в активы или о низком спросе на продукцию фирмы;

**рентабельность основного капитала.** Определяется как отношение прибыли за отчетный период к основному капиталу на конец отчетного периода. Чем выше значение этого показателя, тем эффективнее используются основные средства фирмы.

Его рост при снижении рентабельности активов в целом будет означать чрезмерное увеличение оборотных средств (либо происходит затоваренность готовой продукцией, либо образовались излишки материальных запасов или наличности). Выяснение причин такого положения требует дополнительного анализа структуры оборотных средств;

**рентабельность собственного капитала.** Этот показатель отражает эффективность использования капитала, инвестированного в фирму за счет собственных источников финансирования. Он определяется как отношение прибыли за отчетный период к собственному капиталу (балансовая стоимость на конец отчетного периода).

Финансовое положение фирмы характеризуется степенью ее финансовой независимости от внешних источников финансирования своей деятельности. Это проявляется в платежеспособности фирмы, т.е. в способности погашать свои финансовые обязательства в необходимые сроки и в кредитоспособности - в возможности предоставлять кредиты клиентам.

На первых этапах деятельности фирма финансируется главным образом за счет средств, полученных от реализации акций, - акционерного капитала. В последующем возрастает роль капитализированной прибыли. Быстрый рост доли последней свидетельствует о высокой эффективности деятельности фирмы и о возрастании ее финансовой независимости.

3. Конкурентоспособность. Здесь различают конкурентоспособность товара и конкурентоспособность фирмы. Они соотносятся между собой как часть и целое.

О показателе конкурентоспособности товара уже говорилось в разделе 1.1.

**Конкурентоспособность фирмы** - это возможность предложить товар, удовлетворяющий конкурентным требованиям потребителей, в требуемом количестве, в нужные сроки и на наиболее выгодных условиях.

Оценка конкурентоспособности фирмы на конкретном рынке или его сегменте основывается на тщательном анализе технологических, производственных, финансовых и сбытовых возможностей фирмы, а также эффективности рекламы компании и сложившейся репутации фирмы.

## **Источники информации о фирмах**

Наибольший интерес и практическую ценность представляют фирменные справочники, публикации фирм (годовые отчеты, каталоги, проспекты, рекламные издания), материалы специализированных информационных компаний и организаций.

Фирменные справочники издаются информационно-справочными агентствами, различными ассоциациями, торговыми палатами. Справочники могут быть национальными и международными. Основное достоинство фирменных справочников по сравнению с большинством других источников информации - это охват большого числа фирм.

В зависимости от содержащейся информации справочники подразделяются на товарно-фирменные, общекорпоративные, отраслевые, адресные, биографические,

тематические.

Из изданий самих фирм наибольший интерес представляют их годовые отчеты. Годовые отчеты подводят итог и анализируют деятельность фирмы за год, дают возможность получить сведения об объеме и направлениях капиталовложений, об используемой и внедряемой технологии, о научно-техническом потенциале, о номенклатуре производства. Неотъемлемую часть годовых отчетов составляют документы финансовой отчетности: баланс, счет прибылей и убытков, счет поступления и расходования средств. Их анализ позволяет определить эффективность деятельности фирмы, ее финансовое положение, платежеспособность.

Важный источник информации о фирмах - общеэкономические и отраслевые периодические издания. Здесь публикуются списки крупнейших компаний, обзоры по отдельным фирмам, сведения о ценах, научно-исследовательской и патентно-лицензионной деятельности и т.д.

## 2. КОММЕРЧЕСКАЯ РАБОТА НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

### 2.1. Деловая переписка

Современное деловое письмо должно быть предельно **кратким, понятным и доброжелательным**, а его язык - **простым**.

Правила и традиции ведения переписки с годами меняются, но некоторые основы написания коммерческого письма остаются неизменными. Их никто не утверждал (нет нормативных актов), но они сложились традиционно и приняты во всем мире. Этих основ придерживаются в переписке, а несоблюдение их может значительно усложнить ведение коммерческой деятельности с зарубежными партнерами.

Схема общепринятого расположения коммерческого письма приведена ниже:

Заголовок бланка	
Ссылка	
Адрес	Дата
Обращение	
Заголовок письма	
Текст письма	
Заключительная формула вежливости	
Подпись от руки	
Напечатанная фамилия автора письма (Приложение)	

**Заголовок бланка** - это отпечатанное типографским способом название организации или фирмы, отправляющей письмо, ее почтовый адрес, адрес для телеграмм, телефон, телекс и факс (электронная почта). Русские названия фирм на иностранные языки не переводятся. Их пишут латинским шрифтом в транскрипции, принятой обычно для английского языка.

**Дата** всегда пишется справа сверху ниже типографского заголовка бланка.

Даты пишутся по-разному: число, месяц, год или месяц, число, год.

Иногда в письмах бывает **ссылка** - это инициалы составителя письма и машинистки. Ссылку отправитель письма просит упомянуть в своем ответе.

Например: Our Ref: MRE/JNK - (в первом письме)  
Our Ref: MRK/JNK - (во втором письме, после  
Your Ref: BAT/SN - получения ответа)

MRE - инициалы автора письма.

JNK - инициалы машинистки.

**Адрес** получателя пишется слева сверху под ссылкой. Если Вы не знаете фамилии должностного лица, то достаточно написать название фирмы. Если письмо адресовано конкретному лицу, его имя и фамилия должны быть написаны так, как они даны в справочниках или в полученном от него письме. Затем указывается название фирмы, под ним - номер дома, улица, город, штат (графство), последней пишется страна.

**Обращение** пишется слева. Если обращение к конкретному лицу, то оно может быть таким: "Dear Sir" или "Dear Mr ..." (если адресат Вам знаком). Если обращение к фирме, то в обращении ставится "Dear Sirs".

**Заголовок письма** - краткое указание относительно содержания или темы письма. Это делается для того, чтобы адресат сразу понял, о чем идет речь, если с переписки в отношении какого-то товара или заказа уже прошло какое-то время. Иногда достаточно указать номер заказа.

**Заключительная формула вежливости** - обычно пишется "С уважением" (Yours faithfully). После этой фразы всегда ставится запятая. Если к письму прилагаются какие-либо материалы, в нижнем левом углу пишется "Приложение" (Enclosures, сокращенно Encl).

Письма обычно пишутся только на лицевой стороне бланка. Если одного бланка недостаточно, то используется лицевая сторона нескольких бланков и дополнительные листы нумеруются.

Рассмотрим наиболее часто встречающиеся в деловой переписке виды писем:

**Запросы.** Когда покупатель желает узнать, по какой цене и на каких условиях он может приобрести необходимый товар, посылается запрос фирме-продавцу. В запросе может содержаться просьба - прислать каталог, прейскурант или другие материалы, а также образцы товара. В запросе покупатель должен четко дать понять, что именно ему требуется (товар и его качественные характеристики), а также продемонстрировать серьезность своих намерений и способность сделать нужную ему покупку.

Важно указать в запросе источник информации о фирме, ее товарах.

Первый запрос следует адресовать фирме, а не конкретному лицу, так как если оно отсутствует, то письмо будет отложено до его возвращения.

Ответом на запрос может быть предложение или разъяснительное письмо. Но в любом случае начинать ответ следует с выражения благодарности за запрос.

Разъяснительное письмо может содержать дополнительную информацию, главным образом направленную на то, чтобы заинтересовать покупателя: о снижении цены, об увеличении скидки, рекламе товара и т.д.

**Заказ.** В заказе должны быть указаны все необходимые данные для его выполнения. Крупные фирмы обычно используют специальные бланки для экспортных заказов.

**Предложение (offer).** Виды предложения и все основные его реквизиты даны в юните 1.

**Рекламации и претензии.** Рекламации и претензии можно подразделить на

следующие категории:

- 1) на поставку не того товара (товар не соответствует заказанному);
- 2) на несоответствие присланного количества товара заказанному;
- 3) на плохую упаковку или упаковку ненадлежащим образом;
- 4) на качество товара;
- 5) на сроки;
- 6) на испорченный товар.

Все письма-претензии должны быть написаны в вежливой форме (несмотря на серьезность претензии).

**Ответы** на претензии надо делать сразу, а начинать ответ - с извинений. Не следует оспаривать претензии, не располагая достаточными данными. Нужно обязательно предложить покупателю способы уладить дело и уверить его в том, что подобных ошибок впредь не повторите. В письмах не допускается никаких угроз и намеков. Надо четко информировать партнера о своих дальнейших шагах. Особый эффект при решении спорных вопросов при помощи переписки достигается обычно тогда, когда вслед письму партнеру направляется факс с напоминанием о необходимости вмешательства до получения письма. Это сокращает сроки урегулирования спорных вопросов.

Переписка до подписания контракта является информационной и не несет груза материальной ответственности. Однако следует учитывать, что категоричность формулировок типа “подтверждаем оплату” или “настоящее письмо просим считать официальным заказом” и т.п. может быть расценено как договоренность со всеми вытекающими последствиями. Обычно после таких формулировок направляется для подписания проект контракта, в котором вместо пункта о том, что вся предыдущая переписка после подписания контракта теряет юридическую силу, стоит фраза “во всем остальном, что не предусмотрено настоящим контрактом, стороны будут руководствоваться письмом N ...”. Не подписать контракт после такой переписки уже невозможно.

Очень важна переписка по действующему контракту, так как любое письмо в этом случае может стать неотъемлемой частью контракта. И если после подписания контракта не подлежат обсуждению вопросы цены, условия платежа, условия поставки, то, напротив, целесообразна переписка по срокам поставки, объему документации, качеству.

И еще один важный момент - язык письма. Если вы являетесь заинтересованной стороной, то переписку следует вести на языке партнера. Иногда, получив ваше письмо на русском языке, партнер отвечает на русском. Это означает, что он готов вести переписку на русском языке, однако общепринятым в мире является английский язык.

## **2.2. Деловые переговоры**

### **Подготовка. Техника и тактика проведения**

Переговоры являются важнейшим видом внешнеторговой деятельности фирмы. От результативности переговоров зависит, насколько эффективной будет работа фирмы на внешнем рынке. Поэтому большое внимание фирма должна уделять подготовке, проведению и реализации достигнутых на переговорах договоренностей.

К любым переговорам необходимо подготовиться. Насколько хорошо фирма сумеет это сделать, настолько будет обеспечен успех переговоров. Подготовка включает в себя выполнение следующих условий:

- 1) определение цели переговоров;
- 2) составление проектов протокола переговоров, соглашения или контракта;
- 3) изучение досье на фирму и ее представителей, которые будут участвовать в переговорах;



- 4) изучение всей предшествующей переговорам деловой переписки;
- 5) обсуждение тактики ведения переговоров;
- 6) подготовка печатных материалов, образцов, сертификатов и др. - всей необходимой на переговорах документации;
- 7) подготовка вопросов для обсуждения и возможных вариантов ответов на них;
- 8) определение состава участников переговоров. Он не должен быть большим - 2-3 человека (для консультации во время переговоров можно пригласить на короткое время консультанта или эксперта);
- 9) если на переговорах предусмотрено обсуждение цен, то их необходимо рассчитать, определив нижний предел;

10) Если переговоры организует ваша фирма в своей стране, то требуется подготовить программу пребывания представителей иностранной фирмы. В этой программе четко расписывается все время пребывания представителей иностранной фирмы в стране (встреча, размещение в гостинице, деловая часть, культурная часть, проводы).

Кроме тщательной подготовки к переговорам, их успех также будет зависеть от квалификации ведущего, его опыта и знания предмета переговоров. Неукоснительно должно соблюдаться твердое правило - ведет переговоры один человек (главный в группе), участники могут включаться в беседу только с разрешения ведущего или по его просьбе. Не следует начинать переговоры с основной их темы. С самого начала необходимо расположить к себе собеседника, создать атмосферу непринужденности, но непринужденность на переговорах нельзя доводить до развязности. Важно не только знать, что сказать, но и как нужно говорить. Недопустимы многословие, длинные фразы, слова "сорняки". И, наконец, - уметь слушать собеседника, т.е. конструировать из его аргументов свои контраргументы. Необходимо избегать неосторожных выражений, учитывать национальные традиции.

Тактика переговоров должна быть построена таким образом, чтобы обе стороны шли к соглашению через взаимоприемлемые компромиссы.

**Компромиссы.** В переговорах следует проявлять гибкость (но не уступчивость) и строить их так, чтобы выяснить окончательные условия, при которых сделка для контрагента становится невыгодной. Если в ходе переговоров возникли разногласия по каким-либо условиям сделки, не надо стараться устранить их немедленно. Лучше перейти к обсуждению других несогласованных условий.

Очень важным в тактике переговоров является *последовательность в решении промежуточных проблем*. Она имеет определенное значение на пути к достижению поставленной цели переговоров. Например, если такая цель - согласование цены, то необходимо выяснить все коммерческие и технические условия, которые влияют на цену.

На переговорах не принято отказываться от достигнутых договоренностей и поэтому, если все промежуточные вопросы будут решены, гораздо легче будет договориться по главному вопросу.

Тактика переговоров по экспорту иная, чем по импорту. Дело в том, что при экспорте товара вы продавец и ваша задача убедить покупателя купить товар. А при импорте товара - вы покупатель и главной задачей тактики является умелое обострение конкуренции между продавцами. А это значит, что целесообразно вести переговоры с несколькими фирмами-продавцами.

## **Оформление результатов переговоров**

Результатом переговоров может быть подписанный сторонами контракт, соглашение или промежуточный документ (протокол). Но независимо от того, какой документ подписан по окончании переговоров, необходимо составить запись беседы. Крупные фирмы используют готовый бланк "Запись беседы", в котором содержатся

следующие пункты:

название фирмы,  
фамилии и должности участников,  
где и когда состоялись переговоры,  
на каком языке велась беседа,  
содержание беседы (вопрос - ответ - решение),  
фамилия, записавшего беседу.

## **2.3. Составление внешнеторгового контракта**

### **Основные виды контрактов и их особенности**

Контракт является основным способом оформления внешнеторговой сделки. В зависимости от предмета сделки контракты можно подразделить на три основные группы:

1. Контракты купли-продажи товаров в материально-вещественной форме.
2. Контракты купли-продажи услуг.

Торговля услугами включает комплекс сделок в сфере транспорта, связи, туризма, банковской, финансовой, страховой, а также посреднические операции, аренду, инжиниринг и др.

3. Контракты купли-продажи результатов творческой деятельности. Основным предметом купли-продажи здесь является лицензия. Продажа лицензий в большинстве случаев сопровождается экспортом машин и оборудования, необходимых для использования лицензий в производстве.

Контракты каждой из этих трех групп, разумеется, имеют свои особенности. И эти особенности связаны с предметом сделки. Даже внутри группы особенности контрактов определяется видом продаваемого товара или услуги. Например, контракт купли-продажи сырья будет отличаться от контракта купли-продажи технической продукции. Торгово-посреднические контракты будут отличаться друг от друга в силу характера взаимоотношений посредника и принципала (т.е. стороны, нуждающейся в посреднике). Торгово-посреднические контракты можно условно объединить в три группы: соглашения о предоставлении права на продажу, комиссионные соглашения и договоры поручения.

Весьма существенные особенности имеют и лицензионные соглашения.

При всем разнообразии внешнеторговых контрактов во всех их видах должны присутствовать обязательные условия контракта, а именно: предмет контракта, цена, условия платежа, сроки. Наиболее характерные виды контрактов приведены в приложениях №№1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8.

### **Практические рекомендации по подготовке контракта**

До того, как заключить контракт, необходимо выяснить следующие вопросы:

- 1) разрешен ли ввоз (вывоз) товара на территорию страны;
- 2) облагается ли товар экспортными (импортными) пошлинами и каков их размер;
- 3) подпадает ли товар под режим лицензирования или квотирования, каков порядок получения лицензий;
- 4) необходимо ли получение специального разрешения на вывоз (ввоз) товара;
- 5) требуется ли получение санитарных, ветеринарных и других экологических сертификатов;
- 6) какие имеются льготы по вывозу (ввозу) товара (освобождаются ли от пошлины, налогов и др.);
- 7) имеются ли какие-либо особенности в порядке осуществления платежей с предпринимателями из страны планируемого экспорта (импорта);

8) действуют ли в отношениях между странами-партнерами, к которым принадлежит контрагент, международные договоры, устанавливающие режим торговли между государствами или группой государств (о торгово-экономическом сотрудничестве, товарообороте и платежах, платежное соглашение);

9) является ли страна вашего контрагента участницей Венской конвенции. Надо иметь в виду, что Конвенция будет регулировать отношения по контракту, даже если одна из сторон не является ее участницей, но об этом должна быть ссылка в контракте;

10) насколько сильно влияет транспортный фактор (транспортные расходы) на результат сделки;

11) в чем особенности применяемого в стране контрагента режима валютного контроля и валютных ограничений.

При составлении контракта целесообразно соблюдение единообразия в используемых формулировках терминов, что важно для правильного толкования принимаемых сторонами обязательств. Несоблюдение стандартизации употребляемых слов и выражений может осложнить последующее толкование отдельных положений контракта и стать причиной разногласий между договаривающимися сторонами. Важно, чтобы отдельные положения контракта не противоречили императивным нормам права, действующим в странах партнеров по контракту.

Подписанный контракт является результатом совместного творчества договаривающихся сторон, которые берут на себя конкретные обязательства, содержащиеся во всех условиях контракта. Очень важно записать права и обязательства сторон в полном объеме, четко и ясно.

В юните 1 структура внешнеторгового контракта и содержание его условий рассматривались достаточно подробно. Здесь же отмечаются наиболее часто встречающиеся ошибки в отдельных разделах контракта, а в предлагаемых в приложении контрактах даны правильные формулировки отдельных разделов.

Наиболее часто встречаются следующие ошибки:

в преамбуле отсутствует указание на место заключения контракта и на дату его подписания (это может вызвать осложнения при разрешении споров);

очень важно правильно обозначить количество товара, принимая во внимание существующие различия мер веса, длины, объема в разных странах;

если в контракте предусмотрено несовпадение валюты цены и валюты платежа, упускается указание на источник пересчета валют;

много неточностей встречается при выборе и толковании терминов базисных условий поставки.

Например, в контракте на поставку товара из третьей страны с использованием последовательно нескольких способов перевозки (по железной дороге, морем и автотранспортом) поставка обозначена как "CIF-Москва" (термин, употребляемый только для морских перевозок).

В контракте записан термин "EXW" (с завода), а покупатель не в состоянии осуществить сам или обеспечить выполнение экспортных формальностей.

В контракте не делается ссылка на применение "Инкотермс-90", который дает международные правила толкования торговых терминов и избавляет от ошибок и разногласий по терминам базисных условий;

если продавец выбирает аккредитивную форму платежа, то очень важно определить реальный срок действия аккредитива, так как в противном случае возникает необходимость в просьбе о продлении срока действия аккредитива, что снижает надежность получения платежа;

в контракте нет четко установленного срока поставки, что также приводит к недоразумениям, спорам и нарушениям. Так, в контракте указан срок поставки I-II-III кварталы. Фирма ожидала регулярную поставку, а экспортер произвел отгрузку всего количества в III квартале. Этого бы не произошло, если бы к сроку добавили слова

“равномерно” или “ежеквартально”;

в контракте нечетко определяются санкции за нарушения сторонами условий по срокам поставки, платежу, открытию аккредитива;

в статье “форс-мажор” экспортеру следует привести исчерпывающий перечень обстоятельств, прерывающих исполнение контрактных обязательств без предъявления убытков и это оправданно, поскольку по законам разных стран понятие “форс-мажор” неоднозначно, поэтому границы перечня целесообразно расширить путем добавления записи “... и других обстоятельств, независимых от сторон”;

особо четкие указания должны содержаться в транспортных условиях контракта. Это прежде всего относится к морским перевозкам (см. раздел “Транспортное обеспечение во внешней торговле”);

часто недооценивают заключительные статьи контракта. Вместе с тем, эти дежурные формулировки - о юридической силе предконтрактных переговоров и переписки, порядке внесения изменений и дополнений в контракт, порядке передачи прав и обязанностей сторон, порядке аннулирования контракта - имеют важное значение и неперечисление их ведет к спорам, а возможно, и к убыткам;

часто допускается и недооценка технического оформления контракта: отсутствует парафирование всех страниц текста контракта и приложений к нему, нет подписи одной из сторон или одного из уполномоченных на то лиц. Это влечет за собой недействительность сделки.

При подготовке и заключении контракта нельзя предусмотреть и урегулировать все возможные вопросы, которые могут возникнуть при его исполнении. Но это не значит, что контракт может быть неоправданно коротким.

### **Парафирование и порядок подписания контракта**

Подписанию контракта предшествует процедура парафирования контракта. Ее суть сводится к тому, что на каждой странице текста сразу же после последней строки (так, чтобы нельзя было впечатать еще одну строку) ставятся инициалы или упрощенные подписи первых лиц, подписывающих контракт. Парафирование свидетельствует о том, что стороны ознакомились с данной страницей текста и согласны с ее содержанием и со всеми исправлениями. Парафируются все изменения и исправления, внесенные в отпечатанный заранее текст контракта, а также все страницы текста контракта (за исключением последней страницы контракта, где стоят подписи сторон) в нижнем левом и правом углах.

В международной торговой практике контракт принято скреплять двумя подписями с той и другой стороны. При подписании контракта одна сторона вправе потребовать у другой стороны доверенность фирмы на право заключения сделок от ее лица. Доверенность должна быть заверена в адвокатской фирме, зарегистрированной в торговой палате города, в котором расположена фирма партнера.

## **2.4. Валютные и кредитные отношения**

### **Валютное регулирование и валютный контроль**

Закон РФ “О валютном регулировании и валютном контроле” от 9 октября 1992 г. является основой валютного законодательства. Действующее Законодательство в области валютного регулирования определяет содержание и процедуры валютных операций.

По своему содержанию валютные операции подразделяются на текущие валютные и операции, связанные с движением капитала.

К **текущим валютным операциям** относятся:

переводы за границу и из-за границы иностранной валюты для расчетов без

отсрочки платежа по экспорту и импорту товаров, а также расчетов, связанных с кредитованием экспортно-импортных операций на срок не более 180 дней; переводы за границу и из-за границы процентов, дивидендов и иных доходов от банковских вкладов, кредитов на срок не более 180 дней; операции неторгового характера (переводы заработной платы и другие подобные операции).

Основанием для проведения той или иной текущей валютной операции является соответствующий первичный учетный документ (наиболее распространен контракт).

К валютным операциям, связанным с движением капитала, можно отнести:

- прямые инвестиции;
- приобретение ценных бумаг;
- переводы в оплату права собственности;
- предоставление и получение финансовых кредитов на срок более 180 дней;
- другие валютные операции, не являющиеся текущими валютными операциями.

Порядок осуществления этих операций установлен Центральным банком РФ.

В системе нормативных актов, регулирующих внешнеэкономическую деятельность и валютные операции, важное место отводится Указу Президента РФ от 21 ноября 1995 г. N 1163 "О первоочередных мерах по усилению системы валютного контроля в Российской Федерации".

**Валютный контроль** направлен на соблюдение валютного законодательства при осуществлении валютных операций. Координирующим органом в этой сфере является Федеральная служба России по валютному и экспортному контролю (ВЭК России).

Фирмы, осуществляющие ВЭД, имеют право на открытие валютного счета: транзитного и текущего. На валютный счет фирмы могут быть зачислены переводы из-за границы в оплату экспорта; суммы, купленные на валютной бирже, другие суммы. При этом валютные средства, поступающие фирме, зачисляются сначала на транзитный счет, с которого производятся обязательные перечисления по продаже валюты, а затем уже поступают на текущий валютный счет. Суммы, имеющиеся на валютном счете, могут быть переведены в оплату по экспортно-импортным операциям, задолженности по кредитам и другие цели, разрешенные ЦБ РФ и Минфином. Экспортеры обязаны обеспечить зачисление валютной выручки на свои счета в уполномоченных банках.

Для осуществления контроля за этим вводится ряд документов. **Базовый документ — это паспорт сделки (ПС)** - он содержит сведения о внешнеторговой сделке. ПС оформляется экспортером по каждому контракту. С подписанием ПС экспортер принимает на себя ответственность за соответствие приведенных в нем сведений условиям контракта и зачисление в полном объеме и в установленные сроки выручки на валютный счет. Порядок оформления ПС регламентирует Инструкция ЦБ РФ от 19.10.93. "О порядке осуществления валютного контроля за поступлением в РФ валютной выручки от экспорта товара".

Форма ПС дана в приложении N 9.

## **Кредитование во внешней торговле**

Кредиты, применяемые во внешней торговле, можно разделить на кредитование экспорта и кредитование импорта.

Кредитование экспорта проводится по следующей форме:

1. Покупательских авансов, выдаваемых импортерами иностранным производителям или экспортерам.

Они служат формой обеспечения обязательств иностранных заказчиков и представляют собой увеличение капитала экспортера.

2. Банковского кредитования в виде:  
выдачи кредитов под товары в стране экспортера;  
предоставление ссуд под товары, находящиеся в пути (под обеспечение транспортных документов - коносамент, накладная и др.);  
выдача кредитов под товары или товарные документы в стране импортера;  
банковских кредитов, не обеспеченных товарами. Их получают крупные фирмы-экспортеры от банков, имеющих с ними длительные деловые связи или участие в капитале.

Кредитование импорта также имеет формы коммерческого и банковского кредита.

Коммерческие, или фирменные, кредиты в свою очередь подразделяются на два вида:

1. **Кредит по открытому счету.** Он предоставляется на основе соглашения, по которому экспортер записывает на счет импортера в качестве долга стоимость проданных и отгруженных товаров, а импортер обязуется погасить кредит в установленный срок.

Он применяется при регулярных поставках товаров с периодическим погашением задолженности. В данном случае банки выполняют функции чисто технических посредников в расчетах.

2. **Вексельный кредит.** В этом случае экспортер, заключая сделку о продаже товара в кредит, выставляет на импортера переводной вексель (тратту). Импортер, получив товарные документы, акцептует тратту, т.е. берет на себя обязательство оплатить вексель в указанный срок.

Переводные векселя могут передаваться от одного векселедержателя другому, при этом на их оборотной стороне наносится надпись **индоссамент** с указанием или без указания имени нового держателя. Чтобы застраховать себя от возможной неплатежеспособности должника, лицо, которому передается вексель, может потребовать банковской гарантии оплаты векселя, которая делается в виде надписи банка на самом векселе. Подобная гарантия носит название **авалья**. Тратты являются ценными бумагами и могут быть использованы как средство платежа.

Банковские кредиты по импорту подразделяют на:

1. **Акцептный кредит** - кредит, выдаваемый крупным, первоклассным банком при акцепте тратты. Акцептованная таким банком тратта легко обращается и не встречает никаких препятствий при превращении в законное средство платежа, поскольку она обеспечена именем и капиталом банка-акцептанта.

**Акцепт** - это обязательство первоклассного банка оплатить сумму векселя его предъявителю при наступлении срока платежа.

2. **Акцептно-рамбурсный кредит** - в этом случае банк акцептует тратту при условии получения гарантии со стороны иностранного банка, обслуживающего импортера. Импортер до истечения срока тратты должен внести средства в свой банк, который переводит (рамбурсирует) их иностранному банку, акцептовавшему тратту, после чего последний оплачивает ее экспортеру в установленный срок.

Банки принимают к акцепту только краткосрочные тратты (3-6 месяцев).

3. **Факторинг** - во внешней торговле факторинг означает покупку банком или специальной компанией (фактор-фирмой) требований экспортера к импортеру и их инкассацию (т.е. взыскание дебиторской задолженности клиента). Факторинговая компания покупает требования экспортера к иностранным покупателям со сроком платежа от 30 до 120 дней. При этом около 80% стоимости требований оплачивается немедленно, а оставшаяся сумма выплачивается в установленный срок независимо от поступления экспортной выручки.

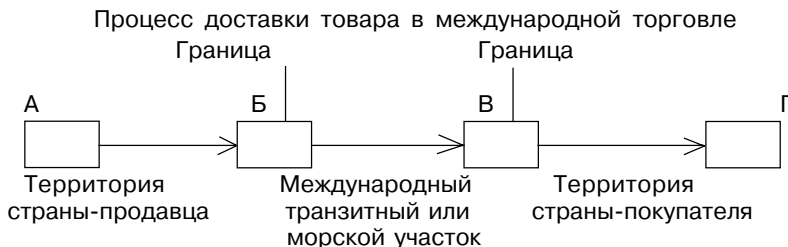
4. **Форфейтинг** - это кредитование внешнеэкономических операций в форме покупки у экспортера векселей, акцептованных импортером. В отличие от обычного учета векселей банком форфейтинг предполагает переход всех рисков по долговому обязательству к его покупателю - форфейтеру. Форфейтинг носит среднесрочный

характер - до 7 лет.

## 2.5. Транспортное обеспечение ВЭД

### Сущность и виды международных транспортных операций

Обычно процесс доставки товара в международной торговле включает прежде всего его перевозку от внутреннего пункта производства А до пограничного пункта (порта) Б страны-продавца; далее международную транзитную или морскую перевозку от пункта Б до пограничного пункта (порта) В страны-покупателя (если страны-партнеры не имеют общей сухопутной границы); и, наконец, транспортировку от пункта В до внутреннего пункта потребления товара Г (см. схему).



Под транспортными операциями в их непосредственном значении понимается обеспечение перевозки груза на участках А-Б, Б-В и В-Г. Эти операции осуществляются по договору грузовладельцев с перевозчиками соответствующих видов транспорта. **Транспортные операции считаются международными**, если они связаны с перемещением внешнеторговых грузов на внешних относительно страны-продавца и страны-покупателя участках маршрута перевозки Б-В. Правоотношения, возникающие в таких транспортных операциях между отправителями и получателями грузов, а также между ними и перевозчиками, имеют международный характер.

В зависимости от конкретных видов транспорта, используемых в перевозках, различают морские, речные, воздушные, железнодорожные и автомобильные сообщения.

При выборе вида транспорта следует тщательно анализировать следующие факторы:

- вид груза (скоропортящийся, взрывоопасный, нефть и ее продукты и т.д.);
- расстояние и маршрут перевозки;
- фактор времени;
- стоимость перевозки.

Кроме того, необходимо учитывать специфику и особенности некоторых видов транспорта.

Например, морские перевозки - это:

- низкая себестоимость;
- мобильность (легко переключиться с одного маршрута на другой);
- большая грузоподъемность;
- неограниченная пропускная способность (ограничивается только пропускной способностью портов);
- ограничения его применения, связанные с географическим положением продавца и покупателя.

Железнодорожные перевозки:

- наибольшая эффективность достигается при перевозках на расстояние более 200 км;
- относительно дешевые перевозки;

способность перевозки различных грузов;  
независимость от климатических условий;  
возможность доставки "до двери".

Автомобильные перевозки:

возможность доставки без перегрузки;

обеспечение высокой сохранности груза;

большая мобильность и скорость перевозки;

экономичность при перевозке штучных грузов на небольшие расстояния (до 200 км);

ритмичность перевозки (нет необходимости накапливать грузы);

зависимость от дорожной сети;

дорогой вид транспорта при перевозках на большие расстояния.

Воздушные перевозки:

большая скорость;

сокращение (спрямление) пути;

высокая сохранность грузов;

возможность использования там, где нельзя воспользоваться другими видами транспорта;

дорогой вид транспорта;

количественные ограничения (или размерные).

Морской транспорт можно по праву считать наиболее универсальным видом, специализированным на обслуживании международной торговли. Здесь зародились и получили развитие основные правовые институты и организационные формы международных перевозок грузов.

Развитие системы правоотношений на других видах транспорта происходило под большим влиянием международной практики морского торгового судоходства. Поэтому при изучении вопросов организации перевозок в международных сообщениях этому виду транспорта целесообразно уделить особое внимание.

В международном судоходстве сложились две формы организации перевозок - линейная и трамповая (от лат. tramp - бродяга).

**Линейное судоходство** - перевозки осуществляются на устойчивых географических направлениях международной торговли готовой промышленной продукцией и полуфабрикатами. Суда функционируют по расписанию, в котором фиксируются основные порты захода и примерное время прибытия и отправления судов.

Оплата производится по ставкам тарифа.

**Тариф** - это цена перевозки в линейном судоходстве. Он устанавливается перевозчиками и неизменен в течение продолжительных периодов времени. Тарифы публикуются в специальных "морских" периодических изданиях. Международная линейная перевозка оформляется **коносаментом**, выдаваемым морским перевозчиком грузоотправителю в момент передачи груза в ведение перевозчика (о коносаменте подробно в "Транспортных документах").

**Трамповое судоходство** - перевозки осуществляются на нерегулярной основе. Суда не закрепляются за определенными направлениями и перевозят отдельные виды массовых грузов (в основном сырье) в различных направлениях и районах. Они работают без расписания. Основным документом, фиксирующим договор морской перевозки трамповыми судами, является **чартер**. Цена перевозки в трамповом судоходстве носит название **фрахтовая ставка**. Ставка устанавливается при заключении каждого отдельного договора перевозки. Размер ее зависит от вида груза, условий перевозки и др. Цена носит характер мировой цены (т.е. рынок диктует цены).

По времени осуществления транспортные операции обычно классифицируют следующим образом: 1) операции, предшествующие внешнеторговой сделке; 2) операции, возникающие в процессе ее реализации; 3) операции, возникающие после



завершения сделки.

*На первом этапе необходимо:*

проанализировать транспортные услуги, тарифы, фрахтовые ставки, условия перевозки товаров;

определить и конкретизировать транспортные условия и базис поставки с включением их в контракт;

найти транспортную составляющую (т.е. долю расходов на транспортировку) в цене товара.

*На втором этапе:*

заключить договоры на перевозку товаров, оформить их соответствующими транспортными документами;

запланировать перевозку грузов, проходящих через порты и погранстанции;

подготовить товар к перевозке (упаковать, замаркировать);

оформить договор транспортного страхования грузов;

оформить техническую и товаросопроводительную документацию;

выполнить пограничные, таможенные формальности;

проследить за продвижением груза по всему маршруту до грузополучателя.

*На третьем этапе:*

решить возникшие спорные вопросы между участниками транспортного процесса;

при необходимости предъявить претензии и иски к транспортным и посредническим организациям;

произвести дополнительные взаиморасчеты (если они возникли).

Транспортные операции проводятся изготовителем продукции, продавцом или покупателем, перевозчиком, транспортно-экспедиторскими, брокерскими, агентскими организациями. Распределение между продавцом и покупателем обязанностей и расходов, связанных с транспортными операциями, определяется в контракте целым рядом условий, которые носят название "транспортные условия".

Транспортные условия могут быть выделены в контракте в отдельный раздел.

К этим условиям относятся:

сроки отгрузки товара;

место и порядок сдачи товара продавцом покупателю;

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

наименование портов, пограничных станций и пунктов перегрузки товара;

кто оплачивает расходы по погрузке, выгрузке грузов и расходы по другим видам посреднических услуг;

нормы погрузки-выгрузки грузов;

условия и порядок исчисления *сталийного времени судна* (времени на погрузо-разгрузочные работы по норме грузовых работ), установленного согласно договору на выполнение грузовых (стивидорных) работ (порт выгрузки на условиях CIF, порт погрузки - FOB);

порядок расчета по демереджу (штраф) за обработку судна сверх *сталийного* времени;

порядок расчета по диспачу (премия) за досрочную обработку судна (экономия *сталийного* времени);

кто (продавец или покупатель) назначает стивидоров в пунктах перегрузки товаров;

прочие транспортные условия (тип судна, грузоподъемность перегрузочных средств, форма коносамента, проформа чартера и др.).

Типичная формулировка транспортных условий при поставке на условиях FOB в приложении N 10.

## Правовая основа транспортных операций

Правовой основой, регулирующей взаимоотношение грузовладельца и перевозчика при осуществлении внутренних и внешних перевозок грузов, являются нормативные и законодательные документы по видам транспорта (Кодекс торгового мореплавания, Воздушный кодекс, уставы железнодорожного, автомобильного, речного транспорта; правила перевозок; технические условия погрузки и крепления грузов и другие документы).

Правоотношения между государствами регламентируются межгосударственными соглашениями. По каждому виду транспорта разрабатываются конвенции и соглашения.

Международные соглашения в области транспорта охватывают весь комплекс организационных, технических, коммерческих и правовых вопросов. Проблемы международного транспорта решаются в различных международных и специализированных транспортных организациях. К таким организациям относятся Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Европейская экономическая комиссия (ЕЭК). На железнодорожном транспорте - Организация сотрудничества железных дорог (ОСЖД), на автомобильном - Международный союз автомобильного транспорта (ИРУ), на воздушном - Международная организация гражданской авиации (ИКАО) и др.; на морском транспорте действуют Межправительственная морская организация (ИМО), Балтийская международная морская конференция (БИМКО), Международный морской комитет (ММК), Международная ассоциация судовладельцев (ИНСА).

### Транспортные документы

Транспортные документы выписываются грузоперевозчиком в удостоверение того, что товар принят к перевозке и подтверждают факт заключения договора на перевозку груза.

**Коносамент** - это вид договора морской перевозки, который применяется при перевозке грузов в линейном сообщении.

Коносамент имеет три функции:

служит документом, удостоверяющим наличие договора морской перевозки; удостоверяет принятие груза на борт судна;

является товарораспорядительным документом, дающим право получить груз тому, на кого он выписан.

Коносамент бывает: именной (указывается получатель груза); на предъявителя; ордерный (выдан "по приказу отправителя" или "по приказу получателя").

В коносаменте указывают объем причитающихся перевозчику платежей, время и место выдачи документа, количество экземпляров, в том числе оригиналов коносамента (их три - грузоотправителю, грузополучателю и судовладельцу).

Подписывает коносамент капитан судна или уполномоченный представитель перевозчика.

Коносамент входит в комплект документов, который высылается в банк или грузополучателю для расчетов по контракту.

Форма коносамента дана в приложении N 11.

**Чартер** - это вид договора морской перевозки, который применяется при перевозке грузов в трамповом сообщении. В зависимости от специфики перевозки для различных родов грузов и отдельных направлений используются стандартные формы чартеров. Так, есть стандартные формы чартеров для перевозки леса, удобрений, руды, угля, зерна и др. Стандартные формы разрабатываются судовладельцами, фрахтователями и согласуются в международных морских организациях.

## **Железнодорожная накладная**

Железнодорожная накладная международного сообщения и ее дубликат являются транспортными документами при международных железнодорожных грузовых перевозках. Это договор перевозки между грузоотправителем и администрацией железной дороги.

Форма накладной разработана Международной грузовой конвенцией (МГК), с 1984 г. именуемой КОТИФ - Конвенция по международным грузовым перевозкам. Накладная выписывается грузоотправителем на имя грузополучателя, скрепляется перевозчиком, который ставит штамп на накладной и дубликате. Последний остается у грузоотправителя. Накладная следует с грузом. Дубликат железнодорожной накладной входит в комплект документов для получения платежа по аккредитиву или в инкассовой форме. При отправке грузов с территории и на территорию стран бывшего СССР действует накладная СМГС (в соответствии с Соглашением о международном грузовом сообщении). Форма этой накладной отличается от накладной КОТИФ. Это надо иметь в виду при оформлении перевозки через европейские страны.

Кроме того, Россия имеет соглашения о прямом железнодорожном сообщении с железными дорогами ряда стран (в основном пограничных). По этим соглашениям договор перевозки оформляется накладной ЦИМ (СІМ). Это регламентировано Конвенцией о международных грузовых перевозках между европейскими железными дорогами.

Форма железнодорожной накладной приведена в приложении N 12.

## **Автотранспортная накладная**

Основные условия международных автомобильных грузовых перевозок регулируются Конвенцией о договоре международной дорожной перевозки грузов - КДПГ (СМР).

Договор перевозки оформляется накладной международного образца. Стандартная форма накладной разработана Международным союзом автомобильного транспорта.

Основные правовые нормы, регулирующие условия и порядок таможенного оформления при автоперевозках, определены таможенной Конвенцией о перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция ТІR - МДП - Международная дорожная перевозка).

В соответствии с этой Конвенцией перевозка может выполняться с применением книжки МДП на транспортных средствах от таможенного места отправления в одной стране до таможенного места назначения в другой стране без перегрузки в странах транзита (Приложение N 13).

## **Авиатранспортная накладная**

Этот документ удостоверяет заключение договора воздушной перевозки. Оформление накладной регламентировано Конвенцией об унификации некоторых правил, относящихся к международным авиаперевозкам. Эта Конвенция затем стала приложением к Закону об авиаперевозках 1961 г.

Накладная выписывается грузоотправителем в 3 экземплярах и вручается перевозчику вместе с товаром. Первый экземпляр - "для перевозчика", - подписывается грузоотправителем, второй экземпляр - "для получателя" - подписывается грузоотправителем и перевозчиком и следует с товаром, третий экземпляр - подписывается перевозчиком и возвращается грузоотправителю после того, как товар принят.

## 2.6. Документация для внешней торговли

### Классификация внешнеторговых документов

Подготовка, оформление и проведение внешнеторговой сделки сопровождается внешнеторговой документацией, правильное составление которой играет важную роль в успехе ее осуществления на всех этапах. Принято называть **внешнеторговыми документами**, подтверждающие исполнение сделки, т.е. поставку товара, его транспортировку, страхование, хранение, прохождение через таможенную, расчет за поставленный товар и др.

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

1) документы, связанные с обеспечением производства экспортного товара. Это внутренние документы фирмы - производственные, технологические, расчетные и др.;

2) документы по подготовке товара к отгрузке - фрахтование, заявки на другие транспортные средства, извещения об отгрузке и др.;

3) коммерческие документы - содержат стоимостную, качественную и количественную характеристику товара. Стоимостная характеристика дается в счетах. Качественная и качественная характеристика - в спецификациях, упаковочных листах, технической документации, сертификатах качества (это **товаросопроводительные документы**).

**Спецификация** - документ, который содержит перечень всех видов и сортов товаров, входящих в данную партию, с указанием для каждого отгрузочного места количества и рода товара. Спецификацию обычно дополняет счет на поставленные товары разных сортов и наименований (приложение №14).

**Упаковочный лист** содержит перечень всех видов и сортов товара, находящегося в каждом отгрузочном месте (ящике, коробке, контейнере), он необходим в тех случаях, когда в одной упаковке содержатся разные по ассортименту товары; он используется в качестве дополнения к счету-фактуре, когда отправляется большое количество наименований товаров или когда все количество или содержание каждого индивидуального места различны. Он может иметь форму **комплектной ведомости**, которая содержит перечень деталей, узлов целой машины, упакованной в нескольких местах. Комплектная ведомость имеет обозначение в виде дроби, в числителе - номер отгрузочной партии, в знаменателе - число мест в данной партии.

**Сертификат качества** - этот документ удостоверяет качество товара. В нем дается характеристика товара или подтверждается соответствие товара определенным стандартам и техническим условиям заказа. Выдается он фирмой-изготовителем, или торговой палатой, или специальной лабораторией в зависимости от условий контракта.

*К товарораспорядительным документам* относится комплект документов, получаемых покупателем из банка для оплаты товара. Эти документы дают право покупателю получить товар от перевозчика и распорядиться им по назначению.

К таким документам относятся: коммерческий счет, транспортный документ, страховой документ. Кроме них, часто в комплект документов для платежа включаются сертификат качества, спецификация или упаковочный лист.

**Коммерческий счет** - он является основным расчетным документом (за исключением проформы-счета) и содержит требования продавца к покупателю об уплате указанной в нем суммы за поставленный товар.

В счете указываются: цена за единицу товара и общая сумма счета, базисные условия поставки, способ платежа и форма расчета, наименование банка, где должен быть произведен платеж, сведения об оплате перевозки, сведения о страховании и размер страховой премии (при поставке на условиях СИФ).

По выполняемым функциям счета подразделяют на:

а) **счет-фактура** - он выписывается обычно после окончательной приемки товара покупателем и может сочетаться с сертификатом о происхождении товара;

б) **счет-спецификация** - он объединяет счет и спецификацию. В нем указывают цену единицы товара по видам и сортам и общую стоимость всей партии. Его называют также специфицированным счетом;

в) **проформа-счет** - в нем содержатся те же сведения, что и в счете-фактуре, но он не является расчетным документом, так как не содержит требования об уплате указанной в нем суммы. Проформа-счет выписывается на отгруженный, но еще не проданный товар и наоборот. Чаще всего это бывает при поставке товара на консигнацию, выставки, аукционы, ярмарки (приложение №15).

Счет выписывается в той валюте, в которой установлена цена товара по контракту. Если валюты платежа и цены не совпадают, то в счете должен быть приведен пересчет в соответствии с порядком, предусмотренным в контракте;

4) **страховые документы**. К ним относятся страховой полис, страховой сертификат, ковернот.

**Страховой полис** подтверждает факт заключения договора страхования товара между страховщиком (страховой компанией) и страхователем (экспортером или импортером). Страховой полис может быть выписан на определенный рейс и на определенный срок (рейсовый полис). А может быть выписан *генеральный полис*, когда заключается договор страхования на длительный период.

**Страховой сертификат** удостоверяет, что страхование было произведено и страхователь получил генеральный полис. Сертификат же выдается на конкретный груз.

**Ковернот** - этим документом страховщик извещает страхователя о том, что его инструкции по страхованию выполнены. На основании ковернота морской страховщик в дальнейшем обязан выдать страхователю оформленный генеральный или рейсовый полис.

5) **транспортные документы** - о них шла речь в предыдущем разделе.

При морской перевозке - это коносамент, при железнодорожной перевозке - железнодорожная накладная, при авиаперевозке - авиагрузовая накладная, при автомобильной перевозке - накладная автодорожной перевозки.

Кроме того, к транспортным документам относятся транспортно-экспедиторские документы, складские документы, таможенные документы.

6) **документы по платежно-банковским операциям** включают: заявление на банковский перевод, заявление на открытие аккредитива, инкассовое поручение, извещение об открытии аккредитива, извещение об инкассовом платеже, банковскую гарантию и др.; **платежные документы** - векселя, чеки, платежные расписки.

Кроме того, документы могут также подразделяться в зависимости от тех учреждений, которые данные документы используют (банковские - банки, таможенные - таможня, транспортные - перевозчик и т.д.).

В связи с огромным ростом документооборота современная практика международной торговли ставит в качестве одной из первоочередных задач проведение в широких масштабах работ по упрощению процедур международной торговли, стандартизации и унификации внешнеторговых документов. Стандартизация таких документов не только облегчает всю процедуру осуществления внешнеторговых операций, но и позволяет использовать системы автоматической обработки данных и методов передачи информации.

Большую работу в этом плане проводит Европейская экономическая комиссия (ЕЭК). Разработанные ЕЭК стандартные формы некоторых документов легли в основу при составлении образцов этих документов специализированными международными организациями, а также национальными организациями ряда стран.

## 2.7. Ценообразование во внешней торговле

### Методы затрат

Процесс фирменного ценообразования глубоко индивидуален. Вместе с тем разнообразная практика внешнеторгового ценообразования крупных фирм дает и определенное объединяющее начало. Так, в своей внешнеэкономической деятельности промышленные фирмы применяют три основных метода ценообразования:

1. Метод полных затрат.
2. Метод предельных затрат.
3. Конкурентный метод.

В основе первых двух методов лежит правильная калькуляция издержек.

Издержки подразделяются на переменные и постоянные. В общем случае переменные издержки меняются прямо пропорционально вслед за изменением объема производства. Их называют - прямыми. Например, затраты на сырье и материалы, заработная плата производственного персонала. Определенная часть переменных издержек не имеет столь ярко выраженной прямо пропорциональной зависимости от объема производства и поэтому их называют частично-переменными издержками. Например, затраты на вспомогательные материалы, заработная плата вспомогательных рабочих.

Постоянные издержки не меняются с изменением объема производства. Их называют накладными расходами.

В отличие от ценообразования внутри страны, формирование внешнеторговых цен усложняется в связи с возникающей диверсификацией сбытовых затрат. Эти затраты могут быть и в группе переменных, и в группе постоянных издержек.

Обычно это пять видов сбытовых затрат по продвижению товаров на внешний рынок: 1) затраты, связанные с получением и исполнением контракта (реклама, выставки и ярмарки, содержание демонстрационных залов и гарантийных пунктов, комиссионные вознаграждения); 2) затраты по доставке товара (установка, хранение, транспортировка, страхование, охрана и др.); 3) административные расходы (аппарат сбытового отдела, содержание заграничных представительств, филиалов, командировочные расходы); 4) уплата сборов, налогов (таможенные сборы); 5) финансовые расходы (выплата процентов по кредитам, затраты на открытие аккредитивов, банковские расходы).

Калькуляция экспортной цены по методу полных затрат охватывает все группы издержек - переменные и постоянные. Кроме того, в базовую экспортную цену закладывается и определенная доля прибыли.

В калькуляцию экспортной цены по методу предельных затрат не включаются накладные расходы и внутренние сбытовые издержки (к ним относятся: расходы на рекламу, организацию и проведение выставок и ярмарок, хранение, кредит, гарантийное обслуживание). В этом случае базовая экспортная цена может составлять лишь 30% от уровня внутренней оптовой цены. А экспортная цена, учитывая полные затраты, превышает оптовую цену.

Использование метода предельных затрат вызвано усилением конкуренции на мировом рынке. Для достижения ценовой конкурентоспособности на экспортном рынке на начальном этапе фирме приходится отказываться не только от покрытия накладных издержек, но и от включения прибыли в базовую экспортную цену. В этом случае фирма должна иметь достаточные финансовые резервы для временного возмещения потерь.

## Конкурентный метод

Этот метод очень распространен при расчете экспортных и импортных цен.

Суть его заключается в том, что фирма при определении цены ориентируется не на свои издержки, а на цены основных конкурентов. Порядок расчета выглядит следующим образом:

фирма отбирает представительную конкурентную информацию на товарные аналоги (в качестве такой информации чаще всего бывают заключенные контракты, коммерческие предложения, фирменные прейскуранты);

проводится коммерческая очистка взятой за основу конкурентной информации, т.е. цены приводятся к единой технической и коммерческой базе путем внесения соответствующих поправок.

В общем виде процедуру определения фирмой внешнеторговой цены по конкурентному методу можно записать формулой:

$$C_p = (C \pm \Sigma \Pi) \times K_1 \times K_2 \times \dots \times K_n,$$

где  $C_p$  - расчетная цена;

$C$  - цена, указанная в конкурентном материале;

$\Sigma \Pi$  - сумма поправок, данных в абсолютном стоимостном выражении;

$K_1, K_2 \dots K_n$  - поправки, вводимые в виде коэффициентов.

К коммерческим поправкам обычно относятся: поправки на базис поставки, условия платежа, количество, сроки, комиссионное вознаграждение, уторговывание (если в качестве конкурентного материала взято коммерческое предложение и др.).

Поправки по техническим параметрам чаще всего учитывают различия в мощности, производительности и др.

При расчете цен удобно пользоваться так называемым **конкурентным листом**, позволяющим вносить поправки к двум и более конкурентным материалам (форма конкурентного листа - приложение N 16).

**Поправки.** Конкурентные цены пересчитываются в валюте предстоящей сделки.

*Поправка на срок поставки* определяется с использованием официально публикуемых индексов изменения цен

$$C_1 = C_0 \frac{I_1}{I_0},$$

где  $C_1$  - расчетная цена;

$C_0$  - цена по конкретному материалу;

$I_0$  - индекс цен на дату действия конкурентного материала;

$I_1$  - индекс цен на планируемый срок предстоящей сделки.

Поправка может быть со знаком "+" или со знаком "-", т.е. она или увеличит конкурентную цену, или уменьшит ее.

*Поправка на базисные условия поставки* - все цены необходимо привести к одним базисным условиям - базису расчетной цены. Это делается путем учета в ценах конкурентов транспортных составляющих и стоимости страхования.

*Поправка на условия платежа* используется, если в конкурентном материале в цену включены выплаты по кредитам. Такое приведение осуществляется подсчетом коэффициентов кредитного влияния.

Преимущества, которые покупатель получает при покупке в кредит, продавец учитывает в цене, т.е. цена при расчете наличными должна быть меньше.

*Поправка на количество* учитывает влияние на цены объема поставки.

Общепринято, что чем больше объем, тем меньше цены.

*Поправка на уторговывание* - ориентировочно можно считать, что цены предложений завышаются в среднем на 10%.

В практике торговли имеются различные методы приведения цен по техническим параметрам. Такие методы определения поправок специфичны для каждого вида товаров.

### **Внутрифирменное (трансфертное) ценнообразование**

**Трансфертная цена (ТЦ)** - это цена, по которой производятся расчеты при встречных поставках товаров и услуг во внутрифирменном обороте транснациональной корпорации (ТНК).

ТНК стараются получить разнообразные преимущества от использования трансфертных цен. С помощью механизма ТЦ по всей технологической цепочке осуществляется хозяйственное взаимодействие зарубежных компаний в рамках ТНК, распределяются финансовые, материальные и другие ресурсы, происходит согласование интересов отдельных компаний с общекорпоративными интересами.

Главная цель - максимизация консолидированных прибылей за счет:

- 1) различия стран в уровнях налогообложения прибыли;
- 2) дифференциации ставок таможенных тарифов;
- 3) различных ограничений, вводимых принимающими странами (ограничения на вывоз прибыли, дивидендов и др.);
- 4) обеспечения конкурентоспособности зарубежных фирм;
- 5) финансового положения материнской компании.

Различия стран в уровнях налогообложения прибыли наиболее эффективно используется ТНК. Например, материнская компания находится в стране с высоким уровнем налогообложения, а зарубежная дочерняя компания в стране с низким уровнем. Тогда, если поставки по внутрифирменной сделке ведутся материнской компанией, то ТЦ занижается. Если поставщиком выступает дочерняя компания, то ТЦ завышается. В первом случае занижение ТЦ приводит к сокращению доходов материнской компании, а следовательно, и к уменьшению налогооблагаемой базы. В то же время искусственно увеличиваются доходы дочерней компании, пользующейся льготным режимом налогообложения. Во втором случае завышение ТЦ увеличивает издержки материнской компании и уменьшает ее доходы, а значит, и сумму выплачиваемых по высоким ставкам налогов. Одновременно дочерняя компания, искусственно завысив доходы, использует выгоду низких налоговых ставок.

ТЦ обслуживают систему внутрифирменных расчетов вертикально интегрированных компаний. При этом ТНК ни на минуту не выпускают из поля зрения конкурентные мировые цены, постоянно сверяя по ним обоснованность ТЦ.

### **Расчет “скользящих” цен**

Для контрактов на поставку сложного и уникального оборудования, имеющего длительный цикл изготовления (например, комплектное оборудование), характерно использование скользящих цен. Этот вид цен широко применяется также при осуществлении подрядных строительных работ. В этом случае цена, по которой покупатель рассчитывается с продавцом, определяется в зависимости от изменений в издержках производства, происшедших за период изготовления оборудования.

Эта зависимость имеет следующий вид (формула скользящего):

$$P_1 = P_0 \left( A \frac{a_1}{a_0} + B \frac{B_1}{B_0} + C \right),$$



где  $P_1$  - расчетная цена товара;  
 $P_0$  - базисная цена товара;  
 $A$  - доля затрат на материалы;  
 $B$  - доля затрат на оплату труда;  
 $C$  - неизменяемая часть цены (прибыль, накладные расходы и пр.). Сумма  $A$ ,  $B$  и  $C$  должна равняться 1;  
 $a_0$  - базисная цена материалов;  
 $a_1$  - цена материалов за период скользящего (как правило, это средний индекс цен за период скользящего);  
 $v_0$  - базисная ставка оплаты труда;  
 $v_1$  - ставка оплаты труда за соответствующий период скользящего (рассчитывается так же, как и по материалам).

В контракте, кроме формулы скользящего, окончательно фиксируются: базисная цена товара, порядок раскладки цены на составляющие ее элементы  $A$ ,  $B$  и  $C$ ; базисные цены на материалы и ставки оплаты труда; период, в течение которого должно исчисляться скользящее по ценам на материалы и ставкам оплаты труда; источники, на основании которых выявляются изменения цен материалов и ставок оплаты труда.

При использовании скользящих цен особое внимание уделяют следующим вопросам:

1. При рассмотрении структуры затрат, характеризующей соотношением величин  $A$ ,  $B$  и  $C$ , в интересах импортера увеличить, а экспортера -, наоборот, уменьшить постоянную часть  $C$ , исходя из общей тенденции повышения цен и на материалы, и ставок оплаты труда, преобладающей на мировых товарных рынках.

2. Выбор периодов скользящего учитывает те временные интервалы, в которые исполнитель контракта несет основную часть соответствующих затрат. Например, для материалов период скользящего начинается значительно раньше, чем для ставок оплаты труда.  $A$  заканчивается он для материалов за 4-6 месяцев до даты поставки, в то же время для оплаты труда период скользящего продолжается, как правило, до самой поставки.

3. Для достижения меньшей скользящей цены импортер заинтересован в том, чтобы базисная цена товара  $P_0$  была ниже, а базисная цена материалов  $a_0$  и базисная ставка оплаты труда  $v_0$  -, наоборот, выше.

4. Большое значение придается выбору периодических статистических справочников, которые указываются в контракте в качестве источников базисных цен. Это должны быть наиболее представительные официальные источники.

### **3. ТАМОЖЕННЫЕ ВОПРОСЫ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ**

#### **3.1. Таможенная политика**

##### **Таможенный тариф и пошлины**

Успех или неудача внешнеторговых операций зависит не только от конъюнктуры рынка, от наличия и умелого использования факторов производства, но и от установленных государством процедур, которым подвергается товар, пересекающий таможенные границы. Каждое государство проводит таможенную политику, которая является составной частью его экономической и внешнеэкономической политики. В процессе развития мировой торговли выработались определенные инструменты этой политики, используемые во всех государствах мира. Национальные территории объявляются таможенной территорией государства, она окружается таможенной границей и в пределах этих границ государство проводит свою таможенную политику.

**Таможенная политика** представляет собой скоординированную деятельность органов государства по применению таможенных пошлин, таможенных налогов и

сборов, взимаемых при импорте и экспорте товаров, а также таможенных процедур и других средств для достижения определенных экономических, финансовых и торгово-политических целей.

Взимая таможенные пошлины при импорте, государство создает предпосылки для роста цен на иностранные товары, снижая тем самым их конкурентоспособность по сравнению с национальными товарами. Взимая таможенные пошлины при экспорте, государство сдерживает вывоз из страны тех или иных товаров, на которые не удовлетворяется спрос, либо экспорт которых по каким-либо причинам является нежелательным.

Существует два основных вида таможенной политики: “протекционизм” и “свободная торговля”. **Протекционизм** предусматривает установление высокого уровня таможенного обложения ввозимых на внутренний рынок иностранных товаров. **Свободная торговля**, напротив, направлена на всемерное поощрение импорта товаров путем установления минимального уровня таможенных пошлин.

Важным средством осуществления таможенной политики является таможенный тариф. **Таможенный тариф** - система ставок, по которым взимается плата за провоз товаров через государственную границу.

Таможенный тариф, как правило, является многоканальным, т.е. один и тот же товар может облагаться разными пошлинами в зависимости от страны происхождения товара.

**Таможенная пошлина** представляет собой денежные сборы, которые должен уплатить в бюджет государства тот, кто ввозит или вывозит товар через таможенную границу. Размер таможенных пошлин на определенный вид товара определяется на основе таможенных тарифов.

Наиболее высокие пошлины - для государств, не пользующихся режимом наибольшего благоприятствования. Для тех, кто пользуется режимом наибольшего благоприятствования в торговле, он предусматривает предоставление (в рамках международных торговых соглашений) договаривающимся государствам друг другу всех тех прав, преимуществ и льгот (в отношении пошлин, налогов, сборов и др.), которыми пользуется или будет пользоваться у них любое третье государство.

Импортная таможенная пошлина существуют практически во всех государствах. Экспорт облагается пошлинами лишь в редких случаях. Обычно это бывает тогда, когда ценовые диспропорции между национальной и мировой экономикой угрожают привести к тому, что из страны будет вывезен дефицитный товар и его не останется для внутреннего потребления. Вывозные пошлины удорожают экспорт и могут сделать его невыгодным.

По способу взимания пошлины делятся на специфические и адвалорные.

**Специфические пошлины** берутся в фиксированном размере в национальной или другой валюте с единицы веса, объема и пр.

**Адвалорные пошлины** берутся в процентах от цены товара. Их использование требует проведения процедуры таможенной оценки товара с целью определения его реальной стоимости.

Необходимо различать понятия **контрактной и таможенной стоимости товара**. Несовпадение контрактной и таможенной стоимости возникает из-за использования различных условий поставки товаров (ФОБ, СИФ и т.д.). Таможенная стоимость делает сопоставимыми цены контрактов с разными условиями поставки, так как она приводит эти цены к их фактической величине на момент пересечения таможенной границы.

Характерной особенностью таможенных тарифов стран Запада является то, что все они основываются на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС), которая была разработана Советом таможенного сотрудничества (СТС) и широко используется с 1988 г. Необходимость ее применения связана с более детализированной и унифицированной внешнеторговой классификацией, с переводом статистических данных из одной классификационной системы в другую,

увязкой национальных статистик.

Главным элементом ГС является номенклатура ГС (НГС) и ее Основные правила классификации товаров. Она издана на официальных языках СТС - английском и французском.

### **3.2. Правовые основы таможенного регулирования**

Система международного таможенного регулирования сформировалась и организационно оформилась следующими основными институтами:

Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), с января 1995 г. Всемирная торговая организация (ВТО);

Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД);

Совет таможенного сотрудничества (СТС), или Всемирная таможенная организация.

Эти организации имеют свои цели и задачи и не дублируют друг друга.

Принимаемые ими решения могут носить и рекомендательный, и обязательный характер. Именно поэтому государства - члены этих международных организаций или желающие стать ими - согласуют свой внешнеторговый правовой режим с принципами и нормами этих организаций.

Важнейшими законодательными актами таможенного регулирования в России, как и в большинстве других стран, - являются Таможенный кодекс и Закон "О таможенном тарифе".

Таможенный кодекс действует с 21 июля 1993 г. Он определяет: юридический статус таможенных органов; виды таможенных режимов и платежей; порядок начисления, уплаты и взимания этих платежей; процедуры оформления ввоза и вывоза товаров.

Закон "О таможенном тарифе" действует с 1 июля 1993 г. Он устанавливает порядок определения ставок таможенных пошлин, виды этих ставок, порядок определения таможенной стоимости товара и страны его происхождения, а также порядок предоставления тарифных льгот (преференций).

### **Структура управления таможенным делом**

В настоящее время в России сформировалась трехзвенная структура управления:

- 1) Государственный таможенный комитет (ГТК);
- 2) региональные таможенные управления;
- 3) таможи и таможенные посты.

ГТК издает нормативные акты, которые конкретизируют указы Президента и постановления правительства, касающиеся таможенного регулирования, и определяет механизм их выполнения.

Непосредственно на различных участках государственной границы таможенный контроль осуществляют таможи и таможенные посты.

### **Таможенные режимы**

Таможенный кодекс РФ предусматривает 15 таможенных режимов (это соответствует мировой практике):

1. Выпуск для свободного обращения (импорт). Это ввоз товаров на таможенную территорию РФ без обязательства вывезти их обратно.

2. Экспорт. Это выпуск товаров за пределы таможенной территории РФ без их последующего ввоза.

3. Транзит товаров. Это перемещение товаров между двумя таможенными пунктами РФ под таможенным контролем. Товар в процессе транзита должен

оставаться в неизменном состоянии.

4. Реимпорт. Это ввоз товара, ранее вывезенного с таможенной территории РФ. Он может быть осуществлен не позднее, чем через 10 лет с даты вывоза.

5. Реэкспорт. Это вывоз товара, ранее ввезенного на таможенную территорию РФ. Реэкспортирован может быть только товар иностранного происхождения в течение 2 лет после его ввоза в Россию.

6. Таможенный склад. Это режим, при котором товары, ввезенные на таможенную границу РФ, хранятся под таможенным контролем. Товары могут храниться на таможенном складе до 3 лет, после чего заявляются к иному таможенному режиму (чаще всего - к режиму выпуска для свободного обращения или экспорта).

Кроме перечисленных наиболее распространенных таможенных режимов, Кодекс предусматривает также:

7. Свободную таможенную зону;
8. Свободные склады;
9. Магазины беспошлинной торговли;
10. Переработку на таможенной территории;
11. Переработку под таможенным контролем;
12. Временный ввоз (вывоз) товаров;
13. Переработку вне таможенной территории;
14. Уничтожение товаров;
15. Отказ от товара в пользу государства.

## **Регулирование экспорта**

Нормативно-правовой базой тарифного регулирования экспорта служит Экспортный таможенный тариф, действующий с 1 ноября 1993 г. в соответствии с Законом “О таможенном тарифе”.

Экспортный таможенный тариф содержит как адвалорные, так и специфические пошлины. Ставки специфических пошлин выражены в ЭКЮ (европейских валютных единицах) за 1000 кг. Необходимо иметь в виду, что экспорт определенных товаров требует соответствующего разрешения (лекарства, ядерное топливо, драгоценности, вооружение).

## **Регулирование импорта**

Нормативно-правовая база импорта включает в себя: Закон “О таможенном тарифе”; Импортный таможенный тариф; Порядок взимания налога на добавленную стоимость (НДС) и акциза при ввозе товаров в РФ; контроль за ввозом товаров, требующих подтверждения их безопасности; лицензирование импорта отдельных товаров. Импортный таможенный тариф предусматривает дифференцирование импортных таможенных пошлин в зависимости от страны ввоза. Порядок определения страны происхождения товара регулирует раздел 5 Закона “О таможенном тарифе”. Тариф имеет трехколонную структуру. Базовые ставки приводятся во второй колонке и они применяются при ввозе товаров, происходящих из стран, которым Россия предоставила режим наибольшего благоприятствования в торговле. Первая колонка Тарифа содержит преференциальные ставки, составляющие 50% от базовых (они распространяются на развивающиеся страны, пользующиеся системой преференций РФ, при этом необходимо представлять сертификат о происхождении товаров формы “А”), а третья - максимальные ставки, увеличенные по сравнению с базовыми в 2 раза.

Импорт некоторых товаров вообще освобожден от таможенного обложения.

## Товарная номенклатура ВЭД (ТН ВЭД)

Таможенный тариф РФ построен на базе ТН ВЭД (российский вариант НГС).

Согласно ТН ВЭД каждый товар имеет свой отличительный девятизначный код, позволяющий точно идентифицировать этот товар. Девятизначный цифровой код состоит:

первые шесть цифр означают код товара на ГС;

те же шесть цифр + седьмой и восьмой знаки образуют код товара по комбинированной номенклатуре Европейского Союза (КНЕС);

девятая цифра предназначена для возможной детализации в будущем тех или иных товарных позиций с учетом интересов России.

### Классификационная структура ТН ВЭД

	Код	Количество
Раздел	Римские цифры	21
Группа	2 знака	97
Товарная позиция	4 знака	1241
Субпозиция	6 знаков	5019
Подсубпозиция	9 знаков	9506

На базе ТН ВЭД работает таможенная статистика, оформляется вся товаросопроводительная документация, в том числе и грузовая таможенная декларация (ГТД).

Первые две цифры кода - товарная группа, затем - 4 - товарная позиция, 5 и 6 - субпозиция, 7, 8, 9 подсубпозиции.

Например, 720110110 - подсубпозиции - чугун передельный, содержащий по массе 1% кремния и менее;

7201.10 - субпозиция - чугун передельный нелегированный;

7201 - позиция - чугун передельный и зеркальный в чушках;

72 - группа - черные металлы;

XV - раздел - черные и цветные металлы и изделия из них.

От точности отнесения товара в ту или иную подсубпозицию номенклатуры зависят: величина таможенной пошлины; отнесение товара в разряд квотируемых и лицензируемых, размер валютных отчислений.

## 3.3. Таможенное оформление (декларирование)

Для таможенного оформления ввозимого или вывозимого товара необходимо уведомить таможню о доставке товара в отведенное для него место и представить ей следующие документы:

грузовую таможенную декларацию (ГТД);

для лицензируемых товаров - лицензию;

для товаров, подлежащих контролю со стороны различных государственных органов, - разрешение этих органов;

платежные документы, подтверждающие уплату таможенных пошлин, налогов и сборов за таможенное оформление, либо документы, содержащие гарантии их уплаты в установленном порядке.

Кроме того, при экспорте товара таможенным органом должна быть представлена ксерокопия паспорта сделки, оформленного экспортером в уполномоченном банке, в который по контракту будет перечислена валютная выручка. При импорте товара в необходимых случаях таможенные органы вправе требовать также документы, подтверждающие безопасность и происхождение товара.

В соответствии с Таможенным кодексом РФ декларированию подлежат

товары, перемещаемые через границу. Практически оно осуществляется путем заполнения ГТД.

**ГТД**, применяемая в России, соответствует образцам, используемым в международной практике. Декларация оформляется в соответствии со специальной инструкцией ГТК РФ, имеющей статус нормативного документа (Инструкция ГТК РФ по заполнению ГТД от 25.04.94 г.). ГТД состоит из 4 одинаковых бланков и содержит 54 графы, которые заполняются экспортером (декларантом) и таможенными органами. Декларации направляются в таможенную; в ГТК РФ; лицу (обычно бухгалтеру организации экспортера), осуществляющему расчеты по таможенным платежам; государственному статистическому органу РФ.

Декларация содержит сведения об отправителе и получателе товара, о стране контракта, о стране происхождения товара (для импортера) или стране назначения (для экспортера), об условиях поставки, о валюте контракта, о транспорте, на котором должен быть доставлен товар, о таможене, на которой он должен пройти оформление, о таможенной стоимости товара и подлежащих взысканию таможенных пошлин и сборов и т.д.

ГТД выполняет следующие функции: декларирующую (заявление товара); подтверждающую законность сделки; учетно-статистическую.

Принятие ГТД является отдельной операцией, которая производится до начала проверки сведений, заявленных в ГТД.

### **Определение таможенной стоимости товара**

При начислении адвалорной пошлины необходимо определение размера таможенной стоимости товара. В Законе "О таможенном тарифе" установлен порядок и методика определения таможенной стоимости. За основу приняты правила, разработанные ВТО и изложенные в Кодексе по таможенной оценке. Эти правила обеспечивают единообразную оценку таможенной стоимости, отражающую сложившуюся практику. Закон предусматривает шесть методов таможенной оценки товара.

Основной метод (первый метод) - **определение таможенной стоимости по цене сделки с ввозимыми товарами**. Таможенной стоимостью ввозимого товара является цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимый товар на момент пересечения им таможенной границы РФ (до порта или иного места ввоза).

В том случае, если основной метод не может быть использован, применяется последовательно каждый из следующих методов:

- по цене сделки с идентичным товаром;
- по цене сделки с однородным товаром;
- вычитания стоимости;
- сложения стоимости;
- резервный метод.

Причем, каждый последующий метод применяется, если таможенная стоимость не может быть определена путем использования предыдущего метода.

Методы вычитания и сложения стоимости могут применяться в любой последовательности.

Размер таможенной стоимости ввозимого товара заявляется декларантом посредством оформления декларации таможенной стоимости (ДТС), которая является приложением к соответствующей ГТД и без нее недействительна. ДТС представляется одновременно с ГТД в таможенную.

С 1 февраля 1993 г. товары, ввозимые на территорию РФ, облагаются налогом на добавленную стоимость (НДС) и акцизами. Эти налоги взимаются в рублях и поступают в доход федерального бюджета. Уплата их производится одновременно с уплатой других таможенных платежей, т.е. до или в момент представления товара

к таможенному контролю.

### 3.4. Таможенные документы

Документы, которые необходимы для оформления перехода товаров через таможенную границу, являются **таможенными**.

К ним относятся: грузовая таможенная декларация (ГТД), декларация таможенной стоимости (ДТС), экспортные и импортные лицензии, свидетельство о происхождении товара, консульская фактура, транзитные документы, ветеринарные, санитарные документы и др.

*Экспортные и импортные лицензии* выдаются специальными государственными органами при наличии в стране экспорта и импорта контроля над ввозом или вывозом данных товаров.

*Свидетельство о происхождении товара* обязательно при импорте в случае, если с происхождением товара, декларированного на таможне, связано предоставление привилегированного режима: льготного тарифа, скидок, беспошлинный ввоз.

**Консульская фактура.** Этот документ подготавливается экспортером в своей стране и представляется в дипломатическое представительство страны импортера для утверждения против уплаты консульского сбора. Затем он представляется импортером в связи с ввозом указанного в счете товара.

**Документ таможенного транзита** - книжка МДП. Этот документ используется при перевозке грузов автотранспортом и в контейнерах с таможенными печатями и пломбами в соответствии с Таможенной конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенция МДП). Книжки МДП выдаются в РФ Ассоциацией международных автомобильных перевозчиков. Использование этих книжек позволяет перевозить грузы транзитом через территории 7-10 государств без таможенного досмотра.

## 4. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ ВЭД ФИРМЫ

### 4.1. Внешнеторговый аппарат в зарубежных фирмах

Наличие конкурентоспособного товара на внешнем рынке является необходимым, но еще недостаточным условием эффективного экспорта. Необходима такая организация внешнеторговой деятельности, которая обеспечивала бы максимальный объем продаж при минимальных затратах времени и средств на единицу реализуемой продукции. Поэтому выбор оптимальной организационной структуры внешнеторгового аппарата фирмы является исключительно важной задачей.

Критерии выбора этой структуры весьма разнообразны. Но определяющими являются: размер фирмы, характер ее производственной специализации, организационное устройство, уровень развития экспорта. В зависимости от достигнутого фирмой уровня развития экспорта формулируются конкретные цели и задачи внешнеторговой организации, ее структура.

Фирмы, являющиеся непосредственными экспортерами, как правило, имеют целью крупномасштабный и устойчивый сбыт своих изделий непосредственно потребителям. Они стремятся работать без посредников. Обычно такие фирмы сосредоточены в производстве технически сложных, наукоемких изделий.

Для организации непосредственного экспорта фирме-производителю необходим собственный **внешнеторговый аппарат**. Под ним понимается система органов и служб, объединенных функцией управления процессом реализации и закупки товаров за рубежом.

Внешнеторговый аппарат может быть создан как часть внутрифирменной

структуры или как относительно самостоятельное подразделение и располагаться в стране производства и за границей.

Как часть внутрифирменной структуры внешнеторговый аппарат может быть в виде:

1) **встроенного экспортного отдела.** Такой отдел может быть в фирмах, не регулярно выступающих на внешнем рынке с небольшими партиями товара. Он находится в полной организационной зависимости от отдела продаж, и его сотрудники занимаются подготовкой экспортных сделок и наблюдением за их исполнением. Такая организация экспорта практически исключает проведение самостоятельной внешнеторговой политики и ставит фирму в крайне зависимое положение от ее торговых партнеров;

2) **специального экспортного отдела.** Это уже более “зрелый” внешнеторговый аппарат фирмы, которая осуществляет регулярные экспортные операции. Этот отдел самостоятельно проводит все операции, связанные с экспортом, активно использует собственные и посреднические сбытовые каналы. Он организационно не зависит от других служб фирмы. Как правило, в таких отделах есть службы, которые занимаются исследованием рынка, транспортом, рекламой, расчетами, а также сбытовые подразделения, ориентированные на определенный товарный или территориальный рынок.

Крупные экспортеры организуют сбыт своей продукции через экспортные дочерние компании, которые юридически вполне самостоятельны. Так работают многие металлургические, химические, нефтеперерабатывающие фирмы. При этом сбытовые дочерние компании создаются с определенной товарной или географической ориентацией.

Создание собственного торгового аппарата за границей ведет к довольно крупным расходам, но дает большой эффект с точки зрения расширения рынков сбыта. На практике за рубежом экспортом занимаются предприятия трех видов:

1) отделения и филиалы фирм (юридически и финансово зависимые);

2) дочерние компании (в их капитале большая доля принадлежит материнской компании, но они юридически независимы);

3) ассоциированные компании (юридически независимы, образуются с привлечением национального капитала страны-учреждения при сравнительно небольшой доле головной фирмы).

ТНК имеют в своем составе международные отделения. Международное отделение осуществляет целенаправленное, непрерывное, организующее воздействие на все подразделения интернациональной структуры внешнеторгового аппарата. Оно разрабатывает общие направления и конкретные цели функционирования и развития внешнеторгового аппарата в целом и его отдельных подразделений.

При достаточно больших объемах закупок за рубежом на постоянной долговременной основе фирма может иметь в своем составе специальный импортный отдел, заграничные представительства (в крупных центрах, где закупки носят регулярный характер).

## **4.2. Внешнеэкономическая служба в отечественных фирмах**

Существуют различные формы организации ВЭД фирмы. Какую форму выбрать - этот вопрос решается с учетом характера выпускаемой продукции, масштабов производства, особенностей рынков, на которых фирма уже реализует или планирует продавать свою продукцию, а также методов реализации: прямой экспорт по контрактам купли-продажи, бартерные или иные товарообменные сделки, лизинг и т.п.

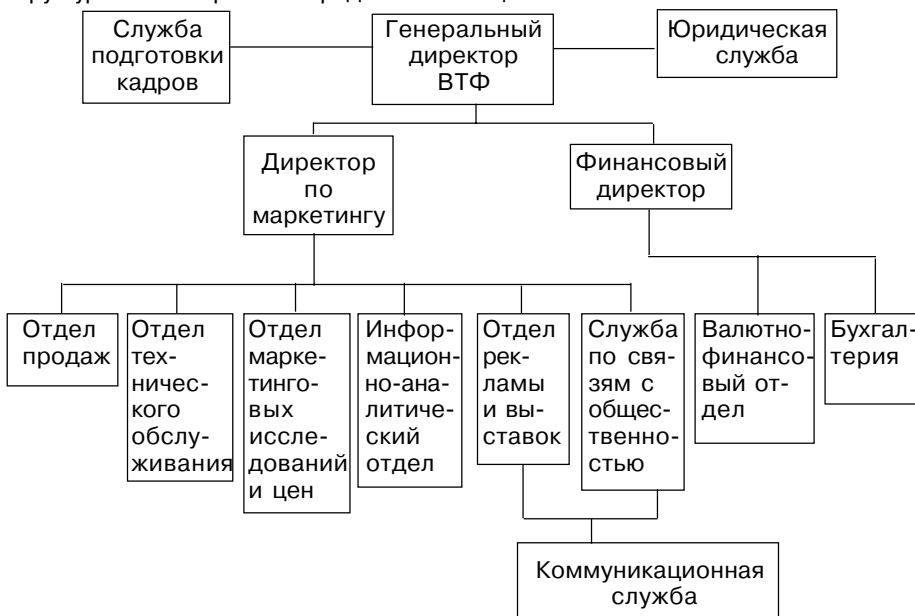
Самостоятельное осуществление экспортно-импортных операций связано с необходимостью создания в том или ином виде специальной службы,



обеспечивающей реализацию этих операций. Наибольшее распространение получила такая организационная фирма ВЭД, как внешнеторговая фирма (ВТФ) производственного предприятия.

Обычно ВТФ включается в организационную структуру предприятия как его подразделение и не обладает правами юридического лица. Сама фирма имеет в своей структуре оперативно-коммерческие подразделения и функциональные службы, такие как маркетинговую, рекламную, ценовую, информационную и др.

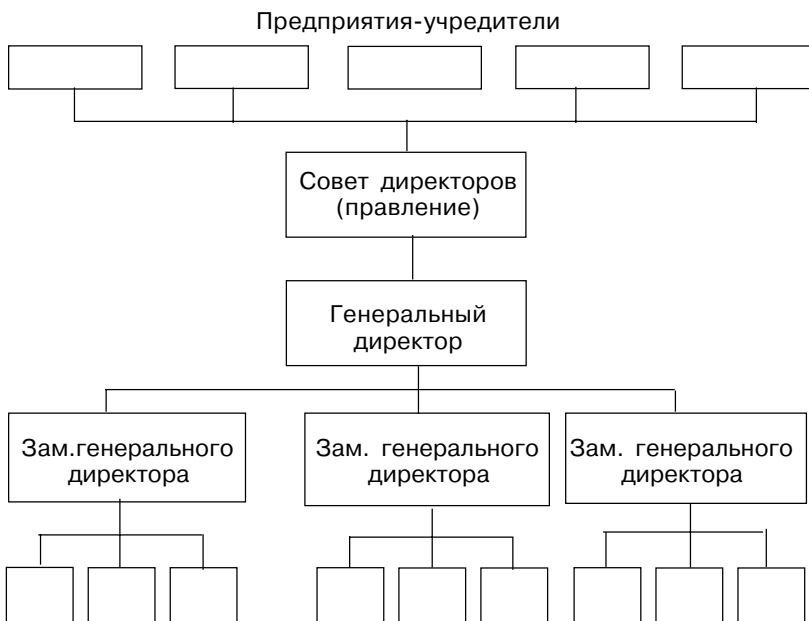
ВТФ может быть наделена правами юридического лица с собственным балансом. В этом случае предприятие, учредившее ВТФ, строит свои отношения с ней на основе договоров поручения или комиссии. Обладая хозяйственной самостоятельностью, ВТФ может обслуживать и другие предприятия, т.е. принимает на себя функции внешнеторгового посредника. На схеме показана организационная структура ВТФ с правами юридического лица.



Получили распространение и такие организационные структуры, как отраслевые и региональные внешнеэкономические объединения (ВЭО). Эти объединения учреждаются предприятиями отрасли или региона. ВЭО обслуживают своих акционеров и иных клиентов, как правило, на основе договоров поручения и комиссии.

Принципиальная организационная структура отраслевого ВЭО представлена на схеме.

Специализированные ВЭО - это объединения, которые находятся в системе МВЭС РФ. В основном они специализируются на экспортно-импортных операциях для общегосударственных нужд. Хотя многие ВЭО системы МВЭС стали акционерными обществами, контрольный пакет их акций принадлежит государству в лице МВЭС. А вот отраслевые ВЭО, которые вышли из системы МВЭС и преобразовались в акционерные общества, получили значительно большую самостоятельность по сравнению с ВЭО системы МВЭС. Более того, многие из них создали новые внешнеэкономические организации, специализирующиеся на торговле определенными товарами, а сами превратились в своеобразные холдинги



с собственными коммерческими банками и едиными управленческими структурами.

К основным видам деятельности такого холдинга относятся внешнеэкономическая, валютно-финансовая, научно-техническая, товарно-логистическая (организация единой системы продвижения товара).

## **ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

- 1. Составьте логическую схему базы знаний по теме юниты.**

## ТРЕНИНГ УМЕНИЙ

### 1. Пример выполнения задания тренинга на умение 1.

#### Задание.

##### Решите следующее задание.

В марте 1995 года английская фирма и ее российский партнер заключили контракт на поставку оборудования с расчетом по скользящим ценам.

В контракте зафиксированы следующие условия:  $P_0$  – базисная цена – 1 млн. фунтов стерлингов;  $a_0 = 120,9$ ,  $v_0 = 142,7$  (1990=100) – соответственно базисный индекс цен на материалы и базисный индекс заработной платы. Раскладка цены:  $A = 46\%$ ,  $B = 29\%$ ,  $C = 25\%$ .

Период скользяния по материалам – с 6 по 10 месяц (включительно) перед месяцем поставки; по заработной плате – с 1 по 7 месяц (включительно) перед месяцем поставки. Срок поставки – апрель 1997 г.

Источник, из которого определяются изменения цен материалов и заработной платы (базисные и за все месяцы скользящие) – английский статистический ежемесячник Monthly Digest of Statistics.

Определите окончательную цену, по которой будет произведен расчет между Продавцом и Покупателем.

#### Решение.

Необходимо заполнить таблицу, подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данной ситуации.

№ п/п	Алгоритм	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1	2	3
1	1. В контракте стороны договариваются установить следующие условия: базисная цена ( $P_0$ ); раскладка цены – $A$ , $B$ , $C$ ; базисный индекс цен ( $a_0$ ), ( $v_0$ ); периоды скользяния; источник (статистический ежемесячник)	$P_0 = 1$ млн. руб. $a_0 = 120,9$ ; $v_0 = 142,7$ (1990=100) $A = 46\%$ ; $B = 29\%$ ; $C = 25\%$ . Периоды скользяния по материалам и заработной плате соответственно – с 6 по 10 месяц и с 1 по 7 месяц перед месяцем поставки. Источник: Monthly Digest of Statistics.
2	Определяются месячные индексы цены материала и заработной платы в течение периода скользяния по соответствующему источнику.	Изменения индексов цен за период скользяния в соответствии с выбранным источником составляют: По материалам – 1996 г. июнь – 137,8; Июль – 139,3; август – 141,4; сентябрь – 142,2, октябрь – 149,1. По заработной плате – 1996 г. сентябрь – 162,6; октябрь – 164,5; ноябрь – 166,1; декабрь – 166,6; 1997 г. – январь – 161,4; февраль – 163,5; март – 169,1.

1	2	3
3	Подсчитываются средние индексы за период скользящего: $a_1$ – по материалам; $b_1$ – по заработной плате.	Средний индекс по материалам – $a_1 = 141$ . Средний индекс по заработной плате – $b_1 = 165$ .
4	Расчетная (окончательная) цена определяется по формуле скользящего:  $P_1 = P_0 \left( A \frac{a_1}{a_0} + B \frac{b_1}{b_0} + C \right)$	$P_1 = 1 \text{ млн. ф. ст.} \times \left( 0,46 \frac{141}{120,4} + 0,29 \frac{165}{142,7} + 0,25 \right) =$ $= 1,12 \text{ млн. ф. ст.}$

Таким образом окончательная цена, по которой будет произведен расчет, составит 1120 тыс.ф.стерл.

**Выполните самостоятельно следующие задания:**

### **Задание 1.1.**

Французская фирма заключила контракт с российской фирмой на поставку оборудования с расчетом по скользящим ценам. При этом в контракте зафиксирована базисная цена оборудования – 2 млн. фр. франков. Кроме того в контракте указан источник ценовой информации: французский ежемесячник – Bulletin Mensuel De Statistique, на основании которого взяты базовые индексы цен по материалам 106,9 и ставок по заработной плате 111,9. Период скользящего – 17 месяцев перед месяцем поставки (для материалов с января по октябрь, для заработной платы – с июня по май года поставки).

Для материалов доля в цене – 50%, заработной плате – 30%, неизменная часть – 20%.

За период скользящего индекса цен по материалам и заработной плате менялись следующим образом:

Период скользящего	Индекс цен на материалы	Индекс ставок заработной платы
1	2	3
Январь	110,3	
Февраль	110,6	
Март	110,9	
Апрель	111,3	
Май	111,5	
Июнь	111,7	129,1
Июль	111,9	128,7
Август	112,2	127,1
Сентябрь	112,5	128,0
Октябрь	113,1	130,7

1	2	3
Ноябрь		131,7
Декабрь		135,1
Январь		135,3
Февраль		134,8
Март		138,2
Апрель		138,1
Май		139,6

Определите величину надбавки к базисной цене за периоды скользящего по материалам и заработной плате.

### Решение

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### Задание 1.2.

По условиям контракта стороны договорились о следующих условиях расчета скользящей цены за единицу товара.

Базисная цена (на дату заключения контракта) –  $P_0 = 1000$  долл.

$A=40\%$  - доля материалов в базисной цене

$B=45\%$  - доля заработной платы в базисной цене

$C=15\%$  - неизменная часть

$a_0=30$  долл. – цена единицы материалов на дату подписания контракта

$b_0=5$  долл. – дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату подписания контракта.

В качестве источника изменения цен принят ежемесячный бюллетень, издаваемый министерством торговли США “Survey of Current Business”.

В соответствии с ним цена материалов на дату поставки составляет  $a_1=45$  долл., а дневная ставка заработной платы одного рабочего на дату поставки –  $b_1=6$  долл.

Рассчитайте цену единицы товара. И объясните за счет чего изменилась цена, принятая за базисную.

### Решение

---

---

## 2. Пример выполнения задания тренинга на умение 2.

### Задание

При выходе на внешний рынок фирма решила использовать конкурентный метод расчета цены на свой товар. В качестве конкурентного материала были взяты: контракт фирмы «Х» (конкурентный материал №1) и предложение фирмы «У» (конкурентный материал №2).

Исходные данные следующие:

Условия сделки	Рассчитываемая цена	Конкурентный материал №1 (фирма «Х»)	Конкурентный материал №2 (фирма «У»)
Срок поставки	1997 г	1994 г.	1996 г.
Базисные условия поставки	ФОБ (...)	ФОБ (...)	СИФ (...)
Уторговывание	Контракт	Контракт	Предложение
Количество	100 ед.	1000 ед.	100 ед.

Составьте конкурентный лист с поправками по вышеуказанным условиям сделки ( $\pm$  поправка). Как будет определяться рассчитываемая цена с учетом вводимых поправок.

### Решение.

Предварительно заполните таблицу, подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данной ситуации.

№ п/п	Алгоритм	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1	2	3
1	Отбирается представительская конкурентная информация по ценам на товары-аналоги.	В качестве конкурентного материала взяты цены из контракта фирмы «Х» и коммерческого предложения фирмы «У». Но условия этих цен отличаются от условий рассчитываемой цены.

1	2	3
2	Составляется «конкурентный лист», в котором конкурентные цены приводятся к единым коммерческим условиям и техническим характеристикам путем внесения соответствующих поправок.	В «конкурентный лист» вносятся поправки со знаком (+) или (-), т.е. конкурентная цена увеличивается или умножается в зависимости от условий сделки, по которой рассчитывается цена (см. приложение – конкурентный лист)
3	Определяется расчетная цена	$Ц_p = \frac{(Ц_1 + П_c + П_k) + (Ц_2 - П_{б.д.} - П_{пр.})}{2}$

Таким образом, искомая цена будет определяться как средняя величина конкурентных цен с учетом внесенных в них поправок.

## Приложение

### Конкурентный лист

Содержание вводимых поправок	Исходные данные рассчитываемой цены	Конкурентные материалы			
		Контракт фирмы «Х»		Предложение фирмы «У»	
		Исходные данные	Величина поправок	Исходные данные	Величина поправок
1	2	3	4	5	6
1. Ценовые условия		Ц <sub>1</sub>		Ц <sub>2</sub>	
2. Приведение цен по коммерческим условиям					
2.1. По срокам	1997 г.	1994 г.	+ Пс	1996 г.	
2.2. По базисным условиям	ФОБ	ФОБ	-	СИФ	-Пб.д.
2.3. По виду конкурентного материала (контракт или предложение)	Контракт	Контракт	-	Предложение	-Ппр.
2.4. По количеству	100 ед.	1000 ед.	+Пк.	100 ед.	-
3. Приведение цен по техническим характеристикам	Различий по техническим характеристикам нет				



Итого:

$C_1 + Пс + Пк$   
 $C_2 - Пб.ц. - Ппр$

$C_1$  – цена по конкурентному материалу 1.

$C_2$  – цена по конкурентному материалу 2.

П – поправка.

Пояснения к знакам поправок:

Пс – берется со знаком (+), т.к. в 1997 г. цены скорее всего вырастут.

Пк – берется со знаком (+), т.к. при увеличении объема производства и продаж снижаются издержки производства, что позволяет снижать цены.

Ппр. – берется со знаком (-), т.к. цены предложений всегда выше, чем цены контрактов.

### Выполните самостоятельно следующие задания:

#### Задание 2.1.

При расчете экспертной цены турбоагрегата конкурентным методом российская фирма может выбрать следующий конкурентный материал:

Условия сделки		Фирмы		
		«Сиенс» терм.	«Интелик Электрик» Англ.	«Альстом» Фр.
Вид конкурентного материала		Прейскурант	Контракт	Предложение
Дата поставки		-	1997 г.	1998 г.
Кредитные условия		Кредит	Наличные	Кредит
Технические гарантии		12 месяцев	12 месяцев	18 месяцев
Мощность		200 квт.	150 квт.	170 квт.
Количество		-	2	1

Условия поставки турбоагрегата российской фирмой следующие: срок – 1998 г.; платеж – наличные; гарантии – 12 месяцев; мощность турбогенератора – 150 квт.; количество – 2.

Как будет определяться цена с учетом вводимых поправок ( $\pm$  поправка).

#### Решение

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### **Задание 2.2.**

Российская фирма предполагает поставить в 1998 г. за рубеж 100 шт. 1,5 тонных эл. погрузчиков на условиях FOB, оплата наличными, эл. погрузчики укомплектовываются зарядными устройствами. Для расчета цены в качестве конкурентного материала может быть взят: 1) контракт фирмы “Карнен Энд Ко” Англия, от 1996 г. на поставку 10 шт. аналогичных погрузчиков без зарядных устройств в ФРГ на условиях СИФ с оплатой наличными; 2) предложение фирмы “Круин АГ”, Германия, на поставку 150 погрузчиков на таких же условиях; 3) прейскурант фирмы “КСМ”, Япония, на погрузчики грузоподъемностью 2 тонны, укомплектованные кроме зарядного устройства также и комплектом аккумуляторных батарей с поставкой в кредит на условиях FOB.

Рассчитайте цену российского эл. погрузчика с учетом вводимых поправок по выбранным конкурентным материалам ( $\pm$  поправка).

### **Решение**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **3. Пример выполнения задания тренинга на умение 3.**

### **Задание**

Готовится контракт на куплю-продажу товара на условиях FOB, валюта цены – немецкая марка. В качестве конкурентного материала взят контракт на аналогичный товар, но с ценой при базисных условиях поставки CFR – 100 долл./тонна известно также, что стоимость фрахта = 500 долл., а объем сделки – 100 тн. Необходимо определить цену товара на условиях FOB (курс немецкой марки к долл. – 2 марка/долл.).

Предварительно заполните таблицу подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данной ситуации.

№ п/п	Алгоритм	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1	2	3
1	Определяется цена из конкурентного материала с базисными условиями поставки, отличными от требуемых базисных условий	Цена на условиях CFR – 100 долл./тн. $P_{CFR}=100$ долл./тн.
2	Определяются расходы, которые увеличивают или уменьшают конкурентную цену при приведении ее к требуемым базисным условиям.	Стоимость фрахта – 500 долл. на единицу товара - $\frac{500}{100} = 5$ долл./тн. Расходы по фрахту в данной ситуации увеличивают конкурентную цену $P_{CFR}$ .
3	Рассчитывается цена на требуемые базисные условия.	Цена на условиях FOB – $P_{FOB} = P_{CFR} - \text{расходы по фрахту} =$ 100 долл./тн. – 5 долл./тн. = 95 долл./тн. В немецких марках цена будет составлять $95 \text{ долл./тн.} \cdot 2 \text{ марк/долл.} = 190 \text{ марка/тн.}$

Таким образом цена товара на условиях FOB будет равна 190 нем. марок за тонну.

### Выполните самостоятельно следующие задания:

#### Задание 3.1.

Определите цену товара на условиях FOB в немецких марках, если известно, что по конкурентному материалу базисные условия поставки – EXW. Цена товара при этих условиях  $P_{EXW} = 45$  фунт.стерлингов/тонн. Также известно, что транспортные расходы от завода до порта составляют 125 фунт.стерлингов, объем сделки – 50 тонн (курс нем. марки к ф.стерлингу 4 марки/ф.стерл.).

#### Решение

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

#### 4. Пример выполнения задания тренинга на умение 4.

##### Задание

По условиям контракта экспортер представит импортеру ценовые скидки при выполнении следующих условий: 1) при оплате сразу после отгрузки, а не через месяц (как предусмотрено в контракте) скидки – 5% стоимости сделки; 2) при достижении в течение года объема покупки товара не менее 100 ед. – скидка – 10% от стоимости годовых покупок с учетом пяти процентной скидки. При обычных условиях поставок цена единицы – 200 долл. Фактически в течение года постановлено - поставлено 120 ед. товара с оплатой сразу после отгрузки.

Определить фактическую стоимость товара, закупленного импортером в течение года.

##### Решение

Предварительно заполните таблицу, подобрав к каждому алгоритму конкретное соответствие из данной ситуации.

№ п/п	Алгоритм	Конкретное соответствие данной ситуации предложенному алгоритму
1	2	3
1	Согласование условий, при выполнении которых экспортер предоставляет импортеру определенный вид скидок.	При оплате сразу после отгрузки, а не через месяц (как предусмотрено в контракте) представляется скидка, которая назначает «сконто» - 5%. И при достижении в течение года общего объема покупок не менее 100 ед. товара представляется скидка, которая называется бонусная (bonus) 10% от стоимости годовых покупок с учетом скидки «сконто».
2	Расчет стоимости товаров при обычных условиях поставки (без ценовых скидок).	Цена ед. товара – 200 долл. Объем покупки – 120 ед. $200 \times 120 = 24000$ долл.
3	Определение фактического выполнения импортером условий, дающих право на скидки.	Импортер расплатился с экспортером сразу после отгрузки товара, а значит он имеет право на скидку «сконто» - 5% стоимости сделки. Также импортер закупил в течение года 120 ед. товара (т.е. не менее 100 ед.) и следовательно имеет право на бонусную скидку – 10% от стоимости годовых покупок с учетом скидки – «сконто».
4	Подсчет фактической стоимости товара с учетом ценовых скидок.	Скидка «сконто» - $24000 \times 0,05 = 1200$ долл. Стоимость товара с учетом скидки «сконто» - $24000 - 1200 = 22800$ долл. Бонусная скидка – $22800 \times 0,1 = 2280$ долл. Фактическая стоимость товара с учетом скидок – $22800 - 2280 = 20520$ долл.

- б) при оплате сразу после отгрузки, а не через месяц (как по контракту) скидка – 5% стоимости сделки.

Фактически в течение года поставлено:

- в I квартале – 30 ед. (оплачено через месяц после отгрузки);
- во II квартале – 25 ед. (оплачено сразу);
- в III квартале – 25 ед. (оплачено через месяц после отгрузки);
- в IV квартале – 30 ед. (оплачено сразу).

Определите фактическую стоимость товаров, закупленных в течение года.

### **Решение**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

### **Задание 4.2.**

Экспортер поставяет компрессорные установки по цене 100 тыс. долл. за ед. При этом он готов предоставить количественную скидку 15% от суммы сделки при заказе трех компрессорных установок и более. Экспортер также предоставляет скидку в размере 10% от суммы сделки при расчете наличными (в предложении предусмотрен кредит). Покупатель (импортер) согласен подписать контракт на поставку 5 компрессорных установок в течение года, но две установки он оплачивает наличными, а остальные берет в кредит.

Рассчитайте, какова будет фактическая стоимость компрессорных установок с учетом предложенных ценовых скидок.

### **Решение**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**КОНТРАКТ**

г. \_\_\_\_\_

“ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 199\_ г.

\_\_\_\_\_  
именуемая в дальнейшем “Продавец”, с одной стороны, и \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
именуемый в дальнейшем “Покупатель”, с другой - заключили настоящий контракт о нижеследующем:

**1. Предмет контракта**

1.1. Продавец продал, а покупатель купил на условиях \_\_\_\_\_ товар в количестве и ассортименте согласно Приложению 1 к настоящему контракту, являющемуся его неотъемлемой частью.

**2. Цена**

2.1. Цены на поставляемые товары по позициям указаны в Приложении 1. Цены твердые и не подлежат изменению.

2.2. Общая стоимость контракта составляет \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
2.3. Цена на товар, поставляемый по настоящему контракту, понимается на условиях поставки - \_\_\_\_\_ и включает стоимость \_\_\_\_\_

**3. Срок поставки**

3.1. Товар по настоящему контракту должен быть поставлен в соответствии с графиком поставки согласно Приложению 2 настоящего контракта, являющемуся его неотъемлемой частью.

Продавцу предоставляется право досрочной поставки товара по согласованию с Покупателем.

**4. Качество товара**

4.2. Качество поставляемого по настоящему контракту товара должно соответствовать стандартам или техническим условиям страны завода-изготовителя и подтверждаться сертификатом качества завода-изготовителя. Все расходы, связанные с получением сертификата, несет Продавец.

**5. Упаковка и маркировка**

5.1. Упаковка товара должна обеспечивать сохранность товара во время его транспортировки морским и железнодорожным транспортом с учетом возможных перегрузок в пути.

На каждое грузовое место должна быть четко нанесена следующая отправительская маркировка на русском и \_\_\_\_\_ языках:

название товара;  
номер контракта;  
порядковый номер места;  
наименование места назначения и грузополучатель;  
вес нетто и брутто.

Все цифровые обозначения маркировки делаются арабскими цифрами.

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

## **6. Порядок отгрузки**

6.1. При отгрузке товара Продавец обязан направить в адрес Покупателя следующие документы:

отгрузочная спецификация;  
сертификат качества;  
упаковочный лист;  
второй экземпляр оригинала чистого коносамента.

6.2. Продавец обязан в течение \_\_\_\_\_ дней с даты отгрузки товара сообщить телексом или по телеграфу Покупателю следующие данные:

номер контракта;  
наименование товара;  
количество мест;  
дата отгрузки.

## **7. Условия платежа**

7.1. Платежи по настоящему контракту за проданный Продавцом товар будут производиться Покупателем в \_\_\_\_\_.

7.2. Покупатель обеспечит в течение \_\_\_\_\_ дней с даты телеграфного запроса Продавца открытие в пользу Продавца \_\_\_\_\_ авизованного банком \_\_\_\_\_

безотзывного аккредитива в \_\_\_\_\_ на сумму, составляющую \_\_\_\_\_, со сроком действия аккредитива \_\_\_\_\_ дней и с последующим продлением этого срока, в случае необходимости, по телеграфному запросу Продавца.

Датой открытия аккредитива считается дата получения Продавцом извещения банка Продавца об авизовании аккредитива в пользу Продавца.

Покупатель за свой счет известит по телексу Продавца об авизовании аккредитива с указанием его номера и даты авизования.

Не разрешается частичное использование аккредитива.

Платежи с аккредитива будут осуществляться \_\_\_\_\_ против счетов Продавца, выписанных на имя Покупателя, представленных в \_\_\_\_\_

за каждую партию отгруженного товара в \_\_\_\_\_ экземплярах, с приложением к \_\_\_\_\_

ним следующих документов на английском языке:

копии коносамента в \_\_\_\_ экз.;

отгрузочной спецификации в \_\_\_\_ экз.;

сертификата происхождения товара \_\_\_\_ экз.

7.3. Все расходы и банковские комиссии, связанные с открытием, авизованием, продлением и использованием аккредитива, оплачиваются Покупателем за свой счет.

Аккредитив не будет содержать никаких других условий, кроме предусмотренных настоящим контрактом.

В случае, если Покупатель задержит открытие аккредитива более чем на один месяц свыше срока, предусмотренного в настоящей статье, или откроет аккредитив не в полной сумме, или не в соответствии с условиями настоящей статьи, Продавец имеет право аннулировать контракт в одностороннем порядке, уведомив об этом Покупателя в письменной форме, а Покупатель обязан возместить Продавцу расходы, связанные с выполнением его обязательств по контракту (заказ, изготовление и т.п.).

## **8. Рекламации**

8.1. Рекламации по качеству товара могут быть заявлены не позднее \_\_\_\_\_ дней с даты прибытия товара в страну Покупателя \_\_\_\_\_, в случае несоответствия товара качеству, в отношении количества - в течение \_\_\_\_\_ дней с даты прибытия товара в страну Покупателя в случае недостачи мест или внутритарной недостачи.

8.2. Непредъявление претензии в установленные сроки влечет за собой утрату права требования по этой претензии.

8.3. Содержание и обоснование рекламации должно быть подтверждено актом экспертизы \_\_\_\_\_.

8.4. Продавец обязан в течение \_\_\_\_\_ дней с даты рекламации рассмотреть ее по существу. Если по истечении указанного срока от Продавца не последует ответа по существу либо о ходе рассмотрения, рекламация считается не признанной Продавцом.

## **9. Налоги, пошлины и сборы**

9.1. Все налоги, пошлины и сборы в связи с настоящим контрактом на территории страны Продавца несет Продавец, на территории страны Покупателя - Покупатель.

## **10. Штрафы**

10.1. В случае просрочки в поставке товаров против сроков, установленных настоящим контрактом, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 1% стоимости непоставленного в срок товара за каждую начавшуюся неделю в течение первых 4-х недель просрочки и 1,5% за какую последующую неделю. Общая сумма штрафа не должна превышать 10% стоимости непоставленного в срок товара.



10.2. Если просрочка в поставке товара превысит 2 месяца, Покупатель вправе без обращения в арбитраж аннулировать контракт полностью или частично без возмещения Продавцу каких-либо расходов или убытков, вызванных аннулированием контракта. В этом случае Продавец обязан уплатить Покупателю штраф в размере 10% стоимости непоставленного в срок товара и возместить прямые убытки, вызванные непоставкой товара.

10.3. Штрафы уплачиваются в валюте платежа - \_\_\_\_\_.

## **11. Арбитраж**

11.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего контракта или в связи с ним, подлежат рассмотрению с исключением обращения сторон в общие суды в Арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации в соответствии с правилами производства дел в указанном суде, решение которого является окончательным и обязательным для обеих сторон.

11.2. При разрешении споров и разногласий будет применяться материальное право страны Продавца.

## **12. Обстоятельства непреодолимой силы**

12.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по контракту, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы.

Под обстоятельствами непреодолимой силы понимаются возникшие после заключения контракта непредвиденные, неотвратимые и непреодолимые для сторон события чрезвычайного характера, а именно: стихийные бедствия, военные операции любого характера, блокады, забастовки, запрещение экспорта или импорта, неожиданные постановления Правительства или Указы Президента.

Срок выполнения обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать обстоятельства непреодолимой силы и их последствия.

В случаях, если эти обстоятельства и их последствия будут длиться более 3 месяцев, каждая из сторон будет иметь право отказаться от дальнейшего исполнения контракта и ни одна из сторон не будет иметь права требовать от другой стороны возмещения убытков.

О наступлении обстоятельств непреодолимой силы сторона, для которой создалась невозможность выполнения контракта, должна немедленно известить другую сторону по телексу или телеграфу с подтверждением заказным письмом. О прекращении обстоятельств непреодолимой силы соответствующая сторона должна немедленно известить другую сторону в том же порядке.

Обстоятельства, освобождающие стороны от ответственности за частичное или полное неисполнение контракта, должны быть подтверждены: \_\_\_\_\_.

## **13. Другие условия**

13.1. При толковании настоящего контракта имеют силу условия “Инкотермс” в редакции 1990 г.

13.2. Всякого рода извещения, заявления, претензии и прочая переписка, связанная с выполнением настоящего контракта, должны направляться непосредственно одной стороной, заключившей контракт, другой стороне по адресу, указанному в контракте.

13.3. Настоящий контракт подписан в двух подлинных экземплярах на русском языке.

13.4. Все изменения и дополнения к настоящему контракту будут иметь силу только после подписания их обеими сторонами.

13.5. Контракт вступает в силу с момента его подписания.

## **14. ЮРИДИЧЕСКИЕ АДРЕСА СТОРОН**

**ПРОДАВЕЦ**

**ПОКУПАТЕЛЬ**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## **Приложение 2**

### **ДОГОВОР О ПОСТАВКЕ НЕФТИ ТРУБОПРОВОДОМ**

“ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 199\_\_ г.

Товарищество с ограниченной ответственностью \_\_\_\_\_ в лице \_\_\_\_\_, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем “Продавец”, с одной стороны, и Фирма \_\_\_\_\_ в лице \_\_\_\_\_, именуемая в дальнейшем “Покупатель”, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

#### **1. Предмет договора**

1.1. Продавец продал, а Покупатель купил \_\_\_\_\_ тонн нефти товарной, именуемой в дальнейшем “товар”.

#### **2. Порядок поставки**

2.1. Продавец обязуется поставить \_\_\_\_\_ тонн нефти одной партией в течение 30 дней со дня подтверждения Покупателя о готовности принять по адресу, указанному Покупателем.

### **3. Качество**

3.1. Продавец поставляет товар согласно сертификату качества предприятия-изготовителя в соответствии с графиком поставки нефти, который является неотъемлемой частью настоящего договора.

3.2. Технические условия и другая нормативно-техническая документация представляется Покупателю за 10 дней до поставки товара.

### **4. Цена**

4.1. Стоимость одной тонны товара на условиях франко-предприятие устанавливается \_\_\_\_\_ за тонну. Цена не подлежит изменению.

### **5. Базис поставки**

5.1. Продавец поставляет товар трубопроводом на предприятие \_\_\_\_\_

5.2. Транспортировку товара оплачивает Продавец по счетам Перевозчика.

### **6. Порядок расчетов**

6.1. Оплата \_\_\_\_\_ тонн нефти будет произведена аккредитивом.

6.2. Покупатель откроет аккредитив в банке Продавца. Оплата по данному аккредитиву будет произведена немедленно только после поставки \_\_\_\_\_ тонн нефти и представления Продавцом Банку Покупателя следующих документов:  
копии трубопроводной компании на отгрузку \_\_\_\_\_ тонн в адрес Предприятия;  
актов приемки-сдачи \_\_\_\_\_ тонн нефти на Предприятии по весу нетто, подписанных представителями Покупателя, Продавца и Предприятия;  
счет, выставленный Продавцом Покупателю на оплату товара с указанием его цены за тонну поставленного количества и общей стоимости;  
сертификат качества товара, выданный производителем.

### **7. Ответственность сторон**

7.1. В случае невыполнения графика поставки товара адресату Продавец выплачивает пени Покупателю в размере \_\_\_\_\_% от стоимости товара, задержанного отправителем, за каждый день задержки, но не более \_\_\_\_\_% от неотправленного товара.

7.2. В случае установления в надлежащем порядке недостатка или некачественности поставленного товара Покупатель представляет Продавцу претензию в течение 90 дней с момента получения товара.

7.3. При отсрочке срока платежа Покупатель уплачивает Продавцу пени в размере \_\_\_\_\_% просроченной суммы за каждый день просрочки, но не более \_\_\_\_\_% от цены контракта.

### **8. Арбитраж**

8.1. Все споры, возникающие в ходе исполнения настоящего договора, стороны решают путем переговоров.

8.2. В случае недостижения договоренности по спорным вопросам они

подлежат рассмотрению в \_\_\_\_\_.

## **9. Форс-мажор**

9.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему договору, если они произошли вследствие обстоятельств непреодолимой силы, а именно пожара, наводнения, землетрясения, войны или постановлений правительства, и если эти обстоятельства непосредственно повлияли на исполнение настоящего договора.

При этом срок исполнения обязательств по настоящему договору отодвигается соразмерно времени, в течение которого действовали такие обстоятельства.

9.2. Свидетельство Торгово-промышленной палаты или другого компетентного органа соответствующего государства будет являться достаточным доказательством наступления условий форс-мажора.

## **10. Срок действия договора**

10.1. Договор вступает в силу с момента подписания настоящего контракта.

## **11. Дополнительные условия**

11.1. Продавец обязуется обеспечить все условия беспрепятственной поставки товара предприятию.

11.2. Покупатель обязуется представить Продавцу телексную информацию, поступившую от Предприятия в адрес Покупателя о готовности принятия товара.

11.3. Реквизиты Предприятия:

## **12. Адреса сторон**

Продавец:

Покупатель:

## **Приложение 3**

### **КОНТРАКТ НА ПОСТАВКУ КОФЕ**

г.Москва

“ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 199\_ г.

Фирма, именуемая в дальнейшем Продавец, с одной стороны, и Торговый дом г.Москва, именуемый в дальнейшем Покупатель, с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:

#### **1. Предмет контракта**

Продавец продал, а Покупатель купил растворимый кофе, именуемый в дальнейшем “товар”, на условиях СИП Санкт-Петербург в количестве, ассортименте,

по ценам и срокам, указанным в приложении 1, которое является неотъемлемой частью настоящего Контракта.

## **2. Цена**

Цена устанавливается в долл. США согласно Приложению 1. В цену товара включена стоимость тары, упаковки и маркировки, погрузки товара на борт судна, укладка товара, страховка, фрахт.

## **3. Сроки и условия поставки**

Поставка товара по настоящему контракту должна быть произведена в сроки, обусловленные в приложении 1 к настоящему Контракту. Продавцу предоставляется право досрочной отгрузки товара с разрешения Покупателя.

## **4. Платеж**

Плата по настоящему Контракту осуществляется Покупателем в долларах США следующим образом: Покупатель переводит на счет Продавца авансовый платеж в размере 25% от суммы настоящего Контракта. Оплата Покупателем оставшейся суммы в размере 75% от стоимости Контракта осуществляется через Банк в течение 30 дней после получения копий следующих документов:

- счет Продавца в 3-х экземплярах;
- комплект коносаментов на имя Торгового дома;
- спецификация в 3-х экз.;
- сертификат качества в 3-х экз., представленный Продавцом;
- страховой полис - один оригинал и две фотокопии;
- упаковочный лист в 1 экз. для каждого ящика.

Все банковские и другие расходы на территории Продавца несет Продавец, а на территории Покупателя несет Покупатель.

## **5. Качество товара и гарантия**

Качество отгружаемого товара должно полностью соответствовать сертификату в Приложении 1 к контракту.

## **6. Упаковка и маркировка**

Упаковка должна обеспечить полную сохранность товара и предохранить при транспортировке всеми видами транспорта с учетом перевалок.

На каждом ящике должна быть нанесена несмываемой краской следующая маркировка по трафарету на русском языке:

- номер контракта;
- номер транса;
- номер места;
- вес брутто в кг.;
- наименование получателя;
- “Осторожно”;
- “Не бросать”;
- “Держать в сухом месте”.

На ящиках и изделиях не допускается любая символика, не относящаяся к предмету настоящего Контракта.

В случае поставки товара в дефектной таре Покупатель имеет право вернуть товар Продавцу. В этом случае транспортные и другие расходы, связанные с

поставкой и возвратом товара, относятся на счет Продавца.

Основанием для возврата товара будет считаться акт, составленный в пункте назначения.

## **7. Порядок отгрузки**

Продавец сообщает по телеграфу/телефаксу Покупателю о готовности товара к отгрузке не позднее, чем за 15 дней до планируемой даты отгрузки.

В каждой отдельной накладной указывается: номер контракта, номер транса, товар, его количество, количество ящиков, вес брутто и нетто.

Исправления, дописки и подчистки в накладной не допускаются.

После отгрузки товара, но не позднее чем через 24 часа после отгрузки, Продавец сообщает Покупателю по телеграфу/факсу следующие данные:

- номер Контракта;
- наименование товара;
- номер транса;
- номер коносамента;
- дату отгрузки;
- общую стоимость товара;
- вес брутто и нетто.

Кроме того, Продавец обязан отправить в день отгрузки курьерской почтой в адрес Покупателя копии счетов, подробных спецификаций и накладной в двух экземплярах.

## **8. Сдача-приемка товара**

Приемка товара производится:

- по количеству мест, согласно количеству, указанному в накладной;
- по количеству изделий, согласно спецификации и упаковочным листам;
- по качеству, согласно качеству, указанному в сертификате качества, и техническим требованиям Контракта.

## **9. Рекламации**

Рекламации могут быть заявлены Покупателем Продавцу не позднее 12 месяцев с даты поставки в отношении качества товара в случае несоответствия его качеству, обусловленному в Контракте. В отношении количества - в случае недостачи товара.

Содержание и обоснование рекламации должно быть подтверждено либо актом экспертизы ТПП РФ, либо актом, составленным с участием представителя незаинтересованной компетентной организации в РФ, либо коммерческим актом.

Данный акт является обязательным и окончательным для обеих сторон, подтверждающим количество и качество товара, поступившего в страну Покупателя, и основанием для произведения возможных перерасчетов.

Если при принятии груза на территории Продавца обнаружено несоответствие поставленного товара условиям настоящего Контракта, Покупатель имеет право требовать от Продавца снижения стоимости товара в отношении, определяемом сторонами по договоренности, или вернуть забракованный товар Продавцу для замены товаром надлежащего качества.

Все транспортные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом дефектного товара, несет Продавец.

Рекламации на брак могут быть заявлены Продавцу в случае, если брак был обнаружен при приемке товара.

Продавец обязан рассмотреть рекламацию и ответить Покупателю по существу

рекламации в течение 10 дней, считая с даты получения ее Продавцом, но не позднее, чем через 40 дней с даты ее направления.

Расчеты по рекламации производятся переводом сумм Продавцом на счет Покупателя.

К счету по рекламации прикладывается сама рекламация в 2-х экземплярах, документ, ее обосновывающий, и подтверждение Продавца о признании рекламации.

## **10. Санкции**

Если поставка товара не будет производиться в установленные в контракте сроки, Продавец оплачивает покупателю штраф, исчисленный в стоимости недопоставленного в срок товара из расчета 0,3% стоимости за каждый день опоздания.

Если опоздание превышает 20 дней, начисление штрафа прекращается, и Продавец платит Покупателю сверх суммы начисленного штрафа неустойку в размере 5% стоимости непоставленного в срок товара.

Уплата штрафа и неустойки не освобождает Продавца от обязанности выполнения Контракта.

Если просрочка в поставке всего товара или его части превышает 40 дней со дня установленного срока согласно Приложению 1, в этом случае Продавец обязан уплатить Покупателю неустойку в размере \_\_\_\_\_% от суммы всего контракта или недопоставленной части контракта, а Покупатель в безакцептном порядке имеет право отозвать свои денежные средства.

В случае поставки дефектного товара и/или несоответствующего по своему качеству условиям Контракта, Продавец платит Покупателю штраф в размере \_\_\_\_\_% от первоначальной стоимости забракованного товара, начисляемого на Продавца при предъявлении ему рекламации.

За неправильную маркировку грузовых мест, несоответствующую условиям Контракта, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере \_\_\_\_\_% от стоимости товара, находящегося в местах с неправильной маркировкой.

За нарушение в оформлении товаросопроводительных и платежных документов Продавец обязан уплатить Покупателю штраф в размере \_\_\_\_\_% от стоимости партии товара.

За отгрузку товара в дефектной упаковке и/или упаковке, не соответствующей условиям Контракта, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере \_\_\_\_\_% от стоимости товара, находящегося в такой упаковке.

Уплата штрафа за нарушение условий Контракта по маркировке грузовых мест, неправильное оформление отгрузочной документации не освобождает Продавца от возмещения ущерба, нанесенного Покупателю из-за несоблюдения Продавцом указанных условий Контракта.

## **11. Форс-мажор**

1. Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное или частичное неисполнение любой из своих обязанностей, если неисполнение будет являться следствием форс-мажорных обстоятельств, таких как наводнение, пожар, землетрясение и другие стихийные бедствия, а также войны или военные действия разного рода, блокады, запреты на экспорт или импорт.

Если любое из таких обстоятельств непосредственно повлияло на исполнение обязательства в срок, установленный в Контракте, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательства, о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращении вышеуказанных обстоятельств, обязана немедленно, однако не позднее 10 дней с момента их

наступления и прекращения, в письменной форме уведомить другую сторону.

Факты, изложенные в уведомлении, должны быть подтверждены ТПП или иным компетентным органом, или организацией соответствующей страны. Неуведомление или несвоевременное уведомление лишает Продавца права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство как на основание, освобождающее от ответственности за неисполнение обязательства.

3. Если невозможность полного или частичного исполнения обязательства будет существовать свыше 3-х месяцев, Покупатель будет иметь право расторгнуть Контракт полностью или частично без обязанности по возмещению возможных убытков (в том числе расходов) Продавца.

## **12. Арбитраж**

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть по настоящему Контракту или в связи с ним, подлежат, с исключением подсудности общим судам, разрешению в Арбитражном Суде при ТПП РФ в соответствии с Регламентом указанного Арбитражного Суда.

Решение Арбитражного Суда является окончательным и обязательным для обеих сторон.

## **13. Другие условия**

Все сборы, налоги и таможенные расходы на территории страны Продавца, связанные с выполнением настоящего Контракта, оплачиваются Продавцом и за его счет.

Получение экспортных лицензий, если таковые потребуются, является обязанностью Продавца и производится за его счет.

С момента подписания настоящего Контракта все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.

Ни одна из сторон не вправе передать свои права и обязательства по Контракту третьим лицам без письменного на то согласия другой стороны.

Всякие изменения и дополнения к настоящему Контракту будут действительны лишь при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих сторон.

Настоящий Контракт составлен в 2-х экземплярах на русском и английском языках, причем оба текста аутентичны и имеют одинаковую силу.

Контракт вступает в силу с момента получения Продавцом авансового платежа.

## **14. Юридические адреса сторон**

Продавец:

Покупатель:

**ПРОДАВЕЦ**

**ПОКУПАТЕЛЬ**



## КОНТРАКТ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ХРОМОВОЙ РУДЫ (ВАРИАНТЫ СИФ И ФОБ)

“ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 199\_\_ г.

А/О \_\_\_\_\_, именуемое ниже “Продавец”, с одной стороны, и акционерное общество \_\_\_\_\_, именуемое ниже “Покупатель”, с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:

### 1. Предмет контракта

Продавец продал, а Покупатель купил с поставкой в 199\_\_ г. \_\_\_\_\_ метрических тонн рядовой хромовой руды  $\pm$  до 10% в опционе Продавца в мокром коносаментном весе, на условиях ФОБ порт \_\_\_\_\_ навалом, включая штивку и крановые.

### 2. Качество товара

Хромовая руда, проданная по настоящему Контракту, имеет следующую гарантированную спецификацию: \_\_\_\_\_.

Качество товара подтверждается сертификатом, выданным Продавцом или лабораторией Продавца.

### 3. Сроки поставки

Хромовая руда, выданная по настоящему Контракту, будет поставлена в \_\_\_\_\_ 199\_\_ г. Дата коносамента считается датой поставки товара.

### 4. Цена товара

Цена на хромовую руду, подлежащую поставке, устанавливается в размере \_\_\_\_\_ за м/тонну сухого веса на \_\_\_\_\_% окиси хрома ФОБ \_\_\_\_\_.

При поставке руды с содержанием окиси хрома выше или ниже \_\_\_\_\_% будет применяться надбавка или скидка с базисной цены в размере \_\_\_\_\_% за каждый процент содержания окиси хрома выше или ниже \_\_\_\_\_% и доли процента пропорционально.

### 5. Сдача-приемка товара

Товар считается сданным Продавцом и принятым Покупателем:

а) по количеству - согласно весу, указанному в коносаменте, выписанном в порту погрузки. Покупатель имеет право за свой счет произвести контрольную проверку веса товара при его выгрузке в порту назначения. Определение веса производится без предварительного складирования товара на причале в процессе выгрузки из трюмов судна путем взвешивания порожних и груженых вагонов на вагонных весах или путем полностью автоматического взвешивания на грейферных или крановых весах под контролем нейтральной контрольной фирмы.

По желанию Продавца его представитель вправе присутствовать при контрольном определении веса в порту выгрузки.

Выгруженный вес удостоверяется сертификатом нейтральной контрольной фирмы, заверенным представителем Продавца, если он принимал участие в проверке веса.

Если вес в порту выгрузки проверялся, Покупатель, помимо сертификата веса, выданного нейтральной контрольной фирмой, представляет сертификат влаги, определенный той же нейтральной контрольной фирмой в порту выгрузки.

В случае, если установленная недостача по сухому весу не превышает 1% от сухого коносаментного веса, то окончательный расчет будет производиться по коносаментному весу и влажности, определенной в порту погрузки. Если недостача по сухому весу превышает 1% от сухого коносаментного веса, то его стоимость возмещается Продавцом Покупателю в части, превышающей 1%.

Если сухой вес, установленный при выгрузке, превысит сухой коносаментный вес, то окончательный расчет производится по фактически установленному весу и влажности, определенным в порту выгрузки. Сертификат выгруженного веса должен быть направлен Покупателем Продавцу не позднее 30 дней со дня выгрузки товара;

б) по качеству - согласно сертификату качества, выданному Продавцом или лабораторией страны Продавца.

Покупатель имеет право за свой счет проверять качество товара в порту выгрузки, по желанию Продавца его представитель вправе присутствовать при отборе проб и определении влаги.

Нейтральная компетентная контрольная фирма по поручению Покупателя отбирает во время выгрузки товара из трюмов судна 6 проб для химического анализа товара и 2 пробы для определения влаги.

Две пробы для химического анализа товара передаются представителю Продавца, две пробы передаются Покупателю и две пробы остаются у нейтральной фирмы на случай арбитражного анализа. Продавец и Покупатель производят анализ проб на содержание окиси хрома.

По мере готовности анализов, но не позднее 45 дней со дня окончания выгрузки судна, Покупатель и Продавец обмениваются полученными результатами анализов по телеграфу в заранее согласованный день.

Если разница в результатах анализов, произведенных Продавцом и Покупателем на содержание окиси хрома не превышает 0,50%, то среднеарифметическая этих результатов будет бесспорным и обязательным для окончательного расчета по качеству.

В случае, если разница между этими результатами превысит 0,50%, то Продавец и Покупатель дают указание нейтральной лаборатории произвести арбитражный анализ.

Показатели арбитражного анализа на содержание окиси хрома будут считаться бесспорными и обязательными для окончательного расчета по качеству.

Расходы по арбитражному анализу, включая расходы по отсылке проб в нейтральную лабораторию, оплачиваются той стороной, чьи показатели анализа будут иметь большее отклонение от показателей арбитражного анализа.

Расходы по перевеске товара в порту выгрузки, а также расходы по отбору проб для химического анализа и определения влаги несет Покупатель.

Продавец оплачивает только расходы своего представителя при перевеске и отборе проб в порту выгрузки.

## **6. Платеж**

Платеж за товар производится в долларах США. Предварительный платеж производится Покупателем в долларах США в размере 100% стоимости товара в течение 90 дней от даты коносамента против представления Продавцом Покупателю следующих отгрузочных документов на инкассо в Банке \_\_\_\_\_ Покупателя:

а) предварительного счета в 5-и экз., выписанного на базе коносаментного

веса и фактического содержания окиси хрома и влаги, указанных в сертификате, выданном Продавцом или лабораторией страны Продавца;

б) трех оригиналов и трех копий чистых бортовых коносаментов, выписанных по приказу с пометкой “фрахт оплачивается фрахтователями”;

в) сертификата качества товара, выданного Продавцом или страной Продавца в 3-х экз.

Для обеспечения платежей за товар Покупатель должен открыть за 15 дней до назначенной даты отгрузки товара через Банк \_\_\_\_\_ безотзывную банковскую гарантию на полную стоимость товара. Срок действия гарантии - 60 дней.

Окончательный расчет будет производиться переводом согласно п.5 настоящего Контракта в течение 10 дней с момента получения Покупателем окончательного счета в 3-х экз., выписанного Продавцом в соответствии с условиями, указанными в п.5 как в части качества, так и в части веса и влажности товара.

Все расходы, связанные с открытием банковской гарантии с платежом за товар, оплачиваются Покупателем.

В случае, если проверка веса и/или качества товара не произведена в порту выгрузки, окончательный расчет будет произведен на базе коносаментного веса и данных сертификата качества, выданного Продавцом или лабораторией страны Продавца.

## **7. Транспортные условия FOB**

Покупатель или его агент сообщает по телеграфу Продавцу за 15 дней до начала каждого следующего месяца наименование, грузоподъемность, флаг и позицию судов, предусмотренных к подаче под погрузку в следующем месяце.

Продавец обязан в течение 48 часов (суббота, воскресенье исключаются) со времени получения графика подачи судов в следующем месяце сообщить Покупателю о своем согласии или внести коррективы в этот график.

Максимальная осадка в порту погрузки \_\_\_\_\_ фут. Судовладельцы или капитан обязаны дать по телеграфу в адрес Продавца и порта погрузки за 12 и 5 календарных дней до прибытия судна в порт информацию о планируемой дате прибытия судна в порт погрузки, наименовании судна, количестве груза, а также 48 и 24-часовые нотисы.

Судовладельцы или капитан должны сообщить упомянутым адресатам о любых изменениях в предполагаемом прибытии судна.

В случае невыполнения судовладельцем или капитаном указанных требований стальнойное время на погрузку увеличивается на 24 часа.

Письменный нотис готовности судна к погрузке вручается капитаном судна агенту Продавца в порту погрузки в официальные часы работы порта после прохождения судном таможенных, карантинных и других формальностей.

Стальнойное время начинается с 8 часов утра рабочего дня, следующего за днем получения нотиса капитана.

Воскресные и праздничные дни исключаются из стальнойного времени, если работа в эти дни не производилась, то засчитывается фактически затраченное время.

Время с 14.00 часов в субботние и праздничные дни и до 8.00 часов утра в понедельник и послепраздничные дни в сталию не включается, если погрузка не производилась. Время, фактически использованное на погрузку в эти исключенные периоды, считается стальнойным.

Если погрузка начата ранее начала исчисления стальнойного времени, сталия считается с момента ее фактического начала.

Любая первая перешвартовка судна за счет судовладельцев. Время, затраченное на перешвартовку, из сталии исключается.

Погрузка на судно производится Продавцом своими средствами за свой счет по норме \_\_\_\_\_ м/тонн в рабочий погожий день из 24 часов.

Судовладелец оплачивает грузоотправителю в порту погрузки уравнильный взнос в размере 30 американских центов за 1000 кг коносаментного количества груза.

Расчеты по демерджу производятся непосредственно между Продавцом и Покупателем согласно следующей шкале.

На сумму демерджа Покупатель выставляет Продавцу соответствующий счет в течение 30 дней после получения от Продавца стейтмента за подписью капитана судна.

Не позднее, чем через 3 дня после окончания погрузки судна, Продавец или его агент сообщит Покупателю телеграфом название судна, день окончания погрузки, наименование товара и количество погруженного товара.

## **8. Транспортные условия СИФ**

Нотис о готовности судна к разгрузке во всех отношениях и на все трюмы передается капитаном судна представителю Покупателя в порту разгрузки в письменном виде или по телеграфу в течение официальных рабочих часов работы порта после прохождения таможенных, карантинных и других формальностей независимо от того, находится судно у причала или нет. Время ожидания судном причала включается в стальнойное время с момента вручения нотиса.

Счет стального времени в портах разгрузки начинается с 13 часов дня, если нотис вручен до полудня включительно, и с 8 часов утра следующего дня, если нотис вручен после полудня.

Воскресные дни и дни общих и местных праздников исключаются из стального времени. Стальнойное время в субботние и предпраздничные дни считается с 00.00 до 18.00 часов. В понедельник и в дни после общих или местных праздников счет стального времени начинается с 8 часов утра. Время, фактически затраченное на выгрузку в исключенные периоды и до начала сталии, включается в стальнойное время.

Покупатель обязан обеспечить ежесуточную выгрузку товара в погожий рабочий день (24 часа) в размере \_\_\_\_\_ м/тонн на каждый рабочий люк в среднем вне зависимости от количества груза в каждом трюме. Выгрузка товаров из трюмов судна производится Покупателем своими средствами и за свой счет. Время перерыва в работе береговых кранов и других средств выгрузки из стального времени не исключается. Покупатель обязан выслать Продавцу нотисы капитанов и таймшиты (стейтмент от фэктс), подписанные капитаном судна и его агентом по каждому судну, в течение 10 дней после окончания выгрузки товара из судна.

Ставка демереджа за брутто-регистрационную тонну составляет 14 американских центов в сутки или пропорционально их части. Диспач уплачивается в размере половины ставки демереджа за спасенное рабочее время.

Расчеты по диспачу и демереджу производятся непосредственно между грузополучателем и судовладельцем отдельно от расчетов за товар.

Уплата причитающихся сумм диспача или демереджа производится в течение 30 дней по получении калькуляции, составленной в соответствии с условиями настоящего контракта и на основании данных нотиса и таймшита (стейтмент оф фэктс).

Расчеты по диспачу и демереджу производятся в валюте и по курсу, указанному в условиях платежа за товар.

Судно вправе назначить своих агентов в порту выгрузки. Судно предоставляет бесплатно в распоряжение Покупателя пар, свет, лебедчиков и лебедки, другие судовые механизмы с обслуживающими их лицами, если в этом будет необходимость для работы во всякое время дня и ночи, не исключая воскресные и праздничные дни. Время перерыва в работе судовых механизмов не прерывает стального времени.

Сверхурочные оплачиваются той стороной, которая их заказывает. Продавец обязан застраховать товар - за свой счет на полную стоимость товара “сиф” порт выгрузки на условиях: без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения, согласно параграфу 2 п.3 Правил транспортного страхования грузов.

Страховой полис выписывается на имя или по указанию Покупателя. Страхование от военных рисков может быть произведено Продавцом по просьбе и за счет Покупателя, что соответственно должно быть оговорено в товарном аккредитиве.

## **9. Форс-мажор**

При наступлении обстоятельств невозможности полного или частичного исполнения любой из сторон обязательств по настоящему Контракту, а именно: пожара, стихийных бедствий, войны, военных операций любого характера, блокады, запрещений экспорта или импорта или других, независящих от сторон обстоятельств, срок исполнения обязательств по настоящему Контракту отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.

Если эти обстоятельства будут продолжаться более 3-х месяцев, то каждая из сторон будет иметь право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по Контракту. В этом случае ни одна из сторон не будет иметь права на возмещение другой стороной возможных убытков.

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

Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые соответствующей Торговой Палатой страны Продавца или Покупателя.

## **10. Арбитраж**

Все споры или разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Контракта или в связи с ним, подлежат, с исключением подсудности общим судам, разрешению в арбитражном порядке в соответствии с Правилами о производстве дел в указанном арбитраже.

Решение данного арбитража будет являться окончательным и обязательным для обеих сторон.

## **11. Общие условия**

1. После подписания настоящего Контракта все предыдущие переговоры и переписки в связи с его заключением теряют силу.

2. Все изменения и дополнения к настоящему Контракту действительны лишь в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то представителями обеих сторон.

3. Ни одна из сторон не вправе передавать свои права и обязанности по данному Контракту третьим лицам без предварительного письменного на то согласия другой стороны.

4. Товар, проданный по настоящему Контракту, предназначен для использования на территории Покупателя и не может быть реэкспортирован без предварительного письменного согласия Продавца в третьи страны ни прямо, ни косвенно.

5. Риски, которым может подвергнуться товар, переходят с Продавца на Покупателя с момента погрузки товара на борт судна в порту отправления.

6. Рекламация, заявленная относительно какой-либо партии товара, не может

служить основанием для отказа Покупателя в приеме и оплате товара, в отношении которого заявлена претензия, или в отношении каких-либо других поставок по настоящему Контракту.

7. Продавец должен принять необходимые меры к получению экспортной, а Покупатель - импортной лицензии.

8. Все налоги, таможенные пошлины и другие сборы, в том числе с груза, взимаемые в связи с заключением и исполнением настоящего Контракта на территории Продавца, идут за счет Продавца, вне территории Покупателя - за счет Покупателя, если иное не оговорено в настоящем Контракте.

## **12. Юридические адреса сторон**

Продавец:

Покупатель:

ПРОДАВЕЦ

ПОКУПАТЕЛЬ

## **Приложение 5**

### **КОНТРАКТ НА ПОСТАВКУ ИНСТРУМЕНТОВ**

#### **Контракт N**

г. \_\_\_\_\_

“ \_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 19\_\_ г.

\_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем “Продавец”, с одной стороны, и \_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем “Покупатель”, с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:

#### **1. Предмет Контракта**

1.1. Продавец продал, а Покупатель купил на условиях поставки: DAF - граница, \_\_\_\_\_ реактивы, инструменты и принадлежности согласно приложению 1 к настоящему Контракту.

#### **2. Цены и общая сумма Контракта**

Общая сумма Контракта составляет:

2.1. Цены за реактивы, инструменты и принадлежности указаны в приложении 1 к настоящему Контракту и понимаются:

DAF - граница \_\_\_\_\_, включая стоимость экспортной упаковки, тары и маркировки.

2.2. Цены твердые и не подлежат изменению.

#### **3. Сроки поставки**

3.1. Указанные в п.1 настоящего Контракта реактивы, инструменты и принадлежности будут поставлены в течение трех месяцев после получения Продавцом полной суммы настоящего Контракта.

3.2. К указанному сроку реактивы, инструменты и принадлежности должны быть изготовлены, испытаны, упакованы, замаркированы и поставлены.

3.3. Досрочная поставка реактивов, инструментов и принадлежностей

допускается.

3.4. Датой поставки считается дата накладной.

3.5. Продавец за свой счет должен сообщить по телексу/телеграфу Покупателю в течение 24 часов с момента отгрузки следующие данные:

- а) дату отгрузки;
- б) N накладной;
- в) наименование товаров;
- г) N контракта;
- д) количество мест.

3.6. При толковании положения Контракта о базисных условиях поставок будут использоваться правила толкования торговых терминов, разработанных Международной торговой палатой "Инкотермс 1990".

## **4. Санкции**

4.1. В случае опоздания в поставке товара против срока, установленного в п.3 Контракта, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,5% стоимости товара, в отношении которого имело место опоздание в поставке, за каждую календарную неделю опоздания в течение первых 4-х недель опоздания и 1% (один) стоимости товара за каждую последующую календарную неделю опоздания.

Однако общая сумма штрафа за опоздание в поставке не может превышать 5% стоимости товара, в отношении которого имело место опоздание в поставке.

4.2. Размер штрафа не подлежит изменению в арбитражном порядке. При исчислении штрафа за опоздание количество дней, составляющих меньше половины календарной недели, в расчет не принимается, количество дней более половины календарной недели считается как полная неделя. Штраф удерживается Покупателем при оплате счетов Продавца.

4.3. В случае, если опоздание в поставке товара превысит 3 месяца против установленного в Контракте срока, Покупатель имеет право аннулировать Контракт полностью или частично.

## **5. Условия платежа**

5.1. Платеж общей суммы Контракта производится 100%-ым авансом на счет Продавца в Банке \_\_\_\_\_ счет N \_\_\_\_\_ по предъявлению Продавцом следующих документов:

- а) оригинала специфицированного счета Продавца с тремя копиями;
- б) фотокопии действующей экспортной лицензии, если таковая потребуется.

Покупатель извещает Продавца по телексу/телеграфу о произведении платежа в течение 5 дней. В течение 14 дней после поставки Продавец предъявляет Покупателю:

в) международную накладную, выписанную на имя грузополучателя или приемосдаточный акт;

- г) отгрузочную спецификацию в трех экземплярах;
- д) сертификат качества в 3-х экземплярах;
- е) специфицированные упаковочные листы в 3-х экземплярах.

5.2. Все банковские расходы оплачиваются следующим образом:

расходы Банка страны Продавца - за счет Продавца,  
расходы Внешэкономбанка - за счет Покупателя.

## **6. Упаковка и маркировка**

6.1. Товар должен отгружаться в соответствующей экспортной упаковке.

6.2. Упаковка и консервация должны обеспечивать полную сохранность товара

от всякого рода повреждений и коррозии при перевозке его всеми видами сухопутного транспорта с учетом нескольких перегрузок в пути.

6.3. Маркировка должна быть нанесена четко, несмываемой краской на русском языке и содержать следующее:

- грузополучатель (согласно п.56);
- контракт N;
- вес брутто;
- вес нетто;
- размеры ящика в см. (длина, высота, ширина);
- грузоотправитель.

Места, требующие специального обращения, должны иметь дополнительную маркировку:

Верх! Осторожно! Не кантовать! Температура хранения.

6.4. Продавец несет ответственность за любое повреждение товара вследствие ненадлежащей упаковки и консервации.

6.5. Продавец обязан возместить Покупателю дополнительные расходы, которые могут возникнуть вследствие неправильной и/или неполной маркировки.

## **7. Техническая документация**

7.1. Продавец должен поставить вместе с товаром:

- инструкцию по эксплуатации;
- инструкцию по технике безопасности.

## **8. Гарантии**

Продавец гарантирует:

8.1. Высокое качество материалов, применяемых для изготовления оборудования, безупречную обработку и высокое качество технического исполнения.

8.2. Срок гарантии реактивов, инструментов и принадлежностей устанавливается в 12 месяцев с момента ввода в эксплуатацию, но не более 18 месяцев с даты поставки.

8.3. Если в течение срока гарантии выявятся недостатки, неполнота и/или некомплектность товара, Продавец обязуется незамедлительно за свой счет устранить все обнаруженные дефекты путем исправления либо полной или частичной замены, а также допоставить недостающие реактивы, инструменты и принадлежности на основании соответствующих претензий Покупателя. Продавец не несет ответственности по устранению дефектов, возникших на территории страны Покупателя из-за условий транспортировки или хранения, не соответствующих маркировке (п.6.3).

8.4. Замененный дефектный товар и/или его части возвращаются Продавцу по его требованию и за его счет в срок, согласованный сторонами. Транспортные и другие расходы, связанные с возвратом или заменой дефектных товаров, а также допоставкой недостающих товаров как на территории страны Покупателя и стран транзита, так и страны Продавца, несет Продавец. Указанный выше срок гарантии в отношении новых товаров, поставленных взамен дефектных, начинается с момента поставки.

8.5. Содержание и обоснование претензии должно быть подтверждено актом, составленным при участии незаинтересованной компетентной организации.

8.6. Рекламации на выявленные дефекты могут быть заявлены Покупателем Продавцу в течение гарантийного срока, но не позднее трех месяцев по истечении гарантийного срока, обусловленного в п.8.2 настоящего параграфа, при том условии, что телеграфное извещение о выявленных дефектах будет дано Покупателем Продавцу до истечения гарантийного срока. Продавец должен направить Покупателю



ответ по существу заявленной рекламации в тридцатидневный срок со дня получения рекламации.

## **9. Страхование**

9.1. Товар по настоящему Контракту от завода Продавца до границы застрахован Продавцом за свой счет.

## **10. Экспортная лицензия**

10.1. Получение экспортных лицензий, если таковые требуются, является обязанностью Продавца. Все расходы, связанные с их получением, также несет Продавец.

## **11. Форс-мажор**

11.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное невыполнение обязательств по настоящему Контракту, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, а именно: пожара, наводнения, землетрясения, войны, военных действий любого характера, блокады, эмбарго на экспорт или импорт, и если эти обстоятельства непосредственно повлияли на исполнение настоящего Контракта. При этом срок выполнения обязательств по Контракту отодвигается соразмерно времени, в течение которого действовали такие обстоятельства и их последствия.

11.2. Сторона, для которой создавалась невозможность выполнения обязательств по Контракту, обязана о наступлении и прекращении вышеуказанных обстоятельств немедленно известить другую сторону. Несвоевременное извещение об обстоятельствах непреодолимой силы лишает соответствующую сторону права ссылаться на них в будущем. Это сообщение должно быть подтверждено Торговой Палатой страны Продавца.

11.3. Надлежащим доказательством наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить свидетельства соответствующих торговых палат.

11.4. Если обстоятельства и их последствия будут длиться более 4-х месяцев, то каждая из сторон будет вправе аннулировать Контракт полностью или частично, и в этом случае ни одна из сторон не будет иметь права потребовать от другой стороны возмещения возможных убытков.

## **12. Арбитраж**

12.1. Все споры и разногласия, которые могут возникать из настоящего Контракта или в связи с ним, будут по возможности решаться путем переговоров между сторонами. В случае, если стороны не придут к соглашению, то дело подлежит, с исключением подсудности общим судам, передаче на решение Арбитражного суда при Торгово-промышленной палате в Москве в соответствии с правилами ведения дел в указанном Арбитражном Суде.

12.2. Решение Арбитражного суда будет являться окончательным и обязательным для обеих сторон.

## **13. Прочие условия**

13.1. Все сборы, налоги и таможенные расходы на территории страны Продавца оплачиваются Продавцом, а на территории страны Покупателя - Покупателем.

13.2. С момента подписания настоящего Контракта все предыдущие переговоры

и переписка по нему теряют силу.

13.3. Продавец не вправе передавать третьим лицам права и обязанности по Контракту без письменного согласия Покупателя. Нарушение этого правила дает право Покупателю немедленно отказаться от Контракта.

13.4. Все приложения к настоящему Контракту являются его неотъемлемыми частями.

13.5. Всякие изменения и дополнения к настоящему Контракту действительны лишь при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны обеими сторонами.

13.6. Переписка, связанная с выполнением настоящего Контракта, будет вестись на английском или русском языке.

13.7. Настоящий Контракт составлен в двух экземплярах на русском и английском языках каждый, причем оба текста имеют одинаковую силу.

13.8. Настоящий Контракт вместе с Приложениями содержит \_\_\_\_\_ страниц.

13.9. Контракт ступает в силу с даты его подписания.

## **14. Юридические адреса сторон**

Продавец:

Покупатель:

ПРОДАВЕЦ

ПОКУПАТЕЛЬ

## **Приложение 6**

# **ДОГОВОР ПОСТАВКИ ОБОРУДОВАНИЯ И ЗАПАСНЫХ ЧАСТЕЙ**

Акционерное общество \_\_\_\_\_ РФ, Москва, именуемое в дальнейшем ПОКУПАТЕЛЬ, с одной стороны, и фирма, именуемая в дальнейшем ПРОДАВЕЦ, с другой стороны, заключили настоящий Договор на нижеследующих условиях.

## **1. Предмет и объем поставки**

1.1. Продавец продает, а Покупатель покупает на условиях FOB оборудование и запасные части. Спецификация оборудования и запасных частей с ценами и весами по позициям предусмотрена в приложении N1.

1.2. Продавец обязуется передать Покупателю безвозмездно одновременно с документацией на оборудование в соответствии с параграфом 5 Договора иллюстрированные каталоги на оборудование и запасные части, поставляемые по настоящему Договору.

## **2. Цены и общая сумма договора**

2.1. Цены твердые и не подлежат изменению.

2.2. Цены понимаются FOB, включая, в частности, стоимость экспортной упаковки, маркировки, доковые, портовые, крановые и таможенные сборы, стоимость лихтеровки, перемещения груза на причале, по выполнению стивидорных работ и таможенных формальностей, погрузки на борт и в трюм судна с укладкой в трюм (штивка).

### **3. Срок поставки**

3.1. Поставка оборудования и запасных частей по настоящему Договору должна быть произведена в следующие сроки \_\_\_\_\_.

3.2. Датой поставки считается дата чистого бортового коносамента.

3.3. Если оборудование и запасные части в соответствии с условиями договора придут в порт погрузки, но по причинам, не зависящим от Продавца, не смогут быть погружены на борт судна или судно не придет к назначенному сроку, Продавец обязуется хранить оборудование и запасные части у фирмы, упомянутой в п.8.7., в течение 20 дней с даты прибытия оборудования в порт погрузки.

Штраф за задержку в поставке оборудования и запасных частей в течение упомянутых 20 дней не взыскивается.

Указанное выше не освобождает Продавца от уплаты расходов по поставке оборудования на условиях FOB в соответствии с параграфом 2 Договора.

3.4. За опоздание в поставке оборудования и запчастей против сроков, указанных выше, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,5% от стоимости непоставленного в срок оборудования и запасных частей за каждую начавшуюся неделю опоздания в течение первых четырех недель и 1% за каждую последующую начавшуюся неделю опоздания. Общая сумма штрафа, однако, не должна превышать 10% от стоимости непоставленного в срок оборудования и запасных частей.

Указанные размеры штрафа не могут быть сокращены или увеличены в арбитражном порядке.

Штраф за опоздание в поставке оборудования и запасных частей будет по усмотрению Покупателя удерживаться из счетов Продавца при оплате их Покупателем или оплачиваться Продавцом против счетов Покупателя.

3.5. При неисполнении Договора свыше 4-х месяцев Покупатель вправе аннулировать весь Договор или часть его.

3.6. При наступлении обстоятельств форс-мажора (пожар, наводнение, землетрясение) сроки поставки, предусмотренные в п.3.1. Договора, соразмерно отодвигаются на время действия этих обстоятельств лишь постольку, поскольку эти обстоятельства значительно влияют на исполнение всего договора или его части.

Продавец немедленно извещает Покупателя о начале и окончании обстоятельств форс-мажора, причем это сообщение должно быть подтверждено Торговой палатой.

В случае, если вследствие обстоятельств форс-мажора просрочка в поставке составит более 6 месяцев, Покупатель вправе отказаться от исполнения всего Договора или части его.

### **4. Условия платежа**

4.1. Платежи за поставленное оборудование будут производиться в течение 45 дней с даты получения Покупателем следующих документов:

- а) оригинала счета Продавца с 4-мя копиями;
- б) полного комплекта чистых бортовых коносаментов, выписанных на имя Покупателя;
- в) упаковочных листов в 5-ти экземпляров;
- г) гарантийного письма Продавца о качестве и комплектности поставленного оборудования и запасных частей;
- д) разрешения инспектора Покупателя или Покупателя на отгрузку оборудования (запчастей) после его испытания с участием инспектора Покупателя или без его

участия в соответствии с параграфом 6 Договора;

е) протокола испытания;

ж) фотокопии действующей экспортной лицензии, если таковая потребуется;

з) копии сопроводительного письма Продавца, подтверждающего отсылку предусмотренной в параграфе 5 Договора технической документации в адрес, указанный Покупателем.

4.2. Оплата производится только за комплектно поставленные позиции оборудования и запчастей в соответствии со спецификацией, приложенной к Договору в соответствии с п.1.1.

Примечание: в счетах Продавец должен из суммы счета вычесть стоимость страхования в соответствии с параграфом 11 “Страхование”, показав это отдельной строкой.

## **5. Чертежи и техническая документация**

5.1. В течение 30 дней с даты подписания настоящего Договора Продавец должен выслать в адрес \_\_\_\_\_ заказной почтой \_\_\_\_\_ экземпляров нижеследующих чертежей и технической документации:

1. Общий вид и узловые чертежи с указанием основных размеров и характеристик оборудования и запасных частей;

2. Подробные технические спецификации и описания конструкции машин и оборудования;

3. Технические условия на изготовление и испытание оборудования и запасных частей, инструкции по уходу, схемы смазки и др.;

4. Фундаментные и установочные чертежи;

5. Рабочие чертежи быстроизнашивающихся частей машины;

5.1. Все текстовые материалы (инструкция, технические условия и др.), а также надписи на чертежах должны быть выполнены на \_\_\_\_\_ языке;

5.2. Независимо от указанного в п. 5.1. два комплекта всей документации должны быть завернуты в водонепроницаемую бумагу и вложены в ящик N1 с оборудованием;

5.3. В случае невложения технической документации в ящики и несвоевременной отправки ее почтой, поставка считается невыполненной и Продавец уплачивает Покупателю штраф в порядке и размерах, установленных в п. 3.4. Договора.

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

5.4. Продавец известит Покупателя телеграфом об отправке в адрес, указанный в п. 5.1., технической документации, указав в извещении номер и дату накладной, а также количество и номера мест.

## **6. Инспектирование и испытание**

6.1. Покупатель имеет право посылать своих инспекторов на заводы Продавца и субпоставщиков, проверять в любые нормативные рабочие часы ход выполнения и качество заказанного оборудования и запчастей, используемых материалов.

6.2. Продавец должен предоставить в распоряжение инспектора Покупателя бесплатно все необходимые средства для инспектирования оборудования, запчастей и материалов в соответствии с условиями, существующими в данной области промышленности страны Продавца.

6.3. Испытание должно производиться на заводах Продавца и субпоставщиков за счет Продавца в присутствии инспектора Покупателя с указанием в нем существенных подробностей и результатов испытания, а также указанием о том,

что оборудование и запасные части соответствуют условиям Договора.

6.4. Извещение Продавца о готовности оборудования и запасных частей к испытанию должно быть послано Покупателю по следующему адресу \_\_\_\_\_ и получено им не позднее, чем за 15 дней до предполагаемого срока испытания.

6.5. Если в течение 15 дней с даты получения извещения Покупатель сообщит Продавцу, что его инспектор не сможет присутствовать при испытаниях или Продавец не получит за это время никакого извещения, Продавец вправе произвести испытание в отсутствии инспектора Покупателя с представлением Покупателю протокола испытания, поскольку испытание обнаружило обусловленное Договором качество.

## **7. Гарантии**

7.1. Продавец гарантирует:

1) что поставленное оборудование и запасные части соответствуют наивысшим достижениям мировой техники для данного вида оборудования;

2) высокое качество материалов, которые используются для изготовления оборудования и запчастей, безупречную обработку и высокое качество технического выполнения и сборки;

3) что поставляемое оборудование и запчасти изготовлены в полном соответствии с условиями настоящего Договора;

4) комплектность оборудования и запчастей в соответствии с условиями Договора.

7.2. Срок гарантии нормальной работы оборудования и запасных частей устанавливается \_\_\_\_\_ месяцев с даты пуска его в эксплуатацию, но не более \_\_\_\_\_ месяцев с даты поставки.

7.3. Если в течение сроков гарантии оборудование и запасные части окажутся дефектными или не соответствующими условиям Договора, то независимо от того, могло ли это быть установлено при испытании на заводе Продавца или субпоставщиков, Продавец обязуется по требованию Покупателя незамедлительно и без какой-либо дополнительной доплаты со стороны Покупателя устранить обнаруженные дефекты путем исправления либо замены дефектных частей новыми.

В этом случае Продавец обязан уплатить штраф в соответствии с условиями Договора без ущерба для других прав Покупателя как за просрочку в поставке в размере, предусмотренном в параграфе 3 Договора, считая с даты заявления претензии по день устранения дефекта или на дату поставки нового оборудования и запчастей взамен дефектного. Однако сумма штрафа не должна превышать 10% от договорной стоимости оборудования и запасных частей.

7.4. Замененное дефектное оборудование и запчасти возвращаются Продавцу по его требованию и за его счет в срок, согласованный сторонами.

7.5. Все транспортные расходы, страхование и другие расходы, связанные с возвратом и/или заменой дефектных предметов как на территории страны Покупателя и страны транзита, так и на территории Продавца, несет Продавец.

7.6. Указанный выше срок гарантии в отношении исправленного оборудования и запасных частей, поставляемых взамен дефектных, начинается снова с момента его ввода в эксплуатацию.

7.7. Если Продавец по требованию Покупателя без промедления, но не позднее 30 дней с даты заявления Покупателем претензии, не устранил заявленных дефектов, то Покупатель вправе устранить их сам за счет Продавца без ущерба для своих прав по гарантии, причем Продавец обязан оплатить ремонт в сумме нормальных фактических расходов. Мелкие недостатки, не терпящие отсрочки и не требующие участия Продавца в их устранении, исправляются Покупателем с отнесением на Продавца нормальных фактических расходов.

7.8. Если в процессе рассмотрения претензии или устранения дефекта

устанавливается, что дефект не может быть устранен и замена товара не может быть произведена в сроки, удовлетворяющие Покупателя, а товар может быть использован Покупателем без устранения дефекта, по предложению любой из сторон претензия может быть урегулирована путем уценки оборудования в согласованном сторонами размере.

При невозможности использования Покупателем поставленного оборудования Покупатель вправе аннулировать Договор в части такого оборудования или Договор в целом.

## **8. Упаковка и маркировка**

8.1. Оборудование (запчасти) должно отгружаться в морской экспортной упаковке, соответствующей характеру данного вида оборудования (запчастей).

8.2. Упаковка должна обеспечивать полную сохранность груза от всякого рода повреждений или коррозий при перевозке его морем, по железной дороге и смешанным транспортом, с учетом нескольких перегрузок в пути, а также длительного хранения.

8.3. Упаковка должна быть приспособлена как к крановым погрузкам, так и перегрузкам ручным способом, на тележках и автокарах, поскольку это допускается весом и объемом отдельных мест.

8.5. Продавец несет ответственность перед Покупателем за порчу, повреждение или поломку груза вследствие ненадлежащей упаковки, за образование коррозии из-за недостаточной или несоответствующей смазки.

8.6. Каждое грузовое место не должно превышать следующих размеров: длина 10000 мм, ширина 3250 мм, высота 3700 мм. На высоте ящика 2700 мм делается срез углов ящика с тем, чтобы ширина ящика на высоте 3700 мм не превышала 1700 мм (см. эскиз N 1).

8.7. В случае, если отдельные части оборудования будут превышать указанные выше размеры, то в этих случаях упаковка таких мест допускается в ящиках, не превышающих следующие размеры: длина - 10000 мм, ширина - 3600 мм, высота - 3700 мм. На высоте ящика 2300 мм делается срез углов ящика с тем, чтобы ширина ящика на высоте 3700 мм не превышала 2150 мм (см. эскиз N 2).

8.8. На места, превышающие размеры указанные в эскизе N 1, Продавец обязан за 45 дней до начала месяца поставки выслать Покупателю эскизы в 3-х экземплярах с указанием точных данных длины, ширины и высоты, а также координаты расположения центра тяжести.

Кроме того, при отгрузке этих мест оборудования Продавец прикладывает к коносаменту эскизы в 3-х экземплярах, которые направляются вместе с грузом.

8.9. Оборудование и запасные части должны быть упакованы по каждому трансу в отдельный ящик.

8.10. Продавец несет ответственность за дополнительные транспортные и складские расходы, за повреждения товара, возникшие в связи с засылкой оборудования не по адресу вследствие неполноценной или неправильной маркировки.

## **9. Отгрузка**

9.1. За 45 дней до начала каждого месяца, в котором предусмотрена поставка оборудования и запчастей согласно параграфу 3 Договора, Продавец должен представить Покупателю перечень поставляемого оборудования и запчастей с указанием его веса брутто, размеров и кубатуры.

В случае наличия отдельных мест весом более 10 т и/или размерами, превышающими размеры, указанные в эскизе N 1 согласно п.8.6., в перечне должны быть указаны размеры каждого места и его вес брутто.

9.2. Если оборудование, указанное в перечне согласно п. 9.1., не будет доставлено в порт отгрузки в месяц поставки полностью или частично, Продавец обязуется возместить Покупателю все расходы, возникшие в связи с простоем и/или недогрузом судна (мертвый фрахт).

9.3. Продавец в течение 24-х часов после произведенной отгрузки должен сообщить по телеграфу Покупателю дату отгрузки, наименование судна, N договора, транса, коносамента, наименования оборудования, количество мест, вес брутто и стоимость оборудования. Это сообщение должно быть подтверждено письменно.

Продавец несет ответственность за несвоевременное извещение об отгрузке.

## **10. Экспортные лицензии**

10.1. Продавец берет на себя все заботы и расходы, связанные с получением экспортных лицензий на поставку оборудования и запчастей в объеме, предусмотренном Договором.

10.2. Если лицензии не будут получены или до окончания исполнения Договора будут отозваны соответствующими властями, или действие их истечет, Покупатель имеет право аннулировать невыполненную часть Договора или Договор в целом.

## **11. Страховка**

11.1. Покупатель принимает на себя все заботы по страхованию поставляемого по Договору оборудования и запчастей с момента его отгрузки с завода Продавца и/или субпоставщиков до момента получения заводом Покупателя.

11.2. Расходы по страхованию от завода Продавца и/или субпоставщиков до погрузки товаров на судно в порту отгрузки в размере от страховой суммы, указанной в полисе, выписанном на имя Продавца, относятся за счет Продавца и удерживаются Покупателем при оплате счетов за оборудование.

11.3. Страхование во время всего периода транспортировки и перевалок производится на условиях с ответственностью за частную аварию, включая кражу, недоставку и повреждение груза, независимо от процента повреждения.

## **12. Арбитраж**

Все споры, могущие возникнуть из-за настоящего Договора или в связи с ним, подлежат, с исключением подсудности общим судом, разрешению в арбитражном порядке, в Москве во Внешнеторговом Арбитражном Суде при ТПП РФ в соответствии с правилами о производстве дел в этом Суде.

Решение Арбитражного Суда является окончательным и обязательным для обеих сторон. В тех случаях, когда согласно условиям Договора Покупатель вправе аннулировать Договор или отступить от него, не требуется обращения в Арбитраж.

## **13. Общие положения**

13.1. Все приложения, упомянутые в настоящем Договоре, являются неотъемлемыми частями Договора.

13.2. Изменения и дополнения этого Договора действительны лишь в том случае, если они как таковые совершены в письменной форме и подписаны договаривающимися сторонами.

13.3. Продавец не имеет права передавать третьим лицам исполнение настоящего Договора без письменного разрешения Покупателя. Нарушение этого правила дает право Покупателю немедленно отступить от Договора. Продавец вместе с тем вправе изготовить вне своего завода или дать изготовить отдельные части предмета договора субпоставщикам, которые должны быть заблаговременно

согласованы с Покупателем.

13.4. Субпоставщиком по \_\_\_\_\_ является фирма \_\_\_\_\_.

Однако и в этих случаях ответственность по Договору несет Продавец.

13.5. После подписания настоящего Договора все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.

## **14. Юридические адреса сторон**

Продавец:

Покупатель:

**ПРОДАВЕЦ**

**ПОКУПАТЕЛЬ**

## **Приложение 7**

### **КОНТРАКТ НА ПОСТАВКУ ТОВАРОВ НА КОНСИГНАЦИЮ (экспорт)**

Внешнеторговое объединение \_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем "Объединение", с одной стороны, и фирма \_\_\_\_\_, в дальнейшем именуемая "Фирма", с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:

#### **1. Предмет контракта**

Объединение предоставляет Фирме оборудование и машины, в дальнейшем именуемые "Оборудование", для демонстрации и продажи на консигнационных началах в соответствии со спецификациями, приложенными к настоящему Контракту, а также по спецификациям, согласованным в последующем между сторонами в течение действия настоящего Контракта и составляющим неотъемлемую часть настоящего Контракта.

Кроме того, Объединение настоящим передает, а Фирма принимает исключительное право представительства как агента по продаже вышеуказанного оборудования на территории \_\_\_\_\_, в дальнейшем именуемой "договорная территория". Срок консигнации оборудования, поставляемого Объединением, составляет 36 месяцев со дня поставки на консигнацию.

В случае, если оборудование не будет продано в течение срока консигнации, Фирма по согласованию с Объединением обязуется:

1. Либо приобрести оборудование в свою собственность, оплатив его полную стоимость;

2. Либо возвратить оборудование Объединению согласно выписанным последним отгрузочным реквизитам на условиях, изложенных в ст.9 настоящего Контракта.

Объединение вправе отозвать оборудование и раньше установленного срока, но не ранее 12 месяцев с даты поставки на консигнацию.

Фирма берет на себя получение необходимых импортных и транзитных лицензий на ввоз оборудования в Англию, а в случае необходимости - также и на его вывоз из Англии. Все связанные с этим расходы покрываются Фирмой.



## 2. Организация работы

Исходя из предмета Контракта Фирма берет на себя следующее:

1. Несет полную материальную ответственность за сохранение полученного оборудования. Фирма несет полную ответственность за все убытки, причиненные оборудованию рабочими или служащими Фирмы.

2. Несет все расходы, связанные с транспортировкой оборудования на территории \_\_\_\_\_, хранением, монтажом, наладкой, пуском в эксплуатацию и эксплуатацией оборудования, а также его техническим обслуживанием.

3. Пользуется оборудованием в полном соответствии с его назначением и техническими условиями эксплуатации. Эксплуатация оборудования должна осуществляться квалифицированной рабочей силой, для чего нужно подобрать необходимый персонал для администрации, а также водителей и механиков.

4. Производить их силами и за их счет ремонт оборудования.

5. Не представлять ни прямо, ни косвенно на договорной территории без согласия Объединения ни одну фирму, являющуюся конкурентом Объединения.

6. Организовывать демонстрацию и показ оборудования в работе в залах или других помещениях, надлежащем образом приспособленных.

7. Организовывать выставки оборудования.

8. Давать консультации, а также оказывать техническую помощь лицам и фирмам, которые купили оборудование.

9. Строить склады, приспособленные для хранения оборудования.

10. Систематически рекламировать оборудование, используя для этого наиболее эффективные формы рекламы, включая издания каталогов.

11. Ежеквартально информировать Объединение о состоянии и конъюнктуре рынка оборудования, переданного на консигнацию по настоящему Контракту.

12. На 1-е число каждого месяца сообщать Объединению движение оборудования, запорядку и баланс оборудования на консигнации, указанного в проформах-счетах.

Исходя из предмета Контракта Объединение обязуется:

вместе с оборудованием обеспечить Фирму технической документацией, необходимой для нормальной эксплуатации оборудования, а также каталогами и литературой, необходимой для запродаж и технического обслуживания;

послать в \_\_\_\_\_ квалифицированных водителей для организации эксплуатации и ремонта. Содержание и зарплата специалистов и подробные условия их пребывания будут согласованы между обеими сторонами дополнительно;

поставить необходимое количество запчастей на консигнационных началах по соглашению между сторонами;

в случае необходимости принимать в \_\_\_\_\_ специалистов Фирмы для прохождения на соответствующих предприятиях теоретического и практического обучения по устройству, техническому обслуживанию и ремонту оборудования. Условия и сроки обучения специалистов должны быть установлены в отдельных контрактах;

систематически информировать Фирму о выпуске новых типов оборудования, модернизации существующих типов и направлять Фирме предложения на новые виды оборудования.

Представитель Объединения вправе в любое время посещать консигнационные склады, демонстрационные залы, места эксплуатации оборудования, проверять документы, а также все демонстрации оборудования.

Все оборудование, поставляемое на консигнацию, должно иметь таблицу с указанием наименования и модели, а также, что экспортером товара является \_\_\_\_\_.

### **3. Цена**

Передача оборудования Объединением Фирме для продажи его третьим лицам будет производиться по согласованным между Объединением и Фирмой ценам, указанным в прилагаемой или дополнительной спецификации, включая упаковку или без упаковки, в зависимости от характера поставляемого оборудования. Цены понимаются СИФ \_\_\_\_.

Фирма имеет право устанавливать запродажные цены на оборудование, руководствуясь, однако, тем, чтобы запродажи не страдали от завышения цен.

Разница между запродажной ценой и контрактной ценой будет составлять комиссию Фирмы и покрывать все накладные и другие расходы, связанные с демонстрацией и продажей оборудования, как это предусмотрено в настоящем Контракте.

### **4. Качество оборудования**

Поставляемое по настоящему Контракту оборудование должно соответствовать государственным стандартам или стандартам и техническим условиям, установленным соответствующими заводами-изготовителями.

Сроки гарантии по поставляемому оборудованию устанавливаются в пределах сроков гарантии заводов-изготовителей.

### **5. Упаковка и маркировка**

Упаковка оборудования должна обеспечивать сохранность его в пути до места назначения. В каждый ящик должен быть вложен упаковочный лист.

Каждое место, кроме маркировки Объединения, должно быть маркировано в соответствии с указаниями Фирмы.

### **6. Сроки поставки**

Датой поставки считается дата коносамента.

### **7. Поставка и приемка**

Оборудование считается поставленным Объединением и принятым Фирмой на консигнацию:

- а) по качеству - согласно сертификатам заводов-изготовителей;
- б) по количеству - согласно числу мест и весу, указанному в коносаменте.

### **8. Извещение об отгрузке**

О произведенной отгрузке оборудования Объединение должно извещать Фирму по телеграфу с указанием даты отгрузки, наименования порта отправления, наименования парохода, номера коносамента, наименования оборудования и его количества, а также веса брутто и нетто.

Одновременно с отгрузкой оборудования Объединение высылает Фирме спецификационную проформу - счет в \_\_\_\_ экз. с указанием стоимости отгруженного оборудования в соответствии с п.3 настоящего Контракта.

Объединение вместе с оборудованием должно высылать коносамент, а также \_\_\_\_ экземпляров копий спецификаций капитанской почтой.

## **9. Переотправка и возврат оборудования**

В случае возврата оборудования Объединению Фирма обязана:

а) упаковать и замаркировать возвращаемое оборудование в соответствии с указаниями Объединения и с соблюдением условий настоящего Контракта. При этом должны быть полностью соблюдены условия консервации, обеспечивающие сохранность оборудования от коррозий;

б) датой переотправки или возврата оборудования считается дата коносамента.

Все расходы, связанные с возвратом оборудования на территории \_\_\_\_\_, несет Фирма.

## **10. Платежи**

В течение двух дней после продажи оборудования Фирма должна телеграфом известить Объединение о ценах, по которым она продала оборудование третьим лицам.

Все платежи за оборудование производятся Фирмой путем перевода причитающихся Объединению сумм на его счет в Банк \_\_\_\_\_.

## **11. Ответственность фирмы за поставленное оборудование**

Фирма несет полную материальную ответственность за целостность и сохранность поставленного на консигнацию оборудования в размере полной его стоимости согласно ст. 3 настоящего Контракта, начиная с даты прибытия в порт назначения и кончая датой его оплаты.

Фирма обязуется застраховать оборудование на указанный период от всех рисков, включая кражи, на полную стоимость за свой счет и в пользу Объединения и в течение 3 дней после получения страхового полиса выслать его Объединению.

Поставленное оборудование в течение всего периода консигнации, начиная с даты поставки до даты платежа, остается собственностью Объединения и не может быть заложено Фирмой или обременено другим образом.

В обеспечение принятых на себя обязательств по настоящему Контракту, Фирма предоставит Объединению гарантийное письмо первоклассного банка на полную стоимость \_\_\_\_\_ не позднее 60 дней с даты подписания настоящего Контракта.

Все расходы, связанные с получением банковской гарантии, несет Фирма.

Объединение имеет право задержать отгрузку оборудования или соответственно перенести сроки поставки, указанные в положении, в случае непредоставления Фирмой банковской гарантии в установленные сроки.

## **12. Гарантия объединения и претензии**

Объединение гарантирует качество оборудования, нормальную работу и производительность в течение 12 месяцев, считая с даты ввода в эксплуатацию, но не более 15 месяцев с даты поставки.

Если в течение гарантийного срока оборудование или какая-либо его часть окажутся дефектными, Объединение обязано устранить дефекты за свой счет или заменить дефектную часть и/или оборудование.

Гарантия Объединения не распространяется на быстроизнашивающиеся части и естественный износ, а также на повреждения, происшедшие в результате несоответствующего или небрежного хранения или перегрузки, неправильного монтажа и/или сборки и пуска в эксплуатацию и эксплуатации оборудования.

Рекламация направляется заказным письмом с приложением соответствующего акта осмотра, составленного с участием нейтрального эксперта и других документальных доказательств, подтверждающих обоснованность претензии.

Представитель Объединения имеет право осмотреть оборудование на месте и проверить обоснованность рекламации.

В случае удовлетворения рекламации Объединение имеет право потребовать возврата Фирмой забракованного оборудования против отгрузки нового оборудования, причем все расходы, связанные с возвратом забракованного оборудования, включая фрахт, страхование и т.п., несет Объединение.

Представленные рекламации не дают права отказаться от приемки других партий оборудования, передаваемого на основании настоящего Контракта.

### **13. Общие условия**

а) Все пошлины, налоги, сборы и другие расходы, связанные с заключением и исполнением настоящего Контракта, взимаемые на территории \_\_\_\_ относятся за счет Объединения, а вне его территории - за счет Фирмы.

б) Всекие изменения и дополнения к настоящему Контракту действительны только в том случае, если они сделаны в письменном виде за надлежащими подписями обеих сторон.

в) Ни одна из сторон не имеет права передавать свои права и обязательства по настоящему Контракту третьим лицам без письменного на то согласия другой стороны.

г) После подписания настоящего Контракта все предыдущие переговоры или переписка по нему теряют силу.

д) Объединение не несет ответственности за обязательства Фирмы перед третьими лицами.

### **14. Срок действия контракта**

Срок действия Контракта устанавливается 36 месяцев с даты его подписания.

По истечении срока действия условия настоящего Контракта остаются действительными в отношении всех партий оборудования, которое к моменту прекращения действия Контракта будет находиться на консигнации, а также стороны не освобождаются от ответственности, вытекающей из операций, совершенных до истечения срока Контракта, в частности, по урегулированию расчетов за проданное оборудование, оборудование, находящееся в аренде, и рекламациям.

По истечении этого срока Контракт автоматически продлевается на 36 месяцев, если ни одна из сторон письменно не уведомит другую сторону о его расторжении за три месяца до срока его истечения.

Ни одна из сторон не может без ущерба для своих прав отказаться от настоящего Контракта, если другая сторона, несмотря на письменное предупреждение, не выполняет условий Контракта.

Кроме того, Объединение вправе досрочно отказаться от Контракта без ущерба для своих прав и без права Фирмы на предъявление претензий на возмещение каких-либо убытков, если:

1. По истечении 18 месяцев со дня подписания Контракта стоимость оборудования, проданного Фирмой, и поступления Объединению от сдачи в аренду составят сумму менее \_\_\_\_\_, а по истечении следующих 12 месяцев составят сумму менее \_\_\_\_\_.

2. Финансовое положение Фирмы существенно ухудшается или будет объявлено о ее банкротстве.

3. Действия Фирмы противоречат интересам Объединения на договорной территории.

В течение 18 месяцев со дня подписания Контракта Фирма имеет право выбора оборудования.

Если по истечении этого времени Фирма откажется принять оборудование

для продажи или сдачи в аренду, Объединение имеет право продать или сдать оборудование в аренду на договорной территории третьим лицам.

## **15. Арбитраж**

Стороны примут все меры к разрешению всех споров и разногласий, которые могут возникнуть из настоящего Контракта, дружественным путем.

В случае, если стороны не договорятся мирным путем, все споры и разногласия передаются, с исключением подсудности общим судам, на разрешение \_\_\_\_\_ в соответствии с Правилами о производстве дел в указанной Комиссии. Решение Арбитража является окончательным и обязательным для обеих сторон.

## **16. Юридические адреса сторон**

ОБЪЕДИНЕНИЕ

ФИРМА

## **Приложение 8**

### **КОНТРАКТ НА ПОСТАВКУ ОБУВИ**

г. Москва

“ \_\_\_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 199\_\_ г.

Фирма “САЛАМАНДЕР АГ”, ФРГ, именуемая в дальнейшем “Продавец”, с одной стороны, и \_\_\_\_\_, именуемая в дальнейшем “Покупатель”, с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:

#### **1. Предмет контракта**

ПРОДАВЕЦ продал, а ПОКУПАТЕЛЬ купил на условиях франко-терминал склада в Москве товары в количестве, ассортименте и по ценам, указанным в Приложении N 1, являющемся неотъемлемой частью настоящего Контракта.

#### **2. Количество товара**

Количество мест поставленного товара определяется на основании акта сдачи-приемки.

#### **3. Качество товара**

Качество товара должно соответствовать образцам, согласованным и подтвержденным сторонами.

#### **4. Цена**

Цена устанавливается в марках ФРГ и понимается франко-терминал склада в Москве без налогов и таможенных расходов, взимаемых на территории СНГ.

## **5. Сроки и дата поставки**

Поставка товара по настоящему Контракту должна быть произведена в течение 10 дней с момента извещения Покупателя о поступлении платежа на счет Продавца.

В течение этого срока расходы по хранению оплаченного товара несет Продавец, а начиная с 11-го дня - Покупатель в размере 0,1% от контрактной стоимости товара за каждый полный день просрочки.

Датой поставки считается дата акта сдачи-приемки. Отпуск товара осуществляется только основному контрактосодержателю.

## **6. Упаковка и маркировка**

Упаковка должна обеспечивать полную сохранность товара и предохранять товар от повреждений при транспортировке всеми видами транспорта с учетом перевалок, а также предохранять товар от атмосферных влияний.

Изделия должны быть упакованы в ящики из плотного 5-ти слойного гофрированного картона. На подошве обуви или внутри маркируются размер и полнота. Каждая пара обуви должна быть вложена в пластиковый мешочек или завернута в мягкую оберточную бумагу, а затем упакована в индивидуальную картонную фирменную коробку. Затем коробки с изделиями укладываются в ящик. Ящики внутри обкладываются прочной водонепроницаемой бумагой или пленкой.

Каждый ящик должен быть обтянут цельными металлическими лентами. Концы и места пересечения лент скрепляются в замок или пломбируются. Швы картонного ящика обклеиваются клейкою синтетической нерастягивающейся лентой шириной не менее 50 мм.

Вес брутто картонного ящика не должен превышать 50 кг. В каждый ящик вкладывается упаковочный лист следующего содержания:

1. N ящика;
2. N артикула;
3. Расцветка;
4. Размеры;
5. Общее количество изделий;
6. Наименование поставщика.

Продавец несет все убытки, связанные с некачественной и/или несоответствующей условиям Контракта упаковкой и/или маркировкой изделий.

## **7. Приемка товара**

Приемка товара по количеству мест оформляется актом сдачи-приемки, который подписывается уполномоченным на это представителем Покупателя на основании надлежащим образом оформленной доверенности.

Приемка товара по количеству и качеству производится по прибытии товара к последнему грузополучателю в СНГ.

Приемка товара по качеству производится грузополучателем по образцам и описаниям товара, по количеству изделий - согласно упаковочным листам.

## **8. Платеж**

Расчет за товар по настоящему Контракту осуществляется путем прямого банковского перевода на счет \_\_\_\_\_.

Продавец обязан известить Покупателя о поступлении платежа не позднее 2-х рабочих дней с момента извещения банка о зачислении суммы на счет.

Если в течение 15 дней с даты подписания настоящего Контракта платеж

не поступит на вышеуказанный счет, Продавец имеет право расторгнуть Контракт полностью или частично без возмещения возможных убытков (в том числе расходов) Покупателя.

## **9. Рекламации**

Рекламации могут быть заявлены Покупателем Продавцу в отношении:

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

б) количества, в случае внутритарной недостачи. Рекламации на пониженное качество нового товара, пересортицу, на скрытые производственные дефекты, выявившиеся при непродолжительной носке обуви, а также в отношении количества должны быть предъявлены Продавцу в течение 2 месяцев с даты акта сдачи-приемки.

Содержание и обоснованность рекламаций должна быть подтверждена либо актом экспертизы Торгово-Промышленной палаты РФ, либо актом, составленным с участием представителя незаинтересованной компетентной организации, при этом указанные документы являются обязательными и окончательными для обеих сторон, подтверждающими количество и качество товара, и являются основаниями для проведения возможных перерасчетов.

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

Весь забракованный товар подлежит возврату Продавцу в течение 3 месяцев с даты поставки.

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

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

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

## **10. Форс-мажор**

Ни одна из сторон не будет нести ответственность за полное или частичное неисполнение любой из своих обязанностей, если неисполнение будет являться следствием таких обстоятельств, как наводнение, пожар, землетрясение и другие стихийные бедствия, а также война или военные действия, возникшие после заключения контракта.

Если любое из этих обстоятельств непосредственно повлияло на исполнение обязательств в срок, установленный в Контракте, то этот срок соразмерно отодвигается на время действия соответствующего обстоятельства.

Сторона, для которой создавалась невозможность исполнения обязательства, о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращения вышеуказанных обстоятельств обязана немедленно, однако не позднее 10 дней с момента их наступления и прекращения, в письменной форме уведомить другую сторону. Факты, изложенные в уведомлении, должны быть подтверждены торговой/торгово-промышленной палатой или иным компетентным органом или организацией соответствующей страны. Неуведомление или несвоевременное уведомление лишает Продавца права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство как на

основание, освобождающее от ответственности за неисполнение обязательств.

Если невозможность полного или частичного исполнения обязательств будет существовать свыше 3 месяцев, Покупатель будет иметь право расторгнуть Контракт полностью или частично без возмещения возможных убытков (в том числе расходов) Продавца.

## **11. Арбитраж**

Все споры и разногласия, могущие возникнуть из настоящего Контракта или в связи с ним, подлежат, с исключением подсудности общим судам, разрешению в Арбитражном суде ТПП РФ в соответствии с Регламентом указанного Арбитражного суда.

Решение арбитража является окончательным и обязательным для обеих сторон.

## **12. Другие условия**

Все сборы, включая комиссию банков, налоги и таможенные расходы на территории СНГ, связанные с выполнением настоящего Контракта, оплачиваются Покупателем за его счет.

Незначительное отклонение в ассортименте (до 5 %) допускается.

С момента подписания настоящего Контракта все предыдущие переговоры и переписка по нему теряют силу.

Продавец не вправе передавать третьим лицам права и обязанности по Контракту без письменного согласия Покупателя.

Всякие изменения и дополнения к настоящему Контракту действительны лишь при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами обеих сторон.

Настоящий Контракт составлен на русском языке в 2-х экземплярах, причем оба текста имеют одинаковую силу.

## **13. Юридические адреса сторон**

ПРОДАВЕЦ:  
ПОКУПАТЕЛЬ:

ПРОДАВЕЦ

ПОКУПАТЕЛЬ

**Приложение 9**

**ПАСПОРТ СДЕЛКИ N \_\_\_\_\_**  
**от \_\_\_\_\_**

### **Реквизиты Банка:**

Наименование .....  
Филиал .....  
Почтовый адрес .....

### **Реквизиты Экспортера:**

Наименование .....  
Код ОКПО .....  
Адрес .....  
Номер счета .....



### Реквизиты иностранного покупателя:

Наименование .....  
Страна .....  
Адрес .....

### Реквизиты и условия контракта:

Номер .....	Последний платеж .....
Дата .....	Валюта платежа .....
Сумма контракта .....	Код валюты платежа .....
Валюта цены .....	Форма расчетов .....
Код валюты цены .....	Поступление выручки .....
Валютная оговорка .....	
.....	

### Лицензия Банка России

Номер ..... Дата .....  
Отсрочка .....

### Подписи уполномоченных лиц:

От Банка

От Экспортера

Должность .....	Должность .....
Фамилия И.О. (подпись) .....	Фамилия И.О. (подпись) .....
М.П. Дата .....	М.П. Дата .....

### Особые отметки от Банка:

.....  
.....

КОПИЯ ВЕРНА:      Должность      Фамилия И.О.      (подпись)  
.....  
М.П.      Дата .....

### Приложение 10

### ФОБ Транспортные условия в контракте

“Покупатель не позднее чем за 15 дней до начала каждого месяца должен по телеграфу сообщать Продавцу предполагаемый график поставки в следующем месяце, который Продавец по получению в течение 72 часов должна подтвердить телеграфом или по телексу. Покупатель дает Продавцу в порт погрузки 12-дневный предварительный и 7-дневный окончательный нотис с указанием наименования судна, его флага, необходимого к погрузке количества груза, даты прибытия судна в порт погрузки. Покупатель обязывает судно давать нотис судовому агенту или агенту Продавца в порт погрузки по телеграфу не позднее 72, 48, 24 часов до прибытия судна в порт погрузки.

Сталийное время в порту погрузки исчисляется после истечения 6-и часов от дачи капитаном нотиса о готовности к погрузке, который может даваться в любое время дня и ночи независимо от того, находится ли судно у причала или нет, так как этому могут препятствовать неблагоприятные погодные условия.

Продавцу предоставляется \_\_\_\_\_ часов для погрузки партии груза в \_\_\_\_\_ тонн. Каждая задержка в погрузке по вине судна не включается в стальнойное время. За превышение стальнойного времени свыше \_\_\_\_\_ часов Продавец обязан Покупателю оплатить демередж в размере \_\_\_\_\_ за каждые 24 часа, а за досрочную погрузку получить диспач в размере \_\_\_\_\_ соответственно. Судовые операции в порту погрузки регулируются предписаниями и обычаями порта”.

Shipper		Customer №	Customer's Ref	B/L
		5/10		308
Consignee (CO)		LINER BILL OF LADING		
Notify (NF)				
Local vessel	From (local port of loading)			
Ocean vessel	Port of loading			
Port of discharge	Final destination	Freight payable at	Number of original B/L	
Marks + Numbers (mn)	Number of packages/ description of goods	Gross weight KOS	Measurement	
SHIPPER'S LOAD, STOWAGE, COUNT & SEAL				
<b>FOB ST. PETERSBURG</b> Demurrage & detention of containers should be paid by shippers/receivers in accordance with the tariff of the line		COPY not negotiable		
		Particulars furnished by the Merchant		
		Place and date of issue		
		ST. PETERSBURG		

As agents

Оригинал накладной — Frachtbrieftoriginal  
(для получателя) — (für Empfänger)

1 Отправитель, почтовый адрес — <input type="text"/>		25 Отправитель — Versender 015428		3 Дорожная № — Versand-Nr.																					
5 Получатель, почтовый адрес — <input type="text"/>		6 Станция отправления Versandbahnhof																							
7 Пограничные станции перехода — <input type="text"/>		4 Особые заявления отправителя — <input type="text"/>																							
8 Отметки необязательные для железной дороги — <input type="text"/>		22 Отметки таможи — <input type="text"/>																							
9 Дорога и станция назначения — <input type="text"/>		27 Вагон 28 Подъемная сила (т) 29 Оси 30 Вес тары 31 Вес груза после перегрузки																							
		<table border="1"> <tr> <td>27</td> <td>28</td> <td>29</td> <td>30</td> <td>31</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>				27	28	29	30	31															
27	28	29	30	31																					
SAT - Internationale Verkehrsgesellschaft SAT - Frachtbrief Frachtbef	9 Знаки, марки и номера	10 Код упаковки	11 Наименование груза	12 Число мест	13 Вес (кг) определен отправителем	23 Вес (кг) определен железной дорогой																			
14 Итого мест прописью —			15 Итого вес прописью —																						
17 Обменные поддоны —			Контейнер / Перевозочные средства —																						
18 Вид — / Категория			19 Владелец и №																						
26 Отправителем приняты платежи за следующие транзитные дороги —			21 Род отправки (мелкая*) повагонная		22 Погружено — (отправителем*) железной дорогой*)																				
29 Документы, отправителем приложенные			24 Объявленная ценность груза —		33 <input type="text"/>																				
			41 Пломбы —		34 <input type="text"/>																				
			42 Количество		35 <input type="text"/>																				
			43 Знаки		36 <input type="text"/>																				
					37 <input type="text"/>																				
					38 <input type="text"/>																				
					39 <input type="text"/>																				
					40 <input type="text"/>																				
					41 <input type="text"/>																				
32 Календарный штамп станции отправления		47 Календарный штамп станции назначения		48 Способ определения веса		49 Штамп, станции взвешивания, подпись																			
						42 <input type="text"/>																			
						43 <input type="text"/>																			
						44 <input type="text"/>																			

# Приложение 13

**RUS transavto**

<b>1</b> Отправитель (наименование, адрес, страна)		Международная товарно-транспортная накладная Данная перевозка, несмотря, ни на какие прочие договоры, осуществляется в соответствии с условиями Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ)					
<b>2</b> Получатель (наименование, адрес, страна)		<b>16</b> Перевозчик (наименование, адрес, страна) <b>РОСТРАНСАВТО</b> международный автомобильный транспорт <b>ROSTRANSAUTO</b> Internationaler Kraftverkehr					
<b>3</b> Место разгрузки груза Место Страна		<b>17</b> Последующий перевозчик (наим. адрес, страна)					
<b>4</b> Место и дата погрузки груза Место Страна Дата		<b>18</b> Оговорки и замечания перевозчика					
<b>5</b> Прилагаемые документы							
<b>6</b> Знаки и номера	<b>7</b> Кол. мест	<b>8</b> Род управ.	<b>9</b> Наим. груза	<b>10</b> Стат. №	<b>11</b> Вес бр.(кг)	<b>12</b> Объем, м <sup>3</sup>	
Класс		Цифра	Буква				
<b>13</b> Указание отправителя (тамож. и проч. обраб)		<b>19</b> Подл. оплате		Отправит.	Валюта	Получатель	
		Ставка					
		Скидки					
		Разность					
		Надбавки					
Объявленная стоимость груза (при превышении предела ответ. предусм. гл.IV, ст. 73, п.3 указ. только после согл.доп. платы)		Допол. сборы					
		Прочие					
		Итого к оплате					
<b>14</b> Возврат		<b>20</b> Особые согласованные условия					
<b>15</b> Условия оплаты Франко Нефранко							
<b>21</b> Составлена в		Дата		<b>24</b> Груз получен		Дата	
<b>22</b> Прибытие ____ час ____ мин. под погрузку Убытие ____ час ____ мин. Подпись отправителя		<b>23</b> Путевой лист № ____ от " ____ " 19 ____ Фамилии _____ водителей _____ Подпись и штамп перевозчика		от " ____ " 19 ____ Прибытие под погрузку ____ ч ____ м Убытие ____ час ____ мин. Подпись и штамп получателя			
<b>25</b> Регистрационный. номер		<b>26</b> Марка / Тур		<b>27</b> 1*	2*	3*	4*
				5*	6*		
				1*-10* смотри стр. 91			
<b>28</b> Тариф II	7*	Схема	8*	9*	надбавки	10*	Допл.
<b>29</b> Тариф III							
						К оплате	
						Отчисления	
						Оплачено заказчиком	
						К оплате	
						Валюта Код платель.	

Продавец (Экспортер) Seller (Exporter)		Экспорт		Export		1003008	
По "ЭЛЕКТРОН"		ТОВАРОСОПРОВОДИТЕЛЬНЫЙ ДОКУМЕНТ №					
		SHIPPING DOCUMENT №					
		СЕРТИФИКАТ КАЧЕСТВА №					
		QUALITY CERTIFICATE №					
		УПАКОВочный ЛИСТ №1					
		PACKING LIST №					
Грузополучатель, адрес, страна Consignee, address, country		ОТГРУЗочная СПЕЦИФИКАЦИЯ №					
		SHIPPING SPECIFICATION №					
		Контракт №					
		Contract №					
		Заказ-наряд №					
		Order-Narjad № 729-47/4-106-900243					
"ЦХАРТИВ" С.А."		Разрешение					
Павильон СССР на Международной ярмарке в г.Познань (ПНР) 1989 г. ПНР		от					
Экспедитор Forwarder		на вывоз №					
		Export					
		Licence №					
Транспортный документ (наименование и номер) Transport document (description and number)		Лист					
		Sheet					
Вагон №		Листов					
Freight car №		Sheets					
Контейнер №							
Container №							
Марки номера Marks and numbers	Наименование и код товара Description and code of goods	Вид груз. мест Type of packages	Номера мест Package Nos	Ед. изм. Unit	Колп- чество товара Quantity	Масса, кг. брутто Mass, kg Gross/Mass	Габариты, см. объем, м3 Dimensions, cm Volume, m3
<b>ЭЛЕКТРОННЫЙ МИКРОСКОП ЛЭМ-100</b>							
Комплект № 2.390.103							
8.123.835 Пульс управления шт - 1 шт. - 1							
9.280.378-01 Стойка шт. - 1 шт. - в сборе							
8.661.298 Бобышка шт. - 1 шт. - в сборе							
2.390.102 Кронштейн шт. - 1 шт. - 1							
2.390.105 Пульс управления токами шт. - 1 шт. - 1							
системой							
9.314.471 Экран шт. - 1 шт. - 1							
3.354.175 Сосуда Дьюара шт. - 1 шт. - 1							
4.162.334 Источник электронов шт. - 1 шт. - 1							
4.162.335 Ящик ЗИ №1 шт. - 1 шт. - 1							
4.181.242 Ящик ЗИ №2 шт. - 1 шт. - 1							
Коробка с ЗИ №3 шт. - 1 шт. - 1							
<p>Указанный в настоящем <u>упаковочном листе</u> товар соответствует по качеству действующим техническим условиям и может быть отгружен на экспорт.</p> <p>It is hereby certified that the quality of goods mentioned in this <u>packing list</u> is in conformity with the standards and specifications, and the goods may be exported to <u>России</u> стандартам</p>							
Показатели качества товара Quality characteristics of goods						Подписи Signatures:	
Маркировка Marking							
Документация находится в месте №1 Documentation is in package №1							

Типовая форма товаросопроводительного документа  
(универсальный документ, в данном примере использован как упаковочный лист)

1\* Тариф; 2\* Тариф расстояния; 3\* % за исп.; 4\* Повесный коэф.; 5\* Прочие; 6\* Сумма; 7\* Тарифное расстояние; 8\* Тариф вес; 9\* Тариф за 1 т; 10\* % за использование тягача

Грузоотправитель, адрес, страна Sender, address, country		Дата 5 июля 1993 г. Date	
ПРЕДПРИЯТИЕ "БУРАН" г. Черкассы ул. Чайковского, 87 Украина		СЧЕТ-ПРОФОРМА № PROFORMA-INVOICE № 1/93	
Грузополучатель, адрес, страна Consignee, address, country		Заказ-наряд № Order-Narjad №	
Polimport-2 Krakow, Polska, ul. Bokszerska 3		Лист 1 Sheet	Листов 1 Sheets
Транспортный документ (наименование и номер) Transport document (description and number) ж/д накладная 89752647	Количество мест Number of cases	Вес Weight	кг. kgs.
Вагон № Freight car №	Грузовик № Truck №	Паром Steamer	
Контейнер № Container №	Полуприцеп № Semi-trailer №		

Марки и номера Marks and numbers	Наименование и код товара Description and code of goods	Ед. изм. Unit	Количество товара Quantity	Цена долларов США Price USD	Сумма долларов США Amount USD
	Мешки из крафт-бумаги	шт	50000	0,2	10000
	код: 4819300000				
Всего Total amount				10000 USD (Десять тысяч долларов США)	
				Подпись Signatures:	
				_____	
				_____	
				_____	
				_____ 19 г.	

**Конкурентный лист**  
**расчет цены на (краткая характеристика товара)**

Этапы приведения и содержание вводимых данных	Исходные данные рассчитываемой цены	Конкурентные материалы			
		Фирма ..... Контракт N от.....		Фирма ..... Предложение от .....	
		исходные данные	величина поправки*	исходные данные	величина поправки*
1. Ценовые условия: 1.1. Цена в иностранной валюте 1.2. Курс к руб. 1.3. Цена в руб. 2. Приведение по коммерческим условиям: 2.1. по срокам 2.2. по базисным условиям; 2.3. по условиям платежа; 2.4. по прочим коммерческим условиям 2.5. суммарная поправка по коммерческим условиям 3. Цена, приведенная по коммерческим условиям 4. Приведение по техническим параметрам 4.1. по комплектации 4.2. по технической сопоставимости 4.3. по прочим техническим условиям 4.4. суммарная поправка по техническим параметрам 5. Цена, приведенная по коммерческим условиям и техническим параметрам			$P_p$ $K_{п.р.}$ $P_p$ $\pm \Pi_{с.с.}$ $\pm \Pi_{б.у.}$ $\pm \Pi_{у.п.}$ $\pm \Pi_{п.у.}$ $\pm S\Pi_{к.у.} = \pm \Pi_{с.с.} \pm \dots$ $P_{р.к.} = P_p + S\Pi_{к.у.}$  $\pm \Pi_{п.п.}$ $\pm \Pi_{т.с.}$ $\pm \Pi_{п.т.у.}$ $\pm S\Pi_{т.п.}$  $P_{р.к.т.} = P_{р.к.} + S\Pi_{т.п.}$		

\* Величина поправки определяется так же, как и по первому конкретному материалу.



**УПРАВЛЕНИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ФИРМЫ**

**ЮНИТА 2**

**ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ФИРМЫ:  
ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ**

Редактор Н.С. Потемкина  
Оператор компьютерной верстки А.С. Поляков

---

Изд. лиц. ЛР № 071765 от 07.12.1998  
НОУ “Современный Гуманитарный Институт”  
Тираж

Сдано в печать  
Заказ

---