

Е. А. Ковшар

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

*Допущено Министерством образования Республики Беларусь
в качестве учебного пособия для студентов учреждений
высшего образования по специальностям
«Международные автомобильные перевозки»,
«Транспортно-экспедиционная деятельность»,
«Организация перевозок и управление на автомобильном
и городском транспорте»*

Минск
РИВШ
2012

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.05
К56

Р е ц е н з е н т ы :

зав. кафедрой мировой экономики и международного бизнеса
Гродненского государственного университета имени Янки Купалы,
кандидат экономических наук, доцент *М. Е. Карпицкая*;
доцент кафедры международного бизнеса факультета международных
экономических отношений Белорусского государственного экономического
университета, кандидат экономических наук, доцент *А. И. Курадовец*

Ковшар, Е. А.
К56 Внешнеэкономическая деятельность : учеб. пособие / Е. А. Ковшар. – Минск : РИВШ, 2012. – 404 с.
ISBN 978-985-500-600-9.

В учебном пособии в логической последовательности отражены важнейшие категории и понятия, применяемые во внешнеэкономической деятельности, рассмотрены сложившиеся формы и направления ее осуществления, изложены основы применения национальных и международных правовых норм внешнеэкономических сделок, раскрыты базовые принципы делового партнерства с зарубежными контрагентами, проанализированы структура и содержание внешнеторгового контракта, приведены международные правила толкования торговых терминов Инкотермс в редакции 2000 и 2010 гг., систематизированы документы, необходимые для исполнения внешнеторговых сделок. Содержатся контрольные вопросы и тестовые задания к каждой главе, в приложениях приведены образцы внешнеторговых документов, необходимых для сопровождения каждого из этапов внешнеэкономической сделки.

Адресуется студентам экономических и неэкономических специальностей, магистрантам, аспирантам, слушателям бизнес-школ и системы переподготовки и повышения квалификации, преподавателям, специалистам в области внешнеэкономической деятельности.

УДК 339.9(075.8)
ББК 65.05

ISBN 978-985-500-600-9

© Ковшар Е. А., 2012
© Оформление. ГУО «Республиканский
институт высшей школы», 2012

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	6
РАЗДЕЛ 1. ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И КАТЕГОРИИ ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	8
<i>Тема 1. Сущность внешнеэкономической деятельности. Основные понятия, формы и направления осуществления внешнеэкономической деятельности.....</i>	<i>8</i>
<i>Тема 2. Основные принципы применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок</i>	<i>11</i>
Контрольные вопросы к разделу 1	14
Тест-контроль	14
РАЗДЕЛ 2. КЛАССИФИКАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СДЕЛОК КУПЛИ-ПРОДАЖИ	16
<i>Тема 1. Виды международных сделок купли-продажи</i>	<i>16</i>
<i>Тема 2. Международные сделки купли-продажи товаров.....</i>	<i>19</i>
<i>Тема 3. Международные сделки купли-продажи услуг</i>	<i>21</i>
3.1. Экономическая сущность международной торговли услугами	21
3.2. Международные сделки по оказанию производственно-технических услуг	24
3.3. Арендные сделки во внешнеэкономической деятельности.....	28
3.4. Сделки купли-продажи услуг международного туризма	37
3.5. Международные сделки по оказанию консультационных услуг	46
3.6. Международные сделки купли-продажи услуг, обслуживающих куплю-продажу товаров	51
3.7. Услуги международной перевозки грузов.....	52
3.8. Транспортно-экспедиторские услуги во внешнеэкономической деятельности.....	55
3.9. Услуги по хранению грузов во внешнеэкономической деятельности.....	56
3.10. Услуги по страхованию грузов во внешнеэкономической деятельности.....	58
3.11. Услуги по международным расчетам	60
<i>Тема 4. Международные сделки купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.....</i>	<i>62</i>
4.1. Характерные черты операций купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.....	62
4.2. Экономическая сущность объектов промышленной собственности	64
4.3. Международные сделки по передаче прав на объекты промышленной собственности.....	68
4.4. Международные сделки купли-продажи объектов авторского права	74
Контрольные вопросы к разделу 2	77
Тест-контроль	77

РАЗДЕЛ 3. ДЕЛОВОЕ ПАРТНЕРСТВО ВО ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	79
<i>Тема 1. Принципы мониторинга, ранжирования и выбора зарубежных контрагентов</i>	79
<i>Тема 2. Организационно-правовой статус участников внешнеэкономической деятельности</i>	80
<i>Тема 3. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности</i>	84
Контрольные вопросы к разделу 3	88
Тест-контроль	88
РАЗДЕЛ 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ОСНОВНЫХ СТАТЕЙ МЕЖДУНАРОДНОГО КОНТРАКТА КУПЛИ-ПРОДАЖИ	90
<i>Тема 1. Понятие международного контракта купли-продажи</i>	90
<i>Тема 2. Основные статьи международного контракта купли-продажи, их содержание</i>	94
2.1. Преамбула международного контракта купли-продажи	95
2.2. Определение сторон	97
2.3. Предмет контракта	99
2.4. Количественные характеристики предмета контракта	101
2.5. Качественные характеристики предмета контракта	106
2.6. Срок и дата поставки	113
2.7. Условия и порядок поставки	117
2.8. Цена товара	120
2.9. Условия платежа	126
2.10. Условия сдачи-приемки товара	142
2.11. Гарантийные обязательства	148
2.12. Рекламации и штрафные санкции	151
2.13. Условия страхования	159
2.14. Условия упаковки и маркировки	162
2.15. Обстоятельства непреодолимой силы	170
2.16. Разрешение споров	175
2.17. Заключительные положения контракта	180
2.18. Юридические адреса, реквизиты и подписи сторон	191
<i>Тема 3. Приложения к международному контракту купли-продажи</i>	192
Контрольные вопросы к разделу 4	203
Тест-контроль	204
РАЗДЕЛ 5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАВИЛА ТОЛКОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ТЕРМИНОВ ИНКОТЕРМС	206
<i>Тема 1. Сущность правил Инкотермс, основные цели их применения</i>	206
<i>Тема 2. Распределение обязательств по поставке товара между продавцом и покупателем в соответствии с правилами Инкотермс-2000</i>	209
<i>Тема 3. Классификация торговых терминов Инкотермс-2000</i>	211

Тема 4. Распределение обязательств по поставке товара между продавцом и покупателем в соответствии с правилами Инкотермс-2010	228
Тема 5. Классификация торговых терминов Инкотермс-2010	230
Тема 6. Основные черты Инкотермс-2010	232
Тема 7. Инкотермс-2010: правила для любого вида или видов транспорта	235
Тема 8. Инкотермс-2010: правила для морского и внутреннего водного транспорта	259
Контрольные вопросы к разделу 5	274
Тест-контроль	275

РАЗДЕЛ 6. ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ИСПОЛНЕНИЯ И СОПРОВОЖДЕНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО КОНТРАКТА КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Тема 1. Понятие внешнеторговой документации	277
Тема 2. Коммерческие счета во внешнеэкономической деятельности	279
Тема 3. Документы, удостоверяющие количество и качество товаров	282
Тема 4. Документы для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи	284
Тема 5. Страховые документы во внешнеэкономической деятельности	287
Тема 6. Транспортные документы во внешнеэкономической деятельности	289
Тема 7. Таможенные документы	302
Тема 8. Документы валютного контроля	312
Тема 9. Документы контроля безопасности товаров	314
Контрольные вопросы к разделу 6	318
Тест-контроль	318

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	321
--------------------------------	------------

ПРИЛОЖЕНИЯ	326
-------------------------	------------

Предисловие

Во внешнеэкономическую деятельность нашей страны с каждым годом вовлекается все большее число участников. Каждому из них необходим набор знаний, составляющий основу грамотного владения ситуацией в отношении любого из этапов внешнеэкономического сотрудничества. Знание базовых принципов и основных навыков осуществления внешнеэкономической деятельности необходимо и студентам, обучающимся по экономическим специальностям, и студентам неэкономических специальностей.

Цель данного учебного пособия – систематизация теоретических основ осуществления внешнеэкономической деятельности по шести последовательным разделам, где вниманию читателя предлагаются и материалы практического характера, необходимые на различных этапах осуществления внешнеэкономической деятельности, начиная от установления делового партнерства с иностранными контрагентами, заключения международного контракта купли-продажи и заканчивая исполнением и документальным сопровождением международного контракта купли-продажи. В каждом тематическом разделе особое внимание уделено тем аспектам внешнеторговой практики, которые в большей степени характерны для белорусских субъектов хозяйствования и наиболее приближены к реальным условиям ведения внешнеэкономической деятельности.

В первом разделе приведены важнейшие понятия и категории внешнеэкономической деятельности, рассмотрены сложившиеся формы и направления осуществления внешнеэкономической деятельности, изложены основы применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок.

Второй раздел содержит классификации внешнеэкономических сделок, характеристику сути международных сделок купли-продажи товаров, оказания услуг, передачи прав на объекты интеллектуальной собственности.

В третьем разделе изложены принципы подбора иностранных контрагентов для осуществления делового сотрудничества на зарубежных рынках, изучения и выбора зарубежных контрагентов, а также рассматриваются организационно-правовой статус участников внешнеэкономической деятельности, коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности.

В четвертом разделе рассмотрено содержание основных условий международного контракта купли-продажи товаров, дана подробная характеристика каждой из его статей, приведены многочисленные примеры их изложения.

Пятый раздел посвящен международным правилам толкования торговых терминов Инкотермс, включая сущность и основные цели их применения, схему распределения обязательств по поставке товара между продавцом и покупателем в соответствии с выбранным термином указанной редакции, характеристику терминов Инкотермс в редакции 2000 г. и в редакции 2010 г., классификацию торговых терминов Инкотермс-2000 и Инкотермс-2010 с изложением содержания каждого из терминов.

В шестом разделе приведена характеристика таких групп внешнеторговой документации, как коммерческие счета; документы, удостоверяющие количество и качество товаров; документы для осуществления платежей; страховые документы; транспортные документы; таможенные документы; документы валютного контроля; документы контроля безопасности товаров. Каждый вид внешнеторговой документации сопровождается образцами, которые приведены в приложениях исключительно в учебных

целях и не подлежат тиражированию при осуществлении внешнеэкономических операций. Любые совпадения в них адресов и наименований случайны.

При подготовке учебного пособия использовалась база нормативных правовых актов по состоянию на 10 февраля 2012 г.

Издание предназначено для подготовки студентов вузов к лекционным, семинарским и практическим занятиям, а также в качестве вспомогательного материала при выполнении контролируемой самостоятельной работы.

Данное учебное пособие будет полезно для студентов экономических и неэкономических специальностей, магистрантов, аспирантов, слушателей бизнес-школ и системы переподготовки и повышения квалификации, преподавателей, специалистов в области внешнеэкономической деятельности.

Автор выражает искреннюю благодарность своему руководителю, коллегам и внешним консультантам, которые оказали неоценимую помощь в подготовке данного учебного пособия. Отдельную благодарность автор выражает своей семье за бесконечное терпение и поддержку, проявленные ими в процессе работы автора над учебным пособием.

Также автор выражает глубокую признательность коллективу редакционного отдела ГУО «Республиканский институт высшей школы» за проделанную большую работу по подготовке рукописи учебного пособия к изданию.

Раздел 1. Основные понятия и категории во внешнеэкономической деятельности

Тема 1. Сущность внешнеэкономической деятельности. Основные понятия, формы и направления осуществления внешнеэкономической деятельности

Для успешного развития внешнеторговых отношений страны ключевым моментом становится расширение сферы осуществления субъектами хозяйствования внешнеэкономических сделок. И с каждым годом во внешнеэкономическую деятельность нашей страны вовлекается все большее число участников, наращиваются обороты экспортно-импортных операций, устанавливаются новые деловые связи.

В связи с активным развитием экономики Республики Беларусь и установлением многовекторной внешнеторговой политики с явно определенными приоритетами в области активизации и наращивания внешнеторгового сотрудничества функционированию внешнеэкономического комплекса страны уделяется особое внимание. Развитие сферы внешнеторговых отношений страны с малой открытой экономикой является неоспоримым фактором эффективного использования внутренних экономических ресурсов, привлечения внешних недостающих ресурсов, получения выгод от международной специализации и кооперации, а также наращивания внешнеторгового потенциала. Внешнеторговый потенциал страны во многом определяет ее место в международном разделении труда, международной специализации и кооперации, обуславливает перспективы присоединения к интеграционным объединениям, возможности участия в формировании объема и структуры международного торгового обмена. В основе наращивания внешнеторгового потенциала страны лежит эффективное осуществление внешнеэкономических операций.

Внешнеэкономические операции складываются из совокупности экономических, валютно-финансовых, организационно-правовых, технических действий по осуществлению международной коммерческой деятельности. *Международная коммерческая деятельность* включает в себя определенную последовательность операций по осуществлению международного обмена товарами и услугами. Для осуществления международного обмена товарами и услугами необходимо подобрать из числа потенциальных покупателей наиболее предпочтительного контрагента, провести с ним переговоры, по результатам которых станет возможным заключение с ним соглашения о купле-продаже на оговоренных условиях, а затем выполнить все обязательства по данному соглашению. Все вышеперечисленные действия контрагентов носят коммерческий характер и при осуществлении сделки с иностранными контрагентами рассматриваются как *внешнеэкономическая деятельность отдельного субъекта хозяйствования (фирмы)*.

Участниками внешнеэкономической деятельности могут выступать не только отдельные субъекты хозяйствования, но и государственные органы власти, общественные объединения и организации и пр.

Внешнеэкономический комплекс любой страны включает в себя совокупность субъектов хозяйствования, осуществляющих внешнеэкономические операции, совокупность государственных органов власти и управления, а также общественных организаций и объединений, содействующих развитию внешнеэкономической деятельности. Все они в той или иной степени являются субъектами, принимающими участие во внешнеэкономической деятельности, или субъектами внешнеэкономической деятельности.

Во внешнеэкономическую деятельность вовлечены не только субъекты хозяйствования, но и многие государственные органы власти и управления. В связи с этим вы-

деляют два уровня осуществления внешнеэкономической деятельности: уровень государственных органов власти и управления и уровень субъектов хозяйствования. На уровне государственных органов власти и управления осуществление внешнеэкономической деятельности направлено на установление межгосударственных основ сотрудничества, создание правовых и торгово-политических механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности экономических связей страны в целом. Осуществление внешнеэкономической деятельности на уровне субъектов хозяйствования направлено на взаимовыгодное заключение договора и своевременное исполнение полного объема взятых на себя обязательств каждым из контрагентов в соответствии с нормами гражданского права.

Внешиэкономическая деятельность фирмы – это сфера ее хозяйственной деятельности, связанная с выходом на зарубежный рынок для осуществления экспортно-импортных операций с целью извлечения коммерческой выгоды.

Основными направлениями внешнеэкономической деятельности фирмы, осуществляемой на возмездной основе, являются внешнеторговая деятельность, международное технико-экономическое, международное научно-техническое, международное инвестиционное сотрудничество, международное сотрудничество в сфере валютно-финансовых и кредитных операций.

Внешнеторговая деятельность состоит из операций по обмену товарами и услугами между контрагентами разной государственной принадлежности.

Международное технико-экономическое сотрудничество складывается из операций по совместному осуществлению иностранными контрагентами международных проектов в области промышленного и гражданского строительства на основе разделения производственных программ, а также из операций по предоставлению услуг инженерно-технического характера зарубежным контрагентам.

Международное научно-техническое сотрудничество представляет собой совокупность операций по обмену достижениями науки и техники, а также по совместному осуществлению научно-технических работ контрагентами разной государственной принадлежности.

Международное инвестиционное сотрудничество заключается в осуществлении операций по размещению денежных средств компаний в зарубежные финансовые активы в виде ценных бумаг, а также операций по размещению за рубежом денежных средств в материальные и нематериальные активы для получения предпринимательской прибыли.

Международное сотрудничество в сфере валютно-финансовых и кредитных операций состоит из операций, которые обеспечивают контрагентам из разных стран своевременное осуществление международных расчетов, куплю-продажу валюты, кредитование по внешнеторговым сделкам, проведение валютных операций с целью страхования валютных рисков, а также самостоятельные операции на мировых финансовых и валютных рынках с целью извлечения предпринимательской прибыли на курсовой разнице и разнице ставок по ценным бумагам и кредитам.

Экономические связи с зарубежными фирмами реализуются путем проведения *коммерческих операций* по какому-либо из направлений внешнеэкономической деятельности. Каждое из направлений внешнеэкономической деятельности осуществляется в характерных для него формах.

Для внешнеторговой деятельности характерны следующие формы:

- экспортные операции;
- импортные операции;
- реэкспортные операции;
- реимпортные операции.

Международное технико-экономическое сотрудничество включает такие формы внешнеэкономической деятельности, как:

- международная производственная кооперация;
- совместное сооружение промышленных объектов;
- совместное осуществление производственных программ;
- сотрудничество в области совместного осуществления подрядных работ.

Международное научно-техническое сотрудничество осуществляется в следующих формах:

- купля-продажа патентов и лицензий;
- совместные научные исследования;
- оказание технической помощи;
- обучение персонала;
- франчайзинг;
- предоставление услуг инженерно-технического характера.

Международное инвестиционное сотрудничество включает следующие формы внешнеэкономической деятельности:

- прямые зарубежные инвестиции;
- портфельные инвестиции;
- кредитные соглашения;
- международный финансовый лизинг;
- совместное производство в рамках совместного предприятия.

Международное сотрудничество в сфере валютно-финансовых и кредитных операций осуществляется в следующих формах:

- предоставление кредитов и займов;
- проведение операций по международным расчетам;
- купля-продажа валюты;
- проведение валютных операций с целью страхования (хеджирования) валютных рисков;
- операции с ценными бумагами.

В какой бы форме ни осуществлялась внешнеэкономическая деятельность отдельной фирмы, в ее основе лежит внешнеэкономическая сделка между иностранными контрагентами, условия которой четко зафиксированы в договоре. Внешнеэкономические сделки фирмы в совокупности составляют внешнеэкономическую деятельность данной фирмы за определенный период.

Для совершения сделок между иностранными контрагентами существуют определенные организационно-экономические и правовые механизмы на национальном и международном уровнях, в соответствии с которыми контрагенты будут вести взаимовыгодное сотрудничество. Внешнеэкономическое сотрудничество может регулироваться не только общим, но и специальным законодательством. Механизм формирования внешнеэкономических связей в отдельно взятой стране во многом определяет эффективность внешнеэкономической деятельности для каждого из субъектов внешнеэкономической деятельности, а также для их контрагентов.

Тема 2. Основные принципы применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок

Любые действия контрагентов по установлению, осуществлению или прекращению взаимных прав и обязанностей в международном торговом обороте принято понимать как внешнеэкономическую сделку.

В качестве внешнеэкономической сделки может рассматриваться любой вид договорного обязательства, начиная от договора купли-продажи, займа, хранения, страхования и заканчивая договором доверительного управления имуществом, простого товарищества и др.

Субъекты, осуществляющие внешнеэкономические сделки в международном торговом обороте, как правило, являются резидентами двух различных стран и, соответственно, в своих действиях подпадают под юрисдикцию законодательств разных стран.

Правовой режим внешнеэкономических сделок отличается от правового режима внутринациональных сделок. Внутринациональные сделки осуществляются в соответствии с нормами гражданского или торгового права страны. Особенность внешнеэкономической сделки заключается в том, что такая сделка базируется на принципе «автономии воли сторон»: это означает, что контрагенты могут согласовать между собой и установить в контракте любую национальную правовую систему, в том числе и отличную от правовых систем сторон сделки. Тем не менее законодательством ряда стран установлены ограничения, сдерживающие волю сторон и обязывающие субъектов хозяйствования применять только право соответствующего государства.

В ряде национальных правовых систем содержатся особые правила регулирования внешнеторговых сделок по сравнению с внутринациональными.

Согласование сторонами в контракте применимого права никоим образом не отменяет действия национальных императивных норм государств контрагентов, а это значит, что условия любого внешнеторгового договора не могут противоречить ни налоговому, ни таможенному, ни валютному, ни антимонопольному, ни любому иному законодательству, регламентирующему порядок осуществления внешнеэкономической деятельности в странах контрагентов.

Внешеэкономическая сделка может подчиняться не только нормам права какого-то государства, но и нормам международного права, а также международным обычаям делового оборота. Нормы международного права относительно внешнеэкономических сделок выражены в различных конвенциях, призванных унифицировать, упростить, устранить противоречия и непонимания ряда аспектов при заключении международных сделок. Международные обычаи делового оборота систематизируются Международной торговой палатой и находят свое отражение в ее публикациях касательно различных вопросов. Например, самая известная публикация – это Правила толкования торговых терминов Инкотермс, которые регламентируют условия поставки товаров по международным контрактам купли-продажи товаров, или публикации типовых договоров – дистрибьюторского, договора международного франчайзинга, агентского договора и др.

Контрагенты осуществляют международные торговые операции на основе заключаемых сделок. Определение международного характера сделки купли-продажи товаров приведено в Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г. (далее – Венская конвенция).

Венская конвенция была разработана Комиссией ООН по праву международной торговли с целью унификации условий заключаемых сделок международной купли-продажи товаров, а также для единообразного регулирования заключения и исполнения договоров, которое позволило бы устранить существенные расхождения в национальных законодательствах разных стран относительно международных договоров купли-продажи товаров. Она состоит из четырех частей и содержит 101 статью, которые описывают сферу применения и общие положения Конвенции, регламентируют заключение контракта, содержат нормы купли-продажи товаров, а также заключительные положения.

Статьи Венской конвенции устанавливают обязательства продавца по поставке товара и передаче соответствующих документов; средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом; дают четкое представление об обязательствах покупателя, о средствах правовой защиты в случае нарушения договора покупателем; определяют момент перехода риска и правовые последствия наступления этого факта; содержат положения, общие для обязательств продавца и покупателя, и др.

Положения Венской конвенции действуют на территории Республики Беларусь с 1 ноября 1990 г., поскольку она является участницей данного соглашения.

Несмотря на нормативный характер Венской конвенции стороны при заключении и исполнении внешнеторговой сделки вправе в договоре отступить от любого из ее положений или изменить его действие по соглашению сторон. Все положения данной Конвенции применимы к договорам международной купли-продажи товаров, заключаемым не только между юридическими лицами, но и с участием физических лиц. Действие Венской конвенции не распространяется на сделки купли-продажи товаров для личного или домашнего пользования, с аукциона, продажу фондовых бумаг, оборотных документов и денег, судов водного и воздушного транспорта, электроэнергии и иные предусмотренные Конвенцией случаи.

Согласно Венской конвенции под *договором международной купли-продажи товаров* понимается договор между двумя или несколькими сторонами, чьи коммерческие предприятия находятся в разных странах, в котором оговариваются условия поставки установленного количества товарных единиц.

Сделка не будет считаться международной, если она заключена между сторонами разной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории одного государства (например, между филиалами или дочерними компаниями фирм разной государственной принадлежности, находящимися на территории одной страны). В то же время сделка может признаваться международной, если заключена между сторонами одной государственной принадлежности, коммерческие предприятия которых находятся на территории разных государств.

В международной практике критерии определения принадлежности коммерческих предприятий к тому или иному государству различаются и определяются согласно нормам национального законодательства. Например, в США и Великобритании таким критерием является место учреждения юридического лица, во Франции и Германии – место нахождения правления юридического лица, в Италии – место основной деятельности юридического лица. В Республике Беларусь для определения государственной принадлежности субъектов хозяйствования применяется критерий места их учреждения в качестве юридического лица.

Согласно Гражданскому кодексу Республики Беларусь (далее – ГК) юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть истцом и ответчиком в суде (ГК, ст. 44).

Законодательно определено, что юридические лица в Республике Беларусь могут создаваться в виде коммерческих и некоммерческих организаций.

Юридическими лицами могут быть организации, для которых извлечение прибыли является основной целью их деятельности, и (или) распределяющие полученную прибыль между участниками (коммерческие организации) либо не имеющие цели извлечения прибыли и не распределяющие полученную прибыль между участниками (некоммерческие организации). Юридические лица, являющиеся *коммерческими организациями*, могут создаваться в форме хозяйственных товариществ и обществ, производственных кооперативов, унитарных предприятий, крестьянских (фермерских) хозяйств и иных предусмотренных законодательством страны формах. Юридические лица, являющиеся *некоммерческими организациями*, могут создаваться в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных организаций (объединений), финансируемых собственником учреждений, благотворительных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законодательством страны (ГК, ст. 46).

Юридическое лицо подлежит обязательной регистрации с указанием в его наименовании организационно-правовой формы, в которой оно создается. После завершения процедуры согласования наименования юридического лица данные о нем заносятся в Единый государственный регистр юридических лиц Республики Беларусь, открытый для всеобщего ознакомления. Юридическое лицо считается созданным с момента его государственной регистрации (ГК, ст. 46).

Внешнеэкономическая сделка, хотя бы одним из участников которой является юридическое лицо Республики Беларусь или гражданин Республики Беларусь, совершается независимо от места ее заключения *в письменной форме*.

Форма сделки подчиняется праву места ее совершения. Однако сделка, совершенная за границей, не может быть признана недействительной вследствие несоблюдения формы, если соблюдены требования права Республики Беларусь (ГК, ст. 1116).

Иностранные юридические лица осуществляют в Республике Беларусь предпринимательскую и иную деятельность, регулируемую гражданским законодательством, в соответствии с правилами, установленными этим законодательством для такой деятельности юридических лиц Республики Беларусь, если законодательством Республики Беларусь для иностранных юридических лиц не предусмотрено иное (ГК, ст. 1113).

Механизм применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономических сделок в каждой стране обязательно строится таким образом, чтобы предельно четко разграничивать сферу полномочий и ответственности каждого из контрагентов. Четкое понимание каждым контрагентом всего объема возложенных на него прав и обязанностей по каждой конкретной сделке во многом помогает избежать непониманий и споров со стороны иностранного контрагента и повысить эффективность взаимовыгодного сотрудничества.

Контрольные вопросы к разделу 1

1. Какие факторы указывают на важность внешнеэкономической деятельности для экономического развития страны?
2. Что представляет собой международная коммерческая деятельность?
3. Дайте определение внешнеэкономического комплекса страны.
4. Каковы цели осуществления внешнеэкономической деятельности на уровне субъектов хозяйствования?
5. Назовите основные направления осуществления внешнеэкономической деятельности. В каких формах они осуществляются?
6. Каковы цели Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г.?
7. Что такое международные обычаи и каково их значение для осуществления внешнеэкономической деятельности?
8. Дайте определение юридического лица.
9. Что такое некоммерческая организация?
10. Охарактеризуйте механизм применения национальных и международных правовых норм в практике осуществления внешнеэкономической деятельности.

Тест-контроль

1. Основные направления осуществления внешнеэкономической деятельности – это:
 - а) международное инвестиционное сотрудничество;
 - б) международное сотрудничество в сфере валютно-финансовых и кредитных операций и внешнеторговая деятельность;
 - в) внешнеторговая деятельность и международные перевозки грузов;
 - г) внешнеторговая деятельность, международное научно-техническое, международное технико-экономическое, международное инвестиционное сотрудничество, международное сотрудничество в сфере валютно-финансовых и кредитных операций.
2. Реализация внешнеэкономической деятельности на уровне субъектов хозяйствования направлена на:
 - а) установление межгосударственных основ сотрудничества;
 - б) взаимовыгодное заключение и своевременное исполнение обязательств по контракту;
 - в) создание торговых и правовых механизмов, стимулирующих развитие и повышение эффективности экономических связей страны;
 - г) сокращение расходов на доставку грузов.
3. Положения Венской конвенции действуют на территории Республики Беларусь с:
 - а) 1 августа 1965 года;
 - б) 1 ноября 1990 года;
 - в) 1 января 2002 года;
 - г) 1 марта 2010 года.
4. В Республике Беларусь для определения государственной принадлежности субъектов хозяйствования применяется критерий:
 - а) места учреждения в качестве юридического лица;

- б) места нахождения правления юридического лица;
 - в) места основной деятельности юридического лица;
 - г) места расположения складов юридического лица.
5. Юридические лица в Республике Беларусь могут создаваться в виде:
- а) только некоммерческих организаций;
 - б) только коммерческих организаций;
 - в) и коммерческих, и некоммерческих организаций.
6. Потребительские кооперативы – это:
- а) юридические лица, являющиеся коммерческими организациями;
 - б) юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями;
7. Юридическое лицо считается созданным:
- а) в момент создания его наименования;
 - б) в момент получения кредита в банке;
 - в) в момент государственной регистрации наименования;
 - г) в момент пуска в ход производственной линии.
8. Согласно белорусскому законодательству внешнеэкономическая сделка с участием белорусского контрагента может быть заключена:
- а) только в письменной форме;
 - б) только в устной форме;
 - в) и в письменной, и в устной формах.
9. Принцип «автономии воли сторон» означает, что:
- а) контрагенты могут согласовать между собой и установить в контракте любую национальную правовую систему, в том числе и отличную от правовых систем сторон сделки;
 - б) контрагенты обязаны использовать только национальную правовую систему продавца;
 - в) контрагенты обязаны использовать только национальную правовую систему покупателя;
 - г) контрагенты обязаны использовать только международные нормы.
10. Обычаи делового оборота являются:
- а) законодательными нормами страны продавца;
 - б) законодательными нормами страны покупателя;
 - в) международными правовыми нормами;
 - г) обычаями крупной фирмы.

Раздел 2. Классификация международных сделок купли-продажи

Тема 1. Виды международных сделок купли-продажи

При заключении сделок купли-продажи продавец обязуется передать предмет соглашения в собственность покупателя в обусловленные сроки и на определенных условиях, а покупатель обязуется принять предмет соглашения и уплатить за него согласованную денежную сумму, соблюдая оговоренные сроки и условия.

Предметом соглашения может выступать не только товар в материально-вещественной форме, но и услуги, и объекты интеллектуальной собственности, которые могут и не иметь материально-вещественной формы.

В международной торговле сделки купли-продажи обычно классифицируются в зависимости *от предмета* соглашения:

- сделки купли-продажи товаров;
- сделки купли-продажи услуг;
- сделки купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.

Каждый из вышеперечисленных видов совершаемых в международной торговле сделок купли-продажи обладает своими специфическими особенностями, которые более подробно будут рассмотрены в последующих разделах.

Каждая сделка купли-продажи независимо от присущих ей особенностей может быть совершена при участии двух или более контрагентов. Обычно сделка купли-продажи заключается двумя сторонами, а вовлечение третьего контрагента в процесс совершения внешнеторговой сделки чаще всего свидетельствует либо об отсутствии у производителя прямых каналов сбыта собственной продукции, либо о существовании ограничений торгово-политического характера на осуществление таких сделок.

В зависимости от применяемых производителем *методов торговли* сделки купли-продажи могут быть заключены напрямую или с привлечением посредников. Иногда такую классификацию международных сделок купли-продажи принято называть классификацией в зависимости от каналов сбыта.

Сделки купли-продажи, заключенные *напрямую*, означают, что контрактные отношения исполняются между двумя контрагентами, один из которых является производителем данной продукции, а второй – покупателем. Осуществление данной сделки происходит без привлечения третьей стороны в качестве торгового посредника.

Косвенные сделки означают, что для исполнения контрактных обязательств в сделках купли-продажи кроме продавца и покупателя принимают участие третьи лица, или торговые посредники. Привлечение торговых посредников может быть связано с оптимизацией расходов по сбыту продукции, поскольку производителю для продажи своей продукции на внешних рынках необходимо владеть информацией об особенностях ведения торговли в данной стране, о существующей конъюнктуре на данном рынке, а также располагать собственной сетью сбыта и послепродажного сервиса. Это может потребовать значительных финансовых затрат, которые не всегда могут быть выполнимы. И если производитель не располагает возможностью сбывать продукцию самостоятельно, целесообразнее проводить сделки купли-продажи с помощью торговых посредников.

Торгово-посреднические операции – это операции, выполняемые по поручению экспортера или импортера продукции, которые связаны с ее куплей-продажей независимыми торговыми посредниками на основании договора. Торговые посредники

являются юридически независимыми от производителей продукции и ее покупателей, с которыми участвуют в сделке купли-продажи в качестве третьей стороны.

Содействие в налаживании контактов производителей с иностранными покупателями торговые посредники оказывают за особое вознаграждение, размер и условия выплаты которого могут быть установлены на основе специальных соглашений. Выплата вознаграждений посредникам для экспортера означает уменьшение размера поступлений от экспорта производимой продукции, поскольку часть этих средств уходит на оплату посреднических операций. Однако участие третьей стороны во внешнеэкономических сделках может принести ощутимые преимущества для экспортера, поскольку чаще всего посредники располагают широкими деловыми контактами для сбыта продукции, владеют складскими помещениями, используют налаженную логистическую схему доставки товаров, имеют собственную сбытовую сеть, что в результате избавляет экспортера от несоизмеримо больших расходов, чем расходы по оплате посредничества.

Торгово-посреднические операции могут осуществляться торговыми посредниками в виде сделок по перепродаже, посредством комиссионных, агентских и брокерских соглашений. Они могут совершаться на специальных рынках – международных товарных биржах, международных товарных аукционах.

Международные товарные биржи – это особый вид постоянно действующих рынков, где совершаются сделки купли-продажи массовых сырьевых и продовольственных товаров, которые обладают одинаковыми признаками, качественно однородны и взаимозаменяемы (например, промышленное сырье, пищевое сырье, цветные и драгоценные металлы и т. д.). Операции на международных товарных биржах совершаются специальными посредниками (брокерами) по поручению клиента и за особое вознаграждение, которое обычно составляет 10–15 % стоимости сделки.

Международные товарные аукционы – это специально организованные, периодически действующие в определенных местах рынки, где путем публичных торгов производится продажа предварительно осмотренных покупателем товаров, переходящих в собственность того из них, кто предложил наиболее высокую цену. Здесь операции проводятся только с имеющимся в наличии товаром, который обладает ярко выраженными индивидуальными свойствами, например пушнина, кофе, табак, цветы и т. д. Операции на международных товарных аукционах совершаются, как правило, специализированными брокерскими фирмами, осуществляющими перепродажу товаров на условиях комиссии.

Международные сделки купли-продажи могут осуществляться иностранными контрагентами по таким *основным направлениям торговли*, как экспорт, импорт, реэкспорт и реимпорт.

Экспортные и импортные сделки характерны для купли-продажи любого предмета соглашения – и товаров, и услуг, и объектов интеллектуальной собственности. Производные формы экспортно-импортных операций – реэкспортные и реимпортные – более характерны для сделок купли-продажи товаров, нежели для каких-либо других предметов соглашения.

Как правило, международные сделки купли-продажи осуществляются контрагентами с применением денежной формы расчетов. В отдельных случаях контрагенты могут прибегать и к неденежной форме расчетов при совершении международных сделок купли-продажи. Сделки, предусматривающие по соглашению сторон прекращение взаимных обязательств с использованием неденежных форм расчетов, называются *товарообменными операциями*.

Товарообменные операции могут осуществляться в рамках международной встречной торговли, которая предполагает, что при заключении сделок между иностранными контрагентами закупка продукции по ряду причин сопровождается ответными поставками товаров в целях достижения баланса экспортно-импортных операций. К формам международной встречной торговли относят бартерные сделки, встречные закупки, компенсационные закупки и др.

Бартерные сделки предусматривают обмен согласованного количества одного товара на эквивалентное по стоимости количество другого товара в рамках одного контракта без применения денежных расчетов.

Встречные закупки предполагают заключение сделки в виде нескольких связанных между собой контрактов, основанных на взаимных обязательствах сторон, в рамках которых контрагенты обязуются приобретать друг у друга товары или услуги в пределах оговоренных объемов. При встречной закупке контрагенты в первом соглашении договариваются о том, что продавец в последующем произведет закупку (или добьется от третьих сторон закупки) продукции у покупателя (или у третьих сторон в стране покупателя). Оба потока товаров, а именно продукция, продаваемая в рамках первого соглашения, с одной стороны, и встречная продукция, с другой стороны, оплачиваются деньгами. Стоимость продукции, закупаемой в соответствии со вторым договором о встречной закупке, может быть меньше, быть равной или выше стоимости продукции, продаваемой в рамках первого соглашения. Характерная особенность сделки встречной закупки (в отличие от компенсационной закупки) – отсутствие какой-либо взаимосвязи между продукцией, продаваемой в рамках первого соглашения, и продукцией, поставляемой в соответствии с договором о встречной закупке.

Компенсационные закупки предусматривают заключение соглашения о взаимных поставках связанной между собой продукции. Такие сделки, например, могут заключаться о купле-продаже машин или технологического оборудования за сырье, полуфабрикаты и другую продукцию, которая была произведена с помощью этих машин и оборудования. Компенсационные закупки могут осуществляться как торговые компенсационные и промышленные компенсационные сделки.

Торговые компенсационные сделки предполагают единичные сделки по обмену совершенно неоднородными товарами, никак не связанными между собой. Как правило, сумма одной поставки невелика.

Промышленные компенсационные сделки предполагают долгосрочные соглашения об обмене производственного оборудования на произведенную с его помощью продукцию. Здесь предметом соглашения являются оборудование, технология или услуги, которые будут использоваться для создания производственных мощностей для покупателя. Стороны договариваются о том, что продавец в последующем закупит у покупателя продукцию, производимую на этих мощностях. Как и при встречной закупке, оба потока продукции оплачиваются деньгами, и стоимость продукции, закупаемой в качестве компенсации, может быть меньше, равной или больше стоимости продукции первой сделки.

Товарообменные операции не являются доминирующими в международной торговле, но могут осуществляться как необходимый элемент в ответ на административное регулирование, валютные ограничения, при желании контрагентов нивелировать кризис неплатежей, сохранить прежние объемы поставок, не допустить разрыва партнерских отношений, обеспечить финансовую устойчивость компаний, стабильность функционирования предприятий и даже как ответ на сложившуюся экономическую ситуацию в целом.

Для Республики Беларусь способы неденежного прекращения обязательств с 1 мая 2009 г. определяются в совместном постановлении Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка от 30 апреля 2009 г. № 548/8 «О неденежном прекращении обязательств по внешнеторговым операциям при экспорте».

Тема 2. Международные сделки купли-продажи товаров

Сделки купли-продажи товаров, т. е. таких предметов соглашения, которые имеют материально-вещественную форму, составляют подавляющее большинство в общем объеме внешнеторговых операций. Они могут совершаться в чистом виде, а могут присутствовать в качестве составного элемента при осуществлении других форм внешне-торгового сотрудничества: технико-экономического, научно-технического, инвестиционного и др.

Товары, обращающиеся на мировом рынке, обладают следующими классификационными признаками:

- *по назначению*: товары потребительского спроса; товары производственного назначения;
- *по срокам использования*: товары кратковременного пользования; товары длительного пользования; товары выборочного спроса; престижные товары; предметы роскоши;
- *по характеру потребления и степени обработки*: сырье; продовольствие; полуфабрикаты; готовые изделия; промежуточная продукция (комплектующие, части, детали);
- *по способу изготовления*: стандартная продукция; уникальная продукция.

Для внешнеторговых сделок купли-продажи товаров традиционными являются экспортные и импортные операции. В равной степени они характерны и для купли-продажи услуг, и для купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.

Экспортные операции связаны с продажей и вывозом за границу продукции национального происхождения или продукции, в значительной мере переработанной в данной стране, для передачи ее в собственность иностранному контрагенту без обязательств об обратном ввозе.

Прямые экспортные операции осуществляются при заключении соглашений купли-продажи непосредственно между продавцом и покупателем. В этом случае оба контрагента, как правило, в достаточной мере владеют информацией о конъюнктуре зарубежных рынков, ведут долговременное сотрудничество и учитывают степень кредитного риска при осуществлении внешнеэкономических операций.

Непрямые (или косвенные) экспортные операции осуществляются на основе сотрудничества с зарубежными посредниками и использования уже налаженной и довольно широкой сбытовой сети зарубежного посредника. Производителю в этом случае не нужно нести значительных расходов по налаживанию собственной сбытовой сети в зарубежных странах.

Импортными являются операции по покупке на зарубежном рынке иностранных товаров и их ввозу для последующей реализации на внутреннем рынке своей страны без обязательств об обратном вывозе.

Прямые импортные операции осуществляются национальными производителями при необходимости постоянных и масштабных поставок сырья и полуфабрикатов иностранного происхождения для нужд собственного производства. Прямые импортные операции могут осуществляться и национальными торговыми компаниями для дальнейшей реализации предмета соглашения на внутреннем рынке страны.

Непрямые (или косвенные) импортные операции чаще всего осуществляются для покрытия временной потребности в продукции иностранного происхождения, связанной с нарушением обычной системы снабжения.

Производными формами экспортно-импортных операций выступают реэкспортные и реимпортные операции.

Реэкспортные операции представляют собой продажу контрагенту из другой страны ранее купленного на рынке третьей страны товара, который не подвергался в реэкспортирующей стране какой-либо значительной переработке. Непременным условием реэкспортной сделки является оговорка о том, что любые операции по переработке реэкспортируемых товаров не должны вносить значительных изменений в конструкцию и дизайн предмета соглашения. Однако допустимо выполнение незначительных изменений, которые не приведут к смене наименования реэкспортируемых товаров, но должным образом смогут подготовить товары к реэкспорту в соответствии с требованиями страны потребления. К таким изменениям могут относиться, например, дробление крупной партии, формирование отдельных отправок, сортировка товаров, простые сборочные операции, смешивание товаров (компонентов), которое не приводит к существенному отличию полученной продукции от исходных составляющих, смена упаковки товара, нанесение специальной маркировки на товар, расфасовка и др.

Если стоимость дополнительных операций по переработке товара превысила половину его экспортной цены, то согласно торговой практике товар меняет свое наименование и более не может считаться реэкспортным, а сделки по его продаже учитываются как экспортные.

Осуществление реэкспортных операций в международной торговой практике может быть вызвано рядом причин.

Реэкспортные операции могут иметь место в коммерческой практике как составная часть сделки при реализации крупных международных проектов, проводиться иностранными подрядчиками в рамках технико-экономического сотрудничества, например, при строительстве объектов силами иностранного контрагента, который по обоснованным причинам закупает отдельные виды материалов и оборудования в третьих странах. При этом товары, как правило, отправляются в страну, реализующую проект строительства, прямо из третьей страны без ввоза их на таможенную территорию страны реэкспорта.

Реэкспортные операции могут осуществляться в коммерческой практике для получения прибыли на разнице в ценах. Торговые фирмы выполняют операции по перепродаже товаров, используя для получения прибыли разницу в ценах на один и тот же товар на различных рынках. Такие операции называют торговым реэкспортом. Реэкспортные поставки проводятся из третьей страны без ввоза товаров на таможенную территорию страны реэкспорта.

Реэкспортные операции также могут выполняться по заказу конечного импортера. Если конечный импортер не имеет возможности выхода на рынок страны-экспортера или не может нести значительные затраты, связанные с таким выходом, ему целесообразнее обратиться к реэкспортеру, у которого уже налажено сотрудничество с фирмой-экспортером из третьей страны. В этом случае сотрудничество взаимовыгодно не только для импортера, получающего возможность закупить нужные товары, и реэкспортера товаров, получающего возможность извлечь прибыль, но и для других участников этой внешнеэкономической операции. Например, транспортные компании получают возможность извлечь выгоду от перевозки реэкспортируемых товаров, страховые бюро – от проведения страховых операций, банковские учреждения – от осуществления кредитных и иных посреднических банковских операций.

Иногда причиной осуществления реэкспортных операций могут послужить торгово-политические условия, ограничивающие экспорт или импорт в отдельных странах.

В некоторых случаях при экспортных поставках продавец намеренно включает в контракт условие о полном или частичном ограничении права покупателя реализовывать товары в названные третьи страны. Также продавцом может быть установлен и прямой запрет в отношении права покупателя реализовывать приобретенные товары не только в названные третьи страны, но и запрет реэкспорта в любую страну, что чаще всего связано с защитой продавцом своих рынков сбыта.

Покупатель, взявший на себя обязательство не вывозить товар и не перепродавать его, должен по требованию продавца предоставить ему доказательства о местонахождении данного товара и его использовании с указанием о том, что он не был вывезен на территорию другой страны.

Территорией, на которую распространяется ограничение реэкспорта, считается территория государства, куда согласно договору купли-продажи следует отправить товар. Если место назначения отправки данной партии товара прямо не указано в договоре, то за место назначения принимается территория государства, в котором во время поставки осуществлял свою деятельность, пребывал или проживал покупатель.

Транспортировка товаров транзитом через таможенную территорию какой-либо страны к реэкспорту не относится.

Реимпортные операции представляют собой обратный ввоз в страну продукции национальных производителей, ранее экспортированной с таможенной территории данной страны для реализации на зарубежном рынке и не подвергшейся в зарубежной стране переработке.

К реимпортным относятся операции по возврату продукции, не реализованной по договору консигнации и возвращаемой с консигнационного склада, забракованной покупателем, однако изначально предназначенной для продажи в зарубежной стране. Поскольку для реимпортных операций характерным является пересечение отечественными товарами границы своей страны дважды (при вывозе для продажи и при ввозе по причине возврата), то можно сказать, что реимпортные операции представляют собой возврат товаров по совершенным экспортным операциям. Все возвращаемые товары изначально вывозились с целью конечной реализации на территории страны покупателя, однако по неким причинам происходит их вынужденный возврат продавцу.

Товары, возвращаемые с зарубежных выставок и ярмарок, арендованные или перемещаемые на условиях временного вывоза, к реимпортируемым не относятся, поскольку не была предусмотрена их продажа, а операция вывоза преследовала цель временного перемещения за пределы таможенной территории своей страны для экспонирования или краткосрочного применения. Режим временного вывоза товаров за пределы таможенной территории страны предусматривает обязательный возврат товаров на таможенную территорию страны не позднее установленного срока.

Тема 3. Международные сделки купли-продажи услуг

3.1. Экономическая сущность международной торговли услугами

На мировом рынке наряду с международной торговлей товарами все интенсивнее развивается международная торговля услугами. Они настолько тесно связаны между собой, что при поставках за рубеж товаров контрагенты не могут не прибегать к помощи сопровождающих операций купли-продажи услуг. Если купля-продажа товаров

сопровождается куплей-продажей услуг, то такие сопровождающие операции включаются в состав операций по экспорту и импорту товаров, поступающих в международный товарооборот. Самостоятельные сделки по купле-продаже услуг в международной торговле выделяются в отдельную категорию экспорта и импорта услуг, а международная торговля услугами имеет свои особенности по сравнению с торговлей товарами.

Основное отличие международной торговли услугами состоит в том, что предмет сделок купли-продажи услуг обычно не имеет овеществленной формы, хотя ряд услуг в процессе продажи может быть выражен с помощью вещественной формы (например, в виде электронных носителей для программного обеспечения, различной документации при продаже ноу-хау и т. д.). Тем не менее стоимость этого материального носителя, с помощью которого была овеществлена услуга, несравнимо ниже, чем стоимость самой услуги, которая подверглась овеществлению.

Еще одно отличие состоит в том, что чаще всего процесс производства и потребления услуги происходит одновременно, и услуги в связи с этим не могут подлежать хранению. Однако встречаются случаи, когда производство и потребление услуг могут и не совпадать по времени. Например, составление базы данных осуществляется в течение недели, месяца или года, а покупатель потребляет эту услугу после полного завершения процесса ее создания. Производство телевизионных программ и их просмотр также могут не совпадать по времени. Составление аудиторского заключения и предоставление к рассмотрению его конечному покупателю тоже происходят не одновременно.

Таким образом, услуги представляют собой такую деятельность, которая не столько воплощается в материальном продукте, сколько проявляет себя в определенном полезном для потребителя эффекте, на удовлетворение которого она направлена.

Услуги как объект международной торговли в самом общем виде делятся на *неторгуемые* (потребляемые только резидентами страны, где они были произведены) и *торгуемые* (потребляемые за пределами страны, в которой они были произведены).

Торгуемые услуги согласно классификации Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС) разделены на 12 видов:

- 1) *деловые*, включая профессиональные услуги (юридические услуги, составление отчетности, услуги в области архитектуры и градостроительства), компьютерные и связанные с ними услуги (консультирование по установке вычислительной техники, по использованию программного обеспечения, обработка данных, составление баз данных), услуги в области исследования и разработок (исследования и разработки в естественных, общественных и гуманитарных науках, междисциплинарные исследования и разработки), услуги, связанные с недвижимым имуществом (по оценке помещений, риэлторские услуги), услуги по аренде/лизингу без операторов (услуги по аренде без операторов различного вида транспортных средств, машин и оборудования), услуги, связанные с предпринимательской деятельностью (рекламные услуги, исследования рынка, услуги по техническим испытаниям и анализам, по обеспечению безопасности, издательские, полиграфические, переводческие услуги);

- 2) *услуги связи*, включая почтовые, курьерские, телекоммуникационные и аудиовизуальные услуги (телефонная и факсимильная связь, электронный обмен данными, радио- и телевещание, звукозапись);

- 3) *строительные и связанные с ними инженерные услуги* (общие строительные работы, отделочные работы завершающего цикла, работы по монтажу оборудования);

4) *финансовые услуги*, включая страхование и банковские услуги (страхование жизни, страховые услуги, не связанные со страхованием жизни, прием депозитов, кредитование всех видов, платежные услуги, перевод денег, операции с иностранной валютой, обработка финансовых данных);

5) *туризм и услуги, связанные с путешествиями* (услуги гостиниц и предприятий питания, турфирм, экскурсионное обслуживание туристов);

6) *услуги по организации досуга, культурных и спортивных мероприятий* (услуги информационных агентств, организация развлечений, включая театры, концерты, цирки, услуги библиотек, архивов, музеев, услуги по организации спорта и других видов отдыха);

7) *транспортные услуги* (услуги морского, воздушного, железнодорожного, автомобильного и трубопроводного транспорта, транспортировка в космическом пространстве, обработка и складирование грузов);

8) *услуги по защите окружающей среды* (удаление промышленных и бытовых отходов, их транспортировка, санитарная обработка помещений);

9) *услуги в области здравоохранения и социальной помощи* (услуги больниц, социальная помощь по уходу за детьми, престарелыми, инвалидами);

10) *услуги в области образования* (начальное, среднее, высшее);

11) *дистрибьюторские услуги* (услуги комиссионных агентов, услуги в области оптовой и розничной торговли, франчайзинговые услуги);

12) *прочие услуги* (все услуги, не включенные в вышеназванный перечень, например, бытовые услуги).

Исходя из экономической природы услуг международная торговля ими базируется на определенных механизмах совершения сделок. В соответствии с Классификатором ГАТС предусмотрены *четыре способа предоставления услуг*: трансграничная торговля, потребление за границей, коммерческое присутствие, перемещение поставщиков услуг.

Трансграничная торговля предполагает, что ни продавец, ни покупатель услуги не перемещаются через границу, ее пересекает только услуга. Поставка услуги иностранному потребителю в данном случае осуществляется через границу с территории одной страны на территорию другой. Как правило, таким способом предоставляются услуги, связанные с передачей данных в форме голоса, изображения или цифр (программное обеспечение, финансовые и аудиовизуальные услуги, участие в корреспондентской обучающей программе зарубежного учебного заведения).

Потребление за границей предполагает, что происходит перемещение покупателя в страну потребления услуги и при этом потребитель из одной страны приобретает и потребляет услугу на территории другой страны. Этот способ потребления характерен для международной торговли услугами туризма, медицинскими, учебными услугами, аренды транспортных средств, ремонтного и технического обслуживания.

Коммерческое присутствие предполагает, что фирма, предоставляющая услугу, пересекает границу своей страны и, находясь на территории зарубежного государства, открывает представительство или дочернюю фирму, через которые и осуществляет предоставление услуги. Сама услуга и ее потребитель в данном случае через границу не перемещаются. Этот способ поставки услуг получил широкое распространение в силу стремления некоторых стран привлекать инвестиции для стимулирования передачи технологий, управленческих ноу-хау, создания новых рабочих мест. Предоставление услуг при помощи коммерческого присутствия распространено в гостиничном бизнесе, строительстве, ретейле, девелоперском бизнесе.

Перемещение поставщиков услуг предполагает (в отличие от коммерческого присутствия, для которого характерно перемещение через границу капитала) перемещение через границу рабочей силы. Предоставление услуги данным способом заключается в непосредственной деятельности людей, которые приезжают из-за границы в страну, где находится ее потребитель. Как правило, эти два способа (коммерческое присутствие и перемещение поставщиков услуг) тесно связаны, поскольку коммерческое присутствие часто требует временного перемещения управленческого персонала и специалистов (приезд из-за границы иностранного архитектора или приезд иностранного персонала заграничного банка, который открывает свое представительство в данной стране, или приезд иностранного аудитора).

При любом из вышеперечисленных способов предоставления услуг требуется непосредственное взаимодействие поставщика и потребителя.

В мировой практике внешнеэкономической деятельности выделяют две группы сделок по купле-продаже услуг: основные и обслуживающие куплю-продажу товаров.

В большинстве случаев соглашения о купле-продаже услуг заключаются отдельно от сделок купли-продажи товаров и являются самостоятельными операциями во внешнеэкономической деятельности и потому входят в группу *основных*. А сделки, которые предоставляются параллельно (совместно) с куплей-продажей товаров в качестве сопровождающих операций по поставке данной партии, входят в группу сделок по купле-продаже услуг, *обслуживающих куплю-продажу товаров*.

К основным сделкам купли-продажи услуг относятся такие операции, как сделки по оказанию производственно-технических услуг, арендные сделки, сделки купли-продажи услуг международного туризма, сделки по оказанию консультационных услуг.

В группу сделок по купле-продаже услуг, обслуживающих куплю-продажу товаров, входят услуги по международным перевозкам грузов, транспортно-экспедиторские услуги, услуги по хранению грузов, услуги по страхованию грузов, услуги по международным расчетам.

И основные сделки, и обслуживающие совершаются на основе договора, заключенного между контрагентами. Особенности и основные характеристики вышеперечисленных услуг будут рассмотрены далее.

3.2. Международные сделки по оказанию производственно-технических услуг

Инжиниринговые, или производственно-технические, услуги представляют собой совокупность работ производственного, коммерческого и научно-технического характера по оптимизации капитальных затрат заказчика на реализацию определенного проекта.

Инжиниринговые услуги предоставляются как специализированными инженерно-консультационными фирмами, так и промышленными, строительными и другими компаниями.

Внешнеторговые сделки по оказанию инжиниринговых услуг преследуют цель достичь наилучшего результата от капиталовложений и иных затрат, связанных с реализацией различного рода проектов. Данная цель может быть достигнута за счет наиболее рационального подбора и эффективного использования совокупности материальных, трудовых, технологических и финансовых ресурсов, а также за счет исполь-

зования передовых научно-технических достижений в выборе методов организации и управления, учитывающих конкретные условия и факторы реализации проекта. Именно применение в качестве эффективного ресурса высококвалифицированного труда и профессиональных знаний специалистов способствует максимальному сокращению сроков ввода объектов в эксплуатацию, ускорению отдачи капитала. Причем большое разнообразие возникающих технических, коммерческих, финансовых, юридических, административных и других вопросов требует привлечения значительного числа специалистов разного профиля для реализации проекта.

Использование услуг специалистов инженерно-консультативных фирм помогает сократить сроки осуществления проектов, быстро получить специальные знания и опыт по эксплуатации техники, использованию технологии, организации и управлению производством и сбытом, а также сократить размеры дополнительных затрат, снизить производственные затраты на единицу продукции, повысить эффективность капиталовложений. А поскольку консультант независим от администрации заказчика, он может дать объективную оценку сложившейся ситуации при реализации данного проекта, точнее определить имеющиеся недостатки и упущения, поставив о них в известность заказчика. Большой опыт консультанта в области решения аналогичных задач помогает ему глубже вникнуть в суть проблемы и найти более эффективное решение. В большинстве случаев это является основной причиной, по которой иностранные фирмы прибегают к услугам сторонних консультантов даже в тех случаях, когда та или иная работа может быть выполнена собственными силами.

Инжиниринговые услуги могут предоставляться по таким направлениям, как предынвестиционные услуги, а также услуги по разработке и реализации проектов.

К *предынвестиционным услугам*, которые предоставляются заказчикам на начальной стадии реализации проекта для оценки целесообразности его осуществления, для систематизации и интерпретации собранной информации, подготовленных замечаний, выводов и рекомендаций, относятся:

- разработка схем развития отраслей и регионов;
- проведение предварительных технико-экономических обоснований и исследований, связанных с общим проектированием;
- оценка целесообразности капитальных проектов.

Услуги по разработке и реализации проектов, которые могут потребоваться заказчику в случае привлекательных для него результатов проведенных предынвестиционных исследований и признания их надлежащей эффективности, а также в случае принятия решения о реализации данного проекта, включают:

- научно-исследовательские, лабораторные и экспериментальные работы;
- изыскательские работы, сбор исходных данных;
- разработку и экспертизу технических проектов;
- подготовку технических условий для участия в торгах, выдачу рекомендаций по поступающим предложениям, разработку тендерной документации и содействие в проведении торгов;
- подготовку и экспертизу контрактной документации;
- анализ коммерческих предложений и рекомендации по выбору поставщика и подрядчика;
- испытание оборудования;
- подготовку кадров;
- управление строительством объекта.

Инжиниринговые услуги могут предоставляться как в рамках исключительно оказания предынвестиционных услуг и услуг по разработке и реализации проектов, так и могут сопровождаться соответствующими поставками, необходимыми для строительства нового объекта. В этом случае предоставление заказчику полного комплекса услуг инженерно-технического характера совместно с осуществлением поставок носит название *комплексного инжиниринга*. Комплексный инжиниринг может состоять из таких направлений, как консультативный, технологический, строительный, управленческий.

Консультативный инжиниринг включает в себя предоставление заказчику услуг интеллектуального характера при использовании профессиональных навыков в проектировании объектов, при разработке проекта по строительству, при расчете эффективности управления в реализации данного проекта.

Технологический инжиниринг сосредоточен на предоставлении заказчику технологий в области строительства и эксплуатации объекта, его инфраструктурного обеспечения, включая разработку и оптимизацию проектов энергоснабжения, водоснабжения, транспортно-коммуникационных путей.

Строительный инжиниринг состоит в оказании услуг по строительству объектов, поставке и монтажу соответствующего оборудования, техники, установок, проведении инженерных работ при сооружении строительных объектов заказчика, а также в обеспечении функций главного подрядчика данного объекта при делегировании полномочий выполнения части работ строительным и монтажным субподрядчикам.

Управленческий инжиниринг обеспечивает повышение эффективности администрирования и организации производственной структуры данного объекта, систематизации и оптимизации принципов планирования производства, способов статистического учета и иных объектов управленческого характера с применением передовых достижений в данных областях.

На международном рынке услуги инженерно-технического характера чаще всего предоставляют либо *специализированные инжиниринговые*, либо *промышленные фирмы*.

Для специализированных фирм предоставление инжиниринговых услуг является основным видом деятельности, а промышленные фирмы сочетают оказание инжиниринговых услуг с производственной деятельностью.

Специализированные инжиниринговые фирмы разделяются на инженерно-консультационные и инженерно-строительные.

Инженерно-консультационные фирмы предоставляют заказчикам услуги инженерно-технического характера только в виде консультаций, не занимаясь при этом ни производством, ни строительством. Сфера консультирования специализированных инженерно-консультационных фирм может включать область гражданского строительства портов, аэродромов, транспортных магистралей, шахт, городских сооружений, а также область возведения промышленных объектов со специфическими технологическими процессами.

Инженерно-строительные фирмы предоставляют заказчикам инженерно-технические услуги комплексно, включая услуги по проектированию объекта, поставку, монтаж, наладку и пуск в действие соответствующего оборудования. Здесь возможно частичное делегирование полномочий генерального подрядчика по строительству данного объекта машиностроительным и строительным компаниям-субпоставщикам.

Промышленные фирмы разделяются на компании-проектировщики и компании-производители оборудования.

Компании-проектировщики выполняют для заказчиков технологическое проектирование с целью расширения или создания нового производства на основе имеющихся у них патентов и ноу-хау, при этом сохраняются в полной тайне имеющиеся у компаний-проектировщика секреты производства, а подрядчики используются для выполнения оставшихся за пределами секретов производства инженерно-консультационных работ.

Компании-производители оборудования не позиционируют предоставление услуг инженерно-технического характера для заказчика как средство увеличения продаж их основной продукции, хотя таковыми они в своем большинстве и являются, поскольку при проектировании крупных промышленных установок изготовление оборудования осуществляется той же фирмой.

В международной практике применяются четыре основных метода реализации проекта: обычный, внутрифирменный, руководство проектом, метод осуществления проекта «под ключ».

Обычный метод реализации проекта. Для возведения объектов по заданию заказчика часто возникает необходимость в привлечении фирм-подрядчиков. В этом случае инжиниринговая компания будет выполнять функции консультанта при подготовке технических условий проекта, планируемых условий и сроков его выполнения, при оценке заявок на подряд от генерального подрядчика и предложений подрядчиков на выполнение работ, при выборе поставщиков оборудования, ведении переговоров между подрядчиком и заказчиком, при осуществлении мониторинга и контроля за этапами выполнения проекта.

Метод внутрифирменной организации проекта. Применяется в случае, когда заказчик принимает решение осуществлять проект в части общего проектирования и непосредственного строительства собственными силами. К услугам консультанта прибегают лишь для тех участков работ, где персонал заказчика не имеет достаточных знаний и опыта и требуется интеллектуальное содействие сторонних специалистов.

Метод «руководство проектом». В этом случае консультант выполняет функции представителя заказчика, который уполномочен вести переговоры и заключать контракты со всеми организациями, участвующими в реализации данного проекта, а также наделен полномочиями осуществлять руководство строительством объекта, но не является подрядчиком. Консультант может оказывать интеллектуальное содействие в вопросах составления планов выполнения работ, проектирования, осуществления материально-технического снабжения, ввода объекта в эксплуатацию и в вопросах финансирования проекта.

Метод реализации проекта «под ключ». Это наиболее масштабный вид консультирования заказчика фирмой-подрядчиком, осуществляющей проект «под ключ». Консультант заключает договор о разработке проекта и строительстве объекта на условиях его последующего эффективного функционирования. Консультант оценивает предложения, поступившие от потенциальных фирм-субподрядчиков об участии в строительстве «под ключ». При необходимости консультант может оказывать интеллектуальное содействие фирме-субподрядчику по более эффективной реализации данного проекта, может предоставлять вспомогательную рабочую силу для строительства объекта, рабочую силу для эксплуатации объекта, сырье и услуги для проведения приемо-сдаточных испытаний и для надлежащей эксплуатации готового объекта в течение гарантийного периода. Инжиниринговая фирма как главный подрядчик после завершения всего комплекса работ по сооружению и вводу в эксплуатацию данного объекта передает заказчику объект, представляет техническую документацию и инструкции для полноценной эксплуатации сданного объекта.

При оформлении договоров на оказание инжиниринговых услуг стороны могут опираться на специальные руководства, разработанные международными организациями для облегчения процедуры составления международных договоров в области консультативного инжиниринга и связанных с ним аспектов технического содействия (например, на Руководство по составлению договоров на сооружение промышленных объектов). Контрольный перечень договорных положений должен включать:

- преамбулу;
- наименование сторон;
- определение терминов, применяемых в договоре;
- определение предмета и сферы действия договора;
- сроки начала и сроки окончания предоставления услуг;
- передачу прав и обязанностей консультанта;
- предоставление субподрядов;
- передачу прав и обязанностей заказчика;
- права и обязанности сторон;
- область технического содействия;
- отношения с третьими сторонами;
- санкции за невыполнение договорных обязательств;
- изменение обстоятельств договора;
- расчеты сторон;
- вопросы налогообложения, таможенных сборов и пошлин;
- защиту интеллектуальной собственности и использование запатентованной информации;
- применяемые технические стандарты;
- условия страхования;
- применяемые законы и связанные с ними вопросы;
- урегулирование споров сторон;
- момент вступления договора в силу;
- возможность внесения изменений и дополнений;
- прекращение действия договора;
- приостановление и прекращение договорных обязательств в одностороннем порядке;
- прочие условия (языки заключения контракта, условия о конфиденциальности заключения данной сделки и др.);
- юридические адреса, реквизиты и подписи сторон.

При заключении контракта на оказание услуг инженерно-технического характера стороны могут предусмотреть и иные условия, не перечисленные выше, если это обусловлено необходимостью урегулировать их правоотношения.

3.3. Арендные сделки во внешнеэкономической деятельности

Арендные сделки становятся все более популярным видом внешнеторговых операций между контрагентами из разных стран. Эти сделки предоставляют право на временное пользование определенным имуществом производственного назначения одного из контрагентов (собственника) после заключения соглашения на предоставление такого права арендатору. Они могут быть долгосрочными, среднесрочными, краткосрочными.

Долгосрочная аренда получила название «лизинг». Для этой сделки срок договора составляет не менее 3–5 лет, а в некоторых случаях может достигать и 15–20 лет.

Среднесрочная аренда называется «хайринг». Для таких сделок срок договора составляет, как правило, от одного года до трех лет.

Краткосрочная аренда носит название «рентинг». При этой сделке срок договора, как правило, не превышает одного года.

Предоставление арендатору предмета соглашения во временное пользование изначально рассматривалось как один из вариантов маркетинговой политики производителя данной продукции. Это означает, что самыми первыми арендодателями выступали сами производители. Но в дальнейшем при развитии рынка арендных операций появилась потребность в новых формах осуществления арендных операций, начали создаваться специализированные компании, для которых предоставление предмета аренды во временное пользование арендатору стало основным видом деятельности, а не элементом маркетинговой политики. Учитывая такую специфику, наибольшее распространение на международном рынке среди арендных сделок получили *лизинговые операции*, совершаемые специализированными компаниями. В отличие от традиционных арендных сделок, в лизинговых операциях присутствуют элементы не только арендной, но и кредитной операции, за что они могут трактоваться как финансовая аренда.

Лизинговая сделка во внешнеэкономической деятельности представляет собой правоотношения сторон в рамках лизингового соглашения, согласно которому лизингодатель обязуется предоставить за плату во временное пользование лизингополучателю имущество производственного назначения, приобретенное им по договору купли-продажи в собственность у продавца (поставщика), в целях получения прибыли, дохода или достижения иного полезного эффекта.

Лизингодатель является собственником предмета лизингового соглашения и вправе передавать его во временное пользование лизингополучателю на оговоренных условиях и за установленную плату. Лизингодателем могут выступать специализированные лизинговые компании; банки, имеющие в своей структуре специальные лизинговые службы; дочерние лизинговые компании производителей оборудования и др.

Лизингополучатель – это сторона, которая согласно лизинговому соглашению берет на себя обязательства принять во временное пользование предмет лизинга на определенных условиях и за оговоренную плату для применения его в предпринимательских целях.

Поставщик оборудования – компания, которая в соответствии с условиями договора купли-продажи продает лизингодателю в обусловленный срок и на оговоренных условиях предмет соглашения. Если это особо оговорено условиями договора купли-продажи, то предмет данного соглашения, который в дальнейшем будет являться предметом соглашения о лизинге, может быть передан поставщиком оборудования как в адрес лизингодателя, так и в адрес лизингополучателя.

Предметом соглашения о лизинге могут выступать любые непотребляемые вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их потребления (например, движимое и недвижимое имущество в виде зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств и др.), используемые для коммерческих целей.

Законодательными актами страны любого из контрагентов могут определяться те виды имущества, сдача в аренду которых не допускается или ограничивается (например, сдача в аренду земельных участков или других обособленных природных объектов).

Разграничение лизинговых операций на финансовый и оперативный лизинг осуществляется в соответствии со степенью окупаемости сдаваемого в аренду имущества за время его аренды.

Финансовый лизинг подразумевает долгосрочный характер заключаемого договора аренды. Стороны обязаны заключить договор лизинга на срок не менее одного года, в котором лизингодателю в составе лизинговых платежей посредством начисления амортизации (по правилам страны, указанной в договоре) возмещается стоимость предмета лизинга в размере не менее 75 % его первоначальной (восстановительной) стоимости независимо от того, будет ли сделка завершена выкупом объекта лизинга лизингополучателем или его возвратом лизингодателю.

Арендные сделки на условиях финансового лизинга, как правило, заключаются на срок, близкий к сроку службы оборудования, в течение которого происходит полное возмещение всех расходов арендодателя и обеспечение ему установленной прибыли за счет арендных отчислений. По истечении срока действия контракта арендатор в соответствии с условиями соглашения может либо вернуть объект аренды арендодателю, либо продлить соглашение, либо купить объект лизинга по остаточной стоимости.

В сделке финансового лизинга арендодатель заключает договор о лизинге с арендатором. При этом у арендатора есть право выбора поставщика или производителя требуемого оборудования, о чем он вправе указать в лизинговом соглашении. Арендодатель, кроме контракта с арендатором, также заключает и контракт на закупку оборудования с поставщиком, на которого указал арендатор. Таким образом, арендатор и поставщик оборудования не связаны между собой прямыми контрактными отношениями по договору лизинга.

Собственником сдаваемого в аренду оборудования является лизингодатель. Арендатор по условиям этой сделки приобретает лишь право пользования данным объектом в течение срока действия лизингового соглашения. Приемку оборудования и ответственность за его работу несет арендатор. Арендатор может заключать отдельное соглашение с поставщиком о ремонте и текущем техническом обслуживании оборудования, поскольку обязательства арендодателя не предусматривают предоставления такого рода гарантий. Схема взаимодействия контрагентов при заключении сделки финансового лизинга представлена на рис. 2.1.

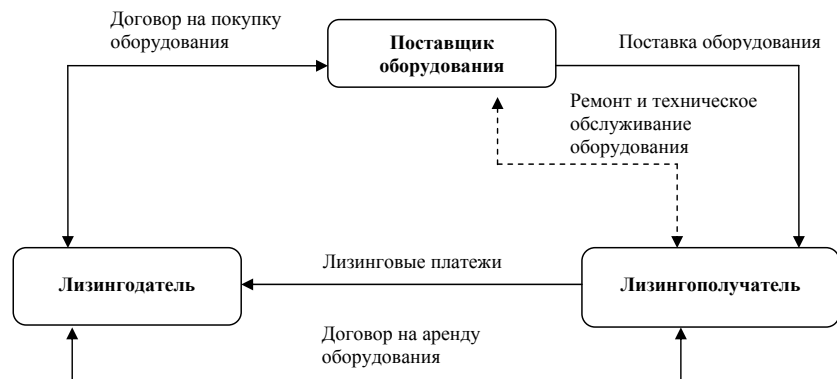


Рис. 2.1. Схема взаимодействия контрагентов при заключении сделки финансового лизинга

Риск случайной гибели или случайной порчи арендованного имущества переходит к арендатору в момент передачи ему арендованного имущества, если иное не предусмотрено договором финансовой аренды.

Финансовый характер операции лизинга состоит в том, что в качестве арендодателя выступают не сами производители оборудования, а специализированные подразделения банков, дочерние фирмы крупнейших торговых домов, а также независимые лизинговые компании, которые имеют в своем распоряжении значительные финансовые ресурсы для выкупа оборудования у производителя и дальнейшего предоставления в лизинг арендатору.

Преимущества финансового лизинга заключаются в том, что такая аренда является наиболее выгодным способом приобретения оборудования по сравнению с прямым кредитованием или покупкой оборудования за счет собственных средств. Приобретение оборудования по договору лизинга не требует от лизингополучателя немедленной выплаты всей его стоимости в полном объеме. Предмет лизинга оплачивается установленными частями из средств, полученных в результате использования в производственном процессе имущества, приобретенного по лизингу. Лизинговые платежи полностью относятся на себестоимость продукции (работ, услуг) лизингополучателя и могут служить основанием для снижения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль.

Использование лизингодателем механизма ускоренной амортизации оборудования позволяет уменьшить сумму налога на имущество, налогооблагаемой базой для которого является остаточная стоимость оборудования, а также осуществить экономию по выплатам налога на прибыль на начальных этапах реализации инвестиционного проекта, что дает возможность получить дополнительную выгоду при учете временной стоимости денег (фактор дисконтирования).

Финансовая аренда предполагает гибкий график выплат и возможность оперативно-го обновления производственных мощностей без отвлечения значительных сумм оборотных средств.

Срок действия договора финансового лизинга и график выплат согласуются сторонами сделки и зависят от поставленных целей.

Особенно привлекателен финансовый лизинг для малых компаний, имеющих ограниченные возможности в привлечении внешних кредитов для финансирования своей деятельности. Даже если возможность привлечения внешних кредитов для финансирования деятельности имеется, то процентная ставка, взимаемая за предоставление банковского кредита, как правило, будет ниже процентной ставки, взимаемой при лизинге, но суммы, выплачиваемые в первые годы в погашение кредита, значительно превышают суммы арендных платежей за тот же период.

Оперативный (операционный) лизинг предусматривает реализацию договора лизинга на таких условиях, при которых лизинговые платежи в течение действия договора лизинга обеспечивают лизингодателю возмещение расходов посредством начисления амортизации стоимости объекта лизинга в размере не менее 40 % его первоначальной (восстановительной) стоимости. По истечении срока договора оперативного лизинга лизингополучатель возвращает лизингодателю объект лизинга, в результате чего он может многократно передаваться в лизинг последующим арендаторам.

Оперативный лизинг не предполагает полной компенсации затрат арендодателя, связанных с приобретением сдаваемого в аренду оборудования, в течение основного срока

аренды. Это обстоятельство позволяет арендодателю при заключении соглашения на условиях оперативного лизинга устанавливать более высокий уровень арендных ставок, чем уровень арендных ставок при финансовом лизинге. Арендодатель не имеет гарантий полной окупаемости затрат после истечения срока первого арендного соглашения и вынужден учитывать этот возможный коммерческий риск, объявляя повышенные цены на услуги. Кроме того, объекты оперативного лизинга подвержены быстрому моральному старению, а объем обязательств лизингодателя в оперативном лизинге включает еще и техническое обслуживание оборудования в течение срока аренды, его текущий ремонт, а также страхование объекта лизинга от различного вида рисков.

Этот вид аренды предлагается, как правило, производителями оборудования или их дочерними лизинговыми компаниями. В силу этого в сделке оперативного лизинга контрагентами будут выступать две стороны: лизингодатель, который является производителем данного оборудования, и лизингополучатель. Схема взаимодействия контрагентов при заключении сделки оперативного лизинга представлена на рис. 2.2.

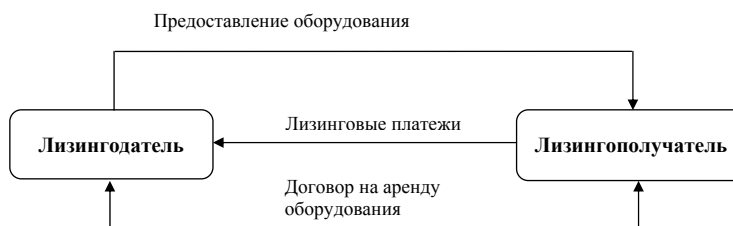


Рис. 2.2. Схема взаимодействия контрагентов при заключении сделки оперативного лизинга

Предметом соглашения об оперативном лизинге могут быть автомобили, офисная техника, копировальное оборудование, строительное и сельскохозяйственное оборудование, оборудование для горнодобывающей промышленности, авиационная техника и др.

Преимущества оперативного лизинга для лизингополучателя заключаются в том, что такой вид аренды позволяет избежать рисков, связанных с быстрым моральным старением оборудования, с непредвиденными расходами на текущий ремонт оборудования. Необходимость в оперативном лизинге оборудования возникает чаще всего в тех случаях, когда размер предполагаемого дохода от использования данного оборудования не сможет превзойти его первоначальную цену. Если предметом оперативного лизинга является оборудование для выполнения сезонных работ, тогда более длительная аренда, чем период выполнения данных работ, не будет экономически эффективна. При необходимости использования в производственных целях нового непроверенного оборудования арендатор при заключении договора оперативного лизинга имеет возможность недолговременной его эксплуатации для определения целесообразности применения данного оборудования в дальнейшем.

В зависимости от государственной принадлежности сторон лизинг может быть внутренним и международным. *Внутренний лизинг* – это арендное соглашение, при котором все стороны договора лизинга являются резидентами одной страны. *Международный лизинг* – это арендное соглашение, при котором хотя бы одна из сторон договора лизинга является нерезидентом данной страны. При осуществлении международных лизинговых операций предметом соглашения в большинстве случаев выступает дви-

жимое имущество, необходимое для осуществления предпринимательской деятельности лизингополучателя. Международный лизинг делится на косвенный и прямой.

Косвенный международный лизинг предполагает, что лизингодатель и лизингодатель являются резидентами одного государства, но в капитале лизингодателя есть иностранные капиталовложения или же лизингодатель является дочерним предприятием иностранной транснациональной компании. Эти признаки позволяют косвенно признавать такую схему лизинговой операции как международную сделку. С возрастанием роли и масштабов транснационализации производства косвенный лизинг все чаще признается внутритраслевой арендной сделкой, поскольку для контрагентов не существенны различия в законодательстве страны, минимальны шансы валютных рисков, отсутствуют экспортно-импортные ограничения и налоги, нет различий в бухгалтерском учете и налогообложении.

Прямой международный лизинг предполагает, что контрагенты данной арендной сделки являются резидентами разных государств. Прямой международный лизинг может быть экспортным, импортным и транзитным.

Международный экспортный лизинг предполагает, что оборудование для сдачи его в аренду будет приобретено лизингодателем у национального производителя, а в последующем сдано в аренду зарубежному лизингополучателю, расположенному за пределами территории данного государства. Схема расположения контрагентов при международном экспортном лизинге представлена на рис. 2.3.

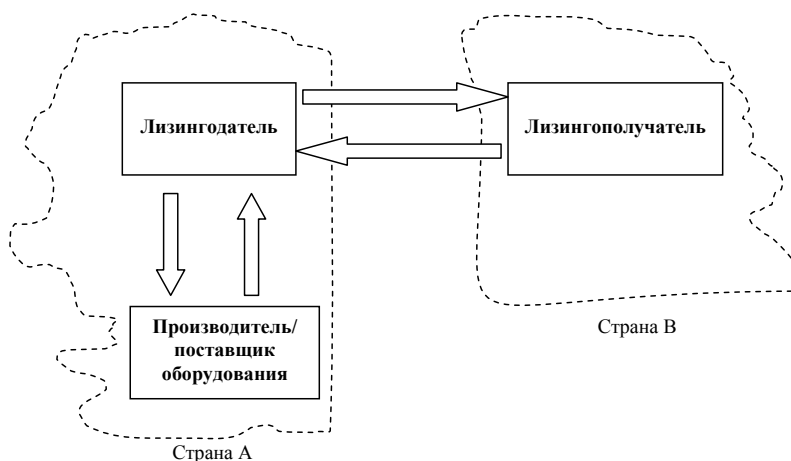


Рис. 2.3. Схема расположения контрагентов при международном экспортном лизинге

В этом случае производитель оборудования и лизингодатель являются резидентами одной страны, а лизингополучатель – резидентом другой страны. Лизингодатель посредством закупки этого оборудования у национального производителя и последующего предоставления его в аренду зарубежному лизингополучателю помогает расширить рынки сбыта данного оборудования за рубежом, а лизингополучатель приобретает во временное пользование требуемое ему оборудование, даже не располагая значительными собственными средствами или возможностью для получения банковского кредитования. Лизингодатель извлекает предусмотренный объем прибыли от осуществления своей предпринимательской деятельности.

Международный импортный лизинг предполагает, что оборудование для сдачи его в аренду будет приобретено лизингодателем у зарубежного производителя, а в последующем сдано в аренду национальному лизингополучателю, расположенному на территории данного государства. Схема расположения контрагентов при международном импортном лизинге представлена на рис. 2.4.

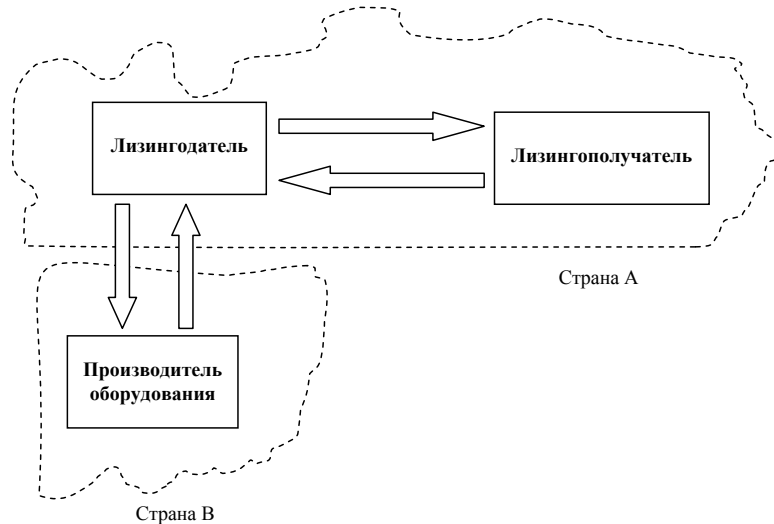


Рис. 2.4. Схема расположения контрагентов при международном импортном лизинге

В этом случае лизингодатель и лизингополучатель являются резидентами одной страны, а производитель оборудования – резидентом другой страны. Лизингодатель посредством закупки этого оборудования у зарубежного производителя помогает лизингополучателю взять в аренду требуемое оборудование, которое нет возможности приобрести у национальных производителей, иностранный производитель оборудования получает возможность расширения рынков сбыта своей продукции за рубежом, а лизингополучатель приобретает во временное пользование требуемое ему оборудование даже, не располагая значительными собственными средствами и не прибегая к услугам банковского кредитования. Лизингодатель получает прибыль от осуществления своей предпринимательской деятельности.

Международный транзитный лизинг предполагает, что оборудование для сдачи его в аренду будет приобретено лизингодателем у зарубежного производителя, а в последующем сдано в аренду какому-либо зарубежному лизингополучателю, расположенному на территории третьего государства. Схема расположения контрагентов при международном транзитном лизинге представлена на рис. 2.5.

В данном случае лизингодатель, лизингополучатель и производитель оборудования являются резидентами трех разных стран. Лизингодатель посредством закупки оборудования у зарубежного производителя помогает лизингополучателю из третьей страны взять в аренду требуемое оборудование, которое невозможно закупить ни у национальных производителей страны лизингодателя, ни у национальных производителей страны лизингополучателя, иностранный производитель оборудования

ния получает возможность расширения рынков сбыта своей продукции за рубежом, а лизингополучатель приобретает во временное пользование требуемое ему оборудование, даже не располагая значительными собственными средствами и не прибегая к услугам банковского кредитования. Лизингодатель получает прибыль от осуществления своей предпринимательской деятельности.

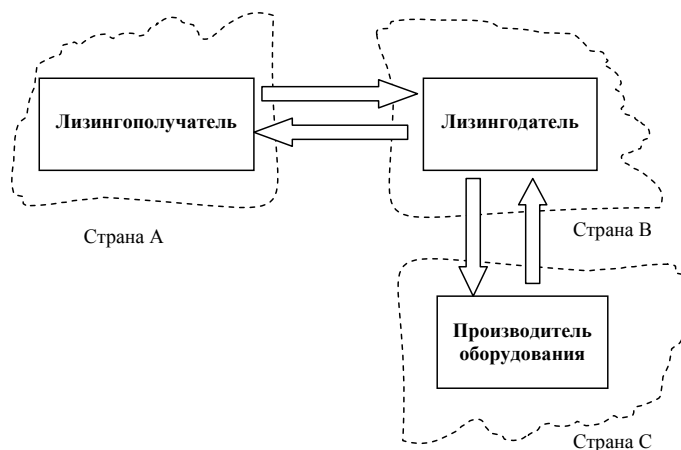


Рис. 2.5. Схема расположения контрагентов при международном транзитном лизинге

На подготовительном этапе заключения лизингового соглашения лизингополучатель выбирает лизинговую компанию, с которой желает сотрудничать, и отправляет ей заявку с указанием требуемого оборудования, наименования производителя, с перечнем условий со своей стороны по заключению лизингового соглашения. После принятия такой заявки лизингодателю требуется получение заключения о платежеспособности лизингополучателя и об эффективности осуществления данного лизингового соглашения. В случае положительного заключения лизингодатель может направлять заказ на приобретение требуемого оборудования согласованному сторонами поставщику. Если лизинговой компании необходима дополнительная финансовая помощь для приобретения данного оборудования, то она может заключать кредитное соглашение с банком на предоставление такой финансовой поддержки на условиях срочности, платности и возвратности. Далее между лизингодателем и производителем оборудования заключается договор купли-продажи выбранного оборудования. Между лизингодателем и лизингополучателем заключается лизинговое соглашение, в котором окончательно фиксируются все условия данной сделки. Происходит поставка предмета лизингового соглашения лизингополучателю. Лизингополучатель и лизингодатель подписывают акт приемки объекта лизинга в эксплуатацию. Параллельно могут заключаться и соглашения на техническое обслуживание передаваемого в лизинг оборудования, а также соглашения на страхование объекта лизинга. После этого лизингополучатель начинает эксплуатацию оборудования и выплату лизингодателю лизинговых платежей. В самом общем виде схема осуществления обязательств по лизинговому соглашению представлена на рис. 2.6.

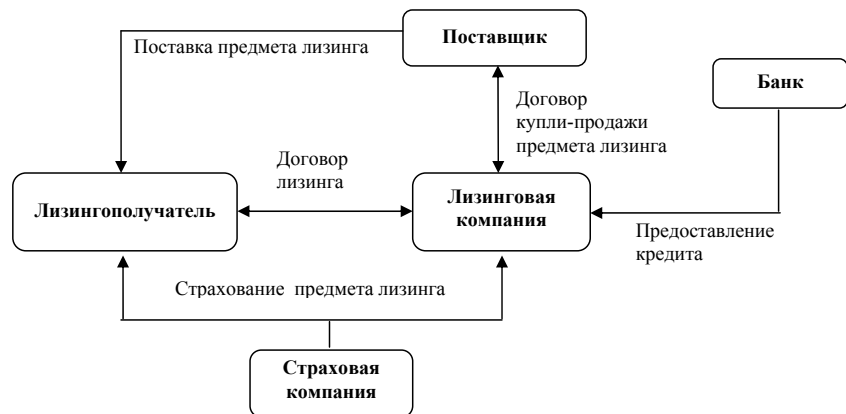


Рис. 2.6. Схема осуществления обязательств по лизинговому соглашению

Контрольный перечень договорных положений лизингового соглашения должен включать следующие статьи:

- дата и место заключения соглашения;
- полное юридическое наименование сторон соглашения;
- наименование предмета лизингового соглашения, его подробные количественные и качественные характеристики;
- контрактная стоимость предмета лизингового соглашения, по которой он приобретается у продавца;
- цена договора лизинга, которая определяется по совокупности лизинговых платежей и выкупной стоимости объекта лизинга;
- размеры, способы и периодичность уплаты лизинговых платежей;
- сведения об условиях поставки (продажи) объекта лизинга и ответственности поставщика (продавца);
- обстоятельства передачи лизингополучателю объекта лизинга во временное владение и пользование, а также возврата данного объекта лизингодателю, включая его досрочное изъятие;
- срок действия договора лизинга, исчисляемый с момента фактической передачи лизингодателем лизингополучателю предмета лизингового соглашения;
- права и ответственность сторон за невыполнение своих обязательств по договору лизинга;
- условия эксплуатации и технического обслуживания;
- права и обязанности сторон в отношении предмета лизингового соглашения, включая право выкупа;
- право собственности на произведенные улучшения предмета лизингового соглашения;
- сведения о страховании объекта лизинга и рисков сделки;
- сведения о залоге по сделке, задатке, гарантиях и других способах обеспечения и исполнения обязательств;
- форс-мажорные обстоятельства;
- разрешение споров;

- юридические адреса, реквизиты и подписи сторон.

При заключении контракта на оказание лизинговых услуг стороны могут предусмотреть и иные условия, не перечисленные выше, если это обусловлено необходимостью урегулирования их правоотношений.

При расчете графика и размеров лизинговых платежей контрагенты обязательно учитывают покупную стоимость объекта лизинга, срок лизингового соглашения, остаточную стоимость предмета лизинга, финансовое положение лизингодателя и лизингополучателя, действующее законодательство страны, особенно в области налогообложения и методов начисления амортизации.

3.4. Сделки купли-продажи услуг международного туризма

Международный туризм является одним из наиболее динамично развивающихся видов внешнеэкономической деятельности. Для многих стран доходы от сделок купли-продажи услуг международного туризма занимают главенствующее место в формировании валового внутреннего продукта. В таких странах предоставление услуг международного туризма иностранным гражданам является стабильным источником валютных поступлений в экономику страны, возможностью создания дополнительных рабочих мест, стимулом для развития смежных отраслей экономики (строительной отрасли, пищевой и легкой промышленности, транспортного обслуживания, медицины, гостиничной и развлекательной индустрии), фактором активизации деятельности центров народной культуры.

Такие высокоразвитые страны, как Швейцария, Австрия, Франция значительную долю своего благосостояния построили на доходах от туризма. Международный туризм продолжает оставаться важным источником валютных поступлений для многих развитых и развивающихся стран. Например, удельный вес доходов от иностранного туризма в общей сумме поступлений от экспорта товаров и услуг составляет: в Испании – около 18 %, Австрии – более 10 %, Греции – более 30 %, Португалии – более 15 %, на Кипре – более 50 %. В большинстве развивающихся стран на долю услуг международного туризма приходится не менее 10–15 % доходов от экспорта товаров и услуг (Индия, Египет, Перу, Парагвай, Коста-Рика).

Наличие в стране определенных конкурентных преимуществ, будь то исторические или культурные памятники, уникальные природные условия и достопримечательности или выгодное географическое положение, позволяет таким государствам определять свою специализацию на рынке услуг международного туризма, а иногда и занимать монопольное положение.

На мировом рынке туристских услуг различают страны, направляющие туристов (Англия, Бельгия, Германия, Голландия, Дания, Новая Зеландия, Канада, США, Швеция и др.), и страны, принимающие туристов (Австралия, Греция, Испания, Италия, Кипр, Мексика, Португалия, США, Турция, Франция и др.). Любая из стран может занимать лидирующее положение одновременно и в группе направляющих, и в группе принимающих. Например, Европейский регион занимает лидирующее место по количеству международных туристских прибытий, львиная доля которых приходится на жителей все того же Европейского региона. Азиатско-Тихоокеанский регион занимает примерно пятую часть всех международных туристских прибытий в мире и вытесняет на третье место Американский регион, несмотря на его высокоразвитую гостиничную индустрию и отменное качество транспортного обслуживания туристов. В целом на

долю международного туризма приходится порядка 10 % общего объема мирового экспорта и более 35 % объема мировой торговли услугами.

Международный туризм можно классифицировать по множеству признаков. Основные из них представлены ниже.

По *содержанию* международный туризм бывает въездной и выездной. Въездной туризм представляет собой путешествия в пределах какой-либо страны иностранных граждан, не проживающих постоянно на ее территории. Выездной туризм предполагает путешествие граждан какой-либо страны, постоянно проживающих на ее территории, в другое государство.

По *возрастным категориям* международный туризм делится на детский, молодежный, зрелый и смешанный.

По *продолжительности* международный туризм бывает однодневный, многодневный, транзитный.

По *сезонности* международный туризм может осуществляться в сезон, в межсезонье и не в сезон.

По *форме участия* международный туризм делится на индивидуальный, групповой и семейный.

По *способу передвижения* международный туризм бывает пешеходный; с использованием традиционных транспортных средств (авиатранспорт, автотранспорт, железнодорожный, морской транспорт и т. д.); с использованием прочих средств передвижения (дирижабли, дельтапланы, воздушные шары, собачьи упряжки, повозки и т. д.).

В зависимости *от целей* международные туристические поездки классифицируются следующим образом.

Познавательный туризм включает в себя знакомство с природными, культурно-историческими и прочими достопримечательностями, этнический и культурно-развлекательный туризм, а также фестиваль туризм, в рамках которого специально организуются посещения национальных и международных ярмарок, выставок, карнавалов, спортивных соревнований, олимпиад, проводимых в зарубежных странах.

Рекреационный туризм состоит из курортного и лечебного туризма, который осуществляется с целью отдыха, оздоровления и лечения на территории иностранного государства.

Деловой туризм, в рамках которого организуется путешествие с целью реализации профессиональных или служебных интересов, предполагает проведение переговоров с иностранными контрагентами, совещаний руководящего состава, участие в выставках, ярмарках и прочих мероприятиях предпринимательского характера на территории другой страны.

Научный туризм предполагает посещение иностранного государства с целью участия в съездах, конгрессах, научных конференциях, симпозиумах и других мероприятиях для реализации научных интересов.

Учебный туризм включает в себя международные студенческие обмены в рамках международных образовательных программ.

Религиозный туризм включает паломничество иностранных граждан к святым местам и культовым сооружениям, расположенным в религиозных центрах зарубежных стран.

Спортивный туризм состоит из предоставления услуг иностранным гражданам по осуществлению водного, пешеходного, автомобильного, велосипедного, горнолыжного туризма, альпинизма и других видов активного отдыха.

Этнический туризм включает предоставление услуг иностранным гражданам в государствах, выходцами из которых они являются, желающим ознакомиться со своими этническими корнями.

Экотуризм – это знакомство с национальными традициями, культурой и самобытностью какого-либо региона, а также демонстрация уникальной экосистемы данного региона, окружающей среды и т. д.

Транзитный туризм состоит из транзитного следования туристов через территорию данной страны, а также из транзитных пересадок пассажиров на территории данной страны.

Поскольку ни одна туристическая поездка не осуществляется в чистом виде в соответствии лишь с одним классификационным признаком, а зачастую сочетает несколько элементов, ее одновременно можно причислять и к двум, и к трем и более видам международного туризма.

Сделки купли-продажи услуг международного туризма реализуются посредством предоставления туристу определенного вида или набора услуг туризма для экспорта или импорта.

Экспортом услуг туризма является продажа туристских продуктов иностранным гражданам, въезжающим на территорию данного государства для их получения. Денежные поступления от реализации туристских продуктов будут получены из-за границы, а сами услуги предоставлены на территории принимающего государства.

Импорт услуг туризма является приобретение гражданами данной страны туристских продуктов, предоставляемых за ее пределами. Денежные поступления от реализации туристских продуктов перечисляются за границу, где и будут предоставлены приобретенные услуги.

Услуги международного туризма представляют собой экспортно-импортную деятельность туроператоров и турагентов из различных стран, которая предполагает обслуживание лиц, выезжающих за границу и не занимающихся там оплачиваемой деятельностью.

Под *туроператорской* понимается деятельность по формированию, продвижению и реализации туристского продукта, осуществляемая юридическим лицом на основе лицензии.

Туроператор – это юридическое лицо, которое осуществляет разработку туристских маршрутов, обеспечивает их функционирование, организует рекламу, устанавливает цены на туры, реализует их либо самостоятельно, либо при посредничестве турагентов.

Туроператоры за свой счет самостоятельно приобретают туристские продукты (например, места в самолетах, арендуют комнаты в отелях, организуют трансферы и другие услуги), разрабатывают маршруты и программы пребывания, формируют их в пакеты услуг туризма или продают эти услуги по отдельности, обеспечивая максимально возможную загрузку в работе приобретенных туристских продуктов. Приобретение туристских продуктов осуществляется туроператором на основании заключения договора в письменной форме с отелями на размещение туристов, с перевозчиком на перемещение туристов как до страны назначения, так и по стране-объекту туризма, с экскурсоводами на экскурсионное обслуживание туристов, с гидами-переводчиками на сопровождение туристов и т. д. На основании условий, изложенных в каждом из этих договоров, туроператор формирует условия предоставления тура для его реализации потребителю (туристу).

Гид-переводчик – это профессионально подготовленное лицо, свободно владеющее иностранным языком, знание которого необходимо для перевода и осуществления деятельности по ознакомлению туристов с объектами показа в стране временного пребывания.

Экскурсовод – это физическое лицо, имеющее соответствующую квалификацию для проведения коллективного или индивидуального организованного посещения достопримечательностей, музеев и прочих объектов туризма с учебными, культурно-просветительскими и иными целями.

В Республике Беларусь ведется Национальный реестр экскурсоводов и гидов-переводчиков, в который включаются сведения об экскурсоводах и гидах-переводчиках, прошедших профессиональную аттестацию, подтверждающую их квалификацию.

Продвижение туристского продукта осуществляется посредством целого комплекса мер, который призван обеспечить реализацию максимального количества туристских путевок по сформированным маршрутам. Эти меры включают организацию рекламных кампаний, участие в специализированных выставках и ярмарках, издание и распространение специализированных каталогов и буклетов, сотрудничество с национальными и зарубежными турагентами.

Туроператоров часто называют оптовиками, поскольку они помимо самостоятельной продажи сформированных пакетов услуг туризма предоставляют право продавать свои туристские продукты и компаниям-турагентам, которые, в свою очередь, выступают как розничные продавцы туристского продукта.

На международном рынке предлагаются следующие виды туристских услуг:

- размещение туристов для проживания в гостиницах, отелях, пансионатах, кемпингах, бунгало и др.;
- перемещение туристов из страны отправления до страны назначения выбранным видом пассажирского транспорта;
- перемещение туристов по стране назначения различными видами пассажирского транспорта;
- предоставление услуг питания;
- организация досуговых мероприятий для туристов (посещение театров, концертных залов, музеев, фестивалей, спортивных соревнований, знакомство с памятниками истории и культуры);
- содействие в реализации деловых интересов туристов (участие в конгрессах, симпозиумах, научных конференциях, ярмарках и выставках);
- консультации и содействие в оформлении документов туриста для выезда за границу (паспортно-визовое оформление туристских групп, оформление билетов и багажных квитанций, документов страхования).

Конечному потребителю услуги международного туризма предоставляются либо выборочно по отдельным их видам, либо в комплексе в рамках специально разрабатываемых инклюзив-туров или в рамках пэкидж-туров.

Инклюзив-туры представляют собой жестко спланированную по маршруту, времени, сроку пребывания, набору и качеству услуг поездку, которая продается конечному потребителю как неразделимый на составные элементы тур по единой цене, которая обычно включает в себя стоимость как обслуживания, так и проезда по маршруту. Инклюзив-туры применяются чаще всего при авиационных перевозках туристов. Стоимость транспортировки туриста к месту назначения и обратно для формирования инклюзив-тура определяется на основе специально разрабатываемых для осуществления

транспортировки туристов в рамках данного пакета услуг инклюзив-тарифов, которые, как правило, бывают значительно ниже обычных тарифов транспортировки пассажиров в данную страну регулярными рейсами.

Инклюзив-туры включают стоимость транспортировки, размещения туриста в гостинице, питание (полное или частичное) и другие услуги, предоставляемые на определенное число дней пребывания туриста в стране назначения. Экскурсионное обслуживание также может быть включено в инклюзив-тур. Клиенту сообщается общая цена инклюзив-тура без объявления стоимости каждого отдельного вида услуг, включенного в программу.

При расчете цены инклюзив-тура туроператор включает в нее помимо стоимости туристских услуг собственные затраты на содержание аппарата фирмы, издержки на рекламу, а также определенную прибыль. Общая цена инклюзив-тура не должна быть ниже обычного тарифа, т. е. стоимости транспортировки туриста до данной страны регулярными рейсами.

Пэкидж-туры также предполагают предоставление клиенту полного комплекса услуг в рамках разработанного тура, состоящего из нескольких скомпонованных воедино этапов (перевозка, размещение, питание, экскурсии, бытовые, спортивно-оздоровительные, физкультурные, медицинские и другие услуги), стоимость которого будет зависеть от выбранного набора услуг и вида транспорта. Обычно пэкидж-туры организуются по определенной и заранее регламентированной программе, в которой специально указывается перечень предоставляемых услуг по данному туру. Общая стоимость пэкидж-тура складывается из стоимости его элементов.

Структура инклюзив-туров и пэкидж-туров в значительной степени варьируется в зависимости от ассортимента и качества предлагаемых услуг. На практике большей популярностью пользуются инклюзив-туры, поскольку в этом случае турист заказывает минимально достаточный набор основных услуг и при желании может покупать дополнительные услуги в стране пребывания по своему усмотрению. Это расширяет возможности туриста в планировании собственного времени в стране пребывания и снижает первоначальную стоимость путевки.

Вновь сформированный туристский пакет не может сразу стать товарным продуктом, подходящим для широкомасштабной продажи. Для определения спроса на него этот пакет должен пройти такие этапы, как экспериментальное внедрение, реклама и презентация, а также продажа.

Этап формирования туристского пакета предполагает составление программы тура, включение определенного набора услуг и ряда товаров в единую связку для их реализации конечному потребителю. К формированию тура также относится приобретение права на реализацию тура либо комплекса туристских услуг, созданных нерезидентом Республики Беларусь. При составлении тура обязательно учитываются его привлекательность для целевой аудитории, надежность, безопасность, обоснованность, целостность, адресная направленность, информативность, гибкость. Этап формирования туристского пакета предусматривает и его технико-экономическое обоснование. Это дает возможность определить рентабельность его продаж и целесообразность представления его на рынке.

Если туристский пакет соответствует критериям целесообразности, происходит его экспериментальное внедрение. Оно может быть совмещено с рекламным (бесплатным или льготным) путешествием. По результатам пробного рекламного путешествия проводится презентация сформированного пакета, а также последующая рекламная кампания.

После этого производится калькуляция затрат (определяется норма прибыли, рассчитывается цена и формируется система льгот или скидок). Далее новый пакет услуг определяется либо для самостоятельной реализации туроператором, либо предоставляется для продажи национальным или зарубежным турагентам.

Под *турагентской* понимается деятельность по продвижению и реализации туристского продукта, а также деятельность по предоставлению информации и консультаций по вопросам, связанным с осуществлением определенного тура.

Турагент – это юридическое лицо, которое осуществляет продажу услуг туризма по разработанным туроператором туристским маршрутам.

Турагенты выступают посредниками в продаже сформированных туроператором туров между туроператорами и конечными потребителями. Туроператоры заинтересованы в расширении сети торговых агентов, которые будут представлять их интересы в каждой стране и каждом населенном пункте, где имеются покупатели туристских услуг.

Кроме реализации сформированных туров турагенты могут осуществлять предварительное бронирование мест в пассажирском транспорте с продажей транспортных документов, предоставлять консультации и рекомендации клиентам относительно предполагаемых маршрутов и видов обслуживания, связанных с этими маршрутами. Консультации чаще всего востребованы в тех случаях, если клиент планирует дальнюю поездку и не знаком с маршрутом или не знает, каким видом транспорта лучше всего воспользоваться или в какой гостинице остановиться.

Компании-турагенты не подразделяют клиентов на консультирующихся и оформляющих поездку, поскольку считается, что они имеют право получать объективную информацию по всем интересующим их вопросам, затрагивающим интересы, связанные с путешествием. Кроме того, квалифицированная консультация может оказать значительное влияние на выбор клиента и его желание приобретать предлагаемые услуги.

Конечный потребитель платит за набор туристских услуг фиксированную цену, единую как для продажи данного тура туроператором самостоятельно, так и в случае продажи данного тура с помощью турагента. Турагенты от реализации сформированных туроператором услуг туризма получают доход в форме комиссионного вознаграждения, определенного в процентном соотношении к стоимости реализованного тура, согласно условиям заключенного договора комиссии или иного не запрещенного законодательством договора между туроператором и турагентом. Кроме того, компании-турагенты могут устанавливать сумму сбора, которая взимается за оформление документов и предоставление их в распоряжение туриста.

Осуществление международных сделок по экспорту и импорту услуг международного туризма предполагает взаимодействие национального туроператора или турагента с их зарубежными партнерами и с потребителем туристских услуг (туристом).

Осуществление экспорта и импорта туристских услуг происходит в соответствии с заключенным между национальными туристическими компаниями и их зарубежными контрагентами соглашением о сотрудничестве в сфере международного туризма, которое предусматривает распределение обязанностей контрагентов по реализации туров по данному направлению в течение оговоренного периода. В таких соглашениях, как правило, оговаривается объем обязательств сторон как друг перед другом, так и объем их обязательств перед туристом. Одна сторона, предполагающая реализовывать туры по определенному туристскому направлению, заключает договор с иностранным контрагентом, который будет являться принимающей стороной. Обязанности сторон в этом случае будут распределяться следующим образом. Направляющая сторона будет ответственна за

формирование туристских групп, за предоставление им услуг по международной перевозке, услуг по паспортно-визовому оформлению и страхованию. Зарубежный контрагент отвечает за прием прибывающих туристов и их транспортировку до места размещения, за поселение в гостиницу, за организацию питания, экскурсионного обслуживания, организацию услуг говорящего на национальном языке прибывающих туристов гида и других услуг, предусмотренных соглашением на предоставление туристских услуг.

В полном объеме перечень и содержание условий соглашения о сотрудничестве в сфере международного туризма определяются контрагентами, но оно обязательно содержит следующие основные положения:

1. *Преамбула.* Указываются название и номер договора, место и дата его подписания, полное юридическое наименование сторон.

2. *Предмет договора.* Определяется вид сотрудничества (односторонний или взаимный прием туристов, а также иные виды сотрудничества в области развития и организации международного туризма).

3. *Обязанности сторон.* Четко и подробно излагаются обязательства как отправляющей, так и принимающей стороны по организации данного тура, включая регламентацию сроков по представлению документов, сроков отмены заявок на туробслуживание, минимальной численности групп и др.

4. *Документы обслуживания.* Приводятся перечень, форма и сроки подачи документов, необходимых для приема, размещения и обслуживания туристов в стране назначения, а также действия сторон в случае отсутствия какого-либо из этих документов.

5. *Условия аннулирования заказанного обслуживания.* Определяются сроки наступления материальной ответственности направляющей стороны за аннулирование туров и ответственность принимающей стороны за отказ от предоставления подтвержденных ими услуг.

6. *Медицинское обслуживание.* Предусматривается наличие у туриста страхового полиса, оговаривается порядок оказания туристу помощи в стране пребывания при наступлении несчастного случая, внезапного заболевания или смерти туриста. Указываются название и реквизиты страховой компании, услугами которой будут пользоваться туристы в период нахождения в стране пребывания по купленному туру.

7. *Цена тура.* Фиксируется способ калькулирования стоимости туристской поездки на одного человека за один туродень, учитывая периоды «сезон» и «не в сезон», размеры надбавок и скидок, способы и сроки пересмотра цен в случае их существенного изменения.

8. *Порядок расчетов.* Оговариваются денежная единица, способы, сроки и основания платежа, порядок возврата денежных средств в случае аннулирования туров.

9. *Ответственность сторон.* Указываются порядок возмещения причиненного здоровью или имуществу туриста ущерба, действия сторон в случае отказа туристов от использования всех или отдельных услуг по данному туру, ответственность сторон за неисполнение условий договора и др.

10. *Порядок разрешения споров.* Устанавливаются способы и порядок урегулирования взаимных претензий.

11. *Форс-мажорные обстоятельства.* Приводятся перечень обстоятельств непреодолимой силы, порядок уведомления сторонами друг друга о наступлении одного из них, а также действия сторон в этом случае.

12. *Особые условия.* Указываются условия, которые не были включены ни в один из вышеперечисленных пунктов, например условие о неразглашении коммерческой

информации, полученной в ходе исполнения данной сделки, о языках, на которых составлен договор, и их одинаковой силе и др.

13. *Порядок вступления в силу, прекращения и изменения договора.*

14. *Адреса, банковские реквизиты, подписи сторон.*

На основании условий, изложенных в соглашении о сотрудничестве в сфере международного туризма с иностранным контрагентом, направляющая сторона будет вносить соответствующие положения в договор на оказание туристских услуг для своих клиентов и осуществлять обслуживание туристов, не превышая своих полномочий, оговоренных в рамках соглашения о сотрудничестве в сфере международного туризма.

Реализация тура конечному потребителю осуществляется на основании договора оказания туристских услуг, который заключается в письменной форме. По этому договору исполнитель обязуется оказать заказчику туристские услуги, а заказчик – их оплатить.

Договором оказания туристских услуг может быть предусмотрено исполнение всех или части обязательств исполнителя третьими лицами. Исполнение обязательств по договору третьими лицами не освобождает исполнителя от ответственности перед заказчиком за неисполнение или ненадлежащее исполнение третьими лицами указанного перечня обязательств по договору.

Обязательными условиями договора оказания туристских услуг являются:

- полное юридическое наименование туроператора или турагента, включая данные о лицензии на осуществление туристской деятельности, его адрес и банковские реквизиты;
- сведения о туристе;
- достоверная информация о потребительских свойствах туристского продукта;
- программа пребывания и маршрут путешествия;
- условия безопасности туристов;
- дата и время начала и окончания путешествия, его продолжительность;
- порядок встречи, проводов и сопровождения туристов;
- права, обязанности и ответственность сторон;
- цена тура и порядок его оплаты;
- условия изменения и расторжения договора;
- порядок урегулирования возникших споров и возмещение убытков сторон;
- иные условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение;
- юридические адреса и подписи сторон.

Заключив договор об оказании туристских услуг, исполнитель обязан выдать заказчику туристский ваучер, который содержит существенные условия договора. Туристский ваучер является бланком строгой отчетности. Форма туристского ваучера, порядок его выдачи и учета для сделок, совершаемых белорусскими туроператорами и турагентами, утверждаются Министерством спорта и туризма Республики Беларусь.

Ваучер является документом, который устанавливает право туриста на получение указанного в нем набора услуг по данному туру в стране назначения (транспортные услуги, проживание в гостинице, питание, экскурсионное обслуживание и т. д.).

Туристский ваучер может быть индивидуальным, семейным и групповым. При индивидуальном путешествии туристский ваучер оформляется индивидуально каждому лицу. При семейном оформляется один туристский ваучер на всю семью с указанием всех ее членов, участвующих в путешествии. Групповое путешествие сопровождает туристский ваучер, оформленный на всю группу с указанием каждого из участников.

Обычно при осуществлении сотрудничества в сфере международного туризма иностранные контрагенты, подписывая договор, обмениваются образцами своих туристских ваучеров, поскольку при оказании услуг принимающая сторона должна принять к обслуживанию ваучеры, выданные в иностранном государстве.

При предъявлении туристского ваучера принимающая сторона обязана обеспечить уровень обслуживания и комплекс услуг, указанные в данном ваучере, без взимания дополнительной платы с туриста. Дополнительная плата с туриста будет взиматься в случае, если по просьбе самого туриста ему были предоставлены дополнительные услуги, не указанные в ваучере (например, смена номера «standard» на «superior», завтрак в номер, стирка белья, телефонные переговоры из гостиницы, дополнительная экскурсия, предоставление сопровождающего и др.).

Обязательным элементом обслуживания туристов является информационный пакет, который содержит перечень видов обслуживания, включенных в стоимость тура, а также ответы на те вопросы, которые чаще всего возникают во время путешествия. Как правило, крупные туроператоры издают специальные буклеты, которые дают представление о стране пребывания, ее климате, географическом и политическом положении, ее обычаях, религии, праздниках, отелях, достопримечательностях, содержат рекомендации по пребыванию в данной стране, которые могут потребоваться туристу в процессе совершения данного тура. В буклеты включаются и координаты официальных служб страны пребывания дипломатических представительств или консульских учреждений государства гражданской принадлежности или обычного места жительства туриста в стране временного пребывания либо иных организаций, в которые можно обратиться для защиты прав и законных интересов туристов в стране временного пребывания. В информационном пакете подробно указываются:

- маршрут тура, дата, время начала и окончания тура;
- порядок встречи и проводов, сопровождения туриста;
- характеристика транспортных средств, осуществляющих перевозку туриста, сроки стыковок рейсов, иная обязательная информация;
- характеристика объектов для размещения туристов, в том числе их местоположение, классификация по законодательству страны временного пребывания, правила временного проживания, а также иная обязательная информация;
- порядок обеспечения питания туриста во время осуществления тура;
- перечень и характеристика иных оказываемых туристу услуг;
- основные правила въезда и выезда из страны временного пребывания, стран транзитного проезда;
- размеры сборов, подлежащих уплате туристом во время осуществления тура, в том числе в пунктах пропуска и прибытия (аэропортах, портах и др.).

В стоимость групповой поездки, как правило, включаются и услуги гида-переводчика, который в зависимости от условий может сопровождать группу в течение всей поездки или какой-либо ее части.

Заказчик вправе отказаться от исполнения обязательств по договору оказания туристских услуг при условии оплаты исполнителю (туроператору или турагенту) фактически понесенных им расходов. Исполнитель вправе отказаться от исполнения обязательств по договору оказания туристских услуг лишь при условии полного возмещения заказчику убытков. При этом если исполнитель договора оказания туристских услуг отказывается от исполнения обязательств по договору во время осуществления тура, он обязан по желанию туриста организовать его возвращение в место

начала (окончания) тура на условиях, не хуже предусмотренных договором оказания туристских услуг.

3.5. Международные сделки по оказанию консультационных услуг

Процесс принятия ответственных решений при осуществлении международной коммерческой деятельности тесно связан с анализом существующих условий торговли на том или ином рынке: действующего законодательства, торговой практики, обычаев делового оборота, применяемых в той или иной стране или сфере торговли. Чтобы объективно оценить и оптимизировать коммерческие риски по сделке, субъекты внешнеэкономической деятельности могут прибегать к помощи профессиональных консультантов. Услуги профессиональных консультантов могут предоставляться по широкому кругу вопросов экономической деятельности субъектов хозяйствования – предприятий, фирм, организаций. Как правило, такие услуги предлагаются либо специализированными консалтинговыми компаниями (предоставление отдельных видов услуг), либо универсальными консалтинговыми компаниями (услуги консультантов различного профиля).

Консалтинговые фирмы предоставляют услуги по исследованию и прогнозированию рынка, исследованию цен мировых товарных рынков, оценке торгово-политических условий для осуществления экспортно-импортных операций, по разработке технико-экономических обоснований, бизнес-планов и инвестиционных проектов, разработке экспортной стратегии, по проведению комплекса маркетинговых исследований, разработке маркетинговых программ, анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия с учетом внутренней и внешней среды, а также по анализу характеристик конкретных рынков, на которых функционирует то или иное предприятие.

В области делового консультирования могут быть предложены услуги по поиску и подбору партнеров за рубежом, ведению деловой переписки, по разработке и составлению внешнеэкономических контрактов. Кроме того, с развитием систем управления транспортно-логистическими потоками субъекты внешнеэкономической деятельности стали прибегать к консультационным услугам по оптимизации доставки товаров иностранным контрагентам. Поставщикам, уже работающим на мировом рынке или только собирающимся выйти на него, недостаточно просто доставить груз из пункта отправления в пункт назначения. Таким компаниям необходима информация об экономической ситуации на рынке товаров/услуг, на который они собираются поставлять свой товар, а также требуются партнеры для организации поставок по удобным для них схемам.

Консультационные услуги представляют собой комплекс рекомендаций и советов в области финансовых, экономических, юридических и иных вопросов, предоставляемых высокопрофессиональными специалистами консалтинговых компаний участникам внешнеэкономической деятельности с целью оптимизации процесса реализации внешнеэкономических сделок и повышения их эффективности.

Чаще всего субъекты внешнеэкономической деятельности прибегают к консультационным услугам по вопросам организации бухгалтерского учета, аудита и вопросам ведения предпринимательской деятельности при совершении внешнеэкономических сделок. Но в ходе реализации международных коммерческих сделок возникают также вопросы, требующие консультирования в области инвестиционного и бизнес-планирования, в области подготовки и проведения международных торгов, в области маркетинговых исследований зарубежных рынков, в области поиска зарубежных

партнеров для осуществления внешнеторговых сделок, в области экономического и юридического сопровождения процесса реализации внешнеторговых контрактов, в области экспертизы и оценки отдельных аспектов предпринимательской деятельности, в области автоматизации бизнес-процессов, в области подбора и обучения персонала, в области экологического консультирования, в области внедрения систем менеджмента качества, в области информационного сопровождения бизнеса и др.

Консультационные услуги в области бухгалтерского учета и аудита:

- аудит бухгалтерской отчетности предприятий с выдачей аудиторского заключения;
- аудит налоговых обязательств;
- консультации по оптимизации затрат и налогового бремени;
- услуги по восстановлению, постановке и ведению бухгалтерского учета;
- анализ и оценка финансового состояния предприятия;
- финансовая экспертиза платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия;
- консультации в области организации финансово-хозяйственной деятельности предприятий и индивидуальных предпринимателей;
- финансовое оздоровление предприятий;
- разработка учетной политики.

Консультационные услуги в области инвестиционного и бизнес-планирования:

- разработка и составление бизнес-планов;
- экспертиза бизнес-планов предпринимательских проектов;
- разработка технико-экономических обоснований инвестиционных проектов;
- составление смет расходов по определенному проекту;
- поиск инвестиционных решений при выборе оптимальных вариантов финансирования сделок в форме льготного экспортного кредитования;
- содействие в получении экспортного кредита иностранного банка на льготных условиях;
- услуги по сопровождению экспортного аккредитива со страховкой иностранных гарантийных и страховых обществ;
- услуги по экономическому обоснованию финансирования с использованием лизинга.

Консультационные услуги в области подготовки и проведения международных торгов:

- подготовка технической и коммерческой тендерной документации;
- рекомендации по методике выбора победителя конкурса;
- услуги по проведению предконтрактных переговоров и рекомендации по подписанию контрактов.

Консультационные услуги в области маркетинга:

- постановка и анализ проблемы с позиций клиента;
- проведение маркетинговых исследований предполагаемого рынка сбыта или закупки продукции;
- определение целевой группы потребителей;
- маркетинговые исследования по отдельным странам или группам товаров;
- мониторинг рынков и компаний;
- формирование маркетинговой стратегии;
- разработка фирменных логотипов компании и разработка эскизов для изготовления сувенирной продукции;

- организация работы службы маркетинга на предприятии;
- составление маркетингового отчета и плана маркетинга;
- анализ конкурентной среды предприятия;
- презентационный маркетинг;
- разработка маркетинговых технологий;
- сегментация и позиционирование продукции;
- анализ конкурентоспособности предлагаемой для экспорта продукции на внешних рынках.

Консультационные услуги в области поиска и подбора зарубежных партнеров:

- составление списка зарубежных компаний по заданным критериям;
- поиск иностранных компаний, заинтересованных в сотрудничестве;
- сбор и представление справочной информации по заданной выборке потенциальных контрагентов;
- проведение предварительных переговоров с потенциальными партнерами;
- разработка оптимального варианта текста коммерческого предложения;
- услуги по организации деловых встреч с потенциальными партнерами.

Консультационные услуги в области экономического сопровождения процесса реализации внешнеэкономических контрактов:

- консультирование по вопросам составления документации на иностранном языке;
- ведение деловой переписки с контрагентами на английском языке;
- представление справочной информации по вопросам таможенного законодательства (ставки таможенных пошлин, меры нетарифного регулирования, индикативные цены и др.);
- консультации по вопросам осуществления резидентами внешнеэкономической деятельности (экспорт-импорт товаров, работ, услуг), включая консультации по валютному законодательству;
- консультации по применению терминов Инкотермс;
- консультации по методам оптимизации затрат на транспортировку и таможенное оформление;
- помощь в организации транспортного процесса;
- представление интересов клиента в инстанциях таможенных органов по вопросам таможенного оформления;
- помощь в сертификации товаров;
- предоставление консультаций по законам и порядку налогообложения при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Консультационные услуги в области юридического сопровождения деятельности компании:

- правовая экспертиза документов и подготовка соответствующих заключений;
- представление юридических интересов в органах государственной власти;
- оформление прав на здания, сооружения и землю;
- разработка учредительных документов;
- юридическая помощь по вопросам применения законодательства о несостоятельности (банкротстве);
- содействие в ликвидации компании;
- правовое сопровождение в арбитражном суде;
- оформление государственной регистрации выпусков ценных бумаг, проспектов, эмиссий.

Консультационные услуги в области экспертизы и оценки:

• оценка рыночной стоимости всех видов собственности (недвижимость, оборудование, автотранспортные средства, бизнес, ценные бумаги, интеллектуальная собственность и др.);

- экспертиза страховой, ликвидационной и залоговой стоимости;
- оценка ущерба;
- оценка нематериальных активов;
- оценка товароматериальных ценностей, долговых обязательств;
- переоценка основных фондов;
- услуги патентоведов.

Консультационные услуги в области автоматизации бизнес-процессов:

• адаптирование программного обеспечения;

• автоматизация бухгалтерского, налогового, оперативного, кадрового учета;

• услуги по внедрению автоматизированных систем ведения управленческого учета и электронного документооборота;

• разработка, внедрение и обслуживание программного обеспечения в области таможенного оформления.

Консультационные услуги в области подбора и обучения персонала:

• тестирование персонала на интеллект, на деловой потенциал, на профессиональную пригодность;

- повышение деловой квалификации персонала;
- тренинги для руководителей подразделений и менеджеров;
- проведение тематических семинаров;
- организация обучения специалистов за рубежом.

Услуги в области экологического консультирования:

• инвентаризация источников выбросов, сбросов, нормирования воздействия на окружающую среду;

• консультации для предпринимателей в области охраны окружающей среды и природопользования;

• работы по оценке воздействия на окружающую среду проектируемых и действующих предприятий;

• разработка проектов нормативов предельно допустимых сбросов загрязняющих веществ в водные объекты;

• разработка проектов нормативов предельно допустимых выбросов загрязняющих веществ в атмосферу;

• разработка проектов нормативов образования лимитов размещения отходов производства и потребления.

Услуги в области управленческого консультирования:

• постановка целей и задач компании в долгосрочной и краткосрочной перспективе;

• разработка стратегии, направленной на достижение поставленных задач;

• анализ текущей модели бизнес-процессов, определение рекомендуемых изменений, разработка путей внедрения изменений;

• определение оптимальной организационной структуры компании, распределение полномочий и ответственности, организация информационных потоков;

• построение оптимальной иерархии управляющих воздействий и обратной связи внутри организационной структуры компании.

Консультационные услуги в области информационного сопровождения бизнеса:

- разработка систем связи и передачи данных;
- предоставление доступа в Интернет;
- обеспечение информационной безопасности предприятий;
- разработка и внедрение справочно-правовых систем на предприятии.

Как видно из представленного перечня консультационных услуг по группам, круг проблем, решаемых при их помощи, очень широк. Кроме того, специализация компаний, предоставляющих консультационные услуги на международном рынке, может быть различной: от узкой, ограничивающейся каким-либо одним направлением консалтинговых услуг (например, стратегия, экология, организация труда, инвестиции, кадровая политика, финансы, налоги и др.), до самой широкой, охватывающей полный спектр услуг в этой области. Соответственно, каждый поставщик консультационных услуг может определять как консалтинг либо одну отдельно взятую услугу, либо предоставление нескольких услуг различной направленности в комплексе. Иными словами, содержанием внешнеторговых сделок по купле-продаже консультационных услуг будет являться предоставление любой помощи в решении той или иной проблемы, оказываемое внешними консультантами по заказу своего контрагента.

Деятельность консалтинговых компаний направлена на предоставление своим клиентам перечня таких услуг, которые смогут повысить эффективность бизнес-процессов своих клиентов. В развитых странах консалтинговые фирмы широко распространены. Они специализируются на региональных рынках, товарных группах или имеют отраслевую специализацию. Если крупные компании, имея в своей структуре специализированные подразделения для обеспечения эффективности бизнес-процессов, довольно редко прибегают к стороннему консультированию, то средние и мелкие фирмы предпочитают обращаться за помощью именно к консультативным фирмам. Мелким фирмам для обеспечения эффективности деятельности необходимы квалифицированное информационное обеспечение, отлаженные информационные каналы, а также высокий профессионализм внешних консультантов. Содержать внутри своей структуры штат таких специалистов из-за значительных финансовых затрат мелкие компании не могут и вынуждены привлекать сторонних консультантов.

Вопреки распространенному мнению о том, что потребителями консультационных услуг в основном являются те субъекты хозяйствования, которые оказались в критическом положении, необходимо отметить, что помощь в критических ситуациях – отнюдь не основная функция консалтинга. Услуги внешних консультантов эффективны в следующих случаях: во-первых, когда предприятие, имеющее статус надежного, намечает перестройку всей системы, связанную либо с расширением, либо с изменением формы собственности, либо с коренным изменением спектра деятельности предприятия и переориентацией ее на более перспективные и/или выгодные направления бизнеса; во-вторых, когда предприятие, имеющее статус надежного, с целью утверждения своих позиций на рынке и создания необходимого имиджа в глазах потенциальных партнеров обращается к услугам консультанта (например, аудитора), проводит ревизию своей деятельности (например, аудиторскую проверку) и затем делает ее результаты достоянием гласности; в-третьих, когда предприятие находится в критическом положении (или даже на грани краха) и своими силами из этого положения выбраться не в состоянии ввиду отсутствия опыта и внутренних ресурсов для адекватной и своевременной реакции на создавшуюся ситуацию.

Какова бы ни была причина обращения за консалтинговыми услугами и на каком этапе осуществления внешнеэкономической деятельности они ни требовались, консультационные услуги всегда направлены на оптимизацию деятельности фирмы в целом и используются с целью повышения экономической эффективности работы компании и ее сотрудников по одному или нескольким направлениям.

Консультационные услуги оказываются на основании заключенного между контрагентами договора. Основные положения договора на оказание консультационных услуг должны содержать следующие условия:

1. *Преамбула.* Указываются название и номер договора, место и дата его подписания, полное юридическое наименование сторон.
2. *Предмет договора.* Определяются область и объем консультирования.
3. *Сроки исполнения.* Оговариваются время и сроки предоставления консультаций.
4. *Сумма договора и порядок расчетов.* Указываются стоимость консультирования, денежная единица, способы, сроки и основания платежа.
5. *Обязанности сторон.* Четко и подробно фиксируется объем обязательств каждой из сторон.
6. *Ответственность сторон.* Определяется порядок действий в случае отказа одной из сторон от исполнения договора, ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение условий договора и др.
7. *Порядок разрешения споров.* Указываются способы и порядок урегулирования взаимных претензий.
8. *Форс-мажорные обстоятельства.* Приводятся перечень обстоятельств непреодолимой силы, порядок уведомления сторонами друг друга о наступлении одного из них, а также действия сторон в этом случае.
9. *Особые условия.* Указывается о неразглашении коммерческой информации, полученной в ходе исполнения данной сделки, о языках, на которых составлен договор, и их одинаковой силе и др.
10. *Порядок вступления в силу, прекращения и изменения договора.*
11. *Адреса, банковские реквизиты и подписи сторон.*

Стороны вправе включать в договор на оказание консультационных услуг любые из условий, которые они считают целесообразными и необходимыми для исполнения данной сделки.

3.6. Международные сделки купли-продажи услуг, обслуживающих куплю-продажу товаров

Кроме самостоятельных сделок купли-продажи услуг во внешней торговле существует целый ряд сделок по купле-продаже услуг, которые осуществляются для обслуживания товаропотоков между иностранными контрагентами. В группу сделок по купле-продаже услуг, *обслуживающих куплю-продажу товаров*, входят международные перевозки грузов, транспортно-экспедиторские услуги, услуги по хранению грузов, услуги по страхованию грузов, услуги по международным расчетам.

Как правило, вышеперечисленные услуги предоставляются вместе с куплей-продажей партии товаров. Партию товаров необходимо доставить от продавца к покупателю, и тогда одна из сторон в соответствии с условиями договора будет ответственна за организацию транспортировки, а при необходимости – и за сопровождение, и за охрану данной партии в период транспортировки.

В процессе доставки товара от продавца к покупателю может возникнуть ситуация, когда партию товаров необходимо подвергнуть временному хранению, и тогда один из контрагентов будет вынужден передать данную партию для временного хранения на склад специализированной организации.

Стороны могут быть заинтересованы и в организации страхования во время доставки партии товара, поскольку данный этап совершения внешнеэкономической операции чреват рисками повреждения или гибели товара, что может обернуться убытками для одной из сторон.

Контрагентам, находящимся в разных странах, необходимо произвести расчеты за поставляемую партию товара, и для этого они прибегают к услугам по международным расчетам, посредством которых покупатель может уплатить установленную контрактом сумму, а продавец может получить этот платеж.

Такие услуги чаще всего предоставляются по запросу любого из контрагентов специализированными компаниями. Деятельность компаний, предоставляющих услуги, обслуживающие куплю-продажу товаров, обычно узкоспециализирована и не выходит за рамки одного направления.

Как и любая сделка во внешнеэкономической деятельности, сделки по купле-продаже услуг, обслуживающих куплю-продажу товаров, будь то международные перевозки грузов, транспортно-экспедиторские услуги, услуги по хранению грузов, услуги по страхованию грузов, услуги по международным расчетам, должны оформляться контрактом на предоставление услуг. В него должны входить следующие основные положения:

- преамбула;
- определение сторон и предмета контракта;
- цели, описание работ, их объем;
- дата начала и окончания исполнения работ;
- конечный итог и отчет;
- сумма договора и порядок расчетов;
- обязанности сторон;
- ответственность сторон;
- порядок разрешения споров;
- форс-мажор;
- особые условия;
- порядок вступления в силу, прекращения и изменения договора;
- адреса, банковские реквизиты и подписи сторон.

Стороны вправе включать в договор любые из условий, которые они считают целесообразными и необходимыми для исполнения данной сделки, поэтому полный перечень статей контракта на предоставление услуг, обслуживающих куплю-продажу товаров, будет зависеть от вида предоставляемой услуги и от достигнутой договоренности между сторонами.

3.7. Услуги международной перевозки грузов

Во внешнеэкономической деятельности к транспортным услугам принято относить транспортное обслуживание международных перевозок любым видом транспортных средств. Международные транспортные услуги включают обслуживание морским, воздушным, железнодорожным, автомобильным транспортом, транспортировку по суше,

внутренним водам, в космическом пространстве и по трубопроводам, пассажирские перевозки, грузовые перевозки, аренду транспортных средств вместе с командой, которые осуществляются контрагентами из одной страны для контрагента из другой страны при непосредственном участии поставщика этих услуг и их потребителя.

Услуги международной перевозки грузов заключаются в осуществлении транспортировки товаров согласно условиям внешнеторгового контракта от одного контрагента другому с пересечением перемещаемым грузом границы как минимум двух стран.

Услуги международной перевозки различаются в зависимости от вида транспорта, предмета транспортной операции, транспортной характеристики товара, периодичности перевозки, порядка прохождения границы, вида сообщения.

В зависимости от вида транспорта перевозки могут быть морскими, речными, автомобильными, железнодорожными, авиационными, трубопроводными.

Предметом транспортной операции могут выступать грузы, пассажиры, багаж.

В зависимости от транспортной характеристики товара грузы могут быть сухими и наливными. Сухие грузы бывают навалочными (руда, уголь), насыпными (зерно, цемент), штучными (автомобиль, трактор). Наливными грузами являются, например, нефть и продукты ее переработки, растительные масла, вино, спирт и др.

В зависимости от периодичности перевозки бывают регулярными и нерегулярными.

Транспортировка товаров в зависимости от порядка прохождения границы может быть перегрузочной и бесперегрузочной.

В зависимости от вида сообщения транспортировка может быть прямой и смешанной.

Во внешнеэкономической деятельности выбор вида транспорта для доставки груза иностранному контрагенту зависит от требований к скорости доставки, к качеству перевозки, к сохранности груза, от объемов груза и стоимости транспортировки.

Каждый из видов транспорта обладает определенными преимуществами либо недостатками, проявляющимися в процессе организации доставки товаров иностранному контрагенту.

Преимущества автомобильных перевозок:

- высокая скорость доставки груза;
- возможность выбора индивидуального маршрута и схемы доставки груза иностранному контрагенту;
- возможность доставки груза «от двери до двери», не прибегая к использованию других транспортных средств;
- обеспечение сохранности груза;
- возможность отправки мелких партий;
- возможность выбирать наиболее подходящего перевозчика;
- приемлемая провозная плата.

Преимущества автомобильных перевозок частично могут нивелироваться состоянием дорожных и погодных условий, высокой себестоимостью перевозок на большие расстояния, низкой производительностью для больших партий.

Преимущества железнодорожных перевозок:

- высокая провозная и пропускная способность железнодорожного транспорта;
- независимость от климатических условий, времени года и суток;
- регулярность перевозок;
- низкие тарифы на перевозку железнодорожным транспортом;

- предоставление скидок на транзитные отправки;
- высокая скорость доставки грузов на большие расстояния.

Преимущества железнодорожных перевозок могут частично нивелироваться недоступностью начальных и конечных точек отправки и доставки грузов, необходимостью использования дополнительных транспортных средств для организации доставки груза до станции отправления и со станции назначения, необходимостью осуществлять перевалку грузов в вагоны или из вагонов, невозможностью обеспечить высокую сохранность груза, ограниченностью выбора перевозчика.

Преимущества авиационных перевозок:

- самая высокая скорость доставки груза иностранному контрагенту;
- самый короткий маршрут доставки груза;
- высокая степень сохранности груза в процессе транспортировки.

Преимущества авиационных перевозок могут частично нивелироваться высокими тарифами на транспортировку, зависимостью от погодных условий, недоступностью пункта доставки для авиатранспорта, необходимостью использования дополнительных транспортных средств для организации доставки груза до аэропорта отправления и из аэропорта назначения, ограничением веса и размера груза.

Преимущества морских перевозок:

- возможность межконтинентальных перевозок;
- низкая стоимость перевозки;
- высокая пропускная и провозная способность морского транспорта;
- большая грузоподъемность морских судов;
- возможность отправки крупных партий товара иностранному контрагенту;
- непрерывность работы по доставке товара (круглосуточно).

Преимущества морских перевозок могут частично нивелироваться низкой скоростью доставки и длительным временем транзита, зависимостью от навигационных и погодных условий, географическим расположением иностранного контрагента, необходимостью тщательной упаковки груза, использования дополнительных транспортных средств для доставки грузов в порт отправления или для доставки грузов к конечному пункту назначения из порта.

Преимущества трубопроводного транспорта:

- низкая стоимость транспортировки;
- высокая пропускная способность;
- непрерывность транспортировки;
- обеспечение высокой степени сохранности груза;
- независимость от погодных и климатических условий.

Частично преимущества трубопроводного транспорта могут нивелироваться ограниченностью вида груза, недоступностью для транспортировки малых объемов грузов.

В Республике Беларусь движение товаропотоков при доставке грузов иностранным контрагентам обеспечивается автомобильным, железнодорожным, авиационным, трубопроводным транспортом. Гораздо реже при доставке грузов иностранному контрагенту применяется морской транспорт, который белорусские субъекты внешнеэкономической деятельности вынуждены использовать в рамках осуществления перевозок в смешанном сообщении по причине отсутствия собственных морских портов.

Перевозки грузов в смешанном сообщении предполагают использование в процессе доставки товаров иностранному контрагенту двух и более видов транспорта, работающих последовательно. Для перевозки грузов в смешанном сообщении возникает по-

требность в дополнительных операциях по перевалке или перегрузке партии товара с одного транспортного средства на другое. Эту проблему позволяет решить использование при доставке товаров иностранному контрагенту прямых смешанных перевозок: мультимодальных и интермодальных.

Мультимодальные перевозки подразумевают прямые смешанные перевозки по меньшей мере двумя разными видами транспорта, при которых транспортировка на всем пути следования грузов осуществляется по единому перевозочному документу без участия грузоотправителя и грузополучателя в момент смены вида транспорта. Таким документом является документ мультимодальной перевозки, а в качестве организации, берущей на себя ответственность за осуществление всех этапов транспортировки, выступает оператор смешанной (мультимодальной) перевозки. Здесь нет обязательного условия использования морского транспорта в процессе доставки товаров иностранному контрагенту, но, как правило, морской этап присутствует.

В рамках *интермодальных перевозок* осуществляется транспортировка груза иностранному контрагенту из пункта отправления до пункта назначения отдельными последовательными этапами, из которых по крайней мере один этап представляет собой морской транзит. Интермодальные перевозки обеспечивают комбинирование преимуществ нескольких отдельных способов транспортировки, сочетая низкие затраты на осуществление морской транспортировки с гибкостью автомобильного транспорта, обеспечивая бесперебойность движения и повышая степень сохранности груза, который для осуществления интермодальной перевозки помещается в специальные контейнеры и не требует дополнительных операций по погрузке-разгрузке в течение всего пути транспортировки.

Содержание условий контракта на оказание услуг международной перевозки груза определяется особенностями выбранного способа и средства транспортировки груза.

3.8. Транспортно-экспедиторские услуги во внешнеэкономической деятельности

Зачастую при отправке товаров иностранному контрагенту бывает недостаточно только лишь нанять транспортное средство. Все чаще и чаще контрагентам для осуществления доставки товара требуются дополнительные услуги и детальная информация о процессе выполнения отдельных этапов доставки товара.

Транспортно-экспедиторские услуги включают в себя перечень сервисов, связанных с перевозкой груза, но выходящих за пределы обычных функций перевозчика по перемещению товаров иностранному контрагенту. Сюда входит более широкий перечень операций, нежели собственно осуществление международной перевозки. Применение транспортно-экспедиторских услуг во внешней торговле обеспечивает выполнение логистических задач, которые позволяют снижать издержки на транспортировку и уменьшать время доставки за счет выбора оптимального маршрута доставки, обеспечить сохранность грузов при транспортировке, соблюдать существующие требования и обычаи, подлежащие исполнению экспедитором или грузовладельцем в стране отправления, стране транзита и стране назначения.

Крупные транспортно-экспедиторские компании осуществляют не только сопутствующие перевозке операции, но и постепенно внедряются в перевозочный процесс, приобретая и эксплуатируя собственный транспорт, что позволяет им осуществлять весь комплекс услуг по доставке товаров иностранному контрагенту.

Транспортно-экспедиторские услуги включают:

- выбор оптимального транспортного средства с точки зрения удобства, скорости, стоимости и сохранности груза при его доставке иностранному контрагенту;
- выбор оптимального маршрута перевозки, вида сообщения, соответствия его транспортным условиям поставки и оговоренному в контракте базису поставки иностранному контрагенту;
- организацию доставки груза со склада отправителя на железнодорожную станцию, в порт, аэропорт для его дальнейшей перевозки основным видом транспорта;
- организацию доставки груза, прибывшего на основном транспорте на железнодорожную станцию, в порт, в аэропорт, до склада покупателя;
- упаковку или переупаковку товаров, их маркировку или перемаркировку;
- комплектацию мелких грузовых партий нескольких грузовладельцев в одну крупную с целью рационального использования провозной способности выбранного транспортного средства и удешевления провозной платы за одну мелкую партию;
- выполнение погрузочно-разгрузочных работ при погрузке, выгрузке или перевалке груза в процессе доставки товаров иностранному контрагенту;
- прием груза в пункте назначения от перевозчика или его грузового агента, проверка числа мест, веса, состояния тары и упаковки;
- оформление коммерческих актов о недостатках, излишках, повреждениях тары или груза, пересортице и т. д.;
- привлечение специалистов для проверки качества поставленного товара;
- рассортировку крупных партий груза по партиям, сортам и размерам;
- организацию личного сопровождения груза в процессе доставки его иностранному контрагенту;
- передачу груза перевозчику или его грузовому агенту (порту, пристани, станции) с оформлением приемо-сдаточной, перевозочной и другой необходимой документации;
- содействие в получении таможенных, санитарных, карантинных, ветеринарных и других свидетельств, связанных с доставкой груза иностранному контрагенту;
- посредничество в заключении грузовладельцем договора с перевозчиком, складскими компаниями, портами, страховыми фирмами, участвующими в процессе доставки товара иностранному контрагенту.

Транспортно-экспедиторские компании согласно международной практике призваны представлять и защищать интересы грузовладельцев. Как правило, экспедиторы действуют от лица и по поручению клиента (грузовладельца), организуя обслуживание груза в процессе его доставки иностранному контрагенту.

Содержание условий контракта на оказание услуг транспортно-экспедиционного обслуживания будет определяться особенностями выбранного набора операций и средства транспортировки груза.

3.9. Услуги по хранению грузов во внешнеэкономической деятельности

При поставке товаров по международному контракту купли-продажи поставщик в некоторых случаях вынужден решать вопросы складирования и хранения экспортируемых/импортируемых грузов. Для этого субъекты внешнеэкономической деятельности могут воспользоваться услугами ответственного хранения, предоставляемыми специализированными компаниями.

Хранение товарно-материальных ценностей и распределение товарно-материальных потоков, осуществляемые специализированными организациями по хранению грузов, дают следующие преимущества для субъектов внешнеэкономической деятельности:

- экономия собственных людских ресурсов и оборотных средств за счет того, что процесс хранения осуществляет специализирующаяся на этом виде оказания услуг компания;
- экономия финансовых средств, которые потребовались бы на развитие собственного складского хозяйства;
- ответственность за складированный груз полностью несет сторонняя компания.

Услуги по хранению грузов включают в себя любой вид перегрузки с накоплением, хранением и другими операциями независимо от того, каким видом транспорта доставляется груз на складской терминал.

Крупные складские терминалы оснащены новейшим технологическим оборудованием и специализированной техникой, которая позволяет принимать грузы, поступающие любым видом транспорта, осуществлять погрузочно-разгрузочные работы и обработку грузов в круглосуточном режиме, производить паллетирование грузов, переупаковку паллетных и штучных грузов с использованием термоусадочной пленки и других материалов, осуществлять утилизацию отбракованной продукции и другие необходимые операции.

Автоматизированная система складского учета, организованная на крупных терминалах, позволяет контролировать весь процесс движения товаров с момента их поступления на склад и до момента отгрузки, вести количественный учет продукции и отслеживать необходимые параметры грузов (дата изготовления, срок годности, серия, сведения о товаровладельце), активно использовать систему штрих-кодирования, что дает возможность получать информацию о грузе в режиме реального времени.

Как правило, крупные складские терминалы оборудованы грузовыми стеллажами для хранения грузовых пакетов размером не менее 1200 × 800 × 1200 мм, автомобильными, железнодорожными рампами и представляют собой сухое отопляемое или холодильное помещение с поддержанием необходимой температуры хранения, с охраняемой территорией, контролируемой системой видеонаблюдения, наличием подъездных железнодорожных и автомобильных путей.

Если товар в процессе доставки иностранному контрагенту будет помещаться на склад для хранения, то цена доставки товара будет включать:

- стоимость услуги разгрузки товаров на склад;
- стоимость услуги хранения товаров на складе;
- стоимость услуг по выполнению любых дополнительных операций, произведенных по требованию и за счет грузовладельца;
- стоимость услуги погрузки товаров со склада в подаваемый транспорт.

Чтобы поместить товары на складское хранение на стороннем терминале, стороны обязательно заключают договор складского хранения, в котором четко прописаны условия возмездных услуг, права и обязанности обеих сторон.

Услуги, предоставляемые грузовладельцу складскими терминалами:

- стеллажное хранение товаров;
- складское хранение товаров в мелких ячейках;
- напольное хранение грузов;
- хранение товаров, требующих специальных температурных режимов;
- хранение товаров по зонам в соответствии с кондиционностью товара (зона карантинная) и его стоимостью (зона ценных товаров);

- прием и размещение товаров с учетом их специфики и использования различных стратегий с целью оптимизации складских операций подбора товаров и объемов хранения;
- обмер, взвешивание товаров по требованию клиента;
- подбор и формирование заказов с учетом различных критериев (по заказу клиента, по адресу доставки, по номеру партии, по сроку годности и др.);
- расформирование заказов по требованию клиента и переразмещение подобранных единиц товара;
- обмотка хранящегося груза стрейч-пленкой;
- разгрузка, погрузка любых видов автомобильного транспорта;
- подготовка необходимой складской и транспортной документации в соответствии с законодательством принимающей страны и требованиями заказчика;
- подготовка необходимых отчетов по хранению товаров и о производимых операциях с товаром.

На складском терминале товар хранится за вознаграждение и в течение оговоренного срока, по истечении которого передается грузовладельцу.

При возникновении необходимости грузовладелец может осуществлять хранение груза на складских терминалах в режимах «Склад временного хранения» и «Таможенный склад» с дальнейшей доставкой товаров грузополучателю по расписанию и в необходимых количествах. Содержание условий контракта на оказание услуг по хранению грузов будет определяться особенностями выбранного набора операций и длительности хранения груза.

3.10. Услуги по страхованию грузов во внешнеэкономической деятельности

Доставка товаров иностранному контрагенту зачастую связана с возможным возникновением каких-либо неблагоприятных событий в процессе транспортировки из пункта отправления до пункта назначения, в результате которых контрагенты могут понести убытки и имущественный ущерб, выраженный в повреждении или утрате груза в результате различных обстоятельств. Покрыть возможные расходы от нежелательных событий, произошедших в процессе транспортировки груза, возможно либо при использовании услуг страхования специализированных компаний, либо при помощи собственных резервных фондов. Однако формирование своих собственных страховых фондов в большинстве случаев крайне неоправданно, поскольку при этом, во-первых, происходит изъятие средств из оборота компании, дающего более высокий доход, во-вторых, формирование подобных резервных фондов позволяет грузовладельцам эффективно компенсировать убытки только в тех случаях, когда чрезвычайно высоки объем и частота грузоперевозок, позволяющие распределять риск во времени и пространстве. Поэтому чаще всего именно обращение к услугам специализированных компаний для страхования грузов является основной и наиболее удобной формой гарантии возмещения возможных расходов, связанных с риском повреждения или утраты партии товаров в процессе транспортировки. Страхование грузов при осуществлении международной транспортировки товаров в рамках исполнения обязательств по внешнеэкономической сделке уже давно является широко распространенной практикой и служит основным способом возмещения убытков грузовладельцев.

Услуги по страхованию грузов представляют собой отношения по защите имущественных интересов юридических лиц при наступлении определенных событий, произошедших во время перевозки грузов выбранным видом транспорта.

Объектом страхования при транспортировке товаров иностранному контрагенту является имущественный интерес юридического лица, связанный с повреждением, гибелью или утратой грузов в процессе транспортировки, промежуточного хранения, перегрузки, перевалки на маршруте перевозки.

Для предупреждения возможных убытков заключить договор страхования грузов, т. е. выступить страхователем по договору страхования грузов, может любой из участников транспортной цепочки: грузоотправитель, грузополучатель, экспедитор, перевозчик. При этом получить страховое возмещение по договору страхования может лишь фактический владелец грузов: либо страхователь, либо лицо, в чью пользу оно произведено страхователем.

Услуги по страхованию грузов на период их транспортировки во внешнеэкономической деятельности могут предоставляться как на единичную перевозку грузов, так и на несколько перевозок, осуществляемых на протяжении некоторого периода (например, года). В последнем случае заключается генеральный договор страхования грузов.

Страхование грузов может осуществляться на следующих условиях: с ответственностью за все риски; с ответственностью за частную аварию; без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения.

Условие «с ответственностью за все риски» означает, что страховщик возмещает без удержания франшизы все убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза, произошедших по любой причине, за исключением оговоренных случаев, а также все необходимые расходы по спасению и сохранению груза, уменьшению убытков и определению их размера, если убытки должны быть возмещены по условиям договора страхования.

Условие «с ответственностью за частную аварию» означает, что страховщик возмещает все убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза, произошедших по причине пожара, удара молнии, взрыва, стихийных бедствий, пропажи без вести транспортного средства, провала конструкций мостов во время следования транспорта, обрушения кровли складских помещений, погрузки, укладки, выгрузки товаров, расходов и взносов по общей аварии, необходимых и целесообразно произведенных расходов по спасению груза, а также по уменьшению убытка и по установлению его размера, если убыток должен быть возмещен по условиям договора страхования.

Условие «без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения» означает, что страховщик возмещает все убытки от полной гибели всего или части груза вследствие стихийных бедствий, крушения транспортного средства, пропажи без вести груза вместе с транспортным средством, расходы и взносы по общей аварии, а также все необходимые и целесообразно произведенные расходы по спасению груза, по уменьшению убытка и по установлению его размера, если убыток должен быть возмещен по условиям договора страхования.

Страховые тарифы рассчитываются в зависимости от множества факторов, таких как вид груза, маршрут перевозки, тип перевозочного средства, наличие охраны и т. д.

Страховая сумма, т. е. сумма, в пределах которой страховая компания обязуется выплатить страховое возмещение, устанавливается в размере действительной стоимости грузов в месте их нахождения на момент заключения договора страхования. Подтвер-

ждением действительной стоимости грузов могут служить накладные, договор поставки, контракт, инвойс, прилагаемые к заявлению на страхование грузов. В стоимость грузов могут быть также включены расходы на его перевозку или хранение, если они подтверждены документально договором перевозки, транспортной экспедиции или договором хранения.

Среди наиболее существенных рисков и опасностей при доставке товара иностранному контрагенту выделяют следующие:

- дорожно-транспортные происшествия;
- хищения (включающие кражу, грабеж, разбой);
- завладение грузом путем мошеннических действий третьих лиц;
- стихийные бедствия;
- подмочка, помятия, бой, скол и прочие повреждения груза;
- пропажа без вести перевозочного средства вместе с грузом;
- повреждение или утрата груза из-за поломки рефрижераторной установки в результате воздействия как внешних, так и внутренних факторов;
- происшествия в период проведения погрузочно-разгрузочных работ и перегрузок;
- происшествия в период промежуточного хранения груза на складах.

При заключении договора страхования грузов страховая компания по согласованию с клиентом может исключить из условий страхования некоторые риски, например, недостачу груза при целостности наружной упаковки; естественное ухудшение качества груза; повреждение груза грибками, грызунами, червями, насекомыми; другие исключения.

Участники внешнеторговой сделки могут добровольно заключать договор на оказание услуг страхования грузов, а в некоторых случаях согласно оговоренным в контракте базисным условиям поставки (условия CIF, CIP Инкотермс-2000/2010) именно продавец обязан застраховать груз в страховой компании. В соответствии с этими условиями на продавце лежит обязанность застраховать груз на условиях минимального покрытия рисков (без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения) в пользу покупателя и передать ему соответствующие документы и страховой полис. Условие минимального покрытия рисков означает, что возможны возмещения только убытков от полной гибели всего или части груза, а убытки от повреждения груза возмещаются лишь в случае крушения, столкновения, пожара или взрыва на судне, самолете или другом транспортном средстве.

Применение услуг страхования грузов при осуществлении доставки товаров иностранному контрагенту позволяет грузовладельцу перенести на страховую компанию ответственность за риски, возникающие при транспортировке груза, а при наступлении страхового случая позволяет компенсировать понесенные убытки.

Содержание условий контракта на предоставление услуг страхования грузов будет определяться особенностями выбранного предела ответственности и сроков страхования.

3.11. Услуги по международным расчетам

Международные расчеты возникают при осуществлении международных сделок экспорта или импорта товаров и услуг, оказания технического содействия, предоставления кредитов и займов, международной транспортировки, страхования и т. д.

Под *международными расчетами* понимают операции, связанные с осуществлением платежей по финансовым обязательствам, возникающим в процессе исполнения внешнеэкономических сделок.

Субъектами денежного обязательства, возникшего в результате исполнения международного контракта купли-продажи, выступают покупатель, который должен оплатить предмет сделки в полном объеме, и продавец, который должен получить сумму причитающегося платежа.

Круг субъектов денежных обязательств далеко не всегда совпадает с кругом участников расчетных отношений. В качестве *участников расчетных отношений*, возникших на основе определенного денежного обязательства, могут выступать банки, обслуживающие продавца и покупателя, а также национальные или иностранные банки-посредники.

Услуги по международным расчетам состоят из совокупности технических, технологических, финансовых, интеллектуальных и иных профессиональных видов деятельности банка, которые направлены на оптимизацию взаимодействия банка и клиента по перемещению финансовых средств, предназначенных для решения конкретной экономической задачи.

Услуги банков при осуществлении международных расчетов по внешнеэкономическим сделкам имеют важное значение для любого из контрагентов. Банки выступают не только в качестве посредников при осуществлении платежа по внешнеторговому контракту, но могут осуществлять и финансирование внешнеэкономических сделок, выдавая гарантии исполнения обязательств за своих клиентов, выступать в качестве их представителей, а также давать консультации по различным вопросам.

Операции торгового финансирования по сравнению с традиционными формами расчетов имеют определенные преимущества для контрагентов при осуществлении внешнеэкономической сделки. Использование услуг банка в данной области позволяет субъектам хозяйствования добиваться нивелирования коммерческих и финансовых рисков при осуществлении экспортно-импортных операций с иностранными контрагентами, а также предоставляет возможность снизить расходы по финансированию внешнеэкономических сделок, повышает конкурентоспособность продукции, способствует эффективному управлению финансовыми потоками.

Специфической чертой предоставления услуг по международным расчетам является отсутствие единого общепринятого для всех стран платежного средства. Национальная денежная единица страны-импортера или страны-экспортера как средство платежа по внешнеторговому контракту не всегда может быть приемлема для одного из контрагентов. В таком случае стороны могут фиксировать в контракте согласованную денежную единицу любой третьей страны в качестве валюты платежа и использовать ее для осуществления расчетов по данному контракту.

При осуществлении международных расчетов банки могут предоставлять контрагентам услуги по купле-продаже валюты, в которой стороны договорились осуществлять платеж, в случае, если национальная денежная единица не совпадает с валютой платежа. Банки также могут предоставлять своим клиентам полный спектр услуг по операциям в иностранной валюте: ведение валютных счетов, сопровождение внешнеэкономической деятельности, конверсионные операции, неторговые операции, документарные операции, позволяющие уменьшить риск, связанный с осуществлением внешнеэкономической деятельности, международные денежные переводы и расчеты.

Предоставляя услуги по международным расчетам, банки выполняют следующие операции:

- оценку соответствия условий внешнеторговых контрактов (кредитных договоров) и проводимых валютных операций действующим нормам валютного законодательства;
- консультации по составлению проектов внешнеэкономических контрактов (кредитных договоров), оказание содействия в выборе оптимальной формы расчетов, в определении набора документов, позволяющего свести к минимуму риски проведения валютных операций;
- заблаговременное уведомление клиентов об окончании сроков нахождения валюты на транзитных валютных счетах;
- оформление документов валютного контроля по внешнеторговым контрактам;
- уведомление клиентов о наступлении сроков предоставления отчетных документов валютного контроля;
- информирование клиентов о последних изменениях в области валютного законодательства.

Еще одной отличительной чертой предоставления банками услуг по международным расчетам является условие обеспечения наиболее быстрой передачи информации по совершаемым расчетам иностранному банку-корреспонденту независимо от его географического положения и времени суток в режиме реального времени. Быстрая передача информации осуществляется в большинстве случаев с использованием системы SWIFT (от англ. *Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication* – Международная межбанковская организация по финансовым расчетам по телексу), через которую проходит львиная доля сообщений по международным расчетам. Подавляющее большинство банков предпочитает применять систему SWIFT, поскольку ни почта, ни телекс не могут обеспечить столь высокую скорость передачи сообщений, безопасность, надежность, использование принятых в международной банковской практике стандартов, широкие возможности автоматизации, доступность в любой момент и комплексность предоставляемых услуг.

Услуги по международным расчетам предоставляются клиентам банка на заранее оговоренных условиях с применением различных форм расчетов и инструментов платежей. За предоставление таких услуг клиент выплачивает банку оговоренную сумму вознаграждения.

Содержание условий контракта на оказание услуг по международным расчетам будет определяться особенностями выбранного набора операций.

Тема 4. Международные сделки купли-продажи объектов интеллектуальной собственности

4.1. Характерные черты операций купли-продажи объектов интеллектуальной собственности

Во внешнеэкономической деятельности операции купли-продажи осуществляются с различными формами объектов интеллектуальной собственности. В некоторых случаях интеллектуальная собственность может составлять даже большую часть стоимости компании, чем ее материальные активы, поскольку корпоративная интеллектуальная собственность включает все патенты, дизайн всех продуктов, технологии производства этих продуктов, коммерческие тайны, имя компании и дизайн логоти-

па. Например, стоимость какой-либо компании может быть гораздо выше стоимости содержимого ее складов, заводов или суммы денежных средств на счету в банке. Ее ценность будет тесно связана с узнаваемостью логотипа, позволяющего потребителю, указав на него или произнеся название компании, приобрести нужный товар в любой стране, даже если этикетка будет выполнена на незнакомом языке.

Операции по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности приносят контрагентам ощутимые преимущества – и конкурентные, и материальные. Продукты интеллектуального труда в зависимости от способа и условий их создания могут иметь различное выражение. Форма выражения продукта интеллектуального труда не обязательно будет материальной. Продукты интеллектуального труда отличаются особым уровнем интеллектуального наполнения, поскольку процесс их создания состоял из интеллектуальных усилий одного автора или коллектива авторов.

При покупке объектов интеллектуальной собственности импортер получает возможность использовать более совершенные принципы и механизмы производства своей продукции, что повышает в конечном счете ее конкурентоспособность и помогает продвижению данной продукции на зарубежные рынки, увеличивая тем самым объемы экспортных поставок данной компании.

При продаже объектов интеллектуальной собственности экспортер проникает на рынки зарубежных стран, куда экспорт продукции, произведенной с использованием продаваемых технологий, может быть нецелесообразен по ряду причин. Экспорт объектов интеллектуальной собственности оказывает существенное влияние на конъюнктуру рынка зарубежной страны, на уровень цен на данном рынке, на рост поставок сырья в данную страну.

В соответствии с нормами Конвенции об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (1967) все права, относящиеся к литературным, художественным и научным работам, исполнительской деятельности, звукозаписи, радиовещанию и телевидению, изобретениям во всех областях человеческой деятельности, научным открытиям, промышленным образцам, товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям, защите против недобросовестной конкуренции, включаются в понятие интеллектуальной собственности.

Согласно законодательству Республики Беларусь (ГК РБ) к объектам интеллектуальной собственности относятся:

- 1) результаты интеллектуальной деятельности:
 - произведения науки, литературы и искусства;
 - исполнения, фонограммы и передачи организаций вещания;
 - изобретения, полезные модели, промышленные образцы;
 - селекционные достижения;
 - топологии интегральных микросхем;
 - нераскрытая информация, в том числе секреты производства (ноу-хау);
- 2) средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг:
 - фирменные наименования;
 - товарные знаки и знаки обслуживания;
 - географические указания;
- 3) другие результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг в случаях, предусмотренных ГК Республики Беларусь и иными законодательными актами.

Правовая охрана объектов интеллектуальной собственности возникает в силу факта их создания либо вследствие предоставления правовой охраны уполномоченным государственным органом в случаях и в порядке, предусмотренных законодательством страны. Поэтому при совершении внешнеторговых сделок с участием объектов интеллектуальной собственности их принято разделять на две группы согласно условию возникновения права и самому предмету охраны:

- сделки по торговле *объектами промышленной собственности*, правовая охрана которых возникает вследствие предоставления такой охраны уполномоченным государственным органом в случаях и в порядке, предусмотренных законодательством страны;
- сделки по торговле *объектами авторского права*, правовая охрана которых возникает в силу факта их создания.

Предметом охраны для объектов промышленной собственности являются их техническая сущность и содержание, а условием возникновения прав для охраны – обязательная государственная регистрация.

Предметом охраны для объектов авторского права является сама форма этого объекта, а условием возникновения прав для охраны – только факт создания данного объекта, для которого не требуется обязательной государственной регистрации.

4.2. Экономическая сущность объектов промышленной собственности

Предметом соглашения при заключении сделок купли-продажи объектов промышленной собственности могут выступать права собственности на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, ноу-хау в форме не подлежащих патентованию технических знаний и опыта. В качестве предмета соглашения при заключении сделок купли-продажи могут выступать и другие объекты промышленной собственности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг в случаях, предусмотренных законодательством страны (например, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем).

Под *изобретением* понимается техническое решение в любой области, относящееся к продукту или способу, представленное в документальной форме, обладающее существенной новизной и явной полезностью.

Изобретению в любой области техники предоставляется правовая охрана, если оно относится к продукту или способу, является новым, имеет изобретательский уровень и промышленно применимо.

Изобретение признается новым, если оно неизвестно из уровня развития техники, достигнутого на дату его приоритета. Это означает, что мониторинг общедоступных сведений со всего мира не выявил существования подобного изобретения на международном рынке, тогда данное изобретение подпадает под критерий *абсолютной мировой новизны*. В некоторых случаях для определения новизны изобретения может применяться принцип *локальной*, или *относительной*, *мировой новизны*. В Беларуси для признания изобретения новым действует принцип абсолютной мировой новизны.

Явная полезность изобретения выражается в возможности его промышленной применимости. *Промышленная применимость изобретения* предполагает возможность его использования в сфере материального производства (промышленность, строительство, сельское хозяйство и др.), а также в непроизводственной сфере (здравоохранение, образование, культура и др.).

Согласно мировой практике такие предложения, как открытия, научные теории и математические методы, правила и методы игр, интеллектуальной или хозяйственной деятельности, программы для электронных вычислительных машин и другие *изобретениями не признаются*. Кроме того, в качестве изобретений не признаются решения, противоречащие общественным интересам, принципам гуманности и морали.

Патентоспособность изобретений определяется исходя из критериев новизны, изобретательского уровня и промышленной применимости.

Полезной моделью признается техническое решение, относящееся к устройствам, которое является новым и промышленно применимым. Иногда полезную модель называют малым изобретением.

Полезная модель признается новой, если она неизвестна из уровня развития техники, достигнутого на дату ее приоритета. Уровень развития техники включает уже опубликованные сведения о средствах аналогичного назначения, сведения об их применении в данной стране, а также поданные заявки, запатентованные изобретения и полезные модели.

В отличие от изобретения, патентоспособность полезной модели (или малого изобретения) определяется только двумя критериями – новизной и промышленной применимостью. И поскольку к новым разработкам (полезным моделям) предъявляются менее строгие критерии по сравнению с критериями патентоспособности изобретений, то и государственная защита у полезных моделей более слабая, нежели у изобретений. Вместе с тем разработчиков полезных моделей привлекают более упрощенный механизм оформления своих прав и возможность уменьшить свои затраты на закрепление этих прав в патентном ведомстве страны.

Промышленная применимость полезной модели предполагает возможность ее использования в сфере материального производства и/или в непроизводственной сфере.

Промышленным образцом признается художественное или художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид и являющееся новым и оригинальным. Правовая охрана промышленному образцу предоставляется в случае, если он соответствует перечисленным критериям.

Промышленный образец признается новым, если существенные признаки, определяющие его эстетические и эргономические особенности, приведенные в списке существенных признаков промышленного образца, неизвестны из общедоступных сведений в мире до даты приоритета промышленного образца.

Оригинальность промышленного образца выражается в творческом характере эстетических особенностей технического исполнения изделия.

Применимость промышленного образца определяется возможностью его многократного воспроизведения путем изготовления соответствующего продукта.

Товарным знаком и знаком обслуживания признается обозначение, способствующее отличию товаров или услуг одного лица от однородных товаров или услуг других лиц.

В качестве товарных знаков могут быть зарегистрированы словесные обозначения, включая имена собственные, сочетания цветов, буквенные, цифровые, изобразительные, объемные обозначения, включая форму товара или его упаковку, а также комбинации таких обозначений. Иные обозначения могут быть зарегистрированы в качестве товарных знаков в случаях, предусмотренных законодательными актами.

Товарные знаки должны быть простыми, индивидуальными, привлекательными и хорошо запоминаться. При создании товарного знака запрещено использовать элементы эмблем, флагов, гербов государств и международных организаций.

Знаки обслуживания могут быть в виде фирменных наименований компаний или названий предприятий, в виде сертификационных знаков, знаков качества, знаков происхождения.

В качестве товарных знаков и знаков обслуживания могут признаваться не все обозначения. Согласно международной практике существуют абсолютные и относительные основания для отказа в регистрации товарного знака.

Абсолютные основания путем оценки сущности заявленного на регистрацию обозначения, его способности выполнять функцию товарного знака, а также способности выполнять его основную функцию в качестве средства индивидуализации, даже без сопоставления с другими объектами прав любых третьих лиц, могут давать право патентному ведомству отказать в регистрации товарного знака. Абсолютные основания для отказа:

- товарный знак обладает недостаточной различительной способностью (например, когда торговый знак до регистрации использовался несколькими предприятиями для наименования конкретных товаров или услуг, т. е. невозможно зарегистрировать в качестве товарного знака слово «Шампунь» для товара с наименованием «шампунь»);
- товарный знак противоречит положениям публичного порядка (ложный, носит ложный описательный характер, может ввести в заблуждение или внести путаницу, например, географическое указание, которое может ввести в заблуждение относительно истинного места происхождения товара; если товарный знак включает в себя без соответствующих разрешений эмблемы, официальные обозначения и клейма, гербы, флаги и названия некоторых межправительственных организаций, например, Красный Крест, олимпийский символ).

Относительные основания для отказа в регистрации товарного знака и знака обслуживания подразумевают экспертизу знака на предмет нарушения права третьих лиц на уже охраняемые обозначения в случае уже имеющейся регистрации на другое лицо тождественного и/или сходного до степени смешения знака. Например, если к регистрации товарного знака представляется линия женской верхней одежды «Илема», то у экспертов патентного ведомства непременно возникнет ассоциация с известной торговой маркой «Элема». В случае положительного заключения по результатам данной экспертизы регистрация такого товарного знака будет признана невозможной.

Фирменными наименованиями признаются знаки, которые используются физическими или юридическими лицами для обозначения своей деятельности.

Юридическое лицо имеет исключительное право использовать фирменное наименование на товарах, их упаковке, в рекламе, вывесках, проспектах, счетах, печатных изданиях, официальных бланках и иной документации, связанной с его деятельностью, а также при демонстрации товаров на выставках и ярмарках, которые проводятся на территории зарегистрировавшего фирменное наименование государства.

Фирменное наименование юридического лица определяется при утверждении его устава и подлежит регистрации путем включения в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Основанием для отказа в регистрации фирменного наименования юридического лица может послужить наличие уже зарегистрированного схожего наименования, поскольку это может привести к отождествлению соответствующих юридических лиц.

Юридическое лицо имеет право использовать свое фирменное наименование в принадлежащем ему товарном знаке.

Ноу-хау признаются не подлежащие патентованию технические знания и опыт, а также коммерческая информация конфиденциального характера, составляющая се-

крет производства, опыт административного, экономического и финансового порядка, которые представляют коммерческую ценность, а также применимы в производстве и профессиональной практике.

Лицо, правомерно обладающее технической, организационной или коммерческой информацией, в том числе секретами производства (ноу-хау), не известной третьим лицам (нераскрытая информация), имеет право на защиту этой информации от незаконного использования.

В качестве ноу-хау не признается информация, которая составляет служебную или коммерческую тайну в случае ее действительной или потенциальной коммерческой ценности в силу неизвестности ее третьим лицам или отсутствия к ней свободного доступа на законном основании, когда обладатель информации принимает специальные меры по охране ее конфиденциальности.

Согласно международной практике в понятие ноу-хау вкладывается содержание секрета производства, т. е. умение или мастерство что-либо сделать с минимумом усилий. Ноу-хау могут быть представлены в следующих формах:

- техническая документация (конструкционные чертежи, рабочие проекты, схемы, технико-экономические обоснования (ТЭО), статистические расчеты, формулы, рецепты, инструкции по технологии, техническая документация по изготовлению, результаты опытов и их протоколы и др.);
- устная информация и демонстрация результатов (данные о качестве материалов, данные о производственных улучшениях, приемочные испытания, данные работ по программированию, обучение персонала другого предприятия и др.);
- изготовление образцов технических объектов;
- представление информации коммерческого характера (клиентские базы данных, данные о системе организации производства на предприятии, данные об организации системы сбыта продукции, методы организации рекламных кампаний и др.).

Все полностью или частично секретные знания технического, организационного, административного, управленческого, финансового и иного характера являются объектами ноу-хау. Конфиденциальность и секретность данной информации является одним из основных признаков ноу-хау.

Компания, правомерно обладающая технической, организационной или коммерческой информацией, в том числе секретами производства (ноу-хау), не известной третьим лицам (нераскрытая информация), имеет право на защиту этой информации от незаконного использования. Право на защиту нераскрытой информации от незаконного использования возникает независимо от выполнения в отношении этой информации каких-либо формальностей (ее регистрации, получения свидетельств и т. п.).

Правила о защите нераскрытой информации не применяются в отношении сведений, которые в соответствии с законодательством страны не могут составлять служебную или коммерческую тайну (сведения о юридических лицах, правах на имущество и сделках с ним, подлежащие государственной регистрации, сведения, подлежащие представлению в качестве государственной статистической отчетности, и др.).

В качестве объектов промышленной собственности могут выступать не только вышеперечисленные, но и другие объекты промышленной собственности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг в случаях, предусмотренных законодательством страны или международным законодательством.

4.3. Международные сделки по передаче прав на объекты промышленной собственности

Внешнеторговые операции купли-продажи объектов промышленной собственности связаны с передачей иностранному контрагенту научно-технических знаний, выраженных в результатах научных исследований и производственных разработок, которые имеют высокую коммерческую ценность. Предметом сделки по внешнеторговому контракту купли-продажи объектов промышленной собственности могут выступать права собственности на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, ноу-хау (в форме не подлежащих патентованию технических знаний и опыта), а также другие объекты промышленной собственности и средства индивидуализации участников гражданского оборота, товаров, работ или услуг в случаях, предусмотренных законодательством страны.

Право на изобретение, полезную модель, промышленный образец удостоверяется *патентом* и в случае его выдачи охраняется государством. Право на товарные знаки и знаки обслуживания охраняется государством и удостоверяется *свидетельством*. Право на фирменное наименование определяется при утверждении его устава и подлежит *регистрации* путем включения в Единый государственный регистр юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Право на ноу-хау не подтверждается ни патентом, ни свидетельством, ни путем регистрации, поскольку выражается в форме не подлежащих патентованию технических знаний и опыта, имеющих коммерческую ценность и высокую полезность для решения определенного круга задач. Если данная информация будет раскрыта (как это происходит в случае подачи заявки на получение патента), она потеряет свою ценность, выраженную в виде «неизвестности», новизны, секрета.

Патент является охраняемым документом, который удостоверяет приоритет изобретения, полезной модели или промышленного образца, удостоверяет авторство, а также удостоверяет исключительное право на их использование.

Патент выдается уполномоченным государственным органом для подтверждения предоставленной государством правовой охраны данному изобретению, полезной модели или промышленному образцу.

Патентообладателю принадлежит исключительное право на использование запатентованного изобретения, полезной модели, промышленного образца. Это означает, что владелец патента имеет право использовать изобретение, полезную модель, промышленный образец по своему усмотрению, если это не нарушает прав других лиц. Исключительное право на использование также позволяет патентовладельцу запрещать использование изобретения, полезной модели, промышленного образца другим лицам.

В случае, когда исключительное право на использование запатентованного изобретения представляет собой способ получения продукта, оно распространяется и на продукт, непосредственно полученный этим способом. При этом новый продукт считается полученным запатентованным способом.

Нарушением исключительного права считаются следующие действия:

- изготовление продукта с применением охраняемого патентом изобретения, полезной модели или промышленного образца без согласия патентообладателя;
- использование продукта, изготовленного с применением охраняемого патентом изобретения, полезной модели или промышленного образца, без согласия патентообладателя;

- ввоз, предложение к продаже, продажа или хранение для этих целей продукта, изготовленного с применением охраняемого патентом изобретения, полезной модели или промышленного образца, без согласия патентообладателя;
- применение способа, охраняемого патентом на изобретение.

Согласно белорусскому законодательству действие патента начинается с даты подачи заявки в патентное ведомство страны, но защита прав может быть осуществлена лишь после выдачи патента. В случае отказа в выдаче патента охрана считается наступившей. Патент на изобретение действителен в течение двадцати лет и по ходатайству патентообладателя может продлеваться на срок не более пяти лет. Патент на полезную модель действителен в течение пяти лет и по ходатайству патентообладателя может продлеваться на срок не более трех лет. Патент на промышленный образец действителен в течение десяти лет и по ходатайству патентообладателя может продлеваться на срок не более пяти лет.

Законодательством любой страны могут быть определены срок и порядок действия патента, не совпадающие со сроком и порядком в других странах. Кроме того, полученный патент на объект промышленной собственности действителен только на территории выдавшего его государства. Для защиты данного объекта на территории зарубежной страны необходимо обратиться в патентное ведомство на ее территории с заявкой на выдачу патента. Патентование объектов промышленной собственности за рубежом осуществляется на основании международных соглашений.

Свидетельство является охраняемым документом, который удостоверяет приоритет товарного знака и знака обслуживания, а также исключительное право владельца на товарный знак только в отношении товаров, указанных в свидетельстве, и содержит изображение товарного знака.

Правовая охрана товарного знака на территории Республики Беларусь осуществляется на основании его регистрации в патентном ведомстве в порядке, установленном законодательством о товарных знаках и знаках обслуживания, или в силу международных договоров Республики Беларусь. Владелец товарного знака получает исключительное право использовать товарный знак и распоряжаться им, а также право запрещать использование товарного знака другим лицам.

Регистрация товарного знака действует в течение десяти лет с даты поступления заявки в патентный орган, и этот срок может быть продлен по заявлению владельца, поданному в течение последнего года ее действия, каждый раз на десять лет.

Законодательством Республики Беларусь предусмотрено исключительное право на наименование, зарегистрированное в Республике Беларусь в качестве обозначения юридического лица. Действие права на фирменное наименование прекращается с ликвидацией юридического лица или с изменением его фирменного наименования.

За наименованием, зарегистрированным и общепринятым в иностранном государстве, на территории Республики Беларусь признается исключительное право в тех случаях, которые предусмотрены законодательством.

Внешнеторговые сделки по передаче прав на объекты промышленной собственности могут совершаться на основании чистой купли-продажи или на основе отношений, возникающих в связи с передачей временного права пользования на данные объекты.

Чистая купля-продажа прав на объекты промышленной собственности оформляется договором на их продажу. Отношения, возникающие в связи с передачей временного права пользования на объекты промышленной собственности, вытекают из содержа-

ния лицензионных договоров. Лицензионные соглашения являются основной формой передачи прав на объекты промышленной собственности во временное пользование.

Обладателю имущественных прав принадлежит исключительное право использования объекта промышленной собственности по своему усмотрению в любой форме и любым способом. Использование другими лицами объектов промышленной собственности, в отношении которых их правообладателю принадлежит исключительное право, допускается только с согласия правообладателя.

Правообладатель может разрешить за вознаграждение другим лицам использовать охраняемый объект промышленной собственности. Уступка права на его применение предоставляется посредством передачи лицензии согласно заключаемому в письменной форме лицензионному договору о частичной или полной передаче прав на объект промышленной собственности. Лицензионный договор подлежит обязательной регистрации в патентном ведомстве страны, в противном случае он не будет иметь юридической силы. Без разрешения патентообладателя никто не вправе использовать зарегистрированный в патентном ведомстве страны объект промышленной собственности.

Уступка права на товарный знак может быть произведена в соответствии с лицензионным договором в отношении всех или части товаров, для которых он зарегистрирован. Лицензионный договор непременно должен содержать условие о том, что качество товаров лицензиата будет не ниже качества товаров лицензиара и что лицензиар вправе осуществлять контроль за выполнением этого условия.

Обладатель права на фирменное наименование может разрешить другому лицу использовать свое наименование на основании лицензионного соглашения. При этом в лицензионном договоре в обязательном порядке должны быть прописаны меры, исключающие введение потребителя в заблуждение. Продажа права на фирменное наименование юридического лица допускается только в случае реорганизации юридического лица или продажи предприятия в целом.

Обладатель ноу-хау также может разрешить иностранному контрагенту использовать свои технические знания и опыт, несмотря на то обстоятельство, что ноу-хау не подлежат патентованию. Поскольку вся коммерческая ценность и полезность ноу-хау заключается именно в неизвестности и новизне данной информации, у покупателя могут возникать сомнения и трудности в определении ценности и производственной полезности этой скрытой информации. Установление степени ценности предлагаемого ноу-хау стороны осуществляют при помощи заключения опционного соглашения, которое обычно предшествует заключению лицензионного соглашения на передачу прав на временное использование ноу-хау.

В рамках опционного соглашения покупатель получает возможность ознакомиться с некоторым минимальным объемом информации, составляющей суть ноу-хау, которой будет достаточно для определения целесообразности приобретения данного ноу-хау и степени его полезности для решения производственных задач покупателя. За возможность ознакомиться с информацией о ноу-хау покупатель согласно опционному соглашению вносит продавцу сумму в размере 10–20 % стоимости будущей лицензии. Если в дальнейшем между продавцом и покупателем будет заключено соглашение на передачу прав на использование ноу-хау, то уплаченная сумма засчитается в качестве первого платежа по сделке. Если же покупатель отказывается от приобретения ноу-хау, то уплаченная сумма возврату не подлежит и остается у продавца как плата за раскрытие информации конфиденциального характера о сути данного ноу-хау. Конфи-

денциальный характер сути данного ноу-хау налагает определенные обязательства на продавца и покупателя в ходе действия опционного соглашения.

Продавец согласно опционному соглашению раскрывает покупателю информацию, достаточную для определения степени целесообразности приобретения данного ноу-хау, а также обязуется до истечения срока действия опционного соглашения не предлагать подобную информацию другим покупателям, а после опытной проверки гарантирует покупателю заключение договора о передаче ноу-хау в случае положительного решения покупателя.

Покупатель согласно опционному соглашению получает право ознакомиться или осуществить опытную проверку полученной информации, но обязуется соблюдать конфиденциальность в отношении полученной информации и не использовать полученную информацию без дальнейшего заключения договора о передаче прав на использование ноу-хау с продавцом. Заключение опционного соглашения дает контрагентам возможность четко установить границы использования конфиденциальной информации о сути ноу-хау и защитить ее от разглашения, а тем самым оградить владельца ноу-хау от потерь, связанных с разглашением информации.

Передача прав на использование ноу-хау чаще выступает предметом самостоятельной сделки, но может являться и элементом комплексной сделки при поставках машин и оборудования. В последнем случае по договору осуществляется поставка оборудования в готовом виде, а передача ноу-хау происходит в рамках отдельного лицензионного договора в виде предоставления технической помощи, методов, способов, чертежей и другой документации. Но при этом у контрагентов могут возникнуть трудности с установлением наличия в комплексной сделке нераскрытой информации с высокой коммерческой ценностью, а также проблема оценки стоимости всей сделки.

Договор о передаче прав на использование объектов промышленной собственности, или лицензионное соглашение, является основополагающим документом в регламентации прав и обязанностей контрагентов. *Лицензионный договор* предусматривает условия, согласно которым сторона, обладающая исключительным правом на использование результата интеллектуальной деятельности или правом на средства индивидуализации (лицензиар), предоставляет другой стороне (лицензиату) разрешение использовать соответствующий объект интеллектуальной собственности в коммерческих и промышленных целях в течение установленного срока и за определенное вознаграждение. Предметом лицензионного соглашения могут выступать любые объекты интеллектуальной собственности независимо от способа их государственной охраны, в том числе и не подлежащие патентованию.

В связи с существованием различных способов охраны объектов промышленной собственности различают патентные, беспатентные и смешанные лицензии.

Патентная лицензия предоставляет право лицензиату приобрести у лицензиара разрешение на использование запатентованного объекта промышленной собственности.

Беспатентная лицензия предоставляет право лицензиату приобрести у лицензиара разрешение на использование объекта промышленной собственности, не подлежащего патентованию. Объектом беспатентной лицензии могут выступать ноу-хау, которые не патентуются с целью сохранения в тайне сведений, составляющих суть этих знаний, а также незапатентованные изобретения, которые в силу особенностей патентного законодательства страны признаются непатентоспособными или вообще запрещены к патентованию (например, в некоторых странах законодательством запрещено патентование химических продуктов).

Смешанная лицензия предоставляет право лицензиату приобрести у лицензиара разрешение на совместное использование запатентованного объекта промышленной собственности и объекта промышленной собственности, не подлежащего патентованию. Такая ситуация возникает в случае передачи ноу-хау и прав, охраняемых патентами, при заключении сделок купли-продажи на комплектное оборудование.

Предоставление различного объема прав на применение объектов промышленной собственности по лицензионному соглашению разграничивает лицензии на простую, исключительную и полную.

Простая (неисключительная) лицензия предполагает, что лицензиар при предоставлении лицензиату права на использование объекта промышленной собственности сохраняет за собой все права, подтверждаемые охранным документом, в том числе сохраняет за собой право на предоставление такой же лицензии любым третьим лицам. Лицензионное соглашение о передаче лицензиату неисключительной лицензии не ограничивает лицензиара в праве заключать лицензионные соглашения с неограниченным числом потенциальных контрагентов, несмотря на тот факт, что неисключительная лицензия уже была передана одному или нескольким лицензиатам.

Исключительная лицензия предполагает, что лицензиату передается исключительное право на использование объекта промышленной собственности в пределах заключенного соглашения с сохранением за лицензиаром права на его использование в части, непередаваемой лицензиату, но без права выдачи лицензии другим лицам. Исключительное право на использование объекта промышленной собственности может включать и право лицензиата перепродавать его другим лицам в пределах оговоренной в соглашении сторон территории. Лицензиар не имеет права предоставлять аналогичную лицензию другим лицам, а также производить на оговоренной соглашением сторон территории аналогичную продукцию. Территория, в пределах которой действует соглашение о передаче исключительной лицензии, может ограничиваться городом, областью, страной, регионом.

Полная лицензия предполагает, что лицензиар предоставляет лицензиату полные права на использование охраняемого объекта промышленной собственности на весь срок действия патента. Лицензиар отказывается от каких-либо прав и на передачу лицензии третьим лицам, и от прав на самостоятельное использование данного объекта промышленной собственности. За лицензиаром остается только право владения данным патентом, а все права использования принадлежат лицензиату. Фактически предоставление полной лицензии близко по значению к продаже патента. Отличие состоит в том, что патентообладатель при предоставлении полной лицензии остается прежним, а права на использование патента передаются на оставшийся срок его действия. Время действия договора о передаче полной лицензии может быть короче, чем срок действия патента. Соглашение о предоставлении полной лицензии заключается в случае, когда лицензиар не располагает возможностью самостоятельно использовать изобретение, а рынок сбыта новинки и круг потенциальных покупателей достаточно ограничены.

Потенциальный объем рынка и предполагаемый объем спроса на производимую по лицензии продукцию, а также положение лицензиара на данном рынке и объем его производственных мощностей во многом определяют выбор типа предоставляемой лицензии. Если рынок сбыта достаточно ограничен, лицензиар будет стремиться выдавать исключительную лицензию с целью ограничить конкуренцию на данном рынке и получить тем самым большее вознаграждение по причине высокой цены данной

продукции и устойчивого спроса на нее. Если рынок сбыта является достаточно емким, то лицензиар будет стремиться к выдаче большого количества простых лицензий. В данном случае в лицензионном соглашении обязательно предусматривается условие о разделении рынков сбыта и о максимальных размерах производства, поскольку конкуренция большого числа лицензиатов на одном и том же рынке может вести к падению цены на товар, что обусловит снижение величины лицензионных платежей.

Лицензионный платеж представляет собой вознаграждение в оговоренных соглашением пределах, выплачиваемое лицензиатом лицензиару за предоставленное ему право пользования предметом лицензионного соглашения. Вознаграждение за пользование предметом лицензионного соглашения может быть определено в виде роялти, паушального платежа или в виде комбинированных платежей.

Роялти предполагает периодические отчисления от дохода покупателя в пользу продавца в течение всего срока действия лицензионного соглашения. Периодические отчисления могут быть установлены в виде процента от оборота, процента от стоимости чистых продаж выпускаемой по лицензии продукции, в виде фиксированной суммы от продажи единицы выпускаемой по лицензии продукции, доли от дополнительной прибыли лицензиата и др.

Паушальный платеж предполагает единовременную выплату всей суммы вознаграждения продавцу за право пользования предметом лицензионного соглашения. Размер паушального платежа не увязывается во времени с фактическим использованием лицензии, а устанавливается заранее на основании экспертных оценок.

Комбинированные платежи предполагают выплату лицензиару первоначального вознаграждения в виде паушального платежа в размере 10–15 % общей цены лицензии и последующие периодические отчисления в виде роялти.

В Республике Беларусь законодательством предусмотрена обязательная регистрация лицензионных договоров. Национальный центр интеллектуальной собственности регистрирует в Государственном реестре лицензионных договоров, договоров уступки и договоров залога прав на объекты интеллектуальной собственности Республики Беларусь следующие виды договоров, которые существенным образом изменяют права патентообладателей объектов промышленной собственности:

- лицензионные договоры о передаче права на использование изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, сортов растений, топологий интегральных микросхем, товарных знаков (знаков обслуживания), секретов производства (ноу-хау);
- договоры об уступке прав и договоры о залоге прав на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, сорта растений, топологии интегральных микросхем, товарные знаки (знаки обслуживания);
- иные договоры или их части, которые по своему содержанию соответствуют этим договорам, а также изменения и дополнения в такие договоры.

Незарегистрированные в реестре договоры считаются недействительными. Сведения о зарегистрированных договорах и изменениях в договорах публикуются в специальном бюллетене. Информация о полной или частичной передаче прав на объект промышленной собственности позволяет заинтересованным пользователям ориентироваться на рынке объектов промышленной собственности.

Регистрация лицензионных договоров и договоров об уступке патентов осуществляется и в других странах, а сделка считается недействительной без такой регистрации.

Содержание условий контрактов, связанных с передачей прав на объекты промышленной собственности, определяется особенностями предмета сделки.

4.4. Международные сделки купли-продажи объектов авторского права

Авторское право регулирует имущественные и личные неимущественные отношения контрагентов при совершении международных сделок купли-продажи объектов авторского права. Эти правоотношения возникают в связи с созданием и использованием произведений науки, литературы и искусства, являющихся результатом творческой деятельности.

Объектами авторского права могут быть:

- литературные произведения (книги, брошюры, статьи и др.);
- научные произведения (статьи, монографии, отчеты);
- драматические и музыкально-драматические произведения, произведения хореографии и пантомимы и другие сценарные произведения;
- музыкальные произведения с текстом и без текста;
- аудиовизуальные произведения (кино-, теле-, видеофильмы, диафильмы и другие кино- и телепроизведения);
- произведения скульптуры, живописи, графики, литографии и другие произведения изобразительного искусства;
- произведения прикладного искусства;
- произведения архитектуры, градостроительства и садово-паркового искусства;
- фотографические произведения и произведения, полученные способами, аналогичными фотографии;
- карты, планы, эскизы, иллюстрации и пластические произведения, относящиеся к географии, топографии и другим наукам;
- компьютерные программы;
- иные произведения.

К объектам авторского права также относят:

- производные произведения, такие как переводы, обработки, инсценировки, музыкальные аранжировки, обзоры, аннотации, рефераты;
- сборники произведений, например, энциклопедии, антологии, атласы и другие составные произведения, представляющие собой по подбору и расположению материалов результат творческого труда.

Производные произведения и сборники произведений охраняются авторским правом независимо от того, являются ли объектами авторского права произведения, на которых они основаны или которые в них включены.

Компьютерные программы подлежат охране, которая распространяется на все виды программ, в том числе на прикладные программы и операционные системы, которые могут быть выражены на любом языке и в любой форме, включая исходный текст и объектный код.

Базы данных или компиляции иных материалов в любой форме, представляющие собой по подбору и расположению материалов результат интеллектуального творчества, охраняются как таковые. Такая охрана не распространяется непосредственно на сами данные или материалы и действует без ущерба какому-либо авторскому праву, к сфере распространения которого относятся такие данные или материалы.

Авторское право *не распространяется* на идеи, процессы, системы, методы функционирования, концепции, принципы, открытия или просто информацию как таковые, даже если они выражены, отображены, объяснены или воплощены в произведении.

При использовании произведений науки, литературы и искусства, являющихся результатом творческой деятельности, могут возникать *смежные права*. Смежные права распространяются на исполнения, постановки, фонограммы, передачи эфирного и кабельного вещания. Для возникновения и осуществления смежных прав не требуется соблюдения каких-либо формальностей.

Объекты авторского права в виде произведений науки, литературы, искусства подлежат охране безо всякой государственной регистрации лишь на основании факта создания данного произведения. Однако должны присутствовать признаки творческого характера произведения, объективной формы, признаки содержания и обнародования произведения, которые в совокупности позволяют определить произведение как объект авторского права.

Творческий характер произведения означает, что оно было создано в результате творческих усилий его автора, причем достоинство данного произведения и его назначение роли не играют. Творческий результат усилий автора должен быть выражен в объективной форме, которая позволяет воспринимать произведение третьими лицами и воспроизводить его любым доступным способом. Творческий результат в виде содержания произведения подлежит охране уже с момента его создания независимо от того, было ли обнародовано данное произведение.

Право авторства (право признаваться автором результата интеллектуальной деятельности) является личным неимущественным правом и может принадлежать только лицу, творческим трудом которого создан результат интеллектуальной деятельности. Право авторства неотчуждаемо и непередаваемо. Если результат создан совместным творческим трудом двух или более лиц, они признаются соавторами. В отношении отдельных объектов интеллектуальной собственности законодательством может быть ограничен круг лиц, которые признаются соавторами произведения в целом.

Автору в отношении его произведения принадлежит исключительное право осуществлять или разрешать осуществлять воспроизведение произведения; распространение оригинала или экземпляров произведения посредством продажи или иной передачи права собственности; прокат оригиналов или экземпляров компьютерных программ, баз данных, аудиовизуальных произведений, нотных текстов музыкальных произведений и произведений, воплощенных в фонограммах, независимо от принадлежности права собственности на оригинал или экземпляры указанных произведений; импорт экземпляров произведения, публичный показ, публичное исполнение, передачу произведения в эфир, перевод произведения на другой язык, переделку или иную переработку произведения. За каждый способ использования произведения автору полагается выплата авторского вознаграждения.

Право авторства, право на имя и право на защиту репутации автора охраняются бессрочно. Имущественные права действуют в течение всей жизни автора и 50 лет после его смерти.

Автор может уступать свои имущественные права полностью или частично. Уступка независимо от ее объема в обязательном порядке оформляется письменным договором, подписываемым автором и правообладателем, которому уступаются имущественные права.

По авторскому договору могут передаваться исключительные и неисключительные имущественные права.

В авторском договоре *о передаче исключительных имущественных прав* стороны согласуют способ и пределы использования произведения только данным правообла-

дателем. Правообладатель по авторскому договору может только сам использовать в установленных договором пределах объект авторского права, а также получает право запрещать другим лицам подобное использование произведения.

В авторском договоре *о передаче неисключительных имущественных прав* правообладателю разрешается использование произведения наравне с обладателем имущественных прав, передавшим такие права, и (или) другими лицами, получившими разрешение на использование этого произведения таким же способом.

Независимо от объема передаваемых прав авторский договор обычно содержит следующие основные положения:

- определение сторон, участвующих в соглашении;
- предмет соглашения;
- способы использования объекта соглашения;
- объем прав на использование объекта соглашения;
- контроль за использованием произведения;
- срок передачи прав;
- территория, на которую распространяется действие переданного права на установленный срок;
- порядок определения размера вознаграждения за каждый способ использования произведения;
- порядок и сроки выплаты вознаграждения за каждый способ использования произведения;
- условия о конфиденциальности соглашения;
- ответственность сторон за неисполнение условий контракта;
- разрешение споров;
- срок действия договора;
- условия расторжения соглашения;
- прочие условия, которые стороны сочтут необходимым включить в данное соглашение;
- адреса, реквизиты и подписи сторон.

Если в авторском договоре стороны не определили период времени, в течение которого правообладатель может использовать в установленных пределах предмет соглашения, автор имеет право расторгнуть данный договор по истечении пяти лет с даты его заключения.

При отсутствии в соглашении указаний контрагентов относительно территории, на которую будет распространяться действие прав по авторскому договору в течение оговоренного срока, действие передаваемого по данному договору права будет ограничиваться территорией той страны, где было заключено соглашение.

В авторском соглашении стороны подробно фиксируют размер и порядок начисления авторского вознаграждения. Обычно вознаграждение в авторском договоре определяется в виде процента от дохода за каждый способ использования предмета авторского соглашения. Если контрагенты в авторском соглашении установили размер вознаграждения в виде твердо зафиксированной суммы, то в обязательном порядке устанавливается максимальный тираж экземпляров произведения, являющегося предметом данного авторского соглашения.

Содержание условий контракта, связанного с передачей объектов авторского права, определяется особенностями предмета авторского соглашения.

Контрольные вопросы к разделу 2

1. Какие виды сделок существуют в международной торговле?
2. Что представляют собой торгово-посреднические операции?
3. В чем состоит суть реэкспортных операций? Каковы причины их осуществления?
4. Назовите основные отличительные черты международной торговли услугами по сравнению с международной торговлей товарами.
5. Каково отличие между группой основных сделок купли-продажи у слуг и группой сделок купли-продажи услуг, обслуживающих куплю-продажу товаров?
6. В чем заключаются особенности сделок купли-продажи объектов интеллектуальной собственности?
7. Перечислите возможные причины срыва переговоров относительно купли-продажи ноу-хау.
8. Что такое лицензионные соглашения? Каковы их виды?
9. Охарактеризуйте особенности международных сделок купли-продажи объектов авторского права.
10. Каковы причины возрастания доли сделок по купле-продаже услуг во внешне-экономической деятельности?

Тест-контроль

1. Реэкспортные сделки характерны для:
 - а) купли-продажи товаров;
 - б) купли-продажи услуг;
 - в) купли-продажи объектов интеллектуальной собственности.
2. Сколько в соответствии с Классификатором ГАТС предусмотрено способов предоставления услуг:
 - а) два;
 - б) три;
 - в) четыре;
 - г) пять.
3. В сделке финансового лизинга обычно участвуют:
 - а) арендатор и производитель арендуемого оборудования;
 - б) арендатор и лизинговая компания;
 - в) производитель арендуемого оборудования и лизинговая компания;
 - г) арендатор, лизинговая компания и производитель арендуемого оборудования.
4. Юридическое лицо, которое осуществляет разработку туристических маршрутов, обеспечивает их функционирование, организует рекламу и устанавливает цены на туры, – это:
 - а) экскурсовод;
 - б) гид-переводчик;
 - в) турагент;
 - г) туроператор.
5. Документом, удостоверяющим право туриста получить услуги в стране назначения, является:
 - а) контракт;

- б) страховой полис;
- в) ваучер;
- г) паспорт.

6. Отношения по защите имущественных интересов юридических лиц при наступлении определенных событий, произошедших во время перевозки грузов выбранным видом транспорта, называются:

- а) услуги по хранению грузов;
- б) услуги по страхованию грузов;
- в) услуги по международным расчетам;
- г) транспортно-экспедиторские услуги.

7. Право на изобретение, полезную модель, промышленный образец удостоверяется:

- а) патентом;
- б) свидетельством;
- в) удостоверением;
- г) уставом.

8. Периодические отчисления от дохода покупателя в пользу продавца в течение срока действия лицензионного соглашения называются:

- а) роялти;
- б) патент;
- в) паушальный платеж;
- г) ноу-хау.

9. Авторское право не распространяется на:

- а) произведения прикладного искусства;
- б) музыкальные произведения;
- в) сборники произведений;
- г) идеи.

10. Сделка купли-продажи может быть совершена при участии:

- а) только одной стороны;
- б) только двух сторон;
- в) двух и более сторон.

Раздел 3. Деловое партнерство во внешнеэкономической деятельности

Тема 1. Принципы мониторинга, ранжирования и выбора зарубежных контрагентов

Для успешного осуществления делового сотрудничества во внешнеэкономической деятельности необходим тщательный и обоснованный выбор иностранного контрагента для совершения предполагаемой сделки. С этой целью и экспортеры, и импортеры применяют стратегию завоевания внешних рынков, соответствующую их интересам. Такая стратегия может быть направлена на активное освоение новых рынков, а может быть довольно пассивной.

Пассивное ожидание момента, когда покупатель сам обратится с просьбой о приобретении необходимой ему продукции, не гарантирует экспортеру надежного и долговременного сотрудничества с данным контрагентом. Импортер может оказаться неблагонадежным, неплатежеспособным и ненастроенным на долговременное сотрудничество. Вполне вероятно, что у экспортера в данном случае не будет возможности проверить текущее состояние дел нового контрагента на предмет его платежеспособности, его деловую репутацию на мировом рынке. Ведь отгрузка продукции иностранному контрагенту еще не означает получение платежа за нее. А такое положение дел невыгодно ни одному экспортеру.

Наиболее ярким примером стратегии выхода на зарубежный рынок является стратегия компании-производителя, которая приняла решение продавать свою продукцию за рубеж, используя методы активного завоевания новых рынков. Для успешной реализации собственной продукции экспортеру необходимо расставить приоритеты для выбора контрагентов:

- определить регион или страну для предполагаемых экспортных поставок;
- изучить рынок выбранной страны и ассортимент предлагаемой продукции по данной товарной группе;
- изучить структуру рынка данной страны, распределив ее фирмы по соответствующим критериям на конкурирующие и партнерские;
- выявить возможных контрагентов для экспорта продукции.

Для экспортеров важна также информация о сегментах рынка, на которых продается товар, информация об основных конкурентах и их положении на данном рынке, о ценах на конкурирующие товары, о соотношении цены и объема продаж, информация об экономической политике государства в области реализации импортируемой продукции.

Важную роль для налаживания делового партнерства с иностранным контрагентом играет и наличие торговых соглашений о взаимном сотрудничестве между странами, отсутствие жестких торговых ограничений на экспорт-импорт продукции, отсутствие скрытых нетарифных ограничений.

Собрав такие сведения, экспортер может составить список приоритетных компаний для сотрудничества и приступить к накоплению сведений о выбранных потенциальных контрагентах. Получить такие сведения порой бывает сложно, а иногда и крайне затруднительно, поскольку не в любой стране деловая информация может быть доступна. Тем не менее на каждого контрагента необходимо собрать сведения о его кредитоспособности, платежеспособности, репутации фирмы на мировом рынке, о текущем положении дел данной компании.

Действия по выбору иностранного контрагента заключаются в сборе и систематизации накопленной информации с целью налаживания с данным контрагентом взаи-

мывыгодного сотрудничества. Экспортер может самостоятельно осуществлять сбор информации, а может обратиться за предоставлением полного перечня данных на указанного контрагента в специализированные компании.

Источниками для самостоятельного получения деловой информации и изучения потенциальных контрагентов могут служить:

- ежегодные справочники по фирмам, содержащие информацию открытого характера (наименование компании, год ее основания, основные направления деятельности, виды выпускаемой продукции, адресные данные компании, сведения о дочерних предприятиях, о руководстве компании);
- ежегодные официальные отчеты фирм, в которых содержится информация об итогах их деятельности за определенный период;
- рекламно-информационные каталоги, где указаны сведения о производителе и ассортименте выпускаемой продукции;
- специализированные периодические издания, где публикуются обзоры деятельности отдельных фирм, ведется мониторинг конкурентных позиций отдельных фирм, публикуется аналитика о стратегии и тактике отдельных фирм.

Экспортеры могут обращаться за предоставлением информации и в торговые палаты, банковские учреждения, общественные организации и ассоциации, специализированные кредит-бюро.

Систематизированная информация позволяет экспортеру принимать решение об осуществлении делового партнерства с выбранными иностранными контрагентами.

Тема 2. Организационно-правовой статус участников внешнеэкономической деятельности

На основании систематизированной информации о коммерческой деятельности той или иной фирмы экспортер или импортер выбирает наиболее приемлемого контрагента для заключения сделки.

При заключении и исполнении внешнеторговой сделки иностранными контрагентами для субъектов внешнеэкономической деятельности будут являться те компании, которые расположены на территории иностранного государства и представляют противоположную сторону по данному соглашению. Иностранцами контрагентами могут выступать: для продавца – покупатель, для экспортера – импортер, для заказчика – подрядчик, для арендодателя – арендатор, для кредитора – дебитор, для страховщика – страхователь, для грузоотправителя – грузополучатель и т. п.

В процессе осуществления внешнеэкономической деятельности контрагентами на мировом рынке выступают компании. Под компаниями понимают объединения, товарищества, хозяйственные общества, фирмы, корпорации, т. е. объединения физических и юридических лиц для проведения экономической деятельности, которые имеют различные формы деловой организации работы, деятельности и организационно-правовые формы. Компания имеет статус юридического лица.

Часто в коммерческой практике для самого общего обозначения компании, т. е. коммерческой организации, ведущей предпринимательскую деятельность с целью получения прибыли, безотносительно указания на ее организационно-правовую форму используют термин «фирма».

Стороны соглашения могут ранжировать потенциальных контрагентов по следующим признакам: по виду хозяйственной деятельности; по правовому положению; по формам собственности; по принадлежности капитала; по объему совершаемых операций.

По виду хозяйственной деятельности, которую осуществляет компания, определяют ее основные и вспомогательные направления работы. А поскольку хозяйственная деятельность в коммерческой практике определяется как любая деятельность, связанная с производством (изготовлением) продукции, торговлей, оказанием услуг, выполнением работ, принадлежность компании какому-то определенному виду хозяйственной деятельности на международном рынке различают в соответствии с этим определением. Компании могут быть промышленными, торговыми, транспортными, страховыми, инжиниринговыми, туристическими, лизинговыми и др.

Промышленной компания будет считаться в том случае, если более половины объема ее продаж составляет продукция, изготовленная на собственных предприятиях.

Торговой фирма считается тогда, когда основным видом ее деятельности является осуществление операций купли-продажи. Торговые компании могут быть самостоятельными субъектами внешнеэкономической деятельности, а могут создаваться как специализированное подразделение для сбыта продукции крупных промышленных фирм.

Транспортной компания будет считаться в случае, если основным направлением ее деятельности является осуществление перевозок грузов и пассажиров. Транспортные фирмы обычно специализируются на отдельных видах перевозок (авиационные, автомобильные, железнодорожные, трубопроводные, судоходные, транспортно-экспедиционные, транспортно-складские) и осуществляют свою деятельность либо самостоятельно, либо входят в транспортную систему крупных промышленно-торговых компаний.

Страховой компания будет считаться в случае осуществления основной деятельности в сфере предоставления услуг страхования. Страхование может осуществляться при международных морских, авиационных, автомобильных и других перевозках, а также при необходимости страхования жизни, здоровья, собственности, ответственности и др.

Правовое положение компании помогает определить ряд юридических и экономических аспектов, необходимых для надлежащего заключения и исполнения внешнеэкономической сделки с иностранным контрагентом. Например, в соответствии с правовым положением компании иностранный контрагент может определить, кто и в каком размере несет ответственность по обязательствам фирмы или кто будет оплачивать долги фирмы в случае ее банкротства. От правового положения фирмы зависит, кому предоставляется право или полномочие заключать сделки от имени данной фирмы, а также какое именно должностное лицо вправе решать определенные вопросы касательно отдельных сфер деятельности фирмы, в том числе подписания и исполнения внешнеэкономических контрактов.

Правовое положение фирм в разных странах будет иметь некоторые отличия и соответствовать тем гражданским и торговым обычаям, которые приняты в данном государстве. Как правило, все фирмы, зарегистрированные в торговом реестре определенной страны, являются юридическими лицами, т. е. выступают в гражданском и торговом обороте в качестве самостоятельного субъекта хозяйственной деятельности.

Юридические лица – это объединения лиц и объединения капиталов, наделенные присущими им правами и обязанностями, имеющими имущественную обособленность, поскольку имущество юридического лица обособлено от имущества его членов. Размеры имущественной ответственности определяются правовым положением юридического лица, зарегистрированного как фирма с установленным наименованием.

В коммерческой практике среди зарубежных контрагентов чаще всего встречаются акционерные компании или же общества с ограниченной ответственностью, а иногда и варианты этих форм, предусмотренные законодательством отдельной страны.

Акционерное общество представляет собой объединение вкладчиков капитала для извлечения коммерческой выгоды. Оно образуется на основании устава и подлежит обязательной государственной регистрации. Акционеры не несут ответственности по обязательствам общества перед его кредиторами. Имущество общества полностью обособлено от имущества его акционеров. Первоначальный капитал общества образуется в результате продажи его акций. Акционерное общество располагает наиболее широкими возможностями использования внешних источников финансирования, причем риск ограничивается только стоимостью акций. Акционерные общества обязаны публиковать свои годовые отчеты в периодической печати или отдельными выпусками.

Общество с ограниченной ответственностью является юридическим лицом, члены которого участвуют в создании общества на основе внесения своего пая в основной капитал, но сами персональной ответственности за деятельность общества не несут. Общество с ограниченной ответственностью образуется на основании устава и подлежит обязательной государственной регистрации. Участники отвечают по обязательствам общества только своим вкладом и не несут ответственности своим имуществом. Капитал общества с ограниченной ответственностью подразделяется на доли участия – паи, которые распространяются между учредителями без применения публичной подписки и должны быть обязательно именными. Общество с ограниченной ответственностью не наделено правом выпуска облигационных займов или правом объявлять подписку на паи, а это в значительной степени ограничивает его возможности в привлечении дополнительных финансовых средств. Общества с ограниченной ответственностью не обязаны публиковать свои годовые отчеты о хозяйственной деятельности.

По формам собственности различают частные, государственные и государственно-частные компании.

Частные компании являются юридическими лицами, зарегистрированными в торговом реестре страны на основании участия капитала одного или нескольких частных лиц. Они могут быть организованы в виде самостоятельного субъекта хозяйствования, а могут существовать в виде объединений, созданных как на основе системы участия, так и на основе договоренностей между участниками объединения.

До принятия решения о начале делового сотрудничества с той или иной фирмой необходимо выяснить, является ли она членом объединения и имеет ли какие-либо соглашения с другими фирмами. Те компании, которые являются участниками объединений, как правило, закреплены за определенными рынками или определенными поставщиками. В зависимости от формы объединения фирма может быть юридически самостоятельной, сама решать хозяйственные вопросы и отвечать по своим обязательствам или быть лишена хозяйственной и юридической самостоятельности, и тогда решение деловых вопросов зависит от материнской компании.

В коммерческой практике сложились определенные типы объединений, которые различаются в зависимости от целей объединения, характера хозяйственных отношений между их участниками, степени самостоятельности входящих в объединение предприятий. Это могут быть картели, синдикаты, пулы, тресты, концерны, промышленные холдинги, финансовые группы.

Государственной компания является тогда, когда ее капитал и управление полностью принадлежат государству. Государственные компании встречаются чаще всего в тех отраслях, которые имеют стратегически важное значение для той или иной страны. Их не отдают в частное владение с целью сохранить государственную монополию и не допустить тем самым неблагоприятных последствий. Обычно государственные

компании действуют в сфере энергоснабжения, транспорта, связи, в добывающих отраслях, в сельском хозяйстве и др.

Государственно-частной компания будет в том случае, когда государство обладает большей частью капитала или играет решающую роль в управлении данной компанией. Государственно-частные компании создаются для того, чтобы государство могло контролировать внутренний рынок отдельных товаров, а при необходимости – ограничивать их ввоз и регулировать цены.

По принадлежности капитала различают национальные, иностранные и смешанные компании.

Национальными считают те фирмы, капитал которых принадлежит субъектам хозяйствования своей страны. Национальная принадлежность определяется также местоположением и страной регистрации компании.

Иностранными считают те фирмы, капитал которых принадлежит иностранным субъектам хозяйствования полностью или в определенной части, обеспечивающей им контроль над компанией на территории другого государства. Иностранные фирмы могут создаваться в форме филиалов и дочерних компаний заграничных головных фирм. Регистрация иностранных фирм осуществляется в выбранной для их местонахождения стране. Их хозяйственная деятельность подчиняется национальному законодательству той страны, где иностранная компания была зарегистрирована. Обычно все зарегистрированные в стране иностранные компании пользуются равными правами с национальными компаниями. Некоторые страны предоставляют иностранным компаниям льготный налоговый режим.

Смешанными называют фирмы, капитал которых принадлежит субъектам хозяйствования двух или нескольких стран и объединяется в совместное предприятие на территории одного из государств с целью ведения совместной предпринимательской деятельности. Регистрация смешанной фирмы осуществляется в стране одного из учредителей на основе действующего в ней законодательства.

По объему совершаемых операций компании могут быть малыми, средними и крупными. К малой, средней или крупной компания может быть отнесена исходя из численности ее работников и объема производства или продаж. В различных странах эти критерии могут отличаться друг от друга. Например, к малому предприятие может быть отнесено, если средняя численность работников не превышает в розничной торговле и бытовом обслуживании 30 человек, в оптовой торговле – 50 человек, в научно-технической сфере, сельском хозяйстве – 60, на транспорте, в строительстве и промышленности – 100.

В Республике Беларусь к малым относят вновь создаваемые и действующие предприятия с численностью работающих в промышленности до 200 человек, в науке и научном обслуживании – до 100, в строительстве – до 50, в розничной торговле и других областях непроеизводственной сферы – до 25. В других странах, например в Германии, к малым относятся фирмы с числом работников до 49 человек, к средним – от 49 до 500 человек. В США к малым относятся фирмы с количеством работающих до 499 человек, к средним – свыше 500 человек. В странах Европейского союза малыми считаются фирмы с численностью работающих до 49 человек, средними – от 50 до 249 человек.

Определив по различным принципам организационно-правовой статус иностранного контрагента, включая сведения о правовом положении фирмы, характере и масштабах ее деятельности, позициях фирмы на мировых товарных рынках, внутрифир-

менных отношениях в крупных фирмах, противоположная сторона получает четкое представление о своем будущем контрагенте. Это дает основания для начала деловых переговоров о возможном заключении внешнеэкономической сделки.

Тема 3. Коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности

Для выбора зарубежного контрагента и установления с ним делового партнерства стороны направляют друг другу деловые письма, которые могут содержать коммерческие предложения относительно предстоящей сделки.

Коммерческие предложения различны по форме и содержанию, которые зависят от целей, что ставит перед собой сторона, выступающая инициатором данной сделки.

Для возможного совершения экспортной сделки продавец может устанавливать деловое партнерство с иностранным контрагентом следующим образом:

- принимая участие в торгово-промышленных выставках и ярмарках;
- участвуя в торгах на предоставление определенного вида продукции потенциальному покупателю;
- размещая рекламные объявления относительно своей продукции в средствах массовой информации;
- отправляя покупателю коммерческие письма о намерении провести переговоры по поводу заключения возможной сделки;
- рассылая потенциальным покупателям свои информационные проспекты, каталоги, прейскуранты;
- направляя покупателю коммерческие предложения;
- принимая и подтверждая заказ покупателя;
- направляя покупателю предложение в ответ на полученный от него запрос.

Для возможного совершения импортной сделки покупатель может устанавливать деловое партнерство с иностранным контрагентом следующими способами:

- объявляя конкурс на участие в торгах на предоставление определенного вида продукции;
- направляя продавцу коммерческие письма о намерении провести переговоры по поводу заключения возможной сделки;
- высылая продавцу запрос относительно интересующей продукции;
- направляя заказ продавцу на покупку определенной партии товара;
- делая производителю заказ на изготовление определенной продукции;
- подтверждая акцептом предложение продавца.

Рассмотрим возможные варианты коммерческих предложений с точки зрения экспортера.

Участие экспортера в торгово-промышленных выставках и ярмарках дает возможность целенаправленно заявить о своей продукции на мировом рынке, поскольку в поисках новых товаров и потенциальных контрагентов для просмотра экспозиций продавцов съезжаются покупатели из многих стран. Им предоставляется возможность оценить продукцию в демонстрационном зале, выяснить ее основные свойства, получить информационные каталоги, провести предварительные переговоры, а также заключить контракт на поставку данной продукции.

Участие экспортера в торгах на предоставление потенциальному покупателю определенного вида продукции дает возможность продавцу заинтересовать покупателя качеством предлагаемой продукции и невысокой ценой. В противном случае, когда продукцию не отличает ни цена, ни качество, выиграть конкурс среди нескольких по-

тенциальных экспортеров не удастся. Если же покупателя заинтересует предложение данного экспортера, то после предоставления определенного пакета документов экспортеру получит право на осуществление поставок импортеру.

Размещение рекламных объявлений в средствах массовой информации не ведет к прямому заключению сделки, а носит информационный характер и дает возможность экспортеру заявить о себе и своей продукции на зарубежном рынке.

Направляя покупателю информационные проспекты, каталоги, прейскуранты, экспортер стремится максимально информировать возможного покупателя о своей продукции. Причем данный способ более рационален, чем размещение рекламных объявлений, поскольку в руках возможных покупателей остается направляемая информация, и они в любой момент могут воспользоваться ею для установления контакта с продавцом для возможного заключения внешнеэкономической сделки.

Экспортер может направлять покупателю коммерческие письма о намерении провести переговоры по поводу заключения возможной сделки. Это происходит в том случае, когда экспортер заинтересован в сотрудничестве именно с этим покупателем и желает в процессе переговоров заключить с ним внешнеэкономическую сделку.

Импортер также может направлять потенциальным продавцам коммерческие письма о намерении провести переговоры по поводу заключения возможной сделки. Это происходит в том случае, когда импортер заинтересован в сотрудничестве именно с этим продавцом и желает в процессе переговоров заключить с ним внешнеэкономическую сделку. В ходе таких переговоров стороны устанавливают, какой именно товар, в каком количестве, по какой цене хотел бы приобрести покупатель и по какой цене продавец сможет его поставить. Оговорив все условия предстоящего соглашения, стороны заключают внешнеторговый контракт, предметом которого является данный товар.

Экспортер может направлять покупателю коммерческие предложения в письменном виде о заключении договора. Такие письменные предложения продавца возможному покупателю в коммерческой практике называют *офертой*. При установлении делового партнерства экспортер может направлять оферту либо одному выбранному потенциальному покупателю, либо нескольким. В зависимости от этого различают твердую и свободную оферту.

Твердая оферта является письменным предложением продавца, которое направляется только одному возможному покупателю о поставке определенного количества товара, сформированного в партию. В твердой оферте указывается срок, в течение которого экспортер связан своим предложением к данному покупателю и не вправе предлагать эту же партию товара другому покупателю. В течение указанного срока покупатель может направить продавцу безоговорочный акцепт твердой оферты, если его устраивают все условия данного предложения и он согласен заключить сделку на предложенных условиях. Безоговорочный акцепт покупателя означает согласие импортера заключить сделку без каких-либо специальных требований со своей стороны и в соответствии с теми условиями, которые изложены продавцом в твердой оферте. Сделка на условиях твердой оферты будет считаться заключенной с момента, когда продавец, направивший данную оферту, получит акцепт покупателя.

Если предложение продавца, изложенное в твердой оферте, заинтересовало покупателя, но покупатель не согласен с каким-либо из условий твердой оферты, он может направить продавцу встречное предложение в виде контрoferты, в которой будут указаны корректировки соответствующих условий или предложены иные условия. Контрoferта, направляемая покупателем продавцу в ответ на твердую оферту, также содержит указание срока для ответа продавцом покупателю. Если продавец согласен пойти на уступки и принимает

предложенные покупателем корректировки условий твердой оферты, он высылает покупателю новую твердую оферту с учетом всех предложенных покупателем изменений или какой-то их части и указанием срока для ответа. Переписка между контрагентами будет длиться до того момента, пока стороны не договорятся об окончательном варианте условий поставки данной партии товара и пока покупатель не направит акцепт твердой оферты продавцу.

В случае, когда продавец не имеет возможности пойти на уступки покупателю и не может принять предложенные покупателем корректировки условий твердой оферты, он письменно извещает об этом покупателя.

Твердая оферта не обязывает потенциального покупателя непременно отвечать продавцу на сделанное им предложение. Тем не менее ответ покупателя, даже если он не выражает согласия заключить сделку, считается хорошим тоном в деловом мире и позволяет контрагентам надеяться на возобновление делового сотрудничества когда-либо в будущем. К практике «молчаливого отказа» позволяют себе прибегать лишь крупные и достаточно известные на мировом рынке компании, а небольшие компании предпочитают присылать вежливый письменный отказ, если не намерены заключать сделку.

Неполучение в течение установленного продавцом в твердой оферте срока никакого ответа от покупателя приравнивается к отказу от заключения данной сделки и освобождает продавца от обязательств по данному предложению, а это означает, что после получения отказа или по истечении срока для ответа продавец может вновь делать предложения на данную партию товара другим покупателям.

Свободная оферта является письменным предложением продавца, которое направляется одновременно нескольким возможным покупателям на поставку одного и того же указанного в партии количества товаров. В свободной оферте не устанавливается срок для ответа, и экспортер не связан своим предложением к одному конкретному покупателю, а потому вправе предлагать данную партию товара неограниченному числу возможных покупателей.

В тексте свободной оферты, как правило, указывается, что оферент готов предложить товар «не твердо» либо «при условии ее окончательного подтверждения». Это указание свидетельствует, что оферта является свободной и направляется одновременно нескольким потенциальным покупателям. Когда данное предложение продавца, изложенное в свободной оферте, заинтересовало покупателя и он согласен со всеми условиями свободной оферты, покупатель направляет продавцу скрепленную подписью и печатью контроферту. Сделка между контрагентами будет считаться заключенной только после того, как продавец направит выбранному покупателю акцепт контроферты. Продавец в случае получения нескольких подписанных разными покупателями контроферт имеет право выбрать из них наиболее предпочтительную и только выбранному покупателю направить акцепт. Даже если кто-то из покупателей направил контроферту продавцу раньше, чем тот покупатель, чью контроферту акцептовал продавец, он не вправе предъявлять какие-либо претензии продавцу из-за несостоявшейся сделки. Продавец также не обязан объяснять несостоявшимся контрагентам, по каким причинам для него более предпочтительна контроферта данного покупателя, а не чья-либо иная.

Покупатели при получении ими свободной оферты и незаинтересованности в данной сделке чаще всего пользуются формой «молчаливого отказа», что не является нарушением хорошего тона деловых отношений, поскольку из содержания оферты видно, что она направлена нескольким возможным покупателям.

Экспортеры чаще предпочитают направлять твердые оферты, чем свободные. Покупатель, получая твердую оферту, думает об исключительности данного предложения и огра-

ниченности количества предлагаемого товара и стремится заключить предложенную сделку. При получении свободной оферты у покупателя складывается впечатление об информационном характере данного предложения, о переизбытке данного товара у продавца и возникает желание сбивать цену и устанавливать продавцу свои условия.

Оферта составляется в виде делового письма, содержащего коммерческое предложение и по размеру не превышающего страницу печатного текста. В содержании этого предложения лаконично указываются условия, на которых продавец предлагает заключить сделку. Обязательно указывается форма оферты – твердая или свободная.

Условия предстоящего соглашения в оферте обычно излагаются в предельно кратком, но максимально четком и информативном виде. Оферта, если продавец направляет ее данному покупателю впервые, должна носить не только деловой, но отчасти и рекламный характер.

Содержание коммерческого предложения на продажу одного и того же товара различным потенциальным покупателям может отличаться в зависимости от специфики товара, от страновой принадлежности контрагента, от продолжительности сотрудничества, от возможностей продавца, от потребностей покупателя и других факторов. Но поскольку оферта является основанием для заключения внешнеторговой сделки, в ней обязательно указываются существенные для заключения предстоящей сделки условия:

- наименование товара;
- количественные и качественные характеристики товара;
- условия и срок поставки;
- цена товара с обязательным указанием базиса поставки;
- условия платежа;
- порядок сдачи-приемки;
- гарантии и санкции;
- срок действия данного предложения;
- юридический адрес и подпись продавца.

В коммерческой практике крупных компаний широко применяются типовые оферты. В *типовой оферте* данного продавца в общем виде указаны обычные условия, на которых он готов продавать свою продукцию. Применение типовой оферты для крупных компаний удобно по причине заключения большого количества внешнеэкономических сделок с иностранными контрагентами. В типовой оферте на бланке компании зафиксированы общие условия продажи этого вида продукции, и продавцу остается заполнить лишь те разделы, в которых устанавливаются точное количество товаров, цена, срок поставки. Типовые оферты эффективны при сотрудничестве с уже известными контрагентами, а также при участии компании в крупных международных ярмарках и выставках, когда необходимо большому числу заинтересованных покупателей изложить основные условия предстоящей сделки по интересующему виду продукции.

Инициатором заключения внешнеэкономической сделки может выступать не только продавец, но и покупатель. Рассмотрим возможные варианты коммерческих предложений с точки зрения импортера.

Если импортер заинтересован в приобретении определенной продукции, он может обратиться к экспортерам с просьбой прислать коммерческое предложение на необходимую ему продукцию. Это обращение потенциального импортера в коммерческой практике называется *запросом*.

Обычно импортер направляет запросы сразу нескольким фирмам, преследуя цель получить от экспортеров конкурентные коммерческие предложения, из которых он

сможет выбрать наиболее предпочтительное для заключения внешнеэкономической сделки о поставке необходимой продукции. Направление запросов конкурирующим фирмам дает возможность получить наиболее выгодное предложение, используя фактор соперничества между этими фирмами.

В запросе указываются точное наименование необходимого покупателю товара, его качество, количество, выражаются пожелания относительно валюты платежа, цены и условий поставки партии товара, устанавливается срок, в течение которого он будет ждать коммерческого предложения от продавца. Ответом на запрос покупателя будет служить oferta экспортера, которая вероятнее всего будет направлена в твердой форме. Выбрав наиболее предпочтительное предложение одного из потенциальных экспортеров, покупатель направляет ему акцепт данной offerты, а остальным продавцам – вежливый отказ с выражением благодарности и надежды на дальнейшее сотрудничество.

Если импортер заинтересован в приобретении определенной продукции и заранее изучил номенклатуру продукции потенциальных экспортеров на основании предоставленной ими информации в каталогах, информационных листках и других справочных данных, он может обратиться к экспортеру с *заказом* на поставку или изготовление необходимой ему продукции. Заказ направляется экспортеру в письменной форме и представляет собой документ, в котором импортер подробно излагает все необходимые условия для изготовления или поставки указанного в заказе товара.

Если продавец согласен с условиями заказа, он высылает покупателю подтверждение заказа в письменном виде, где будет указано, что экспортер подтверждает получение данного заказа и принимает его к исполнению в установленные сроки.

Когда экспортер не имеет возможности принять к исполнению заказ покупателя, он направляет импортеру извещение об отклонении данного заказа, в некоторых случаях даже не сообщая причин отказа.

Контрольные вопросы к разделу 3

1. Какие существуют варианты стратегий для поиска зарубежных контрагентов?
2. Каковы приоритеты для выбора зарубежных контрагентов?
3. В чем выражаются методы активного завоевания внешних рынков?
4. Какие существуют источники для самостоятельного получения деловой информации о потенциальных контрагентах?
5. Назовите признаки ранжирования потенциальных контрагентов?
6. В чем заключается особенность ранжирования контрагентов по объему совершаемых операций?
7. Что такое коммерческие предложения во внешнеэкономической деятельности?
8. Кто и с какими коммерческими предложениями может выступать инициатором сделки во внешнеэкономической деятельности?
9. Какие существуют виды offerт во внешнеэкономической деятельности?
10. В чем отличие заказа и запроса?

Тест-контроль

1. Противоположную сторону по внешнеторговой сделке принято называть:
 - а) контрагентом;
 - б) инициатором;
 - в) координатором;
 - г) дублером.

-
2. Национальные, иностранные и смешанные компании выделяют по классификационному признаку:
- а) принадлежности капитала;
 - б) вида хозяйственной деятельности;
 - в) объема совершаемых операций;
 - г) форм собственности.
3. Согласно белорусским законодательным нормам к малым предприятиям в промышленности относят предприятия с численностью работающих:
- а) до 200 человек;
 - б) до 150 человек;
 - в) до 100 человек;
 - г) до 50 человек.
4. Инициатором коммерческого предложения может выступать:
- а) только экспортер;
 - б) только импортер;
 - в) и экспортер, и импортер.
5. Запрос относительно интересующей продукции высылается:
- а) продавцом покупателю;
 - б) покупателем продавцу.
6. Оферта во внешнеэкономической деятельности может быть:
- а) твердой и гибкой;
 - б) твердой и свободной;
 - в) твердой и последующей;
 - г) свободной и фиксированной.
7. Письменное предложение продавца, которое направляется только одному возможному покупателю о поставке определенного количества товаров, называется:
- а) твердая оферта;
 - б) свободная оферта;
 - в) фиксированная оферта;
 - г) гибкая оферта.
8. Обязывает ли твердая оферта потенциального покупателя отвечать на нее:
- а) да;
 - б) нет;
 - в) только когда такое требование содержится в тексте оферты.
9. Имеет ли право покупатель вносить корректировки в условия твердой оферты:
- а) имеет;
 - б) не имеет.
10. Какую информацию необязательно указывать в оферте:
- а) наименование товара;
 - б) условия и срок поставки;
 - в) цена товара;
 - г) условия страхования.

Раздел 4. Структура и содержание основных статей международного контракта купли-продажи

Тема 1. Понятие международного контракта купли-продажи

В результате установления делового партнерства иностранные контрагенты достигают определенных договоренностей по поводу купли-продажи той продукции, которая была предметом их переговоров. Эти договоренности обычно фиксируются в письменной форме, и условия достигнутого соглашения оформляются в виде документа, который в коммерческой практике называется контрактом или договором. Если сторонами достигнуто соглашение по купле-продаже товаров, то такой документ называют контрактом или договором купли-продажи товаров. Если достигнуто соглашение по купле-продаже услуг, то такой документ называют контрактом или договором на оказание соответствующего вида услуг. Если достигнуто соглашение в области передачи прав на объекты интеллектуальной собственности, то такой документ называют контрактом или договором на передачу прав на использование объектов интеллектуальной собственности.

Контракт купли-продажи представляет собой документ, согласно которому одна сторона сделки, выступающая продавцом, обязуется передать указанный в контракте предмет соглашения другой стороне, выступающей покупателем, которая, в свою очередь, обязуется своевременно принять этот предмет соглашения и уплатить за него установленную сумму.

Международный контракт купли-продажи представляет собой документ, в котором в письменном виде зафиксированы условия соглашения о передаче предмета сделки между двумя (или более) иностранными контрагентами.

Основное обязательство продавца при исполнении международного контракта купли-продажи заключается в том, чтобы поставить иностранному покупателю указанный в контракте предмет соглашения, приложив все относящиеся к нему документы, устанавливающие право собственности на данную партию. *Основное обязательство покупателя* при исполнении международного контракта купли-продажи заключается в том, чтобы своевременно принять предмет соглашения у зарубежного контрагента и уплатить ему оговоренную контрактом цену.

Поскольку предметом международных сделок купли-продажи чаще других выступают товары, ниже будет подробно рассмотрен контракт купли-продажи товаров.

Участие в сделке купли-продажи товаров налагает на контрагентов определенные обязательства, которые они, каждый со своей стороны, обязаны выполнить, даже если эти условия прямо не оговорены в контракте.

Продавец для надлежащего исполнения международного контракта купли-продажи товаров обязан:

- поставить товар в соответствии с условиями контракта;
- своевременно уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке;
- своевременно уведомить покупателя о произведенной отгрузке товара;
- своевременно известить покупателя о дате предоставления товара в его распоряжение;
- оплатить расходы по проверке товара, предшествующие его отгрузке;
- обеспечить за свой счет обычную упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято отправлять товар без упаковки;
- предоставить покупателю относящиеся к товару документы;

- оплатить таможенные пошлины и налоги, взимаемые при экспорте внутри страны продавца;
- получить за свой счет экспортную лицензию или другое разрешение, необходимое для экспорта данного товара из своей страны;
- предоставить покупателю по его просьбе и за его счет свидетельство о происхождении товара;
- оказать покупателю содействие в получении необходимых документов, выдаваемых в стране отправления или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться для ввоза этого товара в страну назначения;
- оказать покупателю содействие в получении необходимых документов, выдаваемых в стране отправления или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться для транзитной перевозки через третью страну;
- нести риск частичной утраты или гибели партии товаров и все расходы до момента предоставления товара в распоряжение покупателя в установленном базисным условием месте и в зафиксированный контрактом срок.

Покупатель для надлежащего исполнения международного контракта купли-продажи товаров обязан:

- принять партию товаров в установленном месте и в оговоренный срок;
- своевременно уплатить за товар установленную в контракте сумму;
- нести все расходы и риск, которому может подвергаться товар после истечения указанного в контракте срока поставки, в связи с несвоевременным принятием товара;
- оплатить все расходы по получению документов, выдаваемых в стране отправления или в стране происхождения товара;
- оплатить все таможенные пошлины, налоги и сборы, взимаемые при ввозе товара в страну назначения, если иное не указано в условиях контракта;
- обеспечить за свой счет получение импортной лицензии и иного разрешения, которые могут потребоваться для ввоза данного товара в страну назначения.

Для того чтобы международный контракт купли-продажи товаров считался заключенным, он должен быть надлежащим образом подписан сторонами, между которыми достигнуто данное соглашение. Контракт могут подписывать только уполномоченные на то лица, иначе он не будет признан юридическим документом, должным образом фиксирующим соглашение сторон. Иногда стороны даже в самом тексте контракта, например, в статье «Прочие условия», делают специальную оговорку, утверждающую, что данный контракт действительно подписан уполномоченными на то лицами.

Для международной коммерческой практики характерно заключение международных контрактов купли-продажи либо на разовую поставку продукции, либо на периодические поставки товаров.

Международный контракт купли-продажи товаров с разовой поставкой предусматривает единичную (однократную) поставку, и обязательства по нему считаются выполненными после осуществления этой поставки.

Международный контракт купли-продажи с периодическими поставками предусматривает неоднократные поставки товаров покупателю в течение оговоренного контрактом срока через определенные промежутки времени. Обычно контракт, содержащий условие о периодических поставках, заключается на срок не менее года, и обязательства по нему считаются выполненными после осуществления последней поставки по данному соглашению. Но иногда контракты с периодическими поставками могут быть заключены и на гораздо более короткий срок. Интервалы между поставками могут быть за-

ранее четко установлены сторонами в виде графика поставок, а могут устанавливаться по требованию одной из сторон согласно зафиксированному в соглашении порядку.

Текст международного контракта купли-продажи товаров включает согласованный сторонами и зафиксированный в письменном виде перечень статей, в которых указаны условия заключения данной сделки между контрагентами.

Контрагенты вправе самостоятельно выбирать формулировку той или иной статьи в соглашении. При этом контрагенты стараются учитывать сложившиеся торговые обычаи, нормы национального и международного законодательства, рекомендации компетентных международных организаций относительно содержания и формулировок статей данного вида соглашений, конъюнктуру рынка, а также пожелания и предпочтения каждой из сторон. Достигнув договоренности по всем условиям сделки, стороны фиксируют их в письменной форме в виде контракта, который является документальным подтверждением заключенного соглашения.

При составлении контракта стороны могут самостоятельно разрабатывать формулировки текста статей соглашения, а могут руководствоваться формулировками текста принятых типовых статей или контрактов, которые были разработаны специализированными международными экономическими организациями, ассоциациями и союзами экспортеров и производителей, торговыми палатами. Такие типовые условия существуют для заключения международных контрактов купли-продажи определенных групп товаров (например, продуктов питания, продуктов нефтепереработки, машинотехнической продукции и др.), определенных групп услуг (например, инжиниринговые, лизинговые соглашения и др.), определенных видов объектов интеллектуальной собственности (например, лицензионные соглашения, авторские соглашения). Типовые формулировки статей контракта выполняют роль образца и несут вспомогательный характер при составлении внешнеторгового контракта.

Индивидуальный характер контракт будет носить в том случае, когда стороны впервые изъявили желание достигнуть договоренности по данному виду продукции и с этой целью путем переговоров специально вырабатывают формулировки статей соглашения. Типовая же форма контракта содержит заранее сформулированные условия, выдвигаемые с учетом торговой практики одной из сторон или с учетом требований к купле-продаже определенной группы товаров. Стороны могут использовать такие типовые условия для формирования текста контракта при заключении сделки с иностранным контрагентом и не прибегать к выработке собственных формулировок.

Крупные компании при использовании составленного заранее полного текста типового договора могут руководствоваться им для декларирования условий, на которых они обычно заключают сделки и хотели бы заключить сделку теперь, но при этом оставляют противоположной стороне шанс вести переговоры и изменять какие-то из условий предложенного типового договора, в результате чего на основе текста типового договора будет составлен международный контракт купли-продажи с данным контрагентом.

Иногда типовые договоры применяются продавцом в неизменном виде. Это означает, что продавец готов заключать сделки исключительно на таких условиях, не подвергая их никакому изменению в ходе переговоров. В данном случае типовой контракт экспортера будет состоять из унифицированной части и части согласуемой. Унифицированная часть условий при подписании останется неизменной. В согласуемой части с покупателем оговариваются лишь такие статьи, как наименование сторон, количество товара, цена, срок и место поставки. Для этого в тексте типового контракта оставляется свободное место, куда добавляется требуемая информация, а все остальные условия остаются в неизменном виде.

При составлении международного контракта купли-продажи товаров стороны вправе самостоятельно определять его структуру и порядок расположения статей соглашения. В международной коммерческой практике контракты купли-продажи могут содержать следующий перечень статей, которые расположены в логической последовательности:

- преамбула;
- определение сторон соглашения;
- предмет контракта;
- количественные характеристики предмета контракта;
- качество товара;
- срок и дата поставки;
- условия и порядок поставки;
- цена товара;
- условия платежа;
- условия сдачи-приемки товара;
- гарантийные обязательства;
- рекламации и штрафные санкции;
- условия страхования;
- упаковка и маркировка товаров;
- обстоятельства непреодолимой силы;
- разрешение споров;
- заключительные положения контракта;
- юридические адреса, реквизиты и подписи сторон.

В текст контракта могут быть включены и специфические разделы, касающиеся предмета купли-продажи в части его технического обслуживания, монтажа приобретаемого оборудования, условия испытания оборудования, послегарантийного обслуживания, подробное техническое описание предмета сделки и др. Обычно специфические условия международного контракта, купли-продажи товаров оформляются в виде специальных приложений к данному контракту, составляющих его неотъемлемую часть. Такие условия контракта, как правило, содержат очень подробную информацию и выносятся в приложения, чтобы не загромождать содержание контракта. В самом тексте, в соответствующей статье контракта, эти условия упоминаются и делается отсылка на соответствующее приложение, которое и содержит всю подробную информацию.

При передаче прав на объекты интеллектуальной собственности в контракт могут включаться специальные статьи, гарантирующие конфиденциальность сделки, регулирующие договорную территорию, и другие статьи, обеспечивающие надлежащее исполнение данной сделки и неразглашение коммерческой информации в какой-то ее специфической части.

Специальные условия контракта могут быть определены сторонами и в части особых условий экспорта или импорта данного товара, например, при необходимости получать специальное разрешение в виде лицензии для осуществления такой операции. Подобные условия могут содержаться и в самом тексте.

В международной коммерческой практике сформировалось деление условий контракта на существенные и несущественные. *Существенные условия контракта* предполагают, что стороны при заключении сделки заинтересованы в исключительно точном и последовательном исполнении данных условий, а иначе сделка вообще не была бы заключена, поскольку не представляла бы коммерческого интереса. Отнесение

определенного перечня условий к группе существенных для данного договора дает одной из сторон право отказаться от выполнения своих обязательств по этому соглашению, расторгнуть контракт и взыскать понесенные убытки в соответствии с законодательством или с соглашением сторон, если такое невыполнение противоположной стороной своих обязательств повлекло за собой утрату коммерческого интереса к сделке первой стороной и нанесло ей существенный урон.

Несущественные условия контракта предполагают, что стороны при заключении сделки заинтересованы в исполнении данных условий, но если произойдет нарушение этой группы условий, то стороны не утратят коммерческого интереса к сделке. Отнесение определенного перечня условий к группе несущественных не дает ни одной из сторон оснований для отказа от выполнения своих обязательств по данному соглашению и для расторжения контракта. Понесшая урон сторона вправе потребовать от контрагента выполнения взятых на себя обязательств по данному соглашению и взыскать понесенные убытки, вызванные нарушением противоположной стороной своих обязательств. Взыскание понесенных убытков происходит в соответствии с законодательством или по соглашению сторон.

В международном контракте купли-продажи товаров стороны вправе зафиксировать перечень условий, относимых к существенным для исполнения данной сделки, и перечень условий, относимых к группе несущественных для исполнения данной сделки.

Наименование сторон, участвующих в сделке, а также предмет контракта, цену, количество и качество товара, условия платежа контрагенты, как правило, относят к существенным условиям соглашения, поскольку нарушение любого из них может привести к настолько значимым изменениям в исполнении данного контракта, что для одной из сторон это будет означать нарушение коммерческого интереса.

К несущественным условиям, которые даже в случае их ненадлежащего исполнения одной из сторон не могут повлечь нарушение коммерческого интереса к данной сделке, стороны обычно относят условия сдачи-приемки товара, упаковки и маркировки, условия страхования и др.

При заключении международного контракта купли-продажи контрагентам необходимо достичь соглашения по всем существенным условиям (предмет договора, качество товара, сроки поставки, цена товара и общая сумма контракта, условия платежа).

Совокупность всех статей, параграфов, пунктов и подпунктов, независимо от того, отнесут ли их стороны к существенным или несущественным условиям, представляет собой соглашение сторон по поводу осуществления данной сделки, которое оформляется в письменном виде международным контрактом купли-продажи товаров.

Тема 2. Основные статьи международного контракта купли-продажи, их содержание

Все условия, по которым стороны достигли соглашения, в международном контракте купли-продажи фиксируются в соответствующих статьях и располагаются в определенной последовательности. Структура и последовательность расположения условий международного контракта купли-продажи определяются сторонами либо по степени их важности для исполнения данной сделки, либо исходя из алгоритма действий сторон по исполнению данного договора.

Далее будут рассмотрены перечень и содержание основных статей международного контракта купли-продажи, характерных для сделок купли-продажи товаров.

Международный контракт купли-продажи товаров всегда начинается с преамбулы и определения сторон соглашения. После этого стороны обозначают предмет сделки. Далее следуют такие статьи, как количество товара, качество товара, сроки поставки, условия и порядок поставки, цена товара и общая сумма контракта, условия платежа, условия сдачи-приемки товара, гарантийные обязательства, рекламации и штрафные санкции, условия страхования, упаковка и маркировка товаров, форс-мажорные обстоятельства, разрешение споров, заключительные положения контракта. В завершение стороны вносят в текст международного контракта купли-продажи юридические адреса, реквизиты и подписи сторон.

Текст контракта могут дополнять приложения, пронумерованные и озаглавленные в соответствии с содержащейся в них информацией. В качестве приложений к международному контракту купли-продажи товаров могут выступать дополнительные соглашения сторон, спецификации, технические условия, согласованные сторонами бланки заказов, бланки отгрузок, бланки актов сдачи-приемки, бланки ваучеров, техническая документация, условия командирования специалистов, порядок предварительных испытаний и др.

2.1. Преамбула международного контракта купли-продажи

Международный контракт купли-продажи товаров начинается с преамбулы, т. е. своего рода вводной части к контракту, предшествующей самому тексту соглашения сторон, в которой указываются вид соглашения, присвоенный контракту номер, дата и место его подписания. Согласно коммерческой практике стороны не выделяют преамбулу как заглавие и не присваивают ей порядковый номер, как всем остальным статьям соглашения. Ниже приведены возможные варианты оформления сторонами преамбулы международного контракта купли-продажи (примеры 4.1, 4.2, 4.3).

Пример 4.1

КОНТРАКТ № 129		
г. Минск		«12» марта 2012 г.

Пример 4.2

г. Киев	ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ № 14-06-12-У	
		«14» июня 2012 г.

Пример 4.3

КОНТРАКТ КУПЛИ-ПРОДАЖИ №127/39547810/020539-Э		
«12» сентября 2011 г.		г. Вильнюс

Как видно из примеров, стороны могут называть свое соглашение «контракт» или «договор», указав при этом вид достигнутого соглашения. Во всех вышеприведенных примерах соглашение достигнуто о купле-продаже.

Номер контракта может быть обозначен простым порядковым числом (пример 4.1), может состоять из буквенно-цифрового кода (пример 4.2), а в некоторых случаях состоит из нескольких групп знаков со специальными разделителями (пример 4.3). Как правило, каждая группа знаков несет определенную смысловую нагрузку.

Дата заключения международного контракта купли-продажи может быть указана в правом или левом верхнем углу. Принципиального значения расположение даты не имеет и подчинено практике контрагента, составившего соглашение.

В практике крупных компаний встречаются договоры без указания даты их подписания печатным способом. Это связано с большим потоком ежедневно заключаемых договоров. В этом случае специальное подразделение компании (например, отдел договоров) регистрирует заключенные договоры в специальном общем реестре. На первой странице контракта в верхнем правом углу ставится специальный штамп предприятия с указанием присвоенного договору номера и даты его регистрации. Дата регистрации такого контракта будет считаться датой его подписания.

При заключении международного контракта купли-продажи контрагенты указывают дату его заключения с целью обозначить момент вступления контракта в силу, с которого у сторон возникают права и обязанности по данному контракту, если соглашением сторон специально не оговорена иная дата его вступления в силу.

Стороны могут указать дату подписания договора в заключительном разделе контракта и там же указать способ определения момента вступления контракта в силу (пример 4.4).

Пример 4.4

17. Прочие условия

Контракт вступает в законную силу с момента его подписания обеими Сторонами и действует до 01 марта 2012 г.

Настоящий Контракт подписан в г. Минске «01» марта 2011 года.

В случае, если ни одна из Сторон не менее чем за один месяц до окончания срока действия данного Контракта не уведомляет другую Сторону о расторжении настоящего Контракта, Контракт автоматически продлевается на следующий срок, равный одному году.

Контракт будет считаться вступившим в силу с момента его подписания, если стороны не установили иной срок вступления контракта в силу. Контрагенты по соглашению сторон могут установить любой способ определения срока вступления в силу международного контракта купли-продажи (пример 4.5).

Пример 4.5

12. Срок действия договора

9.1. Настоящий Договор вступает в силу через 5 дней с момента его подписания Сторонами и действует до 31.12.2012.

9.2. В случае, если за 30 дней до истечения срока действия Договора ни одна из Сторон письменно не уведомила другую Сторону о нежелании дальнейшего сотрудничества в рамках настоящего Договора, Договор считается пролонгированным на тех же условиях сроком на один год.

Начиная от даты заключения контракта у сторон могут возникать права и обязанности по оплате партии товаров, по совершению отгрузки товара, по осуществлению доставки товара, по предъявлению возникающих претензий, по срокам проверки качества товара, по срокам гарантий и другим обязательствам, если стороны прямо указали на это в своем соглашении.

Срок действия договора контрагенты, как правило, определяют соглашением сторон и указывают его в контракте. Если стороны не указали в договоре срок его действия, то контракт согласно нормам белорусского законодательства имеет силу в течение одного года с момента его подписания. Окончание срока действия договора не освобождает контрагентов от ответственности за нарушение условий договора.

Местом заключения контракта обычно указывается тот населенный пункт, в котором стороны достигли соглашения по поводу заключения сделки купли-продажи, даже если данный населенный пункт не является местом расположения ни одной из сторон. Например, если белорусский экспортер и польский импортер заключили международный договор купли-продажи во время работы специализированной выставки в любой третьей стране (например, в Украине, г. Киев), то они могут указать в своем контракте, что местом заключения договора является место проведения данной выставки, т. е. г. Киев.

Если в договоре не указано место его заключения, договор признается заключенным в месте нахождения юридического лица, направившего оферту или выступившего инициатором заключения сделки.

В международной коммерческой практике, если стороны специально не указали иное, место заключения контракта указывает на применяемый к сделке закон, согласно которому устанавливаются права и обязанности контрагентов. Если контрагенты в соответствующей статье контракта специально указали, законодательством какой страны и в каком порядке будут руководствоваться стороны в ходе выполнения данного контракта, тогда указанное в преамбуле место заключения контракта будет означать лишь то, что именно в данном населенном пункте стороны пришли к соглашению по поводу данной сделки.

2.2. Определение сторон

В этой статье международного контракта купли-продажи контрагенты указывают, какая из сторон является продавцом, а какая – покупателем. Обязательно указывается полное и точное юридическое наименование сторон, заключивших договор, без применения сокращений и аббревиатур, если только это не общепринятые наименования. Полным и точным наименование сторон будет считаться в случае, когда контрагенты укажут свои фирменные наименования, под которыми они зарегистрированы в торговом реестре страны принадлежности.

Международный контракт купли-продажи вправе подписывать руководитель компании, который действует от ее имени без доверенности. В таком случае в статье «Определение сторон» не указывается лицо, уполномоченное действовать от имени компании (пример 4.6).

Пример 4.6

1. Определение сторон

Общество с ограниченной ответственностью Холдинговая компания «Укртрансмашсервис», именуемая в дальнейшем «Продавец», с одной стороны, и Совместное закрытое акционерное общество «Брестский электромеханический завод», СЗАО «БЭМЗ», именуемое в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, заключили настоящий Контракт на следующих условиях.

Международный контракт купли-продажи кроме руководителя вправе подписывать и иные должностные лица компании в соответствии с существующим внутри данной

компании разграничением служебных полномочий. Полномочиями подписывать международные контракты купли-продажи могут быть наделены заместитель директора по коммерческим вопросам, директор регионального филиала, заместитель генерального директора по внешнеэкономической деятельности или другие представители юридического лица, если эти полномочия входят в круг их служебных обязанностей. Для удостоверения своих полномочий на подписание данного контракта представители юридического лица располагают надлежаще заверенной доверенностью, на которую делается ссылка в статье «Определение сторон» (пример 4.7).

Пример 4.7**1. Определение сторон**

Государственное предприятие завод «Электроинструмент», г. Харьков, Украина, в лице начальника управления маркетинга В. И. Середниченко, действующего на основании доверенности № 345-123 от 21.12.2011, именуемое в дальнейшем «Продавец», с одной стороны, и Открытое акционерное общество «Одиссей», г. Молодечно, Республика Беларусь, именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице заместителя директора А. Т. Хоружего, действующего на основании доверенности № 101 от 12.10.2011, с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем.

В статье «Определение сторон» наряду с наименованием контрагентов могут быть указаны населенный пункт и полное наименование страны принадлежности. В некоторых случаях кроме страны и населенного пункта указываются юридические адреса и контактные телефоны контрагентов (примеры 4.8 и 4.9).

Пример 4.8**КОНТРАКТ № 129/И****между**

Террита Холланд АГ, с одной стороны,
в лице Генерального директора
г-на Ф. Хуберта, действующего на основании Устава,
Индустриштрассе, 23
CH 6334 Роткрайц, Швейцария
Телефон: +41/41-788-99-00
Факс: +41/41-788-99-11,
здесь и далее именуемый «Продавец»,

и

Закрытое акционерное общество «Ландшафтные проекты», с другой стороны,
в лице директора В. И. Иванова,
действующего на основании Устава,
Революционная, 3-112
220009, Минск, Республика Беларусь
Телефон: +375(17)222-33-44
Факс: +375(17)222-33-66,
здесь и далее именуемый «Покупатель»,

о нижеследующем.

Пример 4.9

**ДОГОВОР № 3/2011/DEVI
О СОТРУДНИЧЕСТВЕ В ОБЛАСТИ ПРОДАЖИ ТОВАРОВ**

г. Лодзь,

15 мая 2011 года

1. Предприятие, фирменное наименование которого Общество с ограниченной ответственностью «Профитек» («Profitech» Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością) с местом нахождения в г. Лодзь, ул. Парывильска, 34, Польша, зарегистрированное в Государственном (Общепольском) судебном реестре за № KRS 0000067555, ИНН (NIP) 122-00-11-222, именуемое в дальнейшем «Профитек», или «Продавец», в лице президента Леха Миржака

и

2. Компания Общество с ограниченной ответственностью «Евростиль», зарегистрированное Минским горисполкомом решением от 12 марта 2008 г. № 1234 в Едином государственном регистре юридических лиц за № 185678901, именуемая в дальнейшем «Покупатель», в лице директора Ромашкина Владислава Ивановича, действующего на основании устава, заключили настоящий договор о нижеследующем.

В коммерческой практике при заключении международных контрактов купли-продажи принято первым указывать наименование продавца, а далее приводить наименование покупателя. Однако встречаются контракты, в которых первым указан покупатель.

В случае, когда при заключении международного контракта купли-продажи в качестве одной из сторон по сделке (или экспортера, или импортера) выступают две или более фирм, указывается полное юридическое наименование каждой из участвующих фирм и делается оговорка, что они действуют совместно и солидарно в качестве продавца или в качестве покупателя. Если какая-то из совместно действующих фирм является головной, в контракте делается оговорка о том, что она действует от имени и по поручению всех указанных фирм одной из сторон и принимает на себя полную ответственность за выполнение совместно взятых обязательств по данному контракту.

2.3. Предмет контракта

Предмет международного контракта купли-продажи должен быть товаром, который имеет таможенную стоимость и ввозится на таможенную территорию страны импортера либо вывозится с таможенной территории без обязательств об обратном ввозе на таможенную территорию экспортера.

Предметом международного контракта купли-продажи может быть товар, уже имеющийся в наличии у продавца на момент заключения договора (пример 4.10), а также товар, который будет создан (произведен) или приобретен продавцом в будущем (пример 4.11).

Пример 4.10

1. Предмет контракта

Продавец настоящим продает, а Покупатель покупает технологическое оборудование для производства концентрата сывороточного белкового 80 %, именуемое в дальнейшем «Товар», в составе, указанном в Спецификации, являющейся неотъемлемой частью настоящего Контракта.

Оборудование приобретается Покупателем для собственного производства.

Пример 4.11

1. Предмет договора

В соответствии с договором Поставщик обязуется изготавливать и передавать в собственность Покупателя изделия из стекла собственного производства Поставщика (далее – Товар) в количестве и ассортименте согласно отдельным Спецификациям к Договору, являющимся его неотъемлемыми частями, а Покупатель – принимать поставленный Товар и производить с Поставщиком расчеты в порядке и на условиях, указанных в настоящем Договоре.

Статья международного контракта купли-продажи «Предмет контракта» должна прямо обозначать товар, подлежащий купле-продаже, либо давать возможность определить его наименование любым доступным способом. Соответственно, стороны в данной статье должны указать наименование товара, его краткую характеристику, а также сделать отсылку на соответствующий раздел контракта, если предмет прямо не определен в данной статье.

В международном контракте купли-продажи контрагенты могут указывать и цель приобретения данного товара (примеры 4.12 и 4.13). А для законодательства некоторых стран указание цели приобретения товаров, поставляемых в соответствии с международным контрактом купли-продажи, является обязательным требованием при заключении таких сделок. Цель приобретения товаров в международном контракте купли-продажи может быть указана как в статье «Предмет контракта», так и в какой-либо другой статье, например, в статье «Заключительные положения контракта» или «Прочие условия».

Пример 4.12

1. Предмет контракта

Продавец обязуется поставить Покупателю Продукцию производственно-технического назначения (далее – Продукция) в соответствии со Спецификациями, согласованными Сторонами и являющимися неотъемлемыми частями настоящего Контракта.

Цель приобретения Продукции Покупателем – для оптовой торговли на территории Республики Беларусь.

Пример 4.13

2. Предмет контракта

2.1. Продавец продал, а Покупатель купил Товар, указанный в Спецификации (Приложение № 1), являющейся неотъемлемой частью настоящего Контракта.

2.2. Цель приобретения Продукции Покупателем – вывоз из Республики Беларусь.

Для контрактов, заключаемых резидентами Республики Беларусь, указание цели приобретения товаров в международных контрактах купли-продажи является обязательным требованием в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 7 марта 2000 г. № 117 «О некоторых мерах по упорядочению посреднической деятельности при продаже товаров».

Если партия товаров, поставляемых по международному контракту купли-продажи, состоит из ассортиментного перечня различных наименований, то перечень всех поставляемых сортов, видов, марок принято указывать в отдельном приложении к контракту (чаще всего в спецификации, которая является его неотъемлемой частью),

а в самой статье о предмете контракта давать краткое определение товара и делать отсылку на соответствующее приложение (пример 4.14).

Пример 4.14

1. Предмет контракта

В соответствии с настоящим Контрактом Продавец продает, а Покупатель покупает поддоны деревянные плоские различных типов, артикулов, моделей и конфигураций (в дальнейшем – Товар) в количестве 200 000 (двести тысяч) штук. Типы и конфигурация Товара согласуются Сторонами в соответствии с направляемыми Покупателем письменными заказами и указываются в Спецификациях, которые являются неотъемлемыми частями данного Контракта.

В случае поставки по международному контракту купли-продажи таких товаров, которые требуют указания подробных технических характеристик, стороны приводят их подробное описание в специальных разделах контракта. Эти разделы контракта чаще всего оформляются в виде приложений и могут называться «Технические условия», «Технические спецификации», «Техническое описание», а в тексте контракта в статье «Предмет контракта» указывается наименование товара и делается отсылка на соответствующее приложение (пример 4.15).

Пример 4.15

2. Предмет контракта

Продавец продает, а Покупатель покупает на условиях FCA, г. Львов (согласно условиям Инкотермс в редакции 2000 г.), автопогрузчики ТИП-320 согласно Приложению № 1 «Техническое описание», являющемуся неотъемлемой частью данного Контракта.

В статье «Предмет контракта» стороны могут указывать любые дополнительные сведения о предмете соглашения, необходимые для надлежащего исполнения обязательств по данному контракту, например, что поставляемая продукция зарегистрирована и разрешена к применению на территории страны экспорта или страны импорта. В дополнение к сведениям о товаре может быть указана страна происхождения товара или приведены иные сведения, которые стороны сочтут необходимым упомянуть в данной статье.

2.4. Количественные характеристики предмета контракта

В международном контракте купли-продажи стороны должны согласовать количество товара, подлежащего передаче покупателю, указав для этого единицы измерения количества, систему мер и весов, а также порядок определения количества товара.

Количество товара в международном контракте купли-продажи может быть указано в отдельной одноименной статье, а может быть внесено в текст иной статьи, например, в текст статьи «Предмет контракта» или «Количество и качество товара», или другой, в тексте которой стороны сочтут уместным это сделать.

Если текст договора не позволяет определить количество подлежащего передаче товара, такой договор может быть признан не заключенным.

Если контрагенты договариваются использовать при поставках товара по данному контракту метрическую систему мер и весов, то в значениях единиц веса, объема, длины и других единиц измерения расхождений быть не должно, поскольку значение таких единиц общепринято и известно.

При использовании национальной системы мер и весов одного из контрагентов для установления количества товара в контракте у сторон могут возникнуть значительные расхождения в количестве фактически поставленного товара при осуществлении его приемки, поскольку в различных странах могут быть приняты неодинаковые значения. Во избежание разногласий контрагентам достаточно указать в контракте значение этих единиц в соответствии со значениями метрической системы.

Количество некоторых товаров принято выражать в нестандартных единицах, таких как кипы, пачки, головы, мешки, бутылки, бочки, канистры, фляги, банки, флаконы и др.

Значения нестандартных единиц, выраженные в эквиваленте метрической системы мер и весов, могут иметь значительные расхождения. Например, вес кипы хлопка в Бразилии, выраженный в килограммах, составляет 180 кг, а в Египте – 336,9 кг. Кипа шерсти мытой в Австралии составляет 100 кг, в Новой Зеландии – 145 кг, а в Уругвае – 480 кг. Мешок кофе в Бразилии составляет 60 кг, в Эквадоре и Пуэрто-Рико – 90 кг. Чтобы избежать разногласий, стороны в международном контракте купли-продажи наряду с указанием количества в нестандартных единицах измерения приводят его эквивалент в метрической системе мер и весов.

При установлении количества товара, выраженного в тоннах, контрагенты в тексте контракта обычно уточняют, будет ли это метрическая тонна, составляющая 1000 кг, «короткая» американская тонна, составляющая 907 кг, или «длинная» английская тонна, составляющая 1016 кг.

При использовании метрической системы количество товара в контракте стороны могут определять единицами веса, объема, длины, в штуках и других единицах. При использовании неметрических единиц измерения количество товара стороны могут выражать в любой удобной для них единице измерения, но при этом в контракте желательно указать и метрический эквивалент выбранной единицы измерения.

Установив единицу измерения, стороны должны выразить в ней количество поставляемых по данному контракту товаров (примеры 4.16 и 4.17).

Пример 4.16**4. Количество товара**

Продавец обязуется поставить Покупателю устройство автоматической подачи клея ТМ-312 в количестве 1 (одна) штука на условиях DDU г. Минск, Республика Беларусь (Инкотермс-2000).

Пример 4.17**4. Количество продукции**

Согласно настоящему Договору Продавец обязуется передать в собственность Покупателя мясо цыплят-бройлеров, потрошенное, 1 категории, происхождения Республики Беларусь (далее – Товар), согласованными партиями для вывоза за пределы Республики Беларусь общим количеством 1000 (одна тысяча) метрических тонн, из них 500 (пятьсот) тонн охлажденное, неразделанное на части, и 500 (пятьсот) тонн замороженное, неразделанное на части.

Сроки поставок и объем каждой партии Товара согласовываются Сторонами в Спецификациях, являющихся неотъемлемыми частями настоящего Договора.

В установленное сторонами количество товара, подлежащего поставке по международному контракту купли-продажи, контрагенты могут включать или не включать тару и упаковку. Тогда при установлении количества товара будут различать вес брутто, вес

нетто, вес брутто за нетто. Вес брутто – вес товара вместе с внутренней и внешней упаковкой (пример 4.18). Вес нетто – вес товара безо всякой упаковки (пример 4.19).

Пример 4.18**1. Предмет контракта**

Продавец продает, а Покупатель покупает на условиях FCA г. Брянск консервы мясные «Говядина тушеная» Экстра в/с 338 гр. (Мценск, банка № 9), именуемые в дальнейшем «Товар», в количестве 1793 упаковки по 20 штук в упаковке общим весом брутто 14 837,08 кг. При этом вес Товара нетто составляет 12 120,68 кг, вес Товара нетто с ж/б – 14 433,65 кг.

Пример 4.19**1. Предмет договора**

В соответствии с условиями настоящего Договора Продавец обязуется продать, а Покупатель – принять и оплатить молоко в порошке с содержанием жира не более 1,5 %, без добавления сахара или других подслащивающих веществ (сухое обезжиренное молоко), именуемое в дальнейшем «Товар», в бумажных мешках массой нетто 25 кг в количестве 20 (двадцать) тонн нетто. Вес Товара брутто составляет 20 320 кг.

Вес брутто за нетто означает, что для данного товара масса упаковки не превышает 1–2 % массы товара и цена тары незначительна по отношению к стоимости товара. В таком случае стороны пренебрегают массой тары и принимают массу товара с упаковкой за массу товара без упаковки (пример 4.20).

Пример 4.20**3. Количество поставляемого товара**

В соответствии с настоящим Договором Продавец продает, а Покупатель покупает поддоны деревянные плоские 1400 × 1400 мм, именуемые в дальнейшем «Товар», в количестве 429 шт. весом брутто-нетто 19 300/19 300 кг.

В международный контракт купли-продажи при установлении количества товара может быть внесена оговорка о допустимых отклонениях фактически поставленного товара от установленной сторонами величины. Такая оговорка характерна для контрактов купли-продажи товаров, поставляемых насыпью, навалом или наливом и относимых к группе массовых. Это могут быть сырьевые, строительные, продовольственные товары, при поставке которых не представляется возможным выдерживать твердо зафиксированную величину. В таких случаях в контракте устанавливается предел отклонения фактически поставленного товара от установленной сторонами величины, а поставки, произведенные с такими отклонениями, считаются выполненными в полном объеме. Такое условие называется оговоркой «около», поскольку стороны после установления количества товара указывают возможный процент отклонения фактически поставленного товара от установленного количества в большую или меньшую сторону, обозначая его знаком « $\pm$ » (пример 4.21).

Пример 4.21**4. Количество товара**

Поставщик обязуется передать в собственность, а Покупатель – принять и оплатить щебень гравийный фракции 20/40 (далее – Товар) в количестве 75 куб. м. $\pm 5\%$.

При выполнении поставки в пределах данного отклонения обязательства Продавца признаются исполненными полностью.

Для некоторых товаров в международной торговле применимы обычные нормы отклонения количества фактически поставленного товара от установленной в контракте величины, выработанные торговой практикой. Например, при поставках зерна норма отклонения составляет $\pm 5\%$, при поставках кофе – $\pm 3\%$, при поставках леса – $\pm 10\%$, при поставках машин и оборудования – $\pm 5\%$ (пример 4.22).

Пример 4.22

4. Количественные характеристики товара

Поставщик обязан поставить, а Покупатель – принять уголь Каменный марки КСН крупностью 0–300, в дальнейшем именуемый «Товар», в количестве, согласованном в Приложениях к настоящему Договору, являющихся неотъемлемой частью Договора.

Отгрузка Товара производится железнодорожным транспортом, насыпью в полувагонах, при этом минимальная норма отгрузки одной партии – вагонная норма.

При поставке Товара допускаются отклонения от согласованного в Приложении количества в пределах $\pm 10\%$.

Поставка, выполненная в пределах данного отклонения, признается Сторонами выполненной в полном объеме.

Некоторые товары могут подвергаться естественной убыли либо в процессе транспортировки, либо в процессе их хранения. *Естественная убыль* – это уменьшение массы, объема, длины и другие количественные потери физико-химических свойств товаров, происходящие с определенной продукцией в процессе ее хранения или транспортировки. Такие количественные потери относятся к неизбежным, поскольку возможна только их минимизация, но не полное исключение.

Естественная убыль может проявляться в виде испарения воды или усушки, улетучивания веществ, утруски, впитывания жидкой фракции пищевого продукта в упаковку, выветривания и др.

На долю усушки приходится более половины случаев естественной убыли товаров, поскольку этот процесс характерен даже для продукции, содержащей минимальный процент жидкости. Причем процесс усушки может присутствовать не только в продовольственных товарах (мясные, рыбные, кондитерские и другие товары), но и в непродовольственных (ткани, кожа и др.).

Утруска характерна для мелкоизмельченных продуктов как пищевого назначения (мука, крахмал, сахар и др.), так и для непищевых товаров (цемент, стиральные порошки, мел и др.).

Естественная убыль в виде улетучивания веществ характерна для легкоиспаряемых жидкостей (этиловый спирт, ароматические составы, лакокрасочная продукция и др.).

При фиксации в международном контракте купли-продажи количества товара, подверженного естественной убыли в виде усушки, утруски, утечки или других количественных потерь, в тексте соглашения оговариваются максимально допустимые значения таких потерь, при которых стороны не будут принимать во внимание произошедшие отклонения, либо в случае превышения максимально допустимых значений будут осуществлять согласованные в контракте действия (пример 4.23).

Пример 4.23

4. Количество и качество товара

Поставщик обязан поставить, а Покупатель – принять уголь Каменный марки КСН крупностью 0–300, в дальнейшем именуемый «Товар», в количестве, согласованном в Приложениях к настоящему Договору, являющихся неотъемлемой частью Договора.

Проверка количества поставляемого Товара производится при отгрузке Товара на станции отправления при передаче первому перевозчику.

Определение веса полученного Товара производится Покупателем с учетом норм естественной убыли и нормы точности определения массы.

Нормы естественной убыли и норма точности определения массы исключаются из общего объема недостачи Товара. Норма точности определения массы принимается согласно ГОСТу 11762-87 «Угли бурые, каменные, антрациты, горючие сланцы, торф и брикеты» из расчета определения погрешности в вагоне. Естественная убыль при перевозке каменного угля на расстояние до 1000 км – 0,6 %; до 2000 км – 0,7 %; свыше 2000 км – 0,8 % (Правила перевозок грузов МПС РФ в редакции от 29 декабря 2001 г., группа 16).

В случае обнаружения несоответствия количества Товара указанному в товаросопроводительных документах Покупатель обязан приостановить приемку и незамедлительно вызвать представителя Поставщика.

Во избежание возможных взаимных претензий относительно количества поставленного товара стороны могут включать в контракт условие о порядке распределения естественной убыли во время транспортировки товара между продавцом и покупателем (пример 4.24). Это условие будет предусматривать ответственность каждого из контрагентов за произошедшие количественные потери на каждом из этапов доставки товара от продавца к покупателю.

Пример 4.24

4. Количество товара

Продавец продает Покупателю, а Покупатель принимает на условиях, определенных настоящим Договором, макаронные изделия в ассортименте, указанном в Приложении № 1 (далее – Товар) в количестве 20 000 (двадцать) тонн при обязательном соблюдении требований к оптимальному влажностному режиму, который не должен превышать 65 %.

При несоблюдении условий хранения Товара естественная убыль подлежит распределению между Сторонами в следующем порядке: до момента передачи Товара в распоряжение Покупателя ответственность за естественную убыль лежит на Продавце, после момента передачи Товара в распоряжение Покупателя вся ответственность за количественные потери, произошедшие в процессе транспортировки и хранения, возлагаются на Покупателя.

Стороны также могут сделать специальную оговорку об ответственности за естественную убыль товара в процессе его хранения после передачи товара в распоряжение покупателя.

В случае отсутствия в контракте условия о распределении естественной убыли между сторонами сделки ответственность за естественную убыль до момента передачи товара будет лежать на продавце, а после момента передачи товара – на покупателе. Если стороны указали в контракте, что приемка товара покупателем производится по соответствию выгруженной массе товара, подвергшегося в период транспортировки естественной убыли, но не оговорили условия распределения естественной убыли между сторонами, всю ответственность за несоответствие фактически поставленной массы товара ее отправленному количеству принимает на себя продавец.

Порядок проверки количества товара в стране покупателя также должен быть четко прописан в контрактах, поскольку нормы национального законодательства контрагентов из некоторых стран (Англия, США) позволяют им отказаться от принятия всей партии товара, который был поставлен с нарушением оговоренного в контракте количества в большую или меньшую сторону.

2.5. Качественные характеристики предмета контракта

В международном контракте купли-продажи стороны должны согласовать качественные характеристики товара, подлежащего передаче покупателю, установив любым из возможных способов совокупность свойств, определяющих пригодность данного товара для использования его по назначению. Стороны могут согласовать способ установления качества товара в соответствующей статье контракта, а также указать перечень документов, удостоверяющих качество поставленного товара.

Качественные характеристики товара в международном контракте купли-продажи стороны могут устанавливать в соответствии со стандартом, по техническим условиям, по технической спецификации, по образцам, по описанию, по предварительному осмотру, по содержанию отдельных веществ в товаре, по выходу готового продукта, тель-кель (*tel quel* – фр., *as is* – англ., такой, какой есть – рус.).

При определении качественных характеристик товаров в соответствии со *стандартом* в международном контракте купли-продажи стороны фиксируют, что качество данного товара будет точно соответствовать указанному сторонами стандарту. При этом в контракте обязательно указываются номер и дата стандарта, а также название организации, разработавшей данный стандарт. Стандарты могут быть разработаны как на национальном уровне, так и на международном, поэтому необходима точная ссылка. Ссылка на стандарт облегчает сторонам задачу установления качества товара в международном контракте купли-продажи для товаров с общими родовыми признаками и для унифицированной продукции. Тем не менее один стандарт может быть разработан для нескольких сортов, видов, марок, цвета, моделей товаров, поэтому при указании качества товаров кроме ссылки на стандарт стороны обычно приводят и другие характеристики товаров, помогающие с точностью определить их качество (пример 4.25).

Пример 4.25

5. Качество товара

Продавец продает, а Покупатель покупает на условиях FCA-Витебск древесно-волоконные плиты толщиной 3,2 мм марки ТС, группы А, сорт 1, размер 2745×1700×3,2 мм, ГОСТ 4598-86.

Документом, подтверждающим соответствие поставленного товара установленному в контракте стандарту, является сертификат соответствия, в котором специальный орган по сертификации удостоверяет, что товар соответствует всем требованиям, предъявляемым к продукции условиями данного стандарта (пример 4.26).

Пример 4.26

5. Качественные характеристики товара

Поставщик обязуется передать Покупателю стеклопакеты двухкамерные клееные строительного назначения марки СПД 4М-10-4М1-12-4М1, размер 1204×535×34 мм, коэффициент направленного пропускания воздуха 72 %, сопротивление теплопередаче 0,44 м²×град.С/Вт, звукоизоляция 27 дБа, точка росы -45 град. С, ГОСТ 24866-99, общей площадью 180,32 м².

Поставщик в обязательном порядке направляет при Товаре сертификат соответствия.

Определение качественных характеристик товаров в соответствии с *техническими условиями* в международном контракте купли-продажи может быть зафиксировано при поставках некоторых видов продукции, машин и оборудования, к производству и эксплуатации которых предъявляются особые требования, а также при отсутствии разработанных стандартов для данного вида продукции. Например, если на оконные профили из ПВХ существует разработанный стандарт для эксплуатации их в условиях температурного режима от +30 до –30°C, то при заключении международного контракта купли-продажи на приобретение профилей ПВХ для эксплуатации в условиях пониженной температуры покупатель может потребовать их изготовления в соответствии со стандартом и техническими условиями, учитывающими такие особые условия эксплуатации.

В технических условиях содержится подробная информация о технических характеристиках товаров, описываются материалы, из которых товары должны быть изготовлены, перечислены правила и методы проверки их соответствия предъявляемому качеству (пример 4.27).

Пример 4.27

5. Качество товаров

Качество ящиков из гофрированного картона и вспомогательных упаковочных средств определяется в соответствии с требованиями ТУ РБ 00280135-97 и настоящей статьей. Ящики и их детали, изготовленные из пятислойного гофрированного картона, имеют показатели его качества:

- сопротивление продавливанию (абсолютное) по ГОСТ 13525.8-86 – не менее 1,40 МПа (14,0 кгс/см²);
- сопротивление торцевому сжатию вдоль гофров по ГОСТ 20683-97 – не менее 6,0 кН/м;
- цвет слоев гофрированного картона не нормируется.

Технические условия могут быть предъявлены покупателем, а после их согласования с продавцом они будут приняты для изготовления продукции по данному контракту. Технические условия могут быть разработаны и продавцом, а после их утверждения покупателем они будут приняты для производства и поставки заказанной продукции покупателю. В любом случае текст с подробным изложением разработанных технических условий будет оформлен в виде приложения к контракту, которое будет являться его неотъемлемой частью, а в соответствующей статье контракта будет сделана ссылка на данное приложение.

В контракте также может быть сделана ссылка на технические условия, разработанные в какой-то конкретной стране (пример 4.28).

Пример 4.28

4. Качество

Качество поставляемого Товара (материал шовный хирургический стерильный) должно соответствовать нормативно-технической документации ТУ РБ 190282322.001-2006.

Поставщик гарантирует соответствие материала шовного хирургического стерильного требованиям ТУ РБ 190282322.001-2006 при соблюдении условий транспортировки и хранения. Гарантийный срок хранения указан на индивидуальной упаковке Товара.

Ссылка на технические условия, принятые в стране продавца или в стране покупателя, приводится в тексте контракта, а подробное их изложение не требуется.

При определении качества поставляемого по международному контракту купли-продажи товара *по технической спецификации* стороны приводят в ней перечень необходимых технических показателей и параметров, характеризующих данный товар. Техническая спецификация может состоять из перечня всех узлов, деталей и других со-

ставляющих данной продукции, включая указание их количества. Она может оформляться как приложение к контракту (пример 4.29), а может приводиться и в тексте контракта.

Пример 4.29

2. Предмет контракта

В соответствии с настоящим Контрактом Продавец продал, а Покупатель купил на условиях СРТ г. Борисов, Республика Беларусь, самоходный свеклоуборочный комбайн ТС29-10, год выпуска 2012, именуемый в дальнейшем «Товар», комплектность, количество и цена которого определены в прилагаемой к Контракту Технической спецификации, подписываемой Сторонами и являющейся неотъемлемой частью Контракта.

Технические спецификации, оформленные как приложение к контракту, согласно которым стороны устанавливают качество поставляемого товара, являются неотъемлемой частью договора, о чем стороны делают оговорку в соответствующей статье контракта. В тексте статьи контракта качество товара оговаривается в сжатой форме, достаточной для надлежащей идентификации продукции и ее технических характеристик, которые являются ее отличительными чертами по сравнению с любой другой подобной продукцией.

Если стороны решили привести содержание технической спецификации в тексте контракта, они должны подробно указать все необходимые технические характеристики, свидетельствующие о качестве поставляемой продукции (пример 4.30).

Пример 4.30

5. Качество продукции

Покупатель желает купить у Кузовщика и Кузовщик согласен продать и установить на автомобили предоставленные Покупателем бортовые платформы для Ивеко Дейли 60С25 Р.3456, которые должны быть оборудованы в соответствии с Технической спецификацией, как указано ниже.

Характеристика	Детализация
1. Размеры:	· вес 750 кг; · наружная длина 6195 мм; · внутренняя длина 6117 мм; · наружная ширина 2300 мм; · внутренняя ширина 2210 мм.
2. Оборудование	
Шасси (подрамник)	· состоит из двух продольных ланжеронов «С»-образного сечения согласно размерам, установленным Ивеко для данных шасси, соединенных между собой продольными поперечниками «С»-образного сечения, которые соединяются с ланжеронами крест-накрест
Пол платформы	· выполнен из многослойной фанеры, склеенной при помощи фенольной смолы, толщиной 18 мм
Борта платформы	· алюминиевые высотой 500 мм с крюками под тент
Брызговики	· пластиковые, предусмотренные для этой модели

При обнаружении несоответствия платформ вышеуказанным характеристикам рекомендуется устранить неисправности в месте получения платформ. В случае невозможности устранения неисправностей составляется акт приема-передачи, где перечисляются все замечания. Акт должен быть подписан обеими Сторонами.

При определении качественных характеристик товаров *по образцам* в международном контракте купли-продажи стороны определяют, какая именно продукция была или будет предоставлена покупателю в качестве контрольного образца. После проведения испытаний на соответствие требуемым характеристикам качества предоставленного контрольного образца и подтверждения продавцом его надлежащего качества стороны могут утверждать данный образец в качестве эталона (пример 4.31).

Пример 4.31**4. Качество продукции**

Качество поставляемого Товара должно в полной мере соответствовать предоставленным контрольным образцам, согласованным и одобренными Продавцом и Покупателем до заключения настоящего Контракта.

Размеры и формы поставляемых макаронных изделий должны быть в полном соответствии с размерами и формами, утвержденными Покупателем и принятыми за эталон.

По одному экземпляру эталона утвержденных образцов будет храниться у Продавца и Покупателя в течение 12 месяцев с даты последней поставки по данному Контракту. Эти образцы будут являться арбитражными эталонами в случае возникновения спора между Сторонами по настоящему Контракту до момента урегулирования претензии.

В случае передачи Товара, не соответствующего согласованным образцам, Покупатель вправе потребовать соразмерного уменьшения цены.

В международном контракте купли-продажи при определении качества товара по образцам в соответствующей статье стороны устанавливают процедуру отбора и количество действующих эталонов, указывают наименования сторон, у которых будут находиться на хранении экземпляры эталона. Как правило, отбирают три образца: по одному для покупателя, для продавца и для любой указанной в договоре нейтральной организации, имеющей право принимать на хранение экземпляры эталона (например, торговые палаты). В контракте указывают сроки хранения экземпляров эталона у каждой из сторон. Стороны также устанавливают процедуру сличения поставленной продукции с эталоном, пределы отклонения качества поставленной продукции от качества эталона.

При определении качественных характеристик товаров, обладающих индивидуальными признаками, в международном контракте купли-продажи стороны могут указать его качество *по описанию*. При применении данного способа для установления качественных характеристик товара стороны в соответствующей статье подробно приводят сведения о составе и особенностях предмета контракта, детально указывают все индивидуальные характеристики и свойства товара. Такой способ установления качества товара характерен для купли-продажи продукции растительного происхождения (например, семян, клубней, черенков растений), плодово-овощной продукции, бывших в эксплуатации машин и оборудования, претерпевших в процессе использования изменения по сравнению со своей первоначальной комплектацией, и других товаров.

Для установления качественных характеристик предмета контракта стороны могут указать существующий стандарт на данную продукцию и дополнить его описанием предмета сделки (пример 4.32).

Пример 4.32

5. Качество товара

Всхожесть, качество, маркировка поставляемого по настоящему Контракту Товара должны соответствовать стандартам страны-производителя, подтверждаться сертификатом качества (сертификат всхожести семян), фитосанитарным сертификатом, выданным государственными органами по карантину растений государства-экспортера установленной формы, карантинным сертификатом, выданным Продавцу государственной инспекцией по семеноводству, карантину и защите растений Республики Беларусь на ввоз семян на территорию республики.

Семена многолетних цветочных культур должны соответствовать ГОСТ-12260-81, описанию характеристик культур и натуральному цветочному растению в период цветения, быть в оригинальных вакуумных упаковках.

Установление в международном контракте купли-продажи качества товара *по предварительному осмотру* применяется при продаже товаров со складов и аукционов. В контракте стороны указывают, что покупателю предоставлено право осмотреть партию товара в оговоренные сроки, а продавец обязуется поставить данный товар с сохранением качественных характеристик, в которых при осмотре убедился покупатель.

По условиям контракта покупателю предоставляется право произвести инспекцию всей партии товара в установленный срок. Если при осмотре товара покупатель установит, что данный товар не отвечает его потребностям в части качества, то сделка на покупку данной партии может быть аннулирована (примеры 4.33 и 4.34).

Пример 4.33

5. Качество товара

Покупатель принимает Товар по качеству на основании предварительного осмотра на складе Покупателя не позднее 10 рабочих дней с момента подписания данного Контракта.

В случае обнаружения Покупателем некачественного товара или обнаружения скрытых в нем дефектов он должен составить претензию, известить Продавца в течение трех дней с момента обнаружения.

Пример 4.34

5. Качество

Продавец должен предоставить Покупателю право предварительного осмотра готового изделия каждого артикула в каждом заказанном цвете и получить подтверждение Покупателя на каждое изделие, прежде чем начать массовое производство.

В случае непрохождения Товаром контроля качества, а также обнаружения несоответствия Товара утвержденным Покупателем параметрам до отгрузки Товара Покупатель вправе отказаться от покупки данного Товара.

При установлении качества по предварительному осмотру считается, что покупатель одобрил осмотренную партию товара в части ее качества и согласен со всеми ее характеристиками. После этого с продавца снимается ответственность за качество одобренного покупателем товара. Если в процессе эксплуатации приобретенного товара будут выявлены скрытые недостатки, которые не могли быть обнаружены во время предварительного осмотра, покупатель будет вправе предъявить продавцу рекламации на эти скрытые недостатки товара.

Если стороны установили в контракте определение качества товара согласно предварительному осмотру, а покупатель не воспользовался правом произвести предварительный осмотр, он в любом случае будет обязан принять данную партию товара.

В международном контракте купли-продажи стороны могут установить качество *по содержанию отдельных веществ в товаре*. В статье «Качество товара» стороны указывают либо минимальный процент содержания чистого вещества в товаре, либо максимально допустимый процент содержания других составных частей или примесей. Такой способ установления качества товара в международном контракте купли-продажи может применяться при продаже руды, металлов, сплавов и соединений, химических веществ, некоторых пищевых продуктов (пример 4.35).

Пример 4.35

6. Качество

Продавец обязуется передать в собственность Покупателя на условиях настоящего Контракта замороженное мясо индюшки механической обвалки, измельченное, 20 % постности.

В контракте может быть указано, например, содержание чистого металла при продаже никелевой руды или процент содержания уксусных бактерий в этиловом спирте при продаже спиртового пищевого уксуса и др.

Нарушение продавцом установленного в контракте содержания отдельных веществ в товаре может рассматриваться покупателем как нарушение достигнутых договоренностей в части качества товара и привести к отказу покупателя от принятия данной партии товара.

В международном контракте купли-продажи стороны могут установить качество товара *по выходу готового продукта*. В статье «Качество товара» стороны указывают количество конечного продукта, выраженное в процентах к общей массе или в абсолютных величинах, которое должно быть получено из сырья в процессе его переработки. Такой способ установления качества товара в международном контракте купли-продажи может быть зафиксирован при продаже сахара-сырца для получения из него рафинированного сахара, при продаже шерсти для получения пряжи, при продаже семян масличных культур для отжима масла и др. (пример 4.36).

Пример 4.36

5. Качество

Качество поставляемого Товара (шрот соевый в гранулах) должно соответствовать действующему ГОСТ-12220-96 и ветеринарно-санитарным нормам, указанным в постановлении Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь № 50 от 06.09.2005.

Массовая доля сырого протеина в пересчете на абсолютно сухое вещество составляет не менее 50 % и подтверждается сертификатом качества, выданным в пункте погрузки.

В международном контракте купли-продажи стороны могут установить качество товара способом *тель-кель*. Этот способ подразумевает отсутствие специальных требований к качеству товара со стороны покупателя, лишь бы товар соответствовал своему наименованию, указанному в контракте, применяется к довольно узкой номенклатуре товаров и может использоваться при купле-продаже вторичного сырья (лома металлов, боя стеклотары, макулатуры и др.), урожая «на корню» (который выращен, но еще не снят), при транспортировке товаров морским путем, когда продавец по причине спе-

цифики способа транспортировки не несет ответственности за ухудшение качества товаров в период транспортировки (пример 4.37).

Пример 4.37**4. Качество товара**

Продавец обязуется передать Покупателю лом меди в количестве 42 (сорока двух) тонн на условиях тель-кель.

Товар должен соответствовать своему наименованию, быть спрессован и перетянут полимерными или металлическими шинками.

При указании качества товаров в международном контракте купли-продажи стороны вправе применять одновременно несколько способов, устанавливающих качественные характеристики. Кроме того, покупатель может потребовать у продавца документы, подтверждающие соответствие качества товаров установленным требованиям.

Документом, подтверждающим качество товара, является *сертификат качества*, выдаваемый либо фирмой-изготовителем, либо выбранной сторонами организацией, осуществляющей проверку качества товара. В сертификате качества приводится характеристика товара и подтверждается его соответствие установленным стандартам или выбранным техническим условиям заказа.

Для установления и подтверждения надлежащего качества товара по согласованию сторон покупателем может быть выбрана любая компетентная организация как в стране экспортера, так и в стране импортера, в том числе и торговая палата, специальные лаборатории или другие контрольные учреждения (пример 4.38).

Пример 4.38**7. Качество товара**

Качество поставляемого по настоящему Контракту Товара должно во всем соответствовать ДСТУ Б В.2.7-59-97 (ГОСТа 9479) и подтверждаться сертификатом качества, выданным заводом-изготовителем.

В случае не предоставления сертификата качества поставка считается неисполненной.

Кроме сертификата качества или качественного удостоверения покупатель может запросить у продавца и другие документы, дополнительно подтверждающие надлежащий уровень качественных характеристик поставляемого товара (пример 4.39). Такими документами могут служить сертификаты соответствия, сертификаты об отсутствии в поставляемой продукции озоноразрушающих веществ, сертификаты о прохождении радиологического контроля и др.

Пример 4.39**2. Предмет контракта**

Продавец обязуется передать, а Покупатель – надлежащим образом принять и полностью оплатить стоимость молочной, мясной, овощной, рыбной консервной продукции, именуемой в дальнейшем «Товар», на условиях FCA г. Москва, Россия (Инкотермс-2010), в сроки, в количестве, по ценам, в порядке и в соответствии с условиями настоящего Контракта.

Качество поставляемой продукции должно соответствовать Гигиеническим требованиям к качеству и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов и должно быть подтверждено удостоверением качества производителя.

К каждой партии Товара прилагаются: сертификат происхождения Товара (форма СТ-1, выданный ТПП РФ), сертификат соответствия, гигиенический сертификат, ветеринарное свидетельство.

При необходимости предоставления документов, удостоверяющих надлежащее качество поставляемых товаров, стороны должны прямо указать на это в соответствующей статье контракта.

Продавец обязан по международному контракту купли-продажи передать в собственность покупателю товар, качество которого соответствует договору купли-продажи, а также предоставить соответствующие документы, согласно которым покупатель сможет удостовериться в надлежащем качестве переданного товара.

При отсутствии в международном контракте купли-продажи условий, устанавливающих качество товара, продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для тех целей, для которых товар такого рода обычно используется.

Если покупатель при заключении международного контракта купли-продажи поставил продавца в известность о конкретных целях приобретения товара, но не указал в тексте контракта требований к качеству товара, то продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для использования в соответствии с этими целями.

По соглашению между продавцом и покупателем по международному контракту купли-продажи может быть передан товар, соответствующий более высоким требованиям к качеству, чем это было установлено в соглашении. Если стороны допускают такую возможность, тогда в тексте контракта они должны оговорить порядок оплаты товара, поставленного с более высоким качеством.

2.6. Срок и дата поставки

В международном контракте купли-продажи стороны должны согласовать сроки поставки товаров, а также способ определения даты поставки товаров продавцом покупателю. Стороны могут согласовать не только сроки поставки товаров, но и перечень документов, по которым они будут определять дату доставки товаров покупателю.

Независимо от того, будет ли по данному контракту совершена одна поставка или поставки будут совершаться неоднократно, стороны должны согласовать в контракте, в какой именно срок продавец обязан предоставить товары в распоряжение покупателя, а покупатель обязан их принять.

Под *сроком поставки* в международном контракте купли-продажи понимается промежуток времени, в течение которого продавец обязан передать партию товаров покупателю.

В международном контракте купли-продажи срок поставки может быть установлен одним из следующих способов:

- указанием точного календарного дня;
- указанием определенного периода времени, в течение которого должен быть поставлен товар;
- указанием количества дней, недель, месяцев, отсчет которых начинается от момента совершения одной из сторон предусмотренного условиями контракта действия;
- указанием специальных терминов.

При указании точного календарного дня стороны жестко фиксируют в качестве срока поставки определенную дату, прямо устанавливая ее в контракте (пример 4.40). Иногда для смягчения условий поставки стороны могут сделать оговорку «до определенной даты» (пример 4.41).

Пример 4.40

3. Условия и сроки поставки

Товар, указанный в Спецификации № 1 настоящего Контракта, должен быть отгружен по адресу: г. Минск, ул. Дедушкина, 23 и поставлен автомобильным транспортом. Срок поставки Товара – 12 сентября 2012 г.

Пример 4.41

4. Сроки и условия поставки

Оборудование поставляется на условиях DDU д. Михалковская Рудня, Мозырский район, Гомельская обл., Республика Беларусь, согласно Инкотермс-2010. Поставка оборудования по настоящему Контракту должна быть произведена до 20 февраля 2012 г.

При указании периода стороны могут фиксировать в качестве срока поставки календарную неделю, месяц, квартал, год, промежуток между датами, часть месяца или квартала (примеры 4.42 и 4.43).

Пример 4.42

2. Порядок и сроки поставки

Поставка Товара осуществляется на условиях DDU г. Москва (Инкотермс-2010). Отгрузка Товара производится не реже одного раза в месяц согласно письменной заявке Покупателя, согласованной с Поставщиком, на каждую партию отдельно за 7 (семь) дней до срока отгрузки.

Пример 4.43

4. Сроки поставки

Товар, заказанный в соответствии с настоящим Контрактом на основании заявок Покупателя, должен поставляться каждую вторую неделю каждого месяца в течение 2012 года.

При указании количества дней, недель, месяцев, отсчет которых начинается от момента совершения одной из сторон предусмотренного условиями контракта действия, в качестве срока поставки стороны не имеют возможности заранее установить, в какой именно момент один из контрагентов сможет выполнить данное условие, являющееся отправной точкой для дальнейшего выполнения обязательств по контракту каждой из сторон (примеры 4.44 и 4.45).

Пример 4.44

6. Условия и сроки поставки

Товар поставляется по количеству, указанному в товарно-транспортных документах грузоотправителя. Поставка осуществляется партиями навалом в железнодорожных вагонах.

Отправка Товара с сообщением Покупателю номеров вагонов и фактического веса должна быть осуществлена не позднее 5 (пяти) банковских дней после получения Покупателем в Министерстве сельского хозяйства и продовольствия разрешения на ввоз Товара в Республику Беларусь.

Пример 4.45**4. Порядок поставки**

Товар поставляется с таможенной территории Украины на территорию Республики Беларусь автомобильным транспортом силами и за счет Покупателя не позднее 10 (десяти) дней после получения Продавцом разрешения уполномоченного государственного органа на экспорт продукции.

Ассортимент, номенклатура, количество и цена отдельной партии поставляемого Товара находят отражение в соответствующих инвойсах и товарных накладных.

Контрагенты в международном контракте купли-продажи могут предусматривать срок поставки, который будет отсчитываться с момента оплаты покупателем данной партии (пример 4.46).

Пример 4.46**4. Порядок поставки**

Товар поставляется на условиях FCA г. Ногинск, Московская область, Россия (Инкотермс-2010), автомобильным транспортом силами и за счет Покупателя не позднее 10 (десяти) дней от даты оплаты партии Товара.

При указании специальных терминов в качестве способа определения срока поставки применяются принятые в торговле термины, означающие, что между заключением договора и его исполнением проходит достаточно малый срок, обычно не превышающий 14 рабочих дней, потому что на момент заключения контракта товар уже имеется у продавца в месте выполнения поставки. Эти термины могут быть обозначены как «немедленная поставка», «быстрая поставка», «без промедления», «товар в наличии на месте», «со склада» (пример 4.47).

Пример 4.47**5. Срок поставки**

Товар поставляется без промедления, но не позднее 3 (трех) банковских дней после 100 % предоплаты Товара Покупателем.

Стороны могут вообще не указать в контракте точный срок поставки, а сделать оговорку о том, что контрагенты будут согласовывать все сроки поставки в письменной форме по мере потребности покупателя в товаре (пример 4.48).

Пример 4.48**3. Условия поставки**

По результатам конкурса Стороны подписывают годовую Спецификацию, и Покупатель направляет Продавцу отдельную Заявку на каждую партию Товара. В течение 20 дней Продавец обязан оформить Спецификацию к Контракту и направить ее Покупателю. Поставка осуществляется автотранспортом. Сроки поставки оговариваются в Спецификациях к Контракту.

Международным контрактом купли-продажи может быть предусмотрена поставка товара в течение срока действия договора отдельными партиями. Сроки поставки отдельных партий стороны либо согласовывают для каждой поставки в соответствующей документальной форме, либо устанавливают в тексте контракта график поставок, определяя срок поставки для каждой партии. График поставки может быть еженедельный, декадный, суточный, часовой, в виде схемы поставок с указанием сроков и др. (пример 4.49).

Пример 4.49

6. Условия и порядок поставки

Поставка Товара производится в гофрокартонных коробах. Отгрузка Товара должна быть произведена в нижеуказанные сроки:

1. Первая партия – 123 короба – до 10.04.2012 г.
 2. Вторая партия – 127 коробов – до 10.06.2012 г.
 3. Третья партия – 124 короба – до 10.07.2012 г.
 4. Четвертая партия – 112 коробов – до 10.08.2012 г.
- Всего – 486 коробов.

Если по международному контракту купли-продажи предусмотрена поставка товара в течение срока действия договора отдельными партиями, стороны зачастую стремятся согласовать дату последней отгрузки независимо от общего количества отгрузок по данному контракту и независимо от того, были ли их сроки оговорены в контракте (пример 4.50).

Пример 4.50

5. Порядок поставки

Стороны установили, что последняя отгрузка по настоящему Договору будет произведена не позднее, чем за 45 календарных дней до даты окончания Договора, установленной п. 17.

В международном контракте купли-продажи стороны могут предусмотреть право продавца на осуществление досрочной поставки товаров (пример 4.51). Если такое право не предусмотрено, то продавец не может осуществлять поставку продукции ранее оговоренных и зафиксированных в контракте сроков.

Пример 4.51

7. Порядок и условия поставки

Поставка молока сухого обезжиренного осуществляется на условиях FCA г. Осиповичи, Республика Беларусь, в терминологии Инкотермс-2010 по 21.10.2012.

По договоренности Сторон допускается досрочная, а также частичная поставка Продукции.

Когда досрочная поставка товаров осуществляется с согласия покупателя, товары, поставленные досрочно и принятые покупателем, могут учитываться в счет количества товаров, подлежащих поставке в следующем периоде.

Если стороны хотят избежать досрочных поставок (поскольку досрочная поставка предполагает и досрочную оплату, и досрочное принятие товара на склад), они прямо указывают в контракте, что досрочная поставка не допускается (пример 4.52).

Пример 4.52

6. Условия поставки товара

Отгрузка готовых швейных изделий производится на условиях FCA г. Дзержинск, Республика Беларусь, в редакции Инкотермс-2010, в сроки, указанные в Приложениях к настоящему Контракту, и сопровождается сертификатом о происхождении Товара.

Оборудование по настоящему Контракту должно быть поставлено в соответствии со сроками поставок, указанными в Приложении №1.

Датой поставки считается дата, указанная в товарно-транспортной накладной.

Стороны не допускают досрочную поставку Товара.

Во избежание разногласий в толковании своевременности выполнения контрагентом своих обязательств по поставке товара в международном контракте купли-продажи стороны делают оговорку о способе определения даты поставки.

За *дату поставки* при выполнении международных контрактов купли-продажи принимается дата передачи товара в распоряжение покупателя (пример 4.53).

Пример 4.53

7. Срок и условия поставки товара

Датой поставки будет считаться дата передачи Товара Перевозчику, которая фиксируется в морской транспортной накладной (коносаменте).

Датой поставки сторонами может быть определена:

- дата транспортного документа, которым сопровождается данная поставка. Это может быть дата коносамента или штурманской расписки, дата штампа на пограничной станции на железнодорожной накладной, дата авиагрузовой накладной, дата автодорожной накладной и др.;
- дата расписки транспортно-экспедиторской фирмы о том, что груз принят для отправки его по назначению;
- дата складского свидетельства, если покупатель несвоевременно предоставит транспортное средство и продавец воспользуется своим правом передать товар на хранение на склад за счет покупателя;
- дата подписания приемо-сдаточного акта представителями продавца и покупателя после поставки последней партии товара, без которой невозможно использовать все ранее доставленное оборудование (в контрактах на комплектное оборудование).

Кроме того, стороны могут в контракте установить любой иной способ определения даты поставки, отличный от перечисленных выше (пример 4.54).

Пример 4.54

6. Условия поставки

Сроки поставки оговариваются в соответствующих Спецификациях к Контракту.

Датой поставки Товара является дата прибытия Товара в пункт таможенного оформления Покупателя.

Международным контрактом купли-продажи может предусматриваться поставка товара на значительно удаленные расстояния, поэтому стороны в статье, посвященной вопросам урегулирования сроков и даты поставки, могут оговорить обязанность продавца извещать покупателя о движении товара, его этапах и сроках.

2.7. Условия и порядок поставки

В международном контракте купли-продажи стороны должны распределить между собой обязанности по выполнению поставки товара, а для этого им необходимо предусмотреть и зафиксировать в соглашении условия и порядок осуществления поставки партии товаров.

В этой статье стороны фиксируют условия и порядок поставки, включая обязанность продавца извещать покупателя о степени готовности товаров к отгрузке, выбирают базисное условие поставки, определяют вид транспорта, распределяют ответ-

ственность за сохранность товаров во время транспортировки, распределяют расходы по доставке товаров, фиксируют перечень сопроводительных документов для данной поставки и др.

Для того чтобы стороны имели возможность выполнять свои обязанности по поставке товаров, не нарушая установленных условий, в международном контракте предусматривается обязанность продавца извещать покупателя о степени готовности товара к отгрузке. В таком случае покупатель будет готов в установленные сроки оплатить товар и принять его, а та сторона, на которой лежит обязанность по транспортировке товара, сможет своевременно зафрахтовать транспортное средство и организовать доставку груза.

Статья «Условия и порядок поставки» содержит указание о доставке товаров покупателю согласованным видом транспорта и указание соответствующего базисного условия поставки (пример 4.55).

Пример 4.55

7. Условия поставки

Поставка Товара осуществляется автомобильным транспортом на условиях FCA г. Новополоцк, Республика Беларусь, Инкотермс-2010.

Выбор вида транспорта для поставки товаров и фиксация определенного базисного условия имеют существенное значение для сторон, поскольку определяют, кто из контрагентов и в каком размере будет нести расходы по транспортировке товаров, на ком будет лежать риск за сохранность товаров во время транспортировки и в каком месте партия товаров перейдет в распоряжение покупателя.

Поставка товаров различными видами транспорта имеет неодинаковую стоимость и может достигать значительных размеров, поэтому контрагенты детально оговаривают и учитывают все затраты по доставке. Эти затраты могут включать:

- оплату за подготовку товара к отгрузке (проверка качества, количества, упаковки, маркировки);
- оплату погрузки товара для его перевозки внутри страны-экспортера;
- оплату доставки товара до основных средств транспортировки;
- оплату хранения товара в пунктах перевалки грузов;
- стоимость перегрузки товара на основной транспорт;
- плату за страхование груза;
- стоимость выгрузки товара в пункте назначения;
- плату за доставку товара на склад покупателя;
- оплату ввозных и вывозных пошлин, налогов и сборов.

В международной коммерческой практике границы и меры ответственности каждой из сторон регулируются в соответствии с *базисными условиями поставки*, которые распределяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров, устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя в процессе поставки товара, а также распределяют обязанности между продавцом и покупателем по оформлению транспортных, таможенных, страховых, разрешительных и других товаросопроводительных документов. Эти условия называются базисными, поскольку они устанавливают базис (основу) цены в зависимости от того, включаются ли расходы по доставке в цену товара или нет.

Базисные условия поставки были разработаны Международной торговой палатой, которая унифицировала и систематизировала в едином сборнике все обычаи и обыкновения относительно наиболее часто используемых в международной торговой практике базисов поставок. Первый сборник Международных правил толкования торговых терминов вышел в 1936 г., затем были редакции 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 гг. Последняя редакция Инкотермс была сделана в 2010 г. Каждая новая редакция Инкотермс была обусловлена внесением в сборник новых терминов или корректировкой содержащихся в предыдущей редакции по причине появления новых видов транспортировки грузов (например, контейнерных перевозок, перевозок с применением трейлеров и паромных судов с горизонтальным способом погрузки-выгрузки), с унификацией грузовых мест, с изменяющимися условиями торговли, с размыванием границ между странами и др.

При определении условий поставки для международных контрактов купли-продажи стороны используют последнюю редакцию Инкотермс, но вправе ссылаться и на любую из предыдущих, обозначив год ее издания в соглашении.

В редакции Инкотермс-2000 содержится 13 базисных условий, которые могут применяться при поставке партии товара любым видом транспорта, в том числе и при смешанных перевозках. В редакции Инкотермс-2010 содержится 11 базисных условий, включая два новых по сравнению с редакцией Инкотермс-2000 термина – DAT и DAP.

Применение терминов Инкотермс при выборе условий поставки между сторонами сделки носит факультативный характер, т. е. их применение в полном объеме или в какой-то части определяется договаривающимися сторонами. В случае несоответствия условий контракта и положений Инкотермс приоритет имеют условия контракта.

Выбирая один из терминов Инкотермс, стороны заранее знают, каким образом будут распределены их ответственность за сохранность товара во время транспортировки и расходы по доставке товара в соответствии с базисным условием. Поэтому правильное понимание значения терминов указанной редакции является важным условием для надлежащего исполнения обязательств в части поставки товара по международному контракту купли-продажи.

При определении условий поставки товара по международному контракту купли-продажи стороны могут указать перечень сопроводительных документов, необходимых для данной поставки (пример 4.56).

Пример 4.56

5. Условия поставки

Продавец гарантирует поставку Товара на условиях FCA-Braunlingen, Germany, Инкотермс-2010, в течение 30 (тридцати) дней с момента подписания Продавцом и Покупателем настоящего Контракта.

Датой поставки будет считаться дата оформления Продавцом экспортной декларации на Товар.

Список товаросопроводительных документов, направляемых Продавцом, при товаре:

1. Инвойс с указанием страны происхождения товара (2 экземпляра, оригиналы).
2. Упаковочные листы (2 экземпляра).
3. 1 комплект CMR.
4. Экспортная декларация.

Частичная отгрузка запрещена.

В статье «Условия и порядок поставки» стороны могут предусмотреть любую иную обязанность по поставке партии товара, которая будет являться требованием одной из сторон (пример 4.57).

10. Условия поставки

Каждый отправляемый контейнер должен быть загружен максимально полным с минимальным количеством пустот. Продавец несет полную ответственность за отгрузку неполностью загруженного контейнера.

Все инструкции, согласно которым стороны будут осуществлять данную поставку, контрагенты обычно указывают в тексте контракта, а в случае, когда поставки осуществляются в течение длительного периода времени и каждая из них на разных условиях, условия поставки для каждой партии приводятся в соответствующих приложениях к контракту.

В международном контракте купли-продажи для надлежащего исполнения сторонами условий поставки могут быть предусмотрены сроки и условия отгрузки каждой партии товаров.

Покупатель заинтересован в подробном изложении в контракте отгрузочных инструкций, включая указание на обязанность продавца уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке и о произведенной отгрузке. Располагая информацией о дате фактической отгрузки, покупатель сможет оплатить товар, а также надлежаще выполнить свои обязательства по приемке товара. Для этого в контракте стороны в качестве срока определяют количество дней до начала поставки, в течение которого продавец должен уведомить покупателя о предполагаемой дате отгрузки.

2.8. Цена товара

В статье «Цена товара» стороны указывают валюту, в которой будет зафиксирована установленным способом цена за единицу товара, общую сумму контракта, стоимость каждой партии, а также размер предоставляемых скидок.

Цена товара в международном контракте купли-продажи может быть установлена по соглашению сторон в любой валюте. Это может быть и валюта страны экспортера, и валюта страны импортера, и валюта любой третьей страны.

При выборе валюты для фиксации цены каждая из сторон стремится учесть, что покупатель выигрывает от фиксации цены в валюте, курс которой имеет тенденцию к снижению, и что продавец выигрывает от фиксации цены в валюте, курс которой имеет тенденцию к повышению.

Валюта, в которой установлена цена товара по международному контракту купли-продажи, называется *валютой цены* товара.

Стороны в контракте могут устанавливать цену на товар в валюте одной страны, а платеж по контракту осуществлять в другой валюте, проводя пересчет одной валюты в другую по согласованному сторонами методу. Валюта, в которой стороны производят платеж по контракту, называется *валютой платежа*. Валюта платежа может совпадать с валютой цены товара, а может отличаться от нее.

Цена товара в международном контракте купли-продажи в выбранной валюте устанавливается за определенную единицу измерения. Это может быть цена *за количественную единицу*, которая измеряется единицами площади, веса, объема, штуками, комплектами и др. (пример 4.58).

Пример 4.58**2. Цена и общая стоимость контракта**

Цены в Контракте устанавливаются в долларах США и включают стоимость тары, маркировки и доставки до Минска.

Цена Товара составляет 360 (триста шестьдесят) долларов США за 1 тонну нетто.

Общая сумма Контракта составляет 72 000 (семьдесят две тысячи) долларов США.

Валюта Контракта – доллар США.

Валюта платежа – доллар США.

Цена товара может быть установлена *за счетную единицу*, которая выражается десятками, сотнями, дюжинами. Цена товара может быть установлена *за весовую единицу* исходя из базисного содержания основного вещества в товаре либо исходя из содержания посторонних примесей и влажности (пример 4.59).

Пример 4.59**4. Цена товара**

Цена на Товар устанавливается в евро.

Товар по настоящему Контракту поставляется Покупателю по 419 евро за тонну при условии массовой доли содержания посторонних примесей не более 2 %.

Все цены в международном контракте купли-продажи фиксируются на согласованном сторонами базисе поставки (пример 4.60).

Пример 4.60**2. Цена товара**

Цена Товара устанавливается в евро. Согласование цены каждой партии Товара происходит на основании Спецификаций, являющихся неотъемлемыми частями настоящего Контракта.

Базис поставки Товара – FOB Клайпеда согласно Инкотермс-2010.

В случае поставки товаров отдельными партиями общая сумма контракта складывается из стоимостей всех поставляемых по данному контракту товаров в каждой партии. Стоимость каждой партии указывается в спецификации к контракту (пример 4.61).

Пример 4.61**3. Цена товара и сумма договора**

Цена Товара на момент заключения Договора составляет 62 российских рубля за 1 кг.

Валюта Договора – российские рубли.

Общая сумма Договора составляет 3 000 000 (три миллиона) российских рублей и складывается из стоимости партии Товара, указанной в каждой Спецификации, являющейся неотъемлемой частью настоящего Договора.

При поставке партии, содержащей товары разного качества, количества и ассортимента, цена устанавливается отдельно за каждую единицу, суммируется по всем товарным позициям в стоимость данной партии и указывается в спецификации к контракту.

В международном контракте купли-продажи цена товара может быть зафиксирована следующим способом: твердая цена, цена с последующей фиксацией, скользящая цена, подвижная цена.

Твердая цена фиксируется в международном контракте купли-продажи после ее согласования между сторонами сделки и в ходе исполнения контракта изменению не подлежит, о чем в контракт вносится специальная оговорка.

Установление твердой цены характерно для краткосрочных сделок со сроком исполнения не более года, поскольку установление твердой цены на более длительный срок может вызвать существенную разницу контрактной цены и текущей рыночной цены, что будет невыгодно для одной из сторон сделки (пример 4.62).

Пример 4.62**4. Цена оборудования и общая сумма контракта**

Цена комплекта оборудования ТБК-Е на 48 600 птице-мест, включая монтаж Оборудования, составляет 188 082 (сто восемьдесят восемь тысяч восемьдесят два) доллара США.

Цена соответствует условию СІР «Аэропорт Ташкент», Республика Узбекистан, Инкотермс-2000. Цена твердая и изменению не подлежит.

Твердые цены предпочтительны для контрагентов в условиях строгого валютного контроля за исполнением внешнеторговых сделок, требованиями которого предусмотрено обязательное декларирование зафиксированной в контракте цены агенту валютного контроля (например, оформление паспорта сделки установленной формы или осуществление регистрации внешнеторговой сделки у уполномоченных агентов валютного контроля, или др.).

Цены с последующей фиксацией устанавливаются сторонами гораздо позже даты подписания контракта – уже в процессе его исполнения и в тексте контракта не указываются. Стороны в соответствующей статье делают оговорку о моменте времени, в который будет установлена цена, и принципах определения ее уровня. Обычно право выбора момента фиксации цены предоставляется покупателю, но при этом стороны согласуют, какие именно источники он будет использовать для определения уровня цены (пример 4.63).

Пример 4.63**Статья 03. Цена**

Цена сырья определяется геммологами Продавца и Покупателя в момент доставки партии Товара в г. Минск, Республика Беларусь, на депозитарный счет Продавца на основании качества и веса каждого камня и мирового ценового индикатора «ADTEC» минус 30 % (тридцать процентов) для первой поставки. Дисконт для последующих партий предоставляется по согласованию между Сторонами и указывается в соответствующем Приложении к настоящему Контракту.

Сумма каждой партии Товара будет складываться из суммы цен всех сырых алмазов, поставляемых в данной партии.

Применение последующей фиксации как способа установления цены в международном контракте купли-продажи характерно для поставок товаров с длительным сроком исполнения, в течение которого цена данного товара может существенно измениться (пример 4.64).

Пример 4.64**2. Цена договора**

Цена Товара формируется с учетом проведения биржевых торгов на день поставки, дата которой определяется согласно акту сдачи-приемки продукции в стране назначения, и понижается на условиях FCA г. Осиповичи, Республика Беларусь

Цена на Товар устанавливается в долларах США.

Скользкая цена предусматривает фиксацию в контракте исходной цены, которая может подлежать изменению по согласованному сторонами методу в течение срока действия контракта при условии изменений уровня издержек производства на заказанный по данному контракту товар. В момент подписания контракта, к которому будут применяться скользящие цены, стороны фиксируют исходную цену и оговаривают ее структуру, а затем приводится метод расчета скользящей цены, которым стороны будут руководствоваться при возникновении необходимости.

Скользкие цены характерны для контрактов, по которым будет изготовлена продукция длинного технологического цикла. Чаще всего это крупное промышленное оборудование, суда, авиалайнеры и др. При частичных поставках, предусмотренных данным контрактом, скольжение цены будет учитываться для каждой партии (пример 4.65).

Пример 4.65**4. Цена продукции**

Цена на Продукцию устанавливается Поставщиком в евро и указывается в Спецификациях, являющихся неотъемлемыми частями настоящего Контракта.

В случае изменения факторов, влияющих на ценообразование, Поставщик имеет право в одностороннем порядке изменить цену непоставленной Продукции, в том числе и после предварительной оплаты.

Если договор купли-продажи предусматривает, что цена товара подлежит изменению в зависимости от показателей, обуславливающих его цену (например, себестоимость, затраты и т. п.), но при этом контрагентами не определен способ пересмотра цены, то она определяется исходя из соотношения названных показателей на момент заключения договора и на момент передачи товара (пример 4.66).

Пример 4.66**4. Цена контракта**

Цена и сумма поставляемой продукции определяются Спецификациями, прилагаемыми к настоящему Договору, которые имеют силу протокола согласования цены.

Цена на продукцию устанавливается на момент заключения Договора.

При росте или снижении цен на сырье, материалы, энергоресурсы и т. д. цена подлежит изменению и согласовывается Сторонами дополнительно.

Подвижная цена в международном контракте купли-продажи указывается на момент его подписания. В ходе исполнения контракта она может быть пересмотрена и изменена по причине изменения рыночных цен на данный товар к моменту его поставки. Но пересмотр цены произойдет только в том случае, если ее повышение или понижение выйдет за рамки оговоренного в контракте предела.

При установлении в контракте оговорки о повышении или понижении цены стороны указывают предельный интервал изменения рыночных цен, при котором пересмотр цены контракта не производится. Также стороны оговаривают источник, по которому можно судить о росте или снижении цены на данный товар.

Предел, в рамках которого стороны договариваются не пересматривать цены, может составлять до 10 % стоимости партии товара. Как только изменение рыночной цены превысит этот предел, стороны установят новую цену и будут ею руководствоваться при расчетах за данный товар (пример 4.67).

Пример 4.67**2. Цена и порядок расчетов**

Цены на Товар, приведенные в Спецификации (Приложение № 1 к настоящему Договору), не являются фиксированными и в пределах срока действия Договора в зависимости от конъюнктуры рынка могут быть пересмотрены Сторонами.

При колебаниях рыночной цены Товара в пределах 5 % пересмотр установленной настоящим Контрактом цены не производится.

Подвижные цены устанавливаются в долгосрочных контрактах на поставку сырья, промышленных и продовольственных товаров.

В международном контракте купли-продажи стороны могут устанавливать и *скидки с цены товаров*, приобретаемых по данному контракту. Размер предоставляемой продавцом покупателю скидки зависит от множества факторов, включая конъюнктуру рынка, портфель заказов данной фирмы, степень новизны продаваемого продукта, условия поставки, условия платежа и др. В международном контракте купли-продажи могут быть предусмотрены простые скидки, скидки за оборот, за количество и серийность, дилерские, специальные, сезонные и скрытые скидки, а также скидки «сконто».

Простые скидки предоставляются продавцом с цены, указанной в прайс-листе, на определенную партию товара, чаще всего на серийные машины и оборудование. Размер простой скидки составляет 20–30 % стоимости партии товара.

Скидки за оборот предоставляются продавцом на основании специальных соглашений для постоянных покупателей и агентов. Скидка предусматривается за поставку определенного количества изделий в течение оговоренного срока. В контракте сторонами устанавливается шкала скидок в зависимости от оборота, которая составляет 5–30 %, а также прописывается порядок выплаты сумм (пример 4.68).

Пример 4.68**7. Цена товара**

Цена и сумма поставляемой Продукции определяются Спецификациями, прилагаемыми к настоящему Договору, которые имеют силу протокола согласования цены.

Цена на Продукцию определяется в соответствии с порядком применения скидок, действующим у Поставщика. В случае несвоевременной выборки ежемесячной нормы Поставщик в одностороннем порядке вносит изменения в отпускную цену в сторону увеличения, о чем уведомляет Покупателя.

Скидки за количество и серийность могут предоставляться продавцом при заказе на изготовление большого количества серийных изделий, поскольку в данном случае продавец может снизить свои издержки производства на единицу продукции. Размер такой скидки может достигать 10 % стоимости всего заказа (пример 4.69).

Пример 4.69

5. Условия оплаты

Продавец имеет право предоставлять скидку за выполнение определенных Продавцом показателей: объема поставленных Изделий (отдельных моделей Изделий, категорий Изделий) и/или ритмичности поставок. Размер скидки указывается в кредит-ноте/информационном письме, направляемом Продавцом Покупателю, в которых должна быть указана следующая информация:

- Продавец (наименование, адрес);
- Покупатель (наименование, адрес);
- номер Контракта;
- размер скидки в валюте платежа настоящего Контракта.

Покупатель должен уменьшить сумму предоплаты по счет-проформе/Спецификации/инвойсу, выставленной Продавцом, на размер скидки, указанной в кредит-ноте/информационном письме. Кредит-нота/информационное письмо является неотъемлемой частью настоящего Контракта.

Дилерские скидки обычно предоставляются продавцом для своих постоянных представителей и посредников в сбыте продукции. Такие скидки чаще всего применяются при заключении международных контрактов о купле-продаже автомобилей, оргтехники, средств связи и другого стандартного оборудования. Размер скидки будет зависеть от вида и марки товара и может достигать 20 % цены, по которой экспортер сам реализует эти товары в розницу (пример 4.70).

Пример 4.70

3. Цена контракта

Цена поставляемого по настоящему Контракту Товара устанавливается в евро и определяется на условиях СРТ г. Минск в соответствии с правилами Инкотермс-2010 с учетом дилерской скидки согласно дилерскому договору № 44/01022010/29-7 от 01.02.2012.

Специальные скидки предусмотрены при заключении контрактов купли-продажи с привилегированными покупателями, в долговременном сотрудничестве с которыми заинтересован продавец. Такие скидки могут предоставляться и на пробные партии товаров, и на специальные заказы импортера, и за долговременность отношений. Размер специальных скидок носит строго индивидуальный характер (пример 4.71).

Пример 4.71

4. Цена товара, скидки и предложения

- 4.1. Валюта платежа – евро.
- 4.2. Цены на Товар и вся сумма, подлежащая уплате за Товар, указываются в счете Продавца, выставленном согласно прайс-листу, действующему на день выставления счета.
- 4.3. Продавец вправе изменить в одностороннем порядке цены на Товар, предварительно уведомив об этом Покупателя.
- 4.4. В случае проектных продаж Продавец вправе дополнительно применять скидки.

Сезонные скидки предоставляются при заключении международного контракта купли-продажи, предметом которого будет являться покупка товара вне сезона. Величина скидки зависит от характера товара и может составлять 15–50 % цены товара.

Это могут быть товары со строго выраженной сезонностью потребления, например, строительные материалы, сельскохозяйственные удобрения, меховые изделия и др. (пример 4.72).

Пример 4.72**5. Цена товара**

Цена на Товар устанавливается в российских рублях за тонну Товара и указывается в Спецификациях к настоящему Контракту.

В стоимость включены расходы, возникающие при поставке Товара на условиях DAF ст. Манчжурия (в толковании Инкотермс-2000).

В период с 1 ноября по 1 апреля включительно цена на Товар устанавливается со скидкой 20 %.

Скрытые скидки предоставляются покупателю в виде уменьшения ставок фрахта, предоставления льготных и беспроцентных кредитов, предоставления бесплатных образцов продукции в значительном количестве и других привлекательных для покупателя привилегий.

Скидка «сконто» предоставляется продавцом в тех случаях, когда преysкурантная цена для поставки данной партии товаров указана с учетом стоимости краткосрочного кредита. Если покупатель имеет возможность оплатить стоимость товара ранее, чем это предусмотрено справочной ценой, то он может получить такую скидку. Размер этой скидки чаще всего идентичен размеру ссудного процента на денежном рынке в данный момент (пример 4.73).

Пример 4.73**2. Цена товара**

Цена поставляемого по настоящему Контракту Товара установлена в размере 43 000 евро. В случае оплаты Товара в течение трех банковских дней цена может быть снижена на 5 %.

Фактически скидка «сконто» является для покупателя экономией на уплате процента и способствует сокращению срока коммерческого кредита, предоставляемого продавцом покупателю. Покупатель стремится оперативно оплатить счет за товар, чтобы получить такую скидку.

2.9. Условия платежа

При заключении международного контракта купли-продажи стороны должны достичь соглашения относительно условий платежа за поставляемые товары. Для этого в контракт включают статью «Условия платежа», в которой указывают, каким способом и в каком порядке будет осуществляться платеж по контракту, какова будет форма расчетов, в какой валюте будет производиться платеж, определяют порядок несения сторонами банковских расходов, предусматривают меры против нарушения оговоренных условий платежа.

Оплата по международному контракту купли-продажи может быть осуществлена такими способами, как наличный платеж, авансовый платеж, платеж в кредит. *Способ платежа* определяет, в какой момент и на какой стадии движения товаров относительно их фактической поставки будет произведена оплата данной партии. Платеж любым из способов может быть осуществлен как единовременно, так и несколькими частями, если это предусмотрено условиями соглашения.

Наличный платеж по международному контракту купли-продажи означает, что импортер при участии банка осуществит оплату за поставку данной партии товаров в установленной валюте не позднее момента передачи товарораспорядительных документов или самих товаров в распоряжение покупателя.

Импортер должен осуществить полную оплату стоимости товара наличным платежом начиная с момента, как только продавец известит его о готовности товара к экспортной отгрузке, и до момента передачи товаров в распоряжение покупателя (пример 4.74).

Пример 4.74

7. Порядок расчетов

Оплата Товара по настоящему Контракту производится прямым банковским переводом денежных средств на счет Продавца, указанный в п. 2.2 настоящего Контракта. Валюта платежа – евро.

Порядок осуществления платежа:

- 100 % стоимости Товара переводится Продавцу в течение 5 банковских дней с момента отгрузки Товара;
- все расходы по проведению банковских переводов по оплате несет Покупатель.

Если наличный платеж предусматривает оплату партии товара несколькими частями, то первая часть, как правило, составляет не менее 80 % и подлежит уплате сразу после отгрузки товара, а оставшаяся часть – после приемки товара.

Авансовый платеж по международному контракту купли-продажи означает, что импортер посредством банка должен выплатить экспортеру согласованную сумму за некоторое время до момента передачи товара в распоряжение покупателя, а чаще всего – до начала исполнения заказа на изготовление продукции по данному контракту.

Международный контракт купли-продажи может предусматривать оплату партии товаров авансовым платежом в размере 100 % (пример 4.75) или может предусматривать оплату авансовым платежом части суммы причитающегося платежа за товар, а остальную сумму – после предоставления партии товаров или документов на них в распоряжение покупателя (примеры 4.76 и 4.77).

Пример 4.75

4. Порядок расчетов по договору

Покупатель на основании Спецификации к Договору и счета, выставяемого Продавцом, обязан осуществить предоплату партии Товара в размере 100 % путем перечисления денежных средств на счет Продавца в течение 3 (трех) банковских дней с момента получения от Продавца Спецификации и счета.

Перечисление авансового платежа осуществляется в российских рублях.

Пример 4.76

3. Условия оплаты

Покупатель осуществляет предоплату в размере 50 % от стоимости партии Товара за счет собственных валютных средств в течение 20 (двадцати) банковских дней с момента выставления счета на расчетный счет Поставщика при условии вступления настоящего Контракта в законную силу. Вторая часть оплаты в размере 50 % от стоимости партии Товара производится Покупателем в течение 10 (десяти) банковских дней с момента письменного уведомления Покупателя о готовности Товара к отгрузке.

Пример 4.77

4. Условия платежа

4.1. Оплата Покупателем стоимости оборудования, поставляемого по настоящему Контракту, производится двумя платежами в следующем порядке и в сроки:

4.1.1. Первый платеж: 30 % от общей суммы Контракта – безотзывный документарный аккредитив. Открытие аккредитива осуществляется Покупателем в течение 20 календарных дней от даты подписания настоящего Контракта. Раскрытие аккредитива осуществляется после предоставления Поставщиком в банк следующих документов:

а) счет на поставляемое оборудование – две копии и один оригинал;
б) оригинал товарно-транспортной накладной международного грузового сообщения (CMR), выписанной на имя Покупателя с назначением до д. Ратомка с отметкой таможенного пункта Покупателя.

4.1.2. Второй платеж: 70 % от общей суммы Контракта – безотзывный документарный аккредитив. Увеличение суммы аккредитива осуществляется в момент письменного уведомления Поставщиком Покупателя о готовности к отгрузке второй части Оборудования. Раскрытие аккредитива осуществляется после предоставления Поставщиком в банк следующих документов:

а) счет на поставляемое оборудование – две копии и один оригинал;
б) оригинал товарно-транспортной накладной международного грузового сообщения (CMR), выписанной на имя Покупателя с назначением до д. Ратомка с отметкой таможенного пункта Покупателя;

в) оригинал Акта приема-сдачи оборудования, подписанного Покупателем и Поставщиком согласно п. 5.2 настоящего Контракта.

4.2. Срок действия аккредитива – четырнадцать недель.

Авансовый платеж по международному контракту купли-продажи может быть предусмотрен в качестве своеобразной формы кредитования продавца покупателем, а также как способ гарантирования выполнения покупателем взятых по контракту обязательств по покупке данной партии товара.

Платеж в кредит по международному контракту купли-продажи означает, что импортеру будет предоставлена возможность оплатить партию товара спустя некоторое время после ее поставки. Такая возможность зачастую называется коммерческим кредитом, поскольку одна из сторон сделки кредитует другую, не требуя немедленной оплаты за товар.

При осуществлении платежа по международному контракту купли-продажи на условиях коммерческого кредита стороны подробно оговаривают условия такого кредита, включая его стоимость в процентах годовых, срок использования, срок погашения, а также льготный период, в течение которого проценты за пользование данным кредитом не взимаются.

Очень часто стороны не оговаривают стоимость предоставляемого кредита и включают плату за него в стоимость товара, разграничивая ее по срокам поставки (например, цена товара при поставке через 30 дней, цена товара при поставке через 60 дней, цена товара при оплате через 30 дней, цена товара при оплате через 60 дней, цена товара при предоплате) (пример 4.78). В особых случаях плата за предоставление коммерческого кредита вообще может не взиматься.

Пример 4.78

4. Цена. Порядок расчетов

Цена Товара установлена в долларах США с учетом оплаты через 30 дней после его поставки Покупателю.

Покупатель производит оплату Товара не позднее 30 (тридцати) календарных дней от даты таможенного оформления импортируемых товаров. Оплата производится на валютный счет Поставщика № 1034000765076/840 в Солигорском отделении ОАО «Белтрастбанк» (SWIFT: BTB BY 12345) через корреспондентский счет Белтрастбанк г. Минска №01-078-818 в банке Deutsche Bank Trust Company Americas, New York (SWIFT: BKTRUS 28).

Покупатель обязан до 28 числа каждого месяца произвести полный расчет за отпущенный в его адрес Товар.

По соглашению сторон в контракте может быть оговорено сочетание нескольких способов платежа, например авансовый платеж в размере 25 % стоимости партии товара в сочетании с открытием аккредитива на оставшиеся 75 %.

Определив способ и порядок платежа, стороны должны зафиксировать форму расчетов, в соответствии с которой будет произведен платеж по данному контракту.

Форма расчета представляет собой сложившуюся в международной коммерческой и банковской практике процедуру оплаты партии товаров по данному контракту, которая состоит из совокупности специфических особенностей в порядке передачи денежных средств, в различиях используемых платежных документов, а также в порядке передачи документов, устанавливающих право собственности на товар.

Платеж по международному контракту купли-продажи может быть осуществлен в следующих *формах*: банковский перевод, документарное инкассо, документарный аккредитив, расчет по открытому счету, чек, вексель.

Банковский перевод предполагает, что платеж по международному контракту купли-продажи будет осуществлен покупателем после получения от экспортера специального счета, на основании которого покупатель даст указание своему банку произвести выплату определенной суммы экспортеру (пример 4.79).

Пример 4.79

3. Условия платежа

Оплата за Товар производится простым банковским переводом на счет Продавца путем 100 % платежа за каждую партию в течение 3 (трех) календарных дней от даты отгрузки Товара.

Все банковские расходы и банковская комиссия оплачиваются Покупателем.

Расчетная банковская операция по банковскому переводу осуществляется посредством направления платежного поручения банком импортера банку экспортера, в котором содержится приказ банка, составленный на основании указаний перевододателя, о выплате определенной суммы денег переводополучателю.

Платежное поручение – это распоряжение владельца счета (плательщика) обслуживающему его банку перевести определенную денежную сумму на счет получателя средств. Платежное поручение оформляется на бланке установленной формы.

Счет получателя средств может быть открыт как в банке плательщика, так и в другом банке. Плательщиком будет являться получатель импортируемого по международному контракту товара, а получателем средств – иностранный продавец. Исполнение пла-

тежного поручения банком перевододателя состоит в перечислении указанной в поручении суммы банку бенефициара, который зачисляет эти средства на счет получателя, в установленный срок. Исполнение поручения банком будет произведено при наличии и за счет средств покупателя, имеющихся на счете. В осуществлении банковского перевода участвуют перевододатель, бенефициар, банк перевододателя, банк получателя.

Перевододателем, как правило, является импортер, который дает распоряжение своему банку в виде платежного поручения о выплате определенной суммы экспортеру.

Бенефициаром чаще всего выступает экспортер, который указан в платежном поручении в качестве получателя платежа.

Банк перевододателя – банк, где перевододатель имеет счет, с которого производится платеж.

Банк бенефициара – банк, где бенефициар имеет счет, на который зачисляется платеж.

В осуществлении банковского перевода может принимать участие и банк-посредник (или несколько банков-посредников), т. е. любой банк-получатель, не являющийся банком перевододателя и банком бенефициара, который для завершения операции банковского перевода оказывается вовлеченным в цепочку корреспондентских отношений между банком покупателя и банком продавца. Схема осуществления банковского перевода при авансовом платеже представлена на рис. 4.1.

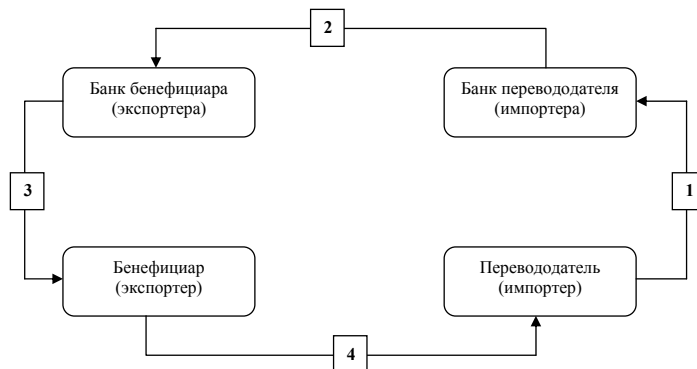


Рис. 4.1. Схема осуществления банковского перевода при авансовом платеже

Банковский перевод при оплате авансом осуществляется в следующем порядке:

1. Перевододатель предоставляет своему банку платежное поручение на выполнение перевода указанной суммы в пользу бенефициара.

2. Банк перевододателя проверяет верность оформления платежного поручения и исполняет его посредством перевода указанной суммы на счет банка бенефициара.

3. Банк бенефициара проверяет подлинность платежного поручения и зачисляет указанную сумму платежа на счет бенефициара.

4. Получив извещение о зачислении указанной суммы на свой счет, бенефициар производит отгрузку товаров в адрес покупателя.

Банковский перевод осуществляется, как правило, в течение одного дня. За осуществление банковского перевода взимается комиссионный сбор как плата банку за проведение данной операции.

Банковский перевод является самой малозатратной формой расчета по международному контракту купли-продажи, по сравнению с другими формами (например, инкассо

и аккредитивом), но и самой ненадежной для получателя платежа. Как правило, экспортер стремится использовать банковский перевод как форму расчета исключительно при единичных поставках, поскольку такая форма расчетов не предполагает предоставления пакета документов на товар в банк. При долгосрочных контрактах с неоднократными поставками экспортеру предпочтительнее использовать те формы расчетов, которые требуют предоставления документов в банк. Предоставление документов в банк для их проверки и последующего вручения покупателю служит экспортеру гарантией получения платежа.

Инкассовая операция предполагает, что перевод денежных средств по международному контракту купли-продажи будет произведен по инициативе получателя платежа, который дает поручение своему банку осуществить действия по получению от импортера суммы причитающегося по контракту платежа против предоставления ему пакета документов на товар, перечень которых указан в контракте (пример 4.80).

Пример 4.80

5. Условия оплаты

Валюта платежа – евро.

Расчеты за Товар производятся в течение 3 (трех) банковских дней от даты получения представляющим банком Покупателя от банка Продавца полного пакета документов (согласно п. 7.1 настоящего Контракта) и выставленного на инкассо.

Покупатель считается исполнившим обязательства по оплате Товара в момент зачисления денежных средств согласно п. 3.3 на расчетный счет Продавца.

Назначение инкассо состоит не в приказе на списание средств в пользу экспортера, а в истребовании денег на свой счет экспортером. Все действия банка в данном случае осуществляются по поручению и за счет клиента, который дал банку инкассовое поручение.

Существуют понятия чистого и документарного инкассо. *Чистое инкассо* означает инкассо финансовых документов (векселей, чеков и других документов, используемых для получения платежа), не сопровождаемых коммерческими документами. *Документарное инкассо* означает инкассо финансовых документов, сопровождаемых коммерческими документами или инкассо коммерческих документов, не сопровождаемых финансовыми документами. Для осуществления платежа по международному контракту купли-продажи чаще используют документарное инкассо.

В операциях по исполнению документарного инкассо участвуют доверитель, банк-ремитент, инкассирующий банк, представляющий банк, плательщик.

Доверителем в инкассовой операции выступает продавец (экспортер), который дает поручение банку-ремитенту провести инкассовую операцию.

Банк-ремитент чаще всего является обслуживающим банком экспортера, которому доверитель поручает операцию по обработке инкассо.

Инкассирующим банком может выступать любой банк, не являющийся банком-ремитентом и участвующий в процессе обработки инкассового поручения. Более того, инкассирующих банков может быть несколько при осуществлении одной инкассовой операции, и их количество определяется географической удаленностью иностранных контрагентов и разветвленностью корреспондентской сети банка-ремитента и инкассирующего банка.

Представляющий банк – это инкассирующий банк, делающий представление плательщику путем передачи ему документов. Представляющим банком выступает, как

правило, обслуживающий покупателя банк. Он может одновременно выполнять функции инкассирующего и представляющего банка.

Плательщиком по инкассовой операции выступает покупатель (импортер), которому должно быть сделано представление в соответствии с инкассовым поручением продавца и который должен совершить платеж против представленных ему документов.

Схема осуществления документарного инкассо при условии, что инкассирующий банк является представляющим, приведена на рис. 4.2.

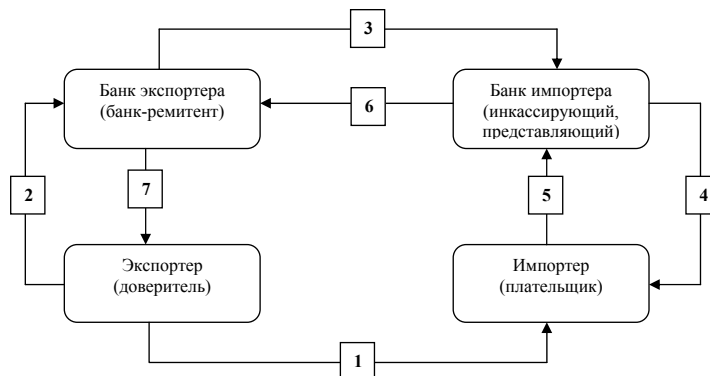


Рис. 4.2. Схема инкассовой формы платежа (документарное инкассо)

Документарное инкассо осуществляется в следующем порядке:

1. Экспортер согласно условиям контракта отправляет партию товаров в адрес покупателя.

2. Доверитель подготавливает пакет товарораспорядительных документов, указанных в контракте, составляет инкассовое поручение и передает их своему банку.

3. Банк-ремитент проводит проверку предоставленных экспортером документов, указанных в инкассовом поручении. Проверка осуществляется только по внешним признакам, т. е. банк не принимает на себя ответственности за правильность оформления предоставленных документов, а сверяет их наличие со списком из инкассового поручения и проверяет на предмет отсутствия расхождений в указании сумм платежа, веса товара, даты и других реквизитов во всех предоставленных документах. Проверив соответствие документов, при отсутствии замечаний банк-ремитент исполняет инкассовое поручение, отправляя пакет документов при инкассовом поручении представляющему (инкассирующему) банку.

4. Представляющий банк проверяет подлинность инкассового поручения и соответствие представленного пакета документов перечню, указанному в инкассовом поручении, приступает к исполнению инкассового поручения и сообщает плательщику, что в его пользу получен комплект документов и условия, на которых эти документы будут переданы плательщику в соответствии с инструкциями доверителя.

5. Плательщик исполняет условия инкассового поручения, отдав указание представляющему банку осуществить перевод денежных средств на оговоренных условиях банку экспортера.

6. Представляющий банк осуществляет перевод денежных средств банку-ремитенту.

7. Банк-ремитент зачисляет денежные средства на счет доверителя и направляет последнему извещение о произведенных плательщиком действиях.

При осуществлении инкассовой операции банки не несут ответственности за форму документов, полноту и точность их заполнения, подлинность, фальсификацию либо юридическую силу. Банки также не несут ответственности за добросовестность, платежеспособность, финансовое состояние грузоотправителей, перевозчиков, экспедиторов, грузополучателей или страховщиков товара. Поэтому инкассовая форма расчетов применима для международных контрактов купли-продажи в случае, если деловая репутация противоположной стороны по сделке не вызывает у продавца сомнений в ее платежеспособности и добросовестности.

Инкассовая форма расчетов по международному контракту купли-продажи более выгодна импортерам, поскольку оплата будет производиться только за действительно поставленный товар. Кроме того, представляющий банк может предоставить покупателю возможность ознакомиться с документами на товар, направленными при инкассо, еще до того момента, как покупатель должен произвести оплату. У покупателя появляется возможность проверить их соответствие условиям сделки и убедиться в их достоверности. Окончательная передача документов на товар происходит только после осуществления платежа покупателем, что служит своеобразной гарантией продавцу в оплате поставленного покупателем товара.

К наиболее существенным недостаткам инкассовой формы расчетов можно отнести то обстоятельство, что банк не гарантирует платежеспособности покупателя. И если к моменту получения инкассового поручения и пакета документов представляющим банком покупатель не будет располагать достаточной суммой для оплаты данной партии, экспортеру придется продавать этот товар кому-то другому, что повлечет за собой дополнительные расходы по перемещению товара в новый пункт назначения.

Инкассовая форма расчетов, как правило, применяется при платежах по тем международным контрактам купли-продажи, для которых коммерческая практика не приемлет иных форм расчета, а также в случаях, когда использование инкассовой формы расчетов является обязательным требованием валютного законодательства страны.

Аккредитивная операция предполагает обязательство банка произвести по поручению и на основании инструкций импортера платеж в пользу экспортера против представленных документов, перечень которых указан в контракте, если соблюдены все условия аккредитива.

Применение аккредитивной формы расчетов для международных контрактов купли-продажи регламентируется Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов, которые были разработаны Международной торговой палатой, действуют в редакции 2007 г., носят название Публикация Международной торговой палаты № 600 или UCP-600.

Существуют два вида аккредитивов – документарные (товарные) и денежные (чистые). *Документарные аккредитивы* предполагают выплату денежных средств только против предоставления коммерческих документов. *Денежные аккредитивы* предполагают выплату денежных средств, которая не обусловлена предоставлением коммерческих документов.

В расчетах по международному контракту купли-продажи применяются, как правило, документарные аккредитивы, которые в контракте зачастую упоминаются как товарные аккредитивы.

Обязательство банка по осуществлению платежа на основании инструкций своего клиента, импортирующего партию товаров, называется *документарным аккредитивом*, поскольку расчетная операция должна соответствовать оговоренным условиям и осуществляться против предоставления соответствующих документов.

Аккредитив открывается банком на основании поручения импортера, которое в точности повторяет все платежные условия, зафиксированные относительно порядка совершения платежей в международном контракте купли-продажи. С момента его открытия аккредитив рассматривается как самостоятельная сделка между импортером и его банком, независимая от международного контракта купли-продажи, на котором она была основана. Но несмотря на то, что аккредитив после его открытия считается самостоятельной сделкой между покупателем и его банком, все его условия должны строго соответствовать условиям контракта. Не внесенные в контракт условия в аккредитив включаться не могут.

При заключении международного контракта купли-продажи стороны обязательно указывают срок открытия аккредитива. Открытие аккредитива предполагает выделение денежных средств, за счет которых будут вестись расчеты с продавцом. В зависимости от того, из какого источника будут выделяться средства на обеспечение платежа, аккредитив бывает покрытый и непокрытый.

Покрытым аккредитив будет считаться, если при его открытии банк импортера предварительно предоставит в распоряжение исполняющего банка валютные средства в сумме аккредитива на срок его действия и право списать эти средства установленным способом. Эти денежные средства называются покрытием аккредитива.

Непокрытым аккредитив будет считаться, если при его открытии банк импортера не предоставит в распоряжение исполняющего банка валютные средства в сумме аккредитива на срок его действия и право списать эти средства установленным способом. При отсутствии покрытия аккредитива банк-эмитент предоставляет авизующему банку право списать всю сумму аккредитива со счета банка-эмитента.

Своевременное открытие аккредитива имеет важное значение для надлежащего исполнения обязательств каждой из сторон по данному контракту. Срок открытия аккредитива может быть установлен следующим способом:

- в день подписания международного контракта купли-продажи;
- через определенное число дней после подписания международного контракта купли-продажи (например, через 15 дней после подписания контракта);
- в течение установленного количества дней после подписания международного контракта купли-продажи (в течение 30 дней с момента подписания);
- в установленный момент от начала отгрузки партии товаров;
- в течение установленного количества дней после получения покупателем извещения о готовности товаров к отгрузке;
- не позднее следующего дня после получения покупателем извещения о готовности товаров к отгрузке.

В международном контракте купли-продажи стороны могут устанавливать и график открытия аккредитивов с указанием условий их исполнения, если по контракту будут производиться неоднократные поставки, а контракт заключен на длительный срок (пример 4.81).

Срок действия аккредитива зависит от характера и количества поставленного товара и может быть установлен от 30 до 150 дней. Экспортеры, как правило, заинтересованы в заблаговременном открытии аккредитива импортером, поскольку хотят

избежать дополнительных расходов, вызванных несвоевременным открытием аккредитива. Эти расходы могут быть связаны с хранением товара, с транспортировкой, со страхованием и др. (пример 4.82).

Пример 4.81

4. Порядок расчетов

4.1. Стороны установили, что все расчеты по настоящему Контракту должны производиться в евро.

4.2. Оплата по Контракту производится на счет Продавца (см. ст. 14) в следующем порядке:

4.2.1. Каждая партия товаров, поставляемых по данному Контракту, должна быть предоплачена в размере 20 % от суммы, указанной в инвойсе для данной партии.

4.2.3. Покупатель не позднее трех банковских дней после получения извещения о готовности Товара к отгрузке открывает в пользу Продавца безотзывный аккредитив, подтвержденный первоклассным банком, на оставшиеся 80 % от стоимости партии Товара.

4.2.4. Срок действия аккредитива – не менее 90 дней.

4.3. Списание средств с аккредитива осуществляется немедленно против предоставления в банк Продавца следующих документов:

- 1) инвойс (1 копия);
- 2) упаковочный лист (1 копия);
- 3) сертификат происхождения Формы А, выданный Белорусской торгово-промышленной палатой (1 копия);
- 4) сертификат качества, выданный производителем;
- 5) комплект чистых коносаментов (3 оригинала и 3 копии).

4.4. Все расходы по открытию и подтверждению аккредитива – за счет Покупателя. Расходы по авизованию и обслуживанию аккредитива на территории отправителя – за счет Продавца. Все остальные расходы и комиссии вне территории отправителя – за счет Покупателя. Все расходы за внесение изменений в аккредитив – за счет иницилирующей стороны.

Пример 4.82

3 Валюта и условия платежа

Оплата по настоящему Контракту производится в евро, код валюты – 978.

Покупатель производит оплату путем выставления безотзывного, документарного, подтвержденного аккредитива в размере 100 % стоимости каждой из трех партий Товара в соответствии со следующими сроками:

1. Покупатель не позднее 10.06.2012 открывает в пользу Продавца безотзывный документарный аккредитив, подтвержденный первоклассным банком, на сумму 67 000,00 евро. Срок действия аккредитива – не менее 120 дней.

2. Покупатель не позднее 10.07.2012 открывает в пользу Продавца безотзывный документарный аккредитив, подтвержденный первоклассным банком, на сумму 81 000,00 евро. Срок действия аккредитива – не менее 120 дней.

3. Покупатель не позднее 10.08.2012 открывает в пользу Продавца безотзывный документарный аккредитив, подтвержденный первоклассным банком, на сумму 93 000,00 евро. Срок действия аккредитива – не менее 120 дней.

Все расходы по аккредитиву осуществляются за счет Покупателя.

Оплата по аккредитиву в пользу Продавца производится при предъявлении следующих документов:

- CMR (экземпляр для отправителя) (1 оригинал);
- инвойс на английском языке (1 оригинал и 2 копии);
- сертификат о происхождении товара (1 копия).

Датой оплаты является дата зачисления денежных средств на счет Продавца.

В операциях по исполнению документарного аккредитива участвуют приказодатель аккредитива, банк-эмитент, авизирующий, исполняющий, подтверждающий банки, бенефициар.

Приказодателем в аккредитивной операции выступает импортер, который дает поручение банку-эмитенту на открытие аккредитива.

Банк-эмитент чаще всего является обслуживающим банком импортера, которому на основании своих инструкций приказодатель поручает открыть аккредитив.

Авизиующим банком может выступать обслуживающий банк экспортера, который осуществляет авизование аккредитива экспортеру, т. е. извещает экспортера о поступлении в его пользу аккредитива и об условиях аккредитива. При этом авизирующий банк может авизовать аккредитив без обязательств по его оплате. Но произвести проверку аккредитива на подлинность по внешним признакам он обязан.

Исполняющий банк проверяет документы на соответствие условиям аккредитива и производит платеж.

Подтверждающий банк – это банк, который в дополнение к обязательству банка-эмитента также обязуется произвести платеж по аккредитиву против получения от экспортера документов, соответствующих условиям аккредитива. Подтверждающий банк страхует экспортера от неплатежеспособности банка импортера в том случае, когда аккредитив выставлен малоизвестным банком с невысокой деловой репутацией.

Бенефициар – это экспортер, в пользу которого производится платеж по аккредитиву.

Схема осуществления документарного аккредитива при участии двух банков представлена на рис. 4.3.

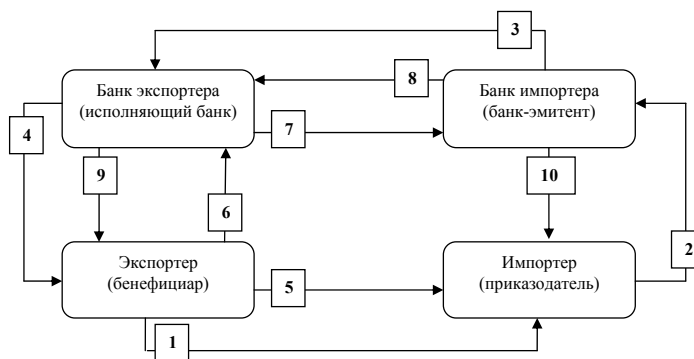


Рис. 4.3. Схема аккредитивной формы платежа при участии двух банков

Аккредитивный платеж осуществляется в следующем порядке:

1. Продавец извещает покупателя о том, что товар готов к отгрузке, и просит выставить в его пользу аккредитив.

2. Импортер, получив извещение экспортера о готовности товара к отгрузке, дает своему банку поручение на открытие аккредитива, в котором указывает условия его исполнения.

3. Банк-эмитент уведомляет банк продавца об открытии аккредитива и отправляет в авизирующий/исполняющий банк аккредитивное письмо, в котором подробно указаны условия аккредитива.

4. Исполняющий банк извещает бенефициара о том, что в его пользу выставлен аккредитив.

5. Бенефициар проверяет условия аккредитива на предмет соответствия его условиям контракта. Если бенефициар согласен с условиями открытого в его пользу аккредитива, то в установленные сроки он отгружает партию товаров в адрес покупателя.

6. Продавец-бенефициар подготавливает необходимые документы, указанные в условиях аккредитива, и передает их исполняющему аккредитив банку до истечения срока действия аккредитива в установленном месте.

7. Исполняющий банк (банк экспортера) проверяет предоставленный экспортером комплект документов по внешним признакам и при отсутствии расхождений в представленных документах и условиях аккредитива отсылает их банку-эмитенту для оплаты с указанием в своем сопроводительном письме, в каком порядке должны зачисляться денежные средства.

8. Банк импортера, получив документы, проверяет их по внешним признакам и на соответствие условиям аккредитива и при отсутствии замечаний перечисляет соответствующую сумму платежа на корреспондентский счет исполняющего банка.

9. Банк экспортера (исполняющий банк) зачисляет соответствующую указанной в аккредитиве сумму денег на счет бенефициара.

10. Банк импортера отправляет товарораспорядительные документы вместе с аккредитивным письмом импортеру. Импортер, получив от банка-эмитента документы, становится владельцем партии оплаченных им товаров.

При осуществлении аккредитивной операции банк не несет ответственности за форму документов, полноту и точность их заполнения, подлинность, фальсификацию либо юридическую силу. Банки проверяют документы только по внешним признакам и только на соответствие условиям аккредитива. В случае обнаружения бенефициаром какого-либо несоответствия аккредитива условиям договора он вправе уведомить приказодателя об условном принятии аккредитива или о его непринятии и потребовать у приказодателя внести необходимые изменения в аккредитив.

Аккредитив выгоден экспортеру, поскольку обеспечивает более высокую надежность расчетов – есть обещание банка на оплату, а это гарантия того, что платеж за отгруженный товар будет получен в полном объеме, в установленной валюте и в согласованные сроки. Выгодность аккредитива для экспортера заключается и в том, что осуществление аккредитивной операции повышает скорость расчетов, поскольку получение денег происходит через несколько дней после отгрузки товара.

Для импортера аккредитивная форма платежа повышает степень уверенности в своевременном и надлежащем осуществлении поставки товаров, а также дает гарантию, что платеж за товары будет осуществлен в пользу экспортера только после того, как продавец полностью выполнит условия по предоставлению документов, указанных в аккредитиве. В то же время осуществление аккредитивной операции для импортера связано с дополнительными расходами, поскольку он платит банку вознаграждение за открытие аккредитива, а также открывает аккредитив до поставки товара, т. е. «замораживает» свои деньги или платит за кредит.

Расчет по открытому счету представляет собой способ оплаты партии товаров, при котором продавец поставляет товары покупателю в течение оговоренного периода без взимания денежных средств. Одновременно с товаром экспортер предоставляет импортеру все необходимые документы на него (без посредничества банка)

и в дебет открытого покупателю счета записывает сумму, на которую была отгружена партия товаров. По истечении оговоренного периода импортер производит оплату всех поставленных за это время партий. Сроки оплаты могут быть согласованы сторонами в виде графика платежей (ежемесячно, ежеквартально, по полугодиям) (пример 4.83).

Пример 4.83**3. Условия оплаты**

Покупатель производит 100 % оплату стоимости поставляемого по настоящему Контракту Товара согласно Спецификации путем перечисления денежных средств в российских рублях на расчетный счет Продавца в течение 60 дней, но не позднее 90 дней после отгрузки последней партии Товара Покупателю.

Коммиссионное вознаграждение банку за перевод денежных средств в счет оплаты партии Товара на расчетный счет Продавца производится за счет Покупателя.

В случае просрочки оплаты Товара Покупатель оплачивает Продавцу пеню в размере 0,01 % за каждый день просрочки начиная с 91-го дня после отгрузки последней партии Товара.

Этот специфический вид расчетов применяется при поставках товаров посредническим фирмам на условиях консигнационного соглашения, между фирмами с долговременными торговыми отношениями, между головной компанией и ее зарубежными филиалами, между смешанными фирмами с участием экспортера.

Расчеты по открытому счету характерны для постоянных поставок между давними контрагентами, если за время сотрудничества у них не возникало сомнений в порядочности, добросовестности и платежеспособности друг друга, ведь такие товарные поставки осуществляются на условиях беспроцентного коммерческого кредита, который продавец предоставляет покупателю на определенное количество дней.

Расчеты по открытому счету выгодны импортеру, поскольку он производит оплату товаров после их получения, а зачастую и даже после их реализации, при этом процент за предоставленный коммерческий кредит не взимается. Для импортера отсутствует риск оплаты непоставленного или непринятого товара.

Для экспортера эта форма расчетов менее выгодна, поскольку предоставление долгосрочного беспроцентного коммерческого кредита замедляет оборачиваемость его капитала и для обеспечения собственных платежей может возникнуть необходимость в банковском кредите. Для экспортера эта форма расчетов может создать риск неполучения или несвоевременного получения платежа.

Чек представляет собой письменный документ строго установленной формы, в котором содержится распоряжение владельца счета в определенном банке выплатить указанную в нем сумму определенному лицу из имеющихся на счете средств.

Вексель является письменным долговым обязательством установленной формы, которое выдается покупателем продавцу с правом требовать с заемщика уплаты к определенному сроку суммы, указанной в данном документе.

Чековая и вексельная формы расчетов между белорусскими и иностранными контрагентами редко используются на практике, поскольку не могут обеспечить экспортеру гарантии получения платежа за проданный товар.

Для осуществления оплаты партии товаров по международному контракту купли-продажи стороны должны установить, в какой валюте будет производиться платеж,

поскольку она может не совпадать с той валютой, в которой определена цена товара и общая сумма контракта.

Если валюта, в которой установлена цена товара, совпадает с валютой платежа, у контрагентов не возникает необходимости устанавливать *порядок пересчета суммы причитающегося платежа* из одной валюты в другую. Если же валюта, в которой установлена цена товара, не совпадает с валютой платежа, контрагенты должны установить порядок пересчета суммы причитающегося платежа из одной валюты в другую. В таком случае стороны устанавливают курс пересчета валют или указывают способ его определения в будущем, например, на день поставки или на день совершения платежа. При этом во избежание возможных недоразумений обязательно должен быть указан валютный рынок, котировка валют которого будет принята сторонами за базу пересчета, обязательно должны быть указаны вид курса (курс продавца, курс покупателя или средний курс), а также день и время для его определения (примеры 4.84 и 4.85).

Пример 4.84

2. Стоимость товара и условия платежа

Покупатель производит оплату за каждую партию Товара в течение 30 календарных дней с момента прибытия Товара на железнодорожную станцию Получателя.

Цены устанавливаются в евро.

Оплата Товара может быть произведена российскими рублями или долларами США в пересчете по курсу, установленному Центробанком Российской Федерации на день оплаты, по реквизитам, указанным в настоящем Договоре.

Пример 4.85

5. Порядок расчетов

Оплата Товара по настоящему Договору производится прямым банковским переводом денежных средств на счет Продавца.

Цены на Товар в настоящем Контракте установлены в евро.

Валюта платежа – евро, доллары США либо иная валюта.

Право выбора валюты, в которой производится платеж, принадлежит Покупателю. При оплате Товара Покупателем в иной валюте, чем евро, пересчет суммы из евро в иную валюту для осуществления платежа производится по кросс-курсу соответствующей валюты к евро через курс каждой валюты к белорусскому рублю, установленному Национальным Банком Республики Беларусь на день оплаты.

Днем оплаты считается день предоставления Покупателем платежных документов в обслуживающий его банк.

В статье контракта «Условия платежа» стороны могут предусмотреть *порядок несения банковских расходов* между контрагентами. Банковские комиссии могут взиматься полностью за счет плательщика, полностью за счет получателя либо может быть предусмотрено разделение расходов между контрагентами.

Если соглашением сторон предусмотрена оплата банковских комиссий полностью за счет плательщика, то все комиссионные сборы банка плательщика, банков корреспондентов и банка бенефициара взимаются за счет импортера (пример 4.86).

Пример 4.86

5. Порядок и условия платежа

Валюта платежа – доллары США.

Платеж за Товар производится в виде 100 % предоплаты простым банковским переводом с расчетного счета Покупателя на транзитный валютный счет Продавца в срок не более 10 дней со дня подписания Приложения к настоящему Контракту со ссылкой на номер Контракта.

Все банковские расходы и комиссии, в том числе и комиссии банка-корреспондента, несет Покупатель.

Если соглашением сторон предусмотрена оплата банковских комиссий полностью за счет получателя, то все комиссии и сборы банка плательщика, банков-корреспондентов и банка бенефициара будут удержаны из суммы платежа, причитающегося экспортеру (пример 4.87).

Пример 4.87

7. Условия платежа

Покупатель производит оплату Товара в евро на расчетный счет Продавца.

Все банковские расходы, связанные с платежом по настоящему Контракту, оплачивает Продавец.

В случае, когда условиями контракта предусмотрено разделение бремени уплаты комиссий, чаще всего каждая из сторон уплачивает комиссию своему банку, а банки-посредники в таком случае вообще могут отказываться от взимания комиссии (пример 4.88).

Пример 4.88

6. Условия оплаты

Покупатель переводит 100 % суммы, подлежащей уплате согласно ст. 3 настоящего Контракта, в течение 10 (десяти) банковских дней с момента получения уведомления Продавца о готовности Товара к отгрузке в российских рублях на расчетный счет Продавца.

Все банковские расходы, сборы, комиссии и накладные расходы на территории Германии оплачивает Продавец, а на территории третьих стран – Покупатель.

Если банки-корреспонденты взимают комиссии, то распределение этих расходов также указывается в контракте (пример 4.89).

Пример 4.89

6. Условия платежа

Оплата по Договору производится на счет Продавца в евро согласно условиям, указанным в Приложении № 1, являющемся неотъемлемой частью настоящего Договора.

Все банковские расходы по оплате аккредитива, возникающие в банке Покупателя и его банках-корреспондентах в связи с исполнением данного Контракта, производятся за счет Покупателя. Все банковские расходы, возникающие в банке Продавца и его банках-корреспондентах в связи с исполнением данного Контракта, производятся за счет Продавца.

В контракте может быть предусмотрено условное разделение расходов по уплате банковских комиссий между контрагентами. Это означает, что в контракте стороны устанавливают, какая из сторон будет нести эти расходы при условии выполнения

противоположной стороной указанных действий. Если указанные действия не будут выполнены, то несение расходов по уплате банковских комиссий перейдет на противоположную сторону (пример 4.90).

Пример 4.90**5. Условия оплаты**

Оплата Продукции, поставляемой по настоящему Контракту, будет производиться посредством безотзывного документарного аккредитива, открытого Покупателем в пользу Продавца, в размере стоимости Продукции, отгружаемой Продавцом в пользу Покупателя.

Аккредитив должен быть открыт в течение 30 (тридцати) банковских дней от даты получения счета на продукцию со сроком действия 130 календарных дней.

Расходы, связанные с открытием и исполнением аккредитива на территории страны Покупателя, оплачиваются Покупателем.

Услуги банка-корреспондента оплачивает Продавец при условии перечисления денежных средств единовременными платежами, в противном случае услуги банка-корреспондента оплачивает Покупатель.

Условия контракта могут предусматривать возложение расходов по оплате банковских расходов на того контрагента, который выступает инициатором действий банка (пример 4.91).

Пример 4.91**6. Условия и порядок расчетов**

Все иные банковские расходы, связанные с изменением условий, продлением срока действия аккредитива или с открытием нового аккредитива по настоящему Контракту и не оговоренные отдельно, уплачивает Сторона, инициировавшая такие изменения.

В международном контракте купли-продажи стороны зачастую предусматривают меры против нарушения оговоренных условий платежа. Они могут быть зафиксированы как в статье «Условия платежа» или «Штрафные санкции», так и в иной специально оговоренной для этого статье. Эти меры могут быть предусмотрены и в отношении нарушений со стороны продавца, и в отношении нарушений со стороны покупателя (пример 4.92).

Пример 4.92**6. Условия оплаты**

Покупатель переводит 50 % от стоимости соответствующего заказа согласно проформе-инвойсу за 10 (десять) рабочих дней (по месту нахождения Продавца) до даты соответствующей поставки и 50 % стоимости соответствующего заказа согласно проформе-инвойсу в течение 30 (тридцати) календарных дней от даты выставления счета согласно банковским данным, указанным в п.15 настоящего Контракта.

Если поставка вследствие неполной оплаты цены Товара не была произведена, Покупатель не имеет права на возвращение уже оплаченной денежной суммы.

Все банковские расходы, сборы, комиссии и накладные расходы на территории Германии оплачивает Продавец, а на территории третьих стран – Покупатель.

Нарушение оговоренных условий платежа со стороны покупателя может повлечь взыскание продавцом не только суммы причитающегося платежа, но и взыскание

процентов за каждый день просрочки платежа в установленном контрактом пределе, а если этот предел не оговорен в контракте, то в соответствии с законодательством.

Если продавец, получивший сумму предварительной оплаты, не исполняет свои обязанности по передаче товара в установленный срок, покупатель вправе потребовать передачи оплаченного товара или возврата суммы предварительного платежа за товар, не переданный продавцом. Если продавец не передает товар и не возвращает сумму предварительной оплаты, покупатель вправе потребовать уплаты процентов на эту сумму.

2.10. Условия сдачи-приемки товара

В международном контракте купли-продажи стороны должны предусмотреть сроки и условия сдачи товара продавцом и условия приемки товара покупателем.

В статье «Условия сдачи-приемки товара» контрагенты определяют порядок предоставления товара в распоряжение покупателя, включая вид сдачи-приемки, место фактической сдачи-приемки, способы сдачи-приемки по количеству и по качеству, методы сдачи-приемки, ответственных лиц за осуществление сдачи-приемки и др.

Сдача товара определяется как передача партии товаров продавцом в распоряжение покупателя. Это означает, что продавец выполнил свои обязательства по поставке товаров и передал его в распоряжение покупателя в соответствии с условиями международного контракта купли-продажи.

Приемка товара – это проверка покупателем соответствия количества и качества товаров условиям поставки данной партии, указанным в контракте.

Сдача-приемка товара означает совместное выполнение процедуры сдачи товара продавцом и его приемки покупателем.

В международном контракте купли-продажи могут быть предусмотрены такие виды сдачи-приемки, как предварительная и окончательная.

Предварительная сдача-приемка обычно проводится на предприятии продавца с целью установления соответствия изготовленного товара условиям договора по качеству и количеству, а также чтобы убедиться в правильности нанесенной маркировки и в соответствии упаковки предъявленным в контракте требованиям. Предварительная сдача-приемка может осуществляться в установленный момент времени в ходе изготовления заказанной продукции, если стороны предусмотрели это в соответствующей статье контракта (пример 4.93).

Пример 4.93

8. Приемка продукции

Право собственности на Продукцию переходит от Производителя к Покупателю с даты штампа в таможенной декларации о поступлении Товара на таможенный пункт, указанный импортером.

Отгрузка Продукции и передача его Производителем экспедирующей организации производится в течение трех банковских дней с даты получения Производителем оплаты от Покупателя.

Производитель дает разрешение Покупателю или любому уполномоченному Покупателем лицу находиться на месте производства с целью выполнения намеченного или непредвиденного контроля степени готовности и уровня качества изготавливаемой согласно настоящему Контракту Продукции.

Окончательная сдача-приемка обычно проводится в установленном месте и в оговоренный срок и удостоверяет фактическое выполнение условий контракта со стороны

продавца в отношении поставки данной партии товаров и фактическое выполнение условий контракта со стороны покупателя в отношении получения партии товаров соответствующего количества и качества. Результаты окончательной сдачи-приемки оформляются документально в виде акта сдачи-приемки, являются обязательными для каждой из сторон и служат основой для расчетов за поставленный товар (пример 4.94).

Пример 4.94

7. Качество и порядок приемки

Качество поставляемого Товара должно соответствовать существующим ТНПА, оговариваемых в Приложениях, и подтверждаться сертификатом качества Поставщика.

Приемка продукции производится в соответствии с инструкциями о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству П-6 и качеству П-7 (с дополнениями и изменениями), утвержденными постановлением Госарбитража СССР от 15.06.1965 и 25.04.1966 соответственно.

Приемка продукции осуществляется в соответствии с данными, указанными в товарно-транспортных накладных и сертификатах качества.

По результатам приемки составляется акт приемки Товара по качеству, в котором, кроме необходимых реквизитов, должны быть указаны: наименование и количество некачественной продукции, номера товарно-транспортных документов, номера сертификатов качества, недостатки продукции, выявленные при приемке, способ установления и иные сведения, которые комиссия сочтет нужным указать, состав и выводы комиссии по приемке.

В международном контракте купли-продажи стороны устанавливают *место фактической сдачи-приемки*. Обычно оно указывается рядом с наименованием базисного условия поставки. Базисное условие поставки в международном контракте купли-продажи может упоминаться в нескольких статьях, имеющих непосредственное отношение к выполнению условий данного контракта в части поставки товаров (например, в статьях «Предмет контракта», «Условия поставки», «Условия сдачи-приемки» и др.), поскольку базисное условие поставки является определяющим при выполнении обязательств каждой из сторон, зафиксированных в данных разделах контракта.

В качестве места фактической сдачи-приемки товаров сторонами может быть выбрано или предприятие, или склад продавца, или согласованный порт отгрузки, или железнодорожная станция отправления, или аэропорт отправления, или порт назначения, пограничная или конечная железнодорожная станция в стране назначения, или склад покупателя, или иное указанное место выгрузки товара (пример 4.95).

Пример 4.95

7. Сдача-приемка товара и проверка его качества

Приемка Товара осуществляется в месте отгрузки Товара Продавцом Покупателю или его уполномоченному представителю по доверенности на складе Продавца в г. Мозыре, Республика Беларусь.

Партия Товара считается сданной Продавцом и принятой Покупателем по количеству и ассортименту в момент передачи Товара, что подтверждается подписанием международной товарно-транспортной накладной Покупателем или его уполномоченным представителем.

При поставках товаров по международному контракту купли-продажи стороны должны произвести сдачу-приемку товара по количеству и по качеству в сроки, указанные в контракте. *Сроки приемки товаров по количеству и по качеству*, как правило, не совпадают, поскольку для проверки качества товаров требуется более длительное

время, чем для определения количества товаров. Как правило, условиями контракта предусматривается, что приемку товаров по количеству покупатель производит немедленно по их прибытии.

Стороны в международном контракте купли-продажи могут предусмотреть срок, в течение которого покупатель обязан произвести приемку товаров по количеству, если она не осуществляется в момент доставки и выгрузки товаров (пример 4.96).

Пример 4.96**10. Приемка продукции**

Приемка Продукции по количеству производится в течение 24 часов с момента прибытия Продукции на склад Покупателя.

При выявлении несоответствия количества поставленной Продукции указанному в товарно-транспортной накладной количеству Покупатель извещает об этом Продавца по факсу или электронной почте немедленно после обнаружения.

Выявленное несоответствие количества Продукции подтверждается документально.

Соглашением сторон может устанавливаться единый срок для приемки товара по количеству и по качеству (пример 4.97).

Пример 4.97**8. Сдача-приемка продукции**

Качество и комплектность Продукции, поставляемой по настоящему Контракту, должны соответствовать чертежам завода-изготовителя.

Приемка Продукции Покупателем по количеству и по качеству производится на складе Покупателя не позднее 24 часов с момента его поступления на склад.

Сдача-приемка товара по количеству предполагает установление точного количества фактически поставленных товаров на предмет его соответствия количеству, указанному в контракте. Количество фактически поставленных товаров может точно соответствовать условиям контракта, может превышать указанное в контракте количество и может быть ниже указанного в контракте (пример 4.98).

Пример 4.98**6. Приемка товара**

Товар принимается по количеству на основании упаковочных листов и товаросопроводительных документов, прикладываемых к каждому упаковочному месту, в момент доставки Товара на склад Покупателя.

По завершении проверки Покупатель обязан информировать Продавца о ее результатах не позднее дня, следующего за днем приемки Товара.

Покупатель не обязан принимать товар в большем или меньшем количестве, если только контракт не содержит оговорку «около» или стороны не сделали в контракте указание на то, что покупатель примет и оплатит фактически поставленное количество товара.

В случае поставки продавцом меньшего количества товара, чем указано в контракте, покупатель может принять его и оплатить. Если товар поставлен в большем количестве, покупатель вправе принять и оплатить предусмотренное контрактом количество, а от излишка имеет право отказаться.

Определять соответствие фактически поставленного количества товаров количеству, указанному в контракте, возможно по отгруженному количеству (весу) и по выгруженному количеству (весу).

Отгруженное количество – это количество товаров в оговоренных сторонами единицах измерения, которое установлено в пункте отправления и зафиксировано в транспортном документе (пример 4.99).

Пример 4.99

7. Сдача-приемка товара и проверка его качества

Приемка Товара Покупателем по количеству осуществляется в соответствии с данными, указанными в авиагрузовой накладной, предоставляемой Продавцом при поставке Товара. В случае расхождения количества фактически поставленного товара с количеством, указанным в транспортном документе, Покупатель незамедлительно направляет документальное подтверждение Продавцу.

Если стороны указали в контракте, что сдача-приемка товара будет производиться по отгруженному количеству, указанному в транспортном документе, то фактически поставленное количество товара признается окончательным и определяет сумму платежа.

Если при приемке товара покупатель обнаружит несоответствие количества фактически поставленного товара зафиксированному в транспортном документе, он вправе предъявить претензию для устранения установленного несоответствия в количестве товаров.

Выгруженное количество – это количество товаров в оговоренных сторонами единицах измерения, которое установлено в пункте назначения в стране покупателя. Количество товара в этом случае может определяться во время разгрузки товара или через некоторое количество дней после осуществления разгрузки совместно покупателем и представителями уполномоченных организаций, которые имеют право выдавать весовые сертификаты. Ответственность за недостачу веса при сдаче-приемке по выгруженному количеству несет продавец (примеры 4.100 и 4.101).

Пример 4.100

9. Условия сдачи-приемки

Приемка поставляемого сырья по количеству осуществляется в момент выгрузки сырья с транспортного средства на склад Покупателя. Количество выгруженного сырья фиксируется в акте сдачи-приемки и является основанием для расчетов Сторон.

Пример 4.101

7. Сдача-приемка товара и проверка его качества

Приемка Товара по количеству осуществляется Покупателем в момент фактической выгрузки Товара на склад в соответствии с CMR и Спецификацией к Контракту. Приемка Товара по качеству осуществляется Покупателем в соответствии с качеством, указанным в Приложении № 1 «Техническое описание», являющимся неотъемлемой частью настоящего Контракта.

В случае обнаружения несоответствия количества Товара или его качества названным выше документам Покупатель немедленно извещает об этом Продавца по факсу и в течение трех рабочих дней направляет Продавцу акт, подтверждающий факт несоответствия.

Сдача-приемка товара по качеству предполагает проверку соответствия качества фактически поставленного товара указанному в контракте.

Качество фактически поставленного товара может быть установлено либо на основе документа, подтверждающего соответствие качества поставленного товара условиям контракта, который стороны указали в соответствующей статье контракта, либо путем проверки качества фактически поставленного товара в месте его приемки (пример 4.102).

Пример 4.102

7. Приемка-сдача товара

Приемка Товара по качеству осуществляется на основании требований согласованной Технической спецификации и Сертификата качества завода-изготовителя, подтверждающего фактические свойства поставленного Товара.

В месте приемки качество фактически поставленного товара может определяться с помощью проведения качественного анализа, сличения с ранее отобранными образцами (пример 4.103), путем осмотра товара (пример 4.104), путем его испытаний и другими оговоренными в контракте способами.

Пример 4.103

9. Качество товара и условия сдачи-приемки

Качество Товара должно соответствовать согласованному Сторонами образцу, принимаемому в дальнейшем за эталон.

Качество поставляемого по настоящему Контракту Товара проверяется Покупателем в месте выгрузки партии Товара (склад Покупателя) путем сличения эталонного экземпляра с доставленным Товаром на предмет их полного соответствия.

Пример 4.104

9. Условия сдачи-приемки

Качество поставляемого по настоящему Контракту Товара проверяется Покупателем в порту поставки путем осмотра состояния Товара по внешнему виду на предмет его соответствия оговоренному в Контракте.

Качество фактически поставленного товара может точно соответствовать установленному условиям контракта, может быть выше или ниже указанного в контракте.

Стороны в международном контракте купли-продажи могут предусмотреть права и обязанности сторон в случае несоответствия качества фактически поставленного товара указанному в контракте.

В случае поставки товара более низкого качества по сравнению с оговоренным в контракте покупатель может отказаться от его приемки и потребовать возврата уплаченных денежных средств или может принять товар по сниженной цене (пример 4.105).

Пример 4.105

9. Условия сдачи-приемки товара

В случае поставки некачественного Товара Покупатель обязан вызвать представителя Продавца для совместного составления акта.

Покупатель вправе потребовать соразмерного снижения цены. Если Стороны не приняли решения о соразмерном уменьшении цены, Покупатель вправе отказаться от принятия недоброкачественного Товара и вернуть его Продавцу.

Продавец обязуется в течение трех рабочих дней с момента принятия Покупателем решения о возврате недоброкачественного Товара произвести возврат денежных средств, уплаченных Покупателем за такой Товар.

Уценку товара за более низкое качество, чем было установлено в контракте, в коммерческой практике называют *рефакцией*. Рефакция означает, что покупатель согласен принять товар пониженного качества в обмен на предоставление ему скидки с цены товара, которая определяется в процентном выражении пропорционально ухудшению качества в сравнении с первоначально оговоренным.

В случае поставки товара более высокого качества, нежели указано в контракте, покупатель может отказаться от принятия товара и потребовать возврата уплаченных денежных средств или может принять товар, уплатив продавцу надбавку за повышенное качество. Надбавка к цене товара при поставке продукции более высокого качества, чем было оговорено в контракте, называется *бонификацией*.

Размеры рефакции и бонификации стороны предусматривают в соответствующей статье контракта или устанавливают в соответствующем разделе контракта.

В международном контракте купли-продажи стороны могут указать метод проверки качества и количества фактически поставленного товара. Проверка может быть сплошной, т. е. проверка всей поставленной партии (пример 4.106), а может осуществляться выборочно.

Пример 4.106

6. Приемка товара

Товар считается поставленным Продавцом и принятым Покупателем по количеству, если его приемка произведена согласно количеству мест и веса, указанного в товарно-транспортной накладной, и не выявила никаких расхождений.

Приемка Товара по количеству и по качеству производится на складе Покупателем в момент его выгрузки с транспортного средства путем взвешивания всего поставленного Товара и проверки на наличие/отсутствие внешних повреждений.

Выборочная проверка – это проверка части поставляемого товара, по результатам которой принимается вся партия товаров.

Выборочная проверка проводится для товаров, поставляемых в таре и упаковке, а проверка всего поставленного товара характерна для насыпных, наливных и навалых грузов (пример 4.107).

Пример 4.107

6. Приемка товара, рекламации

Приемка Товара происходит в соответствии с действующим законодательством страны, в которой осуществляется его передача Покупателю.

Приемка Товара по количеству тарных мест осуществляется в момент получения Товара на складе Покупателя. Внутритарная приемка по количеству и приемка Товара по качеству осуществляется при одновременном вскрытии тары, но не позднее 10 дней с момента поступления Товара на склад Покупателя. Выборочная проверка внутри грузовых мест осуществляется Покупателем немедленно по прибытии Товара.

При выборочном методе стороны могут зафиксировать в контракте долю товаров в данной партии, подлежащих проверке, и способ их отбора.

В международном контракте купли-продажи стороны могут указать ответственных лиц за осуществление сдачи-приемки. Сдача-приемка партии товаров может проводиться сторонами сделки или их полномочными представителями. К участию в сдаче-

приемке товара стороны могут приглашать представителей компетентной организации для выполнения оговоренных в контракте процедур сдачи-приемки.

К участию в процедуре сдачи-приемки стороны могут пригласить экспертов из торгово-промышленных палат или их региональных отделений, аварийных комиссаров страховых компаний или компетентных представителей незаинтересованных организаций, которые при совместной сдаче-приемке имеют полномочия составлять соответствующие акты экспертиз, где будут зафиксированы максимально полные данные о произведенной сдаче-приемке. На основании указанных в актах данных покупатель в случае обнаружения каких-либо несоответствий по качеству или по количеству товара может предъявлять претензии продавцу (пример 4.108).

Пример 4.108

7. Условия сдачи-приемки

Процедура сдачи-приемки поставляемого по настоящему Контракту Товара должна быть произведена в присутствии независимого эксперта Торгово-промышленной палаты Республики Беларусь. Все расходы, связанные с присутствием независимого эксперта, относятся на счет Продавца.

При обнаружении несоответствия Товара сроку годности, ассортименту, дозировке, маркировке и упаковке данные проверки оформляются соответствующим актом. Акт о несоответствии по качеству, количеству, комплектности, ассортименту, дозировке поступившего Товара условиям настоящего Контракта, составленный с участием независимого эксперта, является основанием для предъявления претензий.

Сдача-приемка товаров при поставках по международному контракту купли-продажи может осуществляться в отсутствие одной из сторон, но при обязательном присутствии третьей незаинтересованной стороны.

Все данные, выявленные сторонами в ходе сдачи-приемки поставляемой партии, фиксируются в специальном документе, как правило, в акте сдачи-приемки, и такой документ обязательно заверяется представителем каждой из сторон.

2.11. Гарантийные обязательства

В международном контракте купли-продажи стороны могут согласовать гарантийные обязательства относительно поставляемой продукции. Эта статья включается в контракт в случае поставок оборудования, машин, техники, электроприборов и др.

Гарантийные обязательства выражаются в предоставлении продавцом гарантии качества поставляемой продукции и ее надлежащих технических характеристик. В соответствии с этим стороны согласуют в контракте сроки и условия гарантий, обязанности продавца в течение гарантийного периода, порядок предъявления претензий в отношении работы поставленных товаров.

Товар, который продавец передает покупателю, должен соответствовать требованиям контракта и в пределах установленного срока быть пригодным для целей, в которых товар такого рода обычно используется. Гарантия качества товара распространяется не только на сам товар, но и на все составляющие его части или комплектующие изделия, если стороны не предусмотрели иных условий в соглашении (пример 4.109).

Пример 4.109

10. Гарантийные обязательства

Настоящие гарантийные обязательства действительны только при условии монтажа Оборудования, поставляемого по настоящему Контракту, специалистами, уполномоченными Производителем. В противном случае Производитель освобождается от исполнения гарантийных обязательств и не рассматривает рекламации Покупателя по работе Оборудования.

Общий срок гарантии на Оборудование, поставляемое Производителем, составляет 12 месяцев от даты ввода его в эксплуатацию, но не более 18 месяцев со дня поставки Оборудования.

На гарантийные обязательства в соответствии с настоящим Контрактом распространяются обязательства Производителя своими силами и за свой счет устранить неполадки, поломки или выход из строя Оборудования, включая входящие в его состав агрегаты, узлы и механизмы, в случае, если такие неполадки, поломки или выход из строя произошли вследствие скрытых дефектов конструкций или материалов, либо из-за нарушений технологии монтажа.

Гарантия не распространяется на быстроизнашивающиеся части, а также на случаи естественного износа.

Гарантийный срок стороны фиксируют в соответствующей статье контракта. Они могут установить, что гарантийный срок начинает исчисляться либо с даты поставки товара, либо с даты передачи товара первому потребителю, либо с момента получения покупателем от продавца уведомления в письменной форме о том, что оборудование готово к отправке, либо с даты пуска оборудования в эксплуатацию, либо иным способом (примеры 4.110 и 4.111).

Пример 4.110

Статья 11. Гарантии

Продавец гарантирует высокое качество материалов, которые используются для изготовления литьевых устройств, безупречную обработку и высокое качество технического исполнения.

Гарантийная услуга Продавца действует один год со срока пуска наладки, но не более чем для 20 000 циклов.

Пример 4.111

9. Гарантии

Поставщик гарантирует качество поставленного по настоящему Контракту Имущества в течение 12 месяцев с даты поставки. При этом понимается, что гарантийные сроки на Имущество действительны только при условии правильной технической эксплуатации и соблюдения Покупателем правил распаковки, сборки, обслуживания, хранения Имущества в соответствии с эксплуатационной документацией, поставляемой вместе с Имуществом.

Гарантия продавца может распространяться на срок эксплуатации товара или на срок хранения товара. *Гарантийный срок эксплуатации* определяет период времени, в течение которого производитель гарантирует бесперебойную и эффективную работу товара при условии соблюдения правил его эксплуатации. *Гарантийный срок хранения* определяет период времени, в течение которого изготовитель гарантирует сохранность всех установленных стандартами эксплуатационных показателей и потребительских свойств товара при условии соблюдения правил его хранения (пример 4.112).

Пример 4.112

9. Гарантии

На Товары, имеющие срок годности, который указывается на этикетках, годность составляет не менее 80 % от общего срока годности завода-изготовителя на дату поставки Товара.

Если в период гарантии обнаружены дефекты или несоответствие условиям Контракта, Продавец по требованию Покупателя и без какой-либо дополнительной оплаты обязан устранить обнаруженные дефекты в течение 30 дней путем замены дефектного Товара или его частей новыми. Все расходы, связанные с заменой Товара, несет Продавец.

В случае устранения дефектов в Товаре, на который установлен гарантийный срок, этот срок продлевается на время, в течение которого Товар не использовался из-за обнаруженных дефектов. При замене Товара в целом гарантийный срок исчисляется заново со дня его замены.

Условия предоставления гарантии могут предусматривать перечень случаев, когда гарантия будет распространяться на данный товар (пример 4.113), а могут предусматривать и перечень случаев, когда гарантия не будет распространяться на него (пример 4.114).

Пример 4.113

8. Гарантийный период и предоставляемые гарантии

Гарантийный период составляет 12 месяцев от даты ввода Оборудования в эксплуатацию, но не более 18 месяцев от даты поставки Оборудования, в зависимости от того, какой срок наступил первым. Продавец гарантирует, что Оборудование, включая любые материалы, поставляемые в этой связи, будет без дефектов в течение срока гарантийного периода при условии, что:

- а) обмен или замена какой-либо детали не вызваны обычным износом;
- б) Оборудование смонтировано надлежащим образом и в соответствии с требованиями производителя, не было повреждено, не было переделано, использовано или содержалось ненадлежащим образом Покупателем или любой третьей Стороной;
- в) Покупатель сообщит в письменном виде о дефекте немедленно при обнаружении такового и, в любом случае, в течение указанного гарантийного периода.

Продавец по своему выбору и своими силами отремонтирует или произведет замену Покупателю узла, признанного в результате экспертизы, проведенной Продавцом, дефектным.

Настоящее ограничение ответственности заменяет всякие другие гарантии, выраженные или предлагаемые, включая в том числе любые косвенные гарантии. Продавец не несет договорной или какой-либо иной ответственности за случайные или косвенные убытки, возникшие в результате дефектности Оборудования, в том числе за утрату или ущерб Имуществу, Оборудованию, жизни или здоровью, за упущенную выгоду или доходы.

Покупатель также обязуется избавить Продавца от любых таких претензий со стороны третьих лиц.

Пример 4.114

Статья 6. Гарантия и ответственность

Продавец гарантирует Покупателю, что предметы поставки свободны от дефектов материала и технологических дефектов на срок 12 месяцев от даты поставки Товара Покупателю.

Гарантия Продавца ограничивается ремонтом или заменой дефектной части в гарантийный срок эксплуатации в течение 5 дней в период с 1 апреля по 31 октября и в течение 14 дней в другое время года с момента получения Продавцом соответствующего письменного уведомления от Покупателя.

Гарантия не распространяется на следующие элементы поставляемого Товара:

- предохранительные элементы деталей узлов и агрегатов;
- детали, относящиеся к расходным материалам (фильтры, прокладки, ролики, нагревательные элементы, ремни привода, ножи, крепежные элементы, шланги, демпферы и т. п.).

Гарантийные обязательства не будут распространяться на поставленный товар в случае:

- ненадлежащего хранения;
- нарушения условий транспортировки от продавца к покупателю;
- ненадлежащей эксплуатации;
- чрезмерных нагрузок;
- применения изделия не по назначению;
- ненадлежащего монтажа и запуска неквалифицированным персоналом покупателя;
- несоблюдения покупателем технических инструкций продавца.

Обязанности продавца в течение установленного гарантийного срока могут предусматривать ремонт или замену изделия.

В статье «Гарантийные обязательства» стороны фиксируют возможные способы удовлетворения претензий покупателя относительно эффективности службы поставляемого товара.

2.12. Рекламации и штрафные санкции

В международном контракте купли-продажи стороны могут предусмотреть случаи предъявления рекламаций каждым из контрагентов. Для этого в тексте контракта указываются возможные причины предъявления рекламаций, порядок и сроки их предъявления и урегулирования.

Рекламации представляют собой обоснованные претензии, которые один из контрагентов предъявляет другому по поводу неисполнения или ненадлежащего исполнения противоположной стороной условий контракта с требованием возместить причиненные убытки.

Контрагенты могут предъявлять рекламации относительно несоответствия количества фактически поставленного товара указанному в контракте, несоблюдения качества товара, нарушения сроков поставки и сроков оплаты партии товаров, нарушения сроков подачи транспортного средства под загрузку или сроков выгрузки доставленного товара, нарушения сроков возврата арендованного подвижного состава, несоблюдения сроков и условий возврата тары, а также в отношении несоблюдения установленных условий контракта, повлекших за собой нарушение белорусским контрагентом законодательно установленных сроков исполнения внешнеэкономической сделки согласно национальному законодательству и т. п.

Рекламации направляются нарушающей свои обязательства стороне в письменном виде и содержат следующие элементы:

- уведомление о нарушении обязательства (фактическом или очевидном);
- четкое и аргументированное изложение сути претензии;
- требование устранить совершенное нарушение обязательств или принять меры к недопущению очевидного нарушения обязательств с указанием возможного способа устранения нарушения;
- требование возместить причиненные убытки и уплатить штраф, предусмотренный соглашением сторон или законодательством;
- документы, свидетельствующие о нарушении обязательства.

В оговоренные контрактом сроки сторона, по вине которой произошли нарушения обязательств, должна рассмотреть предъявленную контрагентом рекламацию и сообщить свое решение относительно согласия или несогласия удовлетворить заявленные

претензии. Если нарушившая свои обязательства сторона в течение установленного срока не дает ответа по существу заявленной рекламации, такая рекламация считается признанной и подлежит удовлетворению с возмещением причиненных убытков (пример 4.115).

Пример 4.115**Статья 9. Порядок предъявления рекламаций**

Покупатель имеет право предъявить рекламации Продавцу в отношении выявленного некачественного Товара или Товара, не соответствующего условиям Контракта, не позднее 30 дней с момента приемки Товара на складе Покупателя.

В отношении скрытых недостатков Товара Покупатель имеет право предъявить рекламации Продавцу в течение срока годности.

Содержание и обоснование рекламации по несоответствию количества, качества, комплектности поставляемого Товара должны быть подтверждены актом, составленным комиссией Покупателя, осуществлявшей приемку Товара.

Рекламации в отношении несоответствия Товара конкурсному предложению по сроку годности, ассортименту, дозировке, маркировке, упаковке предъявляются в соответствии с п. 9.1 настоящего Контракта и могут быть предъявлены без приложения акта, составленного независимым экспертом Торгово-промышленной палаты Республики Беларусь.

Продавец обязан рассмотреть любую рекламацию и направить Покупателю письменный ответ в течение 10 дней с даты ее получения.

Если по истечении указанного срока не последует ответа, рекламация будет считаться признанной Продавцом.

Покупатель имеет право уменьшить платеж по Контракту на сумму заявленной рекламации независимо от того, к какому Приложению заявлена претензия.

В международном контракте купли-продажи стороны могут установить сроки для предъявления рекламаций и сроки для их урегулирования.

Рекламации относительно несоответствия качества товара фактически поставленному могут быть заявлены значительно позднее, чем рекламации относительно фактически поставленного количества, поскольку в контракте стороны могут предусматривать разные сроки для принятия товара по количеству и по качеству.

Рекламации относительно любого нарушения обязательств контракта должны быть заявлены немедленно по его обнаружении.

Чаще всего для урегулирования рекламации касательно качества или количества товара стороны прибегают к следующим действиям:

- продавец восполняет недогруз отдельной партией или при последующих поставках;
- покупатель возвращает партию товара и получает возврат его стоимости от продавца без промедления;
- продавец за свой счет восстанавливает недостатки и нарушенное качество товара;
- продавец за свой счет производит замену некачественного товара на товар, соответствующий условиям договора;
- продавец предоставляет скидку на товар, не соответствующий условиям договора по качественным характеристикам.

Возможные способы урегулирования заявленных рекламаций стороны могут предусмотреть в контракте (пример 4.116).

Пример 4.116

9. Рекламации и ответственность сторон

При поставке Товара, не соответствующего по качеству техническим условиям Изготовителя, Покупатель вправе по своему выбору предъявить рекламацию и потребовать:

- устранить недостатки Товара и/или доукомплектовать Товар самостоятельно, но за счет Продавца;
- потребовать уменьшения покупной цены Товара;
- потребовать замены Товара на товар надлежащего качества.

Требования Покупателя о замене Товара, возмещении расходов, связанных с устранением недостатков Товара, уменьшении покупной цены на Товар должны быть удовлетворены Продавцом в течение 60 календарных дней с момента получения Продавцом таких требований.

В случае просрочки поставки (непоставки) Товара свыше сроков, установленных настоящим Договором, Продавец обязан уплатить Покупателю пеню в размере 0,3 % от суммы непоставленного Товара за каждый день просрочки, но не более 30 % от стоимости непоставленного Товара.

В случае просрочки Покупателем выполнения платежа свыше сроков, установленных настоящим Договором, Покупатель обязан уплатить Продавцу пеню в размере 0,3 % от несвоевременно уплаченной суммы за каждый день просрочки, но не более 30 % от суммы платежа, уплата которого просрочена.

Кроме возможных способов урегулирования рекламаций стороны могут предусмотреть санкции, которые будут применяться к одной из них в случае ненадлежащего выполнения своих обязательств (пример 4.117).

Пример 4.117

9. Рекламации и санкции

В случае несвоевременного или неполного исполнения условий, возложенных настоящим Контрактом на Продавца, Продавец несет ответственность и в полном объеме компенсирует расходы Покупателю:

- за некачественный Товар;
- за неправильную упаковку и маркировку;
- за убытки, связанные с неправильным оформлением документов,
- за отсутствие сопроводительных документов;
- за простои контейнеров в порту, на станциях отправления, пограничных станциях и переходах, по причине задержки Товара таможенными или иными органами вследствие указания неверных или неполных сведений о Товаре, внесенных в сопроводительные документы и маркировку.

При нарушении условий договора о количестве поставляемого товара (в случае поставки меньшего количества, чем было оговорено в контракте) покупатель вправе либо потребовать передать недостающее количество товара, либо отказаться от переданного товара и его оплаты, а если он оплачен, то потребовать возврата уплаченной за него денежной суммы (пример 4.118).

Пример 4.118

8. Рекламации и санкции

В случае непоставки или частичной непоставки Товара Продавец в течение 10 банковских дней с момента окончания оговоренного настоящим Контрактом срока отгрузки обязуется уплатить Покупателю пеню в размере 0,05 % от цены Товара, непоставка или частичная непоставка которого допущена, а также произвести возврат денежных средств за непоставленный Товар на счет Покупателя.

При нарушении условий договора об ассортименте поставляемого товара покупатель вправе отказаться от принятия всей партии товара или не соответствующего ассортименту количества, потребовать возврата уплаченной денежной суммы или замены не соответствующих ассортименту товаров (примеры 4.119 и 4.120).

Пример 4.119**8. Санкции**

В случае поставки Товара неудовлетворительного качества, несогласованного размера, формы, цвета и ассортимента Продавец обязан уплатить Покупателю согласованный с ним штраф. Если размер штрафа не может быть согласован между Сторонами, Продавец обязан заменить за свой счет и на свой риск Товар неудовлетворительного качества Товаром надлежащего качества и уплатить штраф в размере 30 % стоимости отгруженного Товара неудовлетворительного качества.

Все транспортные, таможенные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом Товара неудовлетворительного качества, несогласованного размера, формы, цвета и ассортимента, оплачиваются Продавцом.

Пример 4.120**10. Санкции**

При поставке Товара, не соответствующего дозировке и ассортименту, указанным в Приложении к Контракту для данной поставки, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 5 % от суммы поставляемой партии Товара, не соответствующего указанным требованиям. Санкция применяется при наличии хотя бы одного из перечисленных нарушений.

Продавец обязан заменить за свой счет и на свой риск Товар неудовлетворительного качества Товаром надлежащей дозировки и ассортимента.

Все транспортные, таможенные и другие расходы, связанные с поставкой и возвратом Товара ненадлежащей дозировки и ассортимента, оплачиваются Продавцом.

При нарушении условий договора о качестве поставляемого товара покупатель может потребовать от продавца соразмерного уменьшения его цены, безвозмездного устранения недостатков товара, возмещения своих расходов на устранение недостатков товара (пример 4.121).

Пример 4.121**9. Рекламации и санкции**

Если весь поставленный Товар либо часть его не соответствует по качеству условиям Договора, Продавец производит замену некачественного Товара за свой счет и в сроки, согласовываемые Сторонами дополнительно. Продавец не несет какой-либо ответственности, помимо его замены, за несоответствие Товара по качеству условиям Договора.

В случае, если транспортные расходы, связанные с проведением замены некачественного Товара, соразмерны цене Товара, подлежащего замене, Продавец вправе отказаться от поставки данного Товара, в связи с чем он утрачивает право требования его оплаты, а если Товар, подлежащий замене, уже оплачен, Продавец обязан произвести в этой части возврат полученных денежных средств.

За нарушение условий договора о сроках поставки товара покупатель может потребовать взыскания с продавца конвенционного штрафа.

Конвенционный штраф предусматривается в международном контракте купли-продажи за нарушение продавцом сроков поставки, установленных соглашением сто-

рон. Покупатель вправе требовать уплаты конвенционального штрафа, если товар был оплачен авансом. Размер конвенционального штрафа фиксируется в контракте в виде процента от стоимости непоставленного товара или в виде определенной твердой суммы (пример 4.122).

Пример 4.122

Статья 8. Конвенциональный штраф

В случае просрочки Продавцом выполнения своих обязательств по Контракту в отношении поставки Товара Продавец уплачивает Покупателю штраф за задержку в размере 0,5 % от полной стоимости задержанного Товара за первую неделю и 1 % – за каждую последующую неделю, однако общая сумма штрафных санкций не должна превышать 5 % от общей стоимости настоящего Контракта.

Размер штрафа не может быть изменен в арбитражном порядке.

Штраф будет удерживаться из суммы направляемых Продавцом инвойсов при оплате их Покупателем. В случае, если Покупатель по какой-либо причине не сможет удержать сумму штрафа при оплате инвойса Продавца, последний обязан оплатить сумму штрафа по первому требованию Покупателя.

Если просрочка Продавца в отношении исполнения своих обязательств по настоящему Контракту превысит три месяца, Покупатель имеет право отказаться от Контракта, не неся при этом никаких затрат.

В случае отказа от Контракта Продавец обязан незамедлительно вернуть Покупателю уплаченные Покупателем до отказа от Контракта платежи с начислением 6 % годовых.

При нарушении условий договора о сроках и порядке платежа продавец может потребовать от покупателя начисления процентов за каждый день просрочки платежа от несвоевременно уплаченной суммы (примеры 4.123 и 4.124).

Пример 4.123

10. Порядок предъявления и рассмотрения претензий

За несвоевременное осуществление оплаты Товара Продавец имеет право требовать от Покупателя сверх оплаты его стоимости уплаты пени в размере 0,1 % от стоимости неоплаченного Товара за каждый день просрочки платежа, а также требовать возврата поставленного Товара Покупателем, который должен быть возвращен в течение 90 дней от даты его отгрузки.

Кроме того, Продавец вправе приостановить последующие отгрузки до погашения задолженности. При просрочке оплаты двух партий Товара Продавец вправе расторгнуть Контракт в одностороннем порядке. Уплата штрафов или возмещение убытков не освобождает Стороны от исполнения обязательств по Контракту.

Пример 4.124

Статья 12. Рекламации и санкции

В случае просрочки исполнения денежных обязательств по Договору Сторона, допустившая просрочку, уплачивает другой Стороне штрафную неустойку в размере 0,05 % от суммы, просроченной к уплате, за каждый день просрочки. В случае просрочки платежа за отгруженный Товар на срок свыше 60 дней Покупатель уплачивает Продавцу штраф в размере 100 % неуплаченной суммы.

Сторона, ответственная за транспортировку товара от продавца к покупателю, обязана обеспечить своевременную отправку товара в адрес покупателя без задержек

и проволочек. Предоставление транспортного средства под загрузку должно быть выполнено в месте и в срок согласно условиям контракта. Выгрузка транспортного средства также должна производиться на условиях контракта без задержек со стороны покупателя. За несоблюдение условий договора о сроках и условиях подачи транспортного средства под загрузку или сроков выгрузки доставленного товара в международном контракте купли-продажи предусматриваются санкции и устанавливается порядок предъявления претензий. Как правило, предел ответственности за претензии относительно нарушения сроков и условий подачи транспортного средства под загрузку или сроков выгрузки доставленного товара стороны устанавливают в виде твердой суммы, учитывая при этом размер установленных перевозчиком убытков в договоре транспортной экспедиции за простой зафрахтованного у него транспортного средства (примеры 4.125 и 4.126).

Пример 4.125**Статья 12. Рекламации и санкции**

В случае просрочки исполнения Покупателем обязательств по разгрузке Товара Покупатель уплачивает Поставщику штраф в размере 100 (сто) евро за каждый день просрочки.

Пример 4.126**Статья 5. Претензии**

В случае задержки грузоотправителем загрузки либо таможенного оформления груза более чем на 48 часов после подачи автотранспорта по вине Продавца он оплачивает Покупателю штраф в размере претензий, выставленных перевозчиком Покупателю, за каждые сутки простоя. Факт простоя фиксируется в карте простоя.

Размер штрафа удерживается Покупателем из сумм, причитающихся за поставленную продукцию.

Оговорка о возмещении ущерба от простоя транспортного средства, связанного с несвоевременной загрузкой или разгрузкой, которую не обеспечила одна из сторон, в международном контракте купли-продажи может быть с условной отсылкой, т. е. применяться к той из сторон, которая несвоевременно выполнила возложенные на нее обязательства (пример 4.127).

Пример 4.127**10. Рекламации и санкции**

Простой транспорта оплачивает Продавец, если это произошло по вине Продавца, и Покупатель, если это произошло по вине Покупателя.

Сумма оплаты за простой определяется на основании документов, представленных транспортной компанией.

Поставка товаров железнодорожным транспортом часто предусматривает обязательства ответственной за транспортировку стороны по аренде подвижного состава, поскольку ни продавец, ни покупатель, как правило, не обладают собственными средствами транспорта для железнодорожной перевозки. В связи с этим в международный контракт купли-продажи стороны вносят условия пользования собственными вагонами продавца или арендованными у перевозчика и меры против нарушения сроков ввоза арендованного подвижного состава (пример 4.128).

Пример 4.128

10. Рекламации и санкции

Покупатель обязан сдать арендованные порожние вагоны железной дороге для возврата грузоотправителю в течение двух суток с даты поступления вагона на станцию назначения. В случае нарушения Покупателем срока возврата вагона после выгрузки Товара Покупатель уплачивает Поставщику штраф за задержку вагонов в размере 1,5 МРОТ за каждый час простоя каждого вагона. За задержку специализированных вагонов штраф увеличивается в два раза.

Несвоевременная подача груженого вагона на место его выгрузки и/или уборки порожнего вагона по причинам, не зависящим от Поставщика, не является основанием для увеличения нормативного срока возврата вагона и отзыва претензии за задержку возврата подвижного состава. Время допущенной при этом задержки вагона учитывается в расчете фактического срока нахождения вагона у Покупателя. Оплата штрафа производится в течение 7 календарных дней с момента выставления счета Поставщиком.

При поставке товаров, упакованных в возвратную тару, стороны предусматривают в международном контракте купли-продажи ответственность за несоблюдение сроков и условий возврата тары, подлежащей отправке Продавцу после выполнения доставки товара. Если такое нарушение будет иметь место, стороны будут руководствоваться положениями статьи «Рекламации и санкции» для урегулирования возникшей ситуации (примеры 4.129 и 4.130).

Пример 4.129

7. Рекламации и санкции

В случае просрочки возврата тары либо возврата ее в ненадлежащем состоянии (с повреждениями) Покупатель обязан уплатить Поставщику в течение трех банковских дней от даты заявления Поставщиком требования штраф в размере залоговой стоимости тары.

Пример 4.130

10. Рекламации и санкции

При поставке Товара с использованием возвратной тары (рам/поддонов) Покупатель обязан вернуть ее в адрес собственника по мере накопления до вагонной нормы, но не позднее 35 календарных дней с даты приема Товара к перевозке в адрес Покупателя, определяемой по штемпелю на железнодорожной накладной на станции Череповец-2 Северной железной дороги.

В случае нарушения Покупателем срока возврата рам/поддонов Покупатель уплачивает штраф за задержку возврата рам/поддонов в размере 24 МРОТ за каждые сутки задержки каждой рамы/поддона. Неполные сутки считаются полными.

При невозврате рам/поддонов в двухмесячный срок со дня получения Товара Покупатель уплачивает Поставщику штраф в размере пятикратной стоимости рам/поддонов.

Законодательством отдельных стран могут быть предусмотрены специальные меры по контролю за соблюдением обязательств сторон в отношении поставки и оплаты товара по совершаемым ими внешнеторговым операциям, выраженные в установлении сроков, в течение которых стороны должны завершить свои обязательства. Учитывая нормы национального законодательства, белорусские контрагенты заинтересованы вносить в контракт условие о возможных рекламациях и применимых санкциях в случае превышения иностранным контрагентом установленных в контракте сроков выполнения своих обязательств, которое повлекло за собой дополнительные расходы по полу-

чению специально установленных разрешений на пролонгацию сроков или нарушение белорусским контрагентом законодательно установленных сроков исполнения внешне-торговой операции и привело к взысканию за это штрафа (примеры 4.131 и 4.132).

Пример 4.131**11. Рекламации и санкции**

В случае неоплаты отгруженной продукции в указанные сроки Покупатель оплачивает пеню в размере 0,3 % от суммы стоимости отгруженной продукции за каждый день просрочки платежа. В случае применения штрафа к Поставщику за несоблюдение сроков выполнения внешнеторговых операций в соответствии с законодательством Республики Беларусь, регулирующим проведение внешнеторговых операций, Покупатель в бесспорном порядке возмещает Поставщику этот штраф в размере до 2 % не полученных в установленный срок денежных средств (стоимости не полученных в установленный срок товаров, не выполненных работ, не оказанных услуг) за каждый день превышения срока, но не более суммы не полученных в установленный срок указанных денежных средств (стоимости не полученных в установленный срок товаров, не выполненных работ, не оказанных услуг).

Пример 4.132**11. Рекламации и санкции**

В случае несоблюдения Продавцом обязательств по поставке Товара в сроки, установленные настоящим Контрактом, если это повлекло для Покупателя необходимость получить в соответствии с законодательством Республики Беларусь разрешение на продление сроков проведения внешнеторговой операции, Продавец обязан возместить Покупателю расходы, связанные с получением этого разрешения. К расходам, связанным с получением разрешения на продление срока внешнеторговой операции, относятся: плата за получение разрешения, установленная законодательством Республики Беларусь, и иные документально подтвержденные расходы, которые связаны с получением разрешения. Расходы, указанные в настоящем пункте, подлежат возмещению в течение 5 дней с даты получения соответствующего требования от Покупателя. Сумма расходов в валюте настоящего Договора определяется по курсу Национального банка Республики Беларусь, установленному на дату осуществления платежа.

Все установленные в международном контракте купли-продажи штрафные санкции призваны дисциплинировать стороны в надлежащем исполнении своих обязательств по контракту, а не вести к возникновению разногласий или спорных моментов и угнетению сторон из-за боязни совершить возможную ошибку.

Путем установления в контракте условий предъявления рекламаций и порядка применения санкций стороны определяют способ урегулирования возможных спорных ситуаций и несоответствий условиям контракта и способ компенсации своих возможных потерь. Предусмотренные санкции не должны носить разорительного характера, даже несмотря на то, что структура их начисления направлена на возрастание, соразмерное величине нарушения обязательств. Стороны могут оговаривать в контракте ограничение предела ответственности (примеры 4.133, 4.134 и 4.135).

Пример 4.133**10. Санкции и ограничение ответственности**

В случае просрочки в поставке Товара против сроков, установленных настоящим Контрактом, Продавец уплачивает Покупателю штраф в размере 0,1 % стоимости непоставленного в срок Товара за каждый день просрочки. Однако общая сумма штрафа не должна превышать 100 % стоимости поставляемого Товара.

Пример 4.134

9. Претензии

За неисполнение либо ненадлежащее исполнение условий настоящего Контракта Стороны вправе предъявлять претензии друг другу.

За просрочку исполнения своих обязательств согласно Приложению 2 Покупатель уплачивает Продавцу пеню в размере 0,1 % от суммы Контракта за день просрочки, но сумма таких согласованных выплат не должна превышать 5 % стоимости Контракта.

За просрочку исполнения своих обязательств согласно Приложению 3 Продавец уплачивает Покупателю пеню в размере 0,1 % от суммы Контракта за каждый день просрочки, но сумма таких выплат не должна превышать 5 % стоимости Контракта.

Пеня начисляется, если задержка превышает 10 рабочих дней, при этом пеня начисляется с первого дня просрочки исполнения обязательств.

Пример 4.135

10. Рекламации и санкции

В случае нарушения сроков поставки со стороны Продавца (п. 5.1 настоящего Договора), а также нарушения сроков оплаты со стороны Покупателя (п. 4.1 настоящего Договора), виновная сторона обязана оплатить неустойку в размере 1 % (одного процента) от суммы договора за каждый день просрочки, но не более 10 % (десяти процентов) от общей суммы Договора.

Требование на уплату неустойки должно быть оформлено в письменном виде.

Размер штрафа не может быть изменен через арбитражное разбирательство.

Уплата штрафа не освобождает Стороны от выполнения условий Контракта.

В международном контракте купли-продажи контрагенты могут не только предусмотреть наложение штрафных санкций, но и установить право сторон на взыскание причиненных убытков, в том числе и в размере упущенной выгоды.

По условиям международного контракта купли-продажи может быть предусмотрено право сторон отказаться от исполнения своих обязательств по данному контракту в случае, если длительность в нарушении обязательств противоположной стороной послужила причиной утраты коммерческого интереса контрагента к данной сделке.

2.13. Условия страхования

В международном контракте купли-продажи стороны могут предусмотреть распределение обязанностей в отношении страхования товара. Тогда в соответствующей статье контракта указывается, какая партия товара подлежит страхованию и на каких условиях, кто из сторон контракта осуществляет страхование, в чью пользу производится страхование товара.

Страхование может осуществлять любая из сторон либо в свою пользу, либо в пользу контрагента, либо в пользу указанного ей выгодоприобретателя. Чаще всего груз страхуется в пользу покупателя (пример 4.136) независимо от того, какая из сторон взяла на себя расходы по осуществлению этого страхования.

В международном контракте купли-продажи стороны могут указывать подробные инструкции относительно процедуры страхования, на каких именно условиях осуществляется страхование, а могут внести в контракт лишь упоминание о необходимости одной из сторон осуществить страхование партии товара (пример 4.137).

Пример 4.136

8. Страхование товара

Поставляемый по настоящему контракту Товар будет застрахован Поставщиком в пользу Покупателя на условиях «От всех рисков» – оговорки «А» ICC, CL.252, 1/1/82, при транспортировке автомобильным транспортом согласно оговоркам по страхованию грузов (Institute Cargo Clauses) на сумму 110 % от контрактной стоимости Товара. По просьбе Покупателя Поставщик может произвести дополнительно за счет Покупателя страхование от военных рисков, забастовок, мятежей и других гражданских волнений.

Пример 4.137

4. Условия поставки

Поставщик при поставке Товара авиатранспортом обязан предоставить Покупателю оригинал страхового полиса на 110 % стоимости партии поставляемого Товара.

Наибольшая вероятность наступления страхового случая существует при транспортировке товара от продавца к покупателю, поэтому стороны могут предусмотреть в контракте, что страхование производится в пользу стороны, на которой в соответствии с выбранным и зафиксированным в контракте базисным условием поставки лежит риск порчи или утраты товара (пример 4.138).

Пример 4.138

10. Условия страхования

Товар на условиях СІР Минск ПТО № 05534 РУП «Национальный аэропорт Минск-2» (для авиатранспорта) передается Продавцом перевозчику вместе с товарно-транспортной накладной, инвойсом, упаковочным листом, сертификатом о происхождении товара, сертификатом качества и страховым полисом на 110 %.

Страхование Товаров, поставляемых по настоящему Контракту на условиях СІР, Продавец осуществляет против обычных видов риска. Страхование осуществляется на условиях включения стоимости страхования в цену поставляемых Товаров.

Если стороны выражают особые пожелания в страховании поставляемых товаров, кроме тех, что предусмотрены базисным условием поставки данной партии, такое страхование осуществляется в рамках специально заключаемого договора страхования и, как правило, за счет инициировавшей его стороны (примеры 4.139 и 4.140).

Пример 4.139

7. Страхование

7.1. Продавец осуществляет страхование Оборудования от транспортных рисков, связанных с исполнением данного Контракта. Страхование должно быть оформлено Продавцом у своего страхового агента, пользующегося хорошей репутацией.

7.2. Оплата всех страховых издержек на все виды транспортировки, отгрузки, работ до момента доставки Оборудования в пункт назначения производится Продавцом.

7.3. Страховой полис действителен до момента доставки груза в пункт назначения. Продавец не несет страховых обязательств после доставки Оборудования в пункт назначения.

Пример 4.140

4. Страхование

Страхование должно быть осуществлено Поставщиком в первоклассной страховой компании по выбору Поставщика и за его собственный счет на таких условиях, что Покупатель должен иметь право обращаться с претензией непосредственно в страховую компанию, и предоставить Покупателю страховой полис или другие доказательства страхового покрытия на условиях «С ответственностью за все риски».

Страхование производится в валюте настоящего Контракта.

В случае, когда стороны в международном контракте купли-продажи не выделяют условия страхования в отдельную статью, каждый из контрагентов обязан выполнять условия по страхованию товаров, налагаемые на него в соответствии с выбранным базисом поставки. Если базисным условием поставки такая обязанность не предусмотрена, стороны не обязаны осуществлять страхование товаров ни от каких рисков. Тем не менее та сторона, на которой в соответствии с выбранным базисным условием будет лежать ответственность за транспортировку товара, сама заинтересована в его страховании (пример 4.141).

Пример 4.141

10. Страхование

Покупатель принимает на себя все заботы и расходы по страхованию поставляемого по настоящему Контракту Товара с момента его отгрузки со склада Продавца до момента прибытия на склад Покупателя.

Международный контракт купли-продажи товаров может включать специальные условия, по которым продавец обязан осуществить монтаж приобретаемого покупателем оборудования, командировав для этого своих специалистов. В этом случае контрагенты могут предусмотреть ответственность сторон по страхованию командированных сотрудников (примеры 4.142 и 4.143).

Пример 4.142

8. Шефмонтаж и условия командирования специалистов

Шефмонтаж оборудования, за исключением работ, подлежащих специальному лицензированию на территории Республики Беларусь, будет осуществляться за счет Продавца и в сроки, согласованные между Продавцом и Покупателем. Продавец оплачивает расходы на проезд, проживание, суточные и страховку своих сотрудников во время шефмонтажа.

Пример 4.143

10. Прочие условия

Покупатель обеспечивает размещение и персональное страхование каждого специалиста монтажной бригады и специалистов службы сервиса (не менее 11 человек) Поставщика на срок выполнения работ по монтажу Оборудования, включая последний день проведения монтажных работ, наладки, запуска Оборудования, а также на время обучения персонала.

Условия международного контракта купли-продажи могут предусматривать обязательство продавца предоставить покупателю копии или оригиналы страховых полисов или сертификатов, если обязанность по страхованию лежит на продавце и эти документы включены в список документов для предоставления к оплате за данную партию. Перечень необходимых документов стороны указывают в контракте.

2.14. Условия упаковки и маркировки

В международном контракте купли-продажи стороны должны предусмотреть условия, согласно которым будут производиться упаковка и нанесение маркировки товаров. При совершении сделок с некоторыми видами товаров условия упаковки и маркировки товаров могут иметь важное значение для надлежащего выполнения их поставки, в то время как другие товары вообще могут поставяться без упаковки и нанесения маркировки. Стороны в соответствующей статье контракта должны согласовать вид и характер упаковки, ее размеры, качество, способы нанесения маркировки на товар и упаковку, размер и условия оплаты упаковки и маркировки.

Упаковка товара предназначена для обеспечения его сохранности при транспортировке, погрузке-разгрузке, складировании, перевалке, а также для сохранности товара от атмосферных воздействий. Упаковка бывает внешней и внутренней.

Внешняя упаковка представляет собой тару, в которую погружается товар для его транспортировки (ящики, паллеты, картонные коробки, контейнеры и др.).

Внутренняя упаковка представляет собой неотделимую от самого товара упаковку, без которой товар не может быть реализован (например, футляры для компакт-дисков, флаконы для духов, туба для зубной пасты, коробка для конфет и др.).

Требования к упаковке при заключении международных контрактов подпадают под определение общих и специальных.

Общие требования к упаковке предполагают ее способность сохранить товар в надлежащем состоянии во время транспортировки (примеры 4.144 и 4.145).

Пример 4.144

10. Упаковка

Упаковка Товара должна соответствовать установленным в стране Продавца стандартам или техническим условиям, обеспечивать сохранность Товара, предохранять его от повреждений во время транспортировки всеми видами транспорта и от атмосферных воздействий.

Пример 4.145

9. Упаковка и маркировка

Продавец должен отгрузить Товар в соответствующей экспортной упаковке, обеспечить сохранность товаров и предупредить нанесение товарам механических повреждений во время их перевозки по указанному в Спецификации адресу.

Специальные требования могут предъявляться к упаковке в связи с особенностями транспортировки опасных грузов и выдвигаемыми условиями со стороны импортера (примеры 4.146, 4.147, 4.148 и 4.149).

Пример 4.146

10. Упаковка

Оборудование должно отгружаться в экспортной таре, которая должна соответствовать нормативно-технической документации завода-изготовителя и обеспечивать сохранность Товара при его транспортировке с учетом перевалок и складирования. Упаковка должна быть пригодна к длительной транспортировке, перегрузке кранами и погрузчиками и не допускать внутреннего перемещения оборудования.

Стоимость упаковки входит в стоимость Товара.

Пример 4.147

11. Упаковка

Товар упаковывается в строгом соответствии с оговоренными инструкциями. Каждый комплект мостов либо осей упаковывается в деревянный ящик с погрузкой в грузовой автомобиль в два яруса. На каждый ящик несмываемой краской наносится маркировка.

Пример 4.148

5. Упаковка

Продавец поставляет Товар в экспортной упаковке. Упаковка должна предохранять Товар от всякого рода повреждений и коррозии с учетом нескольких перегрузок в пути и длительном хранении.

Упаковка должна быть приспособлена к перегрузке кранами или погрузчиками и не допускать перемещения Товара внутри тары при транспортировке и погрузке.

Упаковка должна обеспечивать сохранность Товара при перевалке на складах Покупателя.

Каждая единица Товара должна быть в упаковке с отметкой о стерильности.

Продавец несет материальную ответственность перед Покупателем за всякого рода порчу Товара вследствие некачественной или ненадлежащей упаковки.

Фирма-изготовитель на русском и английском языках должна подготовить упаковочные листы, содержащие следующие данные: содержимое ящика, количество, технические данные, серийный номер, вес нетто и брутто каждого ящика. Один экземпляр упаковочного листа вкладывается в водонепроницаемый конверт, прикрепленный к внешней стороне каждого ящика металлической пластинкой. Другой экземпляр упаковочного листа вместе с другими документами в водонепроницаемом конверте помещается в ящик с Товаром.

В случае невложения документов в ящик поставка считается некомплектной.

Пример 4.149

4. Требования к упаковке, таре и сопроводительной документации на товар

Товар (мясо цыплят-бройлеров, потрошеное, I категории) поставляется упакованный в индивидуальную упаковку (пакеты) и в гофротару. Упаковочный материал сопровождается удостоверением о государственной гигиенической регистрации (копия).

Тара, в которой поставляется товар, может быть возвратной и невозвратной. *Возвратная тара* подлежит обратной отправке продавцу на условиях, оговоренных в контракте, и в цену товара не включается. В таком случае в соответствующей статье контракта предусматривается порядок отправки возвратной тары продавцу (пример 4.150).

Пример 4.150

6. Тара и маркировка

6.1. Поставщик вправе самостоятельно при отгрузке Товара определять вид упаковки и тары, в связи с чем вправе поставлять Товар либо на металлических стойках, либо в деревянных ящиках. Поставщик также вправе применять иные способы затаривания, обеспечивающие сохранность Товара при его транспортировке до согласованного сторонами места назначения без дополнительного на то согласования с Покупателем.

6.2. Металлические стойки являются возвратной тарой, в связи с чем их стоимость не включается в цену Товара.

6.3. Деревянные ящики являются невозвратной тарой.

6.4. Тара подлежит возврату Покупателем Поставщику в надлежащем состоянии без повреждений. В случае, если тара возвратная, одновременно с приемкой Товара Покупатель производит приемку тары. Результат приемки тары отражается в Акте приемки Товара по форме, изложенной в Приложении № 2.

Окончание примера 4.150

В случае, если Покупатель не укажет на повреждение тары в Акте приемки Товара, Покупатель в дальнейшем утрачивает право ссылаться на повреждения тары как возникшие до приемки Товара и за которые Покупатель ответственности не несет.

6.5. Залоговая стоимость возвратной тары определяется Поставщиком в одностороннем порядке и указывается при поставке Товара в товарно-сопроводительных документах.

6.6. Покупатель обязан произвести возврат тары в срок не позднее 15 (пятнадцати) рабочих дней от даты доставки Товара, следующего с данной тарой.

6.7. В случае просрочки исполнения Покупателем обязательств по возврату тары тара подлежит оплате Покупателем в размере ее залоговой стоимости.

Невозвратная тара остается при товаре и подлежит включению в цену товара согласно условиям контракта (примеры 4.151 и 4.152).

Пример 4.151**14. Упаковка и маркировка**

Товар должен быть упакован в картонные коробки, затянутые в полиэтиленовую пленку. Упаковки укладываются на паллеты, которые должны обеспечить возможность их выгрузки автопогрузчиком с двух сторон.

Упаковки на паллетах должны быть дополнительно защищены прочным защитным листом, стянуты металлическими или синтетическими лентами и обернуты полиэтиленовой пленкой. Тара является невозвратной и в цену Товара не включается.

Пример 4.152**10. Упаковка, маркировка**

Деревянные поддоны и другая деревянная тара, которая произведена из древесного материала толщиной более 6 мм, должна иметь маркировку согласно требованиям Международного стандарта для фитосанитарных мероприятий № 15 (ISPM 15).

Деревянные поддоны и другая деревянная тара выписывается по нулевой цене и является невозвратной.

Стороны могут предусмотреть включение цены упаковки в цену товара и в контракте ее отдельно не указывать или установить цену упаковки в виде процента от цены самого товара, или оговорить цену упаковки отдельно (примеры 4.153 и 4.154).

Пример 4.153**5. Упаковка и маркировка**

Продавец обязан упаковать товар таким образом, чтобы исключить повреждение Товара во время транспортировки.

Товар должен быть упакован в деревянные ящики, предназначенные для транспортировки Товара. Стоимость тары и упаковки включается в стоимость Товара и возврату не подлежит.

Пример 4.154**8. Тара и упаковка**

Деревянные средства крепления груза, используемые Поставщиком при отгрузке Товара, возврату не подлежат, их стоимость включена в стоимость поставляемого Товара.

По международному контракту товар может передаваться от продавца к покупателю и без упаковки. В таком случае стороны четко оговаривают это условие в контракте.

Без упаковки передаются обычно насыпные, наливные и навалочные грузы (примеры 4.155 и 4.156).

Пример 4.155

7. Условия поставки

Товар поставляется по количеству, указанному в товарно-транспортных документах грузоотправителя. Поставка осуществляется партиями навалом в железнодорожных вагонах.

Пример 4.156

7. Упаковка и маркировка

Гранитные блоки не упаковываются. Маркировка должна соответствовать ДСТУ Б В.2.7-59-97 с указанием номера и объема каждого блока.

Без упаковки производятся поставки некоторых видов машин и оборудования, но с обязательной их консервацией, обеспечивающей сохранность товаров во время транспортировки (пример 4.157).

Пример 4.157

12. Упаковка и маркировка

Поставляемый по настоящему Контракту Товар отгружается без упаковки, но с обязательной его консервацией.

Консервация должна обеспечить сохранность автопогрузчиков и предохранять Товар от обычных видов повреждений во время их транспортировки крытыми железнодорожными платформами.

Продавец несет материальную ответственность перед Покупателем за порчу, повреждение или поломку, за образование коррозии из-за несоответствующей консервации, а также за поставленный дефектный Товар.

В международном контракте купли-продажи стороны указывают условия нанесения маркировки на товар и упаковку, а также ответственность продавца за ненадлежащую маркировку.

Маркировка представляет собой нанесенную на упаковку товаросопроводительную информацию, содержащую реквизиты покупателя, номер контракта, весогабаритные характеристики мест, номер места и число мест в партии и др. (пример 4.158).

Пример 4.158

12. Упаковка и маркировка

Оборудование должно отгружаться в экспортной таре, соответствующей состоянию поставляемого оборудования. Маркировка должна быть нанесена отчетливо водонерастворимой краской на немецком и русском языках и включать следующую информацию:

- поддон №;
- вес нетто;
- вес брутто;
- размеры в см (длина×ширина×высота);
- адрес грузополучателя;
- адрес грузоотправителя.

В случае несоблюдения вышеперечисленных условий Поставщик уплачивает штраф в размере 2000 долларов США.

Стороны могут предусмотреть в международном контракте купли-продажи условия соответствия маркировки определенным стандартам. Тогда в соответствующей статье контракта они должны четко указать ссылку на выбранный ими стандарт (примеры 4.159 и 4.160).

Пример 4.159**6. Упаковка и маркировка**

Упаковка и маркировка Товара обеспечиваются согласно Межгосударственному стандарту маркировки грузов, утвержденному Межгосударственным советом стандартизации, метрологии и сертификации (ГОСТ 14192-96).

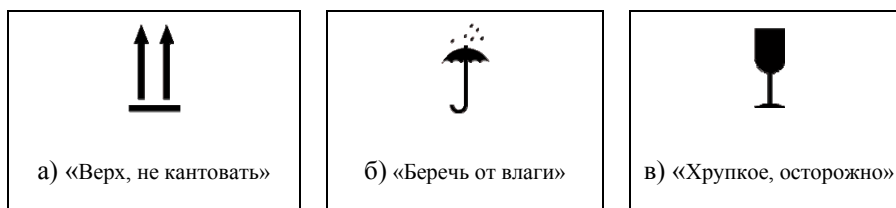
На каждое место (ящик) наносится маркировка с указанием номера настоящего Контракта и названия Покупателя.

По согласованию сторон штрих-код на Товар не наносится.

Пример 4.160**3. Упаковка и маркировка**

Упаковка и маркировка Товара должны быть произведены в соответствии с ГОСТом и ТУ на упаковку экспортных грузов, применяемых у Поставщика.

Маркировка товаров зачастую содержит указания на особенности обращения с товарами во время его погрузки/разгрузки и транспортировки. Такая маркировка может быть нанесена в виде манипуляционных знаков, толкующих способ обращения с грузом. *Манипуляционные знаки* представляют собой графическое изображение инструкций по обращению с данным грузом. Они позволяют оперативно и без излишних усилий и языковых барьеров определить правила обращения с товарами при их погрузке, перевалке, выгрузке, хранении, транспортировке и др. (пример 4.161).

Пример 4.161

Маркировка, нанесенная на упаковку товара, позволяет идентифицировать партию товаров в процессе транспортировки и перевалки грузов. Дополнительные информационные надписи, наносимые на упаковку, характеризуют массу грузового места нетто и брутто, а также его габаритные размеры. Как правило, реквизиты маркировки наносятся на две стороны упаковки несмываемой краской.

Стороны могут предусмотреть и условия маркировки отдельных единиц изделий, поставляемых по данному контракту. Для маркировки отдельных изделий на них наносят информацию о модели, названии, размерах и др. (примеры 4.162 и 4.163).

Пример 4.162

14. Упаковка и маркировка

Каждая единица Товара каждого артикула должна иметь отчетливую маркировку, напечатанную несмываемой краской на русском языке строго согласно инструкции Покупателя. Маркировка Товара не должна нарушать товарный вид и качество Товара.

Пример 4.163

3. Маркировка товара, упаковка

Упаковка продукции, поставляемой по настоящему Договору, должна соответствовать техническим условиям Поставщика на упаковку данной продукции, действующим на момент отгрузки.

Каждая единица поставляемой продукции и упаковка маркируются товарным знаком Поставщика в соответствии с требованиями применимых стандартов и технических условий.

Товарные номера в виде штриховых идентификационных кодов наносятся на каждую упаковочную единицу (потребительскую тару).

Упаковка продукции маркируется в соответствии с требованиями международного стандарта по фитосанитарным мерам № 15 «Руководство по регулированию древесных упаковочных материалов в международной торговле».

В условиях маркировки отдельных единиц изделий стороны могут придавать особое значение нанесению штрих-кодов на товары (пример 4.164).

Пример 4.164

3. Маркировка товара

Продавец обязуется обеспечить кодировку Товара штрих-кодами согласно требованиям Международной ассоциации по нумерации товаров (EAN).

Продавец обязан обеспечить нумерацию и маркировку всех единиц Товара, а также всех упаковок Товара с помощью штрих-кодов в соответствии с требованиями Международной ассоциации по нумерации товаров (EAN), а также гарантировать качество и постоянство штрих-кодов.

Продавец обязан обеспечить соответствие штрих-кодов Товара или упаковок Товара требованиям, установленным литовским стандартом LST EN979+AC: 1998 (или международным стандартом ISO/IEC 15420:2000).

В случае, если для штрих-кодов применяются требования, установленные международным стандартом ISO/IEC 15420:2000, качество штрих-кодов Товара или упаковок Товара должно соответствовать уровню А, В или С при его оценке по методике, изложенной в стандартах LST EN 1635:1999 или ISO/IEC 15416:2000.

По требованию Покупателя Продавец должен в течение 10 рабочих дней предоставить Покупателю копию протокола проверки штрих-кодов Товара или упаковок Товара.

Продавец обязан незамедлительно информировать Покупателя об изменении штрих-кодов.

При поставках некоторых групп товаров стороны могут придавать особое значение внутренней упаковке и маркировке, а потому выдвигать в контракте четкие условия по соблюдению указанных требований. Как правило выдвижение таких условий связано с требованиями национального законодательства, выходить за рамки ограничений которого стороны не намерены, равно как и не намерены нести по этой причине дополнительные расходы в виде уплаты штрафов. Например, такие требования могут применяться к лекарственным средствам и медицинским препаратам, дизайн упаковки и маркировка которых согласованы в уполномоченных органах задолго до их поставок в страну (пример 4.165).

Пример 4.165

5. Упаковка и маркировка

5.1. Продавец обязан отгрузить Товар в экспортной упаковке, которая должна предохранять Товар от всякого рода повреждений и коррозий при его транспортировке, а также при его длительном хранении в складском помещении.

5.2. Каждая индивидуальная упаковка Товара должна содержать информацию на русском языке, утвержденную Министерством здравоохранения Республики Беларусь при регистрации препарата, и сопровождаться инструкцией по применению на русском языке.

5.3. Дизайн упаковки должен соответствовать дизайну, согласованному при регистрации нормативной документации на лекарственное средство в Министерстве здравоохранения Республики Беларусь. В случае невозможности ввоза или реализации лекарственных средств в упаковках, дизайн которых не соответствует нормативной документации Министерства здравоохранения Республики Беларусь, Продавец обязан получить разрешение Министерства здравоохранения Республики Беларусь на их ввоз и/или реализацию в установленном порядке. В противном случае Товар должен быть заменен в сроки, указанные в п. 4.3 настоящего Контракта.

5.4. Каждое грузовое место должно иметь четкую самоклеящуюся этикетку (либо надпись, сделанную несмываемой краской) на английском и русском языках с указанием фирмы-продавца, фирмы-покупателя, грузополучателя, места назначения, номера накладной, номера Контракта, веса брутто, веса нетто.

5.5. Все места должны иметь соответствующую международным стандартам предупредительную маркировку.

5.6. В случае несоответствия поставленного Товара зарегистрированным в Республике Беларусь упаковке, маркировке и описанию Покупателем проводится контроль качества лекарственного средства по всем показателям нормативной документации, согласованной при его регистрации. Все расходы, связанные с проведением контроля качества поставленного Товара, возмещаются Продавцом в течение 5 дней с даты получения соответствующего требования от Покупателя.

5.7. При поставке Товара Продавец обязан указать в Приложении или товаросопроводительных документах (накладной, инвойсе) вид и массу пластмассовой тары по каждому наименованию Товара (бутылок, банок, флаконов, канистр, бочек, фляг, ампул, пробирок, туб, мешков, пакетов, пачек, коробок, ящиков, в том числе пробок, крышек, колпаков, бушонов, используемых для укупорки тары), используемой в качестве первичной, групповой или транспортной упаковки для поставляемого по настоящему Контракту Товара. Если в качестве упаковки используется не пластмассовая тара, в Приложении или инвойсе Продавец обязан указать эти сведения записью «Без пластмассовой тары».

5.8. В случае непредоставления Покупателю указанной выше информации Продавец обязан возместить Покупателю сумму уплаченного налога за использование природных ресурсов (экологического налога) в размере, установленном действующим законодательством Республики Беларусь.

Нанесение маркировки является безусловной обязанностью продавца. Это означает, что даже если стороны в контракте не оговорили реквизиты маркировки, она обязательно должна быть нанесена продавцом и содержать следующую информацию:

- наименование продавца;
- наименование покупателя;
- номер контракта;
- место назначения;
- номер упаковочной единицы и их общее количество;

- габариты упаковочной единицы;
- вес упаковочной единицы брутто;
- вес упаковочной единицы нетто;
- указания по транспортировке и погрузке-разгрузке в виде соответствующих манипуляционных знаков («верх», «низ», «осторожно» и др.);
- указания во избежание инцидентов при транспортировке опасных грузов;
- страну изготовления товара.

Стороны могут в соответствующей статье контракта согласовать необходимые или предпочтительные реквизиты маркировки (примеры 4.166, 4.167 и 4.168).

Пример 4.166

6. Маркировка

6.1. Маркировка наносится на русском и английском языках несмываемой краской на трех сторонах каждого транспортируемого места: на верхней, передней и левой сторонах. На каждом ящике должна быть следующая маркировка:

1. Контракт №.
2. Продавец.
3. Получатель.
4. Место назначения.
5. Место №.
6. Вес брутто.
7. Вес нетто.
8. Верх.
9. ОСТОРОЖНО.
10. НЕ КАНТОВАТЬ.
11. Условия хранения (температура, влажность).

Если высота ящика превышает один метр, то на каждом таком ящике указываются размеры ящика в см, а также расположение центра тяжести знаком «+» с буквами ЦТ.

6.2. Места (ящики) нумеруются дробными числами, причем числитель означает порядковый номер места, а знаменатель – общее количество мест в партии Товара.

6.3. В случае, если для поставляемого товара необходимо соблюдение температурного режима хранения, Продавец обязан отметить интервал температурного режима в товарно-транспортных накладных, на упаковочных местах и в упаковочных листах, которые вкладываются в водонепроницаемый пакет снаружи каждого упаковочного места.

6.4. Продавец несет материальную ответственность за дополнительные транспортные и складские расходы, за повреждение груза, возникшее в связи с засылкой Товара не по адресу вследствие неполноценной или неправильной маркировки.

Пример 4.167

5. Тара, упаковка и комплектность товара

Поставщик поставяет Товар в гофрокартонных коробах.

Маркировка наносится на каждую коробку и должна включать следующую информацию:

- наименование предприятия-производителя;
- наименование продукции;
- объем банки в мл;
- срок годности (месяц и год);
- дату выработки и номер упаковщика.

Маркировка может быть выполнена посредством наклеивания этикетки на коробку.

Пример 4.168

6. Тара и маркировка товара

Товар маркируется в соответствии с пунктами 4.3.1–4.3.2 ГОСТ 24866-99. Допускается дополнительная маркировка Товара по желанию Покупателя при согласовании с Поставщиком.

Нанесенная маркировка должна облегчить обращение с грузом во время его транспортировки и обеспечить возможность отправки груза по его назначению в адрес покупателя.

2.15. Обстоятельства непреодолимой силы

В международном контракте купли-продажи стороны в соответствующей статье должны предусмотреть возможность наступления обстоятельств непреодолимой силы и согласовать свои действия на период их длительности. Обстоятельства непреодолимой силы в международной торговой практике принято называть еще и форс-мажорными обстоятельствами. Статья международного контракта купли-продажи о форс-мажорных обстоятельствах может иметь название «Обстоятельства непреодолимой силы», «Форс-мажорные обстоятельства», «Форс-мажор», «Защитные оговорки», «Обстоятельства освобождения от ответственности» и др. Упоминание о порядке действия сторон в случае наступления обстоятельств непреодолимой силы может быть внесено по согласованию сторон и в иную статью международного контракта купли-продажи, например, в статью «Прочие условия».

Обстоятельства непреодолимой силы возникают по независящим от контрагентов причинам в результате неотвратимых событий чрезвычайного характера, которые невозможно было предвидеть при заключении контракта, и при наступлении которых исполнение обязательств любой из сторон становится полностью или частично невозможным.

Оговорка о форс-мажорных обстоятельствах, внесенная сторонами в соглашение, дает контрагентам основание для смещения сроков исполнения своих обязательств по контракту без применения санкций за данное отклонение.

В контракте в качестве обстоятельств непреодолимой силы могут быть зафиксированы:

- неподвластные человеку явления природы (наводнения, землетрясения, сход лавины, замерзание моря и др.);
- чрезвычайные явления общественного характера (забастовки, войны, изменения в торгово-политических режимах, валютные ограничения и др.);
- события, связанные с производственной деятельностью людей (пожары, производственные аварии, закрытие морских проливов и др.).

Стороны в международном контракте купли-продажи могут четко определить перечень обстоятельств, которые они будут относить к форс-мажорным (примеры 4.169 и 4.170).

Пример 4.169

14. Форс-мажор

14.1. Сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что это было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении настоящего Договора либо во избежание или преодоление этого препятствия или его последствий.

Окончание примера 4.169

14.2. Сторона освобождается от ответственности в случае изменения законодательства страны Продавца либо законодательства страны Покупателя, делающего невозможным исполнение обязательств, либо если такое исполнение повлечет значительные убытки для такой Стороны.

14.3. Стороны также относят к обстоятельствам, освобождающим от ответственности, действия (бездействие) государственных органов и/или должностных лиц, неправомерные действия третьих лиц, в результате которых наступает невозможность исполнения обязательств, аварии либо поломки на транспорте, аварии техногенного характера, иные обстоятельства, в результате которых нарушается технологический процесс производства либо доставки Товара.

Пример 4.170**10. Непреодолимая сила**

В случае, если Сторона не сможет выполнить в полном объеме или частично свои обязательства по настоящему Контракту в силу обстоятельств, находящихся вне ее контроля, а именно: стихийных бедствий, гражданской войны, мобилизации, военных действий в широком масштабе, мятежей, восстания или революции, актов саботажа, реквизиции, конфискации, национализации, эмбарго или экспроприации, решений или любых других действий органов государственной власти, забастовок, локаутов или других трудовых конфликтов, естественных катаклизмов, в частности ураганов, землетрясений, попаданий молний, пожаров, взрывов, а также невыполнения обязательств и задержек поставок субподрядчиками по причине вышеупомянутых обстоятельств, отсрочка выполнения обязательств по Контракту не повлечет за собой возникновения обязательства выплатить какую-либо компенсацию.

Если такого перечня обстоятельств, которые стороны будут относить к форс-мажорным, в контракте нет, то контрагенты обязаны действовать согласно нормам применимого к контракту права (пример 4.171).

Пример 4.171**6. Форс-мажорные обстоятельства**

Форс-мажорные обстоятельства и последствия их наступления принимаются Сторонами в соответствии с ГК РБ.

Освобождает Стороны от ответственности за неисполнение обязательств также запрет на совершение действий, составляющих содержание обязательств, исходящих от исполнительных или законодательных органов страны Продавца или Покупателя.

Действие обстоятельств непреодолимой силы бывает длительным и кратковременным. Длительный характер форс-мажорных обстоятельств может повлечь за собой утрату коммерческого интереса одного из контрагентов к осуществлению данной сделки, о чем стороны могут прямо указать в тексте контракта. Чаще всего возможность утраты коммерческого интереса к сделке выражается в указании в соответствующей статье контракта максимального срока действия форс-мажорных обстоятельств, в течение которого стороны не имеют права отказываться от исполнения контрактных обязательств. Если форс-мажорные обстоятельства продлятся дольше указанного в контракте срока, стороны могут отказаться от выполнения своих обязательств, и это не повлечет за собой процедуры взыскания штрафных санкций (пример 4.172).

Пример 4.172

12. Форс-мажор

Стороны согласились, что в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств (действия непреодолимой силы, которое не зависит от воли Сторон), а именно: войны, военных действий, блокады, эмбарго, других международных санкций, валютных ограничений, других действий государств, которые создают невозможность выполнения Сторонами своих обязательств, пожаров, наводнений, других стихийных бедствий или сезонных природных явлений, в частности таких, как замерзание моря, проливов, портов, закрытие путей, проливов, каналов, перевалов и иных действий непреодолимой силы, исполнение обязательств Сторон непременно будет продлено на время действия указанных обстоятельств.

Сторона, которая не в состоянии выполнить контрактные обязательства, незамедлительно информирует другую Сторону о начале и прекращении действия указанных обстоятельств, но в любом случае не позднее 10 дней после их начала. Несвоевременное уведомление о форс-мажорных обстоятельствах лишает соответствующую Сторону права на освобождение от контрактных обязательств по причине указанных обстоятельств.

Если указанные обстоятельства длятся более 30 дней, каждая из Сторон имеет право аннулировать Контракт полностью или частично. В этом случае ни одна из Сторон не вправе требовать от другой Стороны возмещения своих убытков. При этом Продавец незамедлительно возместит Покупателю его платежи по настоящему Контракту.

Сертификаты соответствующих Торговых палат являются достаточным подтверждением указанных обстоятельств и сроков их действия.

При исполнении обязательств по международному контракту купли-продажи стороны должны не только информировать контрагента о наступлении обстоятельств непреодолимой силы, но и предоставить соответствующие документы, подтверждающие наличие в указанной стране форс-мажорных обстоятельств, периода и характера их действия. Таким документом являются свидетельства или сертификаты, выданные Торговой палатой страны, на территории которой имели место обстоятельства непреодолимой силы (пример 4.173).

Пример 4.173

9. Форс-мажорные обстоятельства

Доказательствами наступления форс-мажорных обстоятельств являются официальные сообщения государственных органов в части введения запретов или сертификат Торгово-промышленной палаты Стороны, ссылающейся на наличие и действие таких обстоятельств.

Для своевременного предупреждения противоположной стороны о наступлении в период выполнения обязательств по контракту обстоятельств непреодолимой силы контрагенты могут согласовать сроки и порядок взаимного уведомления о наступлении форс-мажорных обстоятельств, а также предусмотреть меры против несоблюдения процедуры взаимного уведомления о любом из этапов в период действия форс-мажорных обстоятельств (примеры 4.174 и 4.175).

Пример 4.174

12. Обстоятельства непреодолимой силы

Сторона, для которой создавалась невозможность выполнения обязательств по Договору, обязана немедленно известить другую Сторону о наступлении и прекращении вышеуказанных обстоятельств. Несвоевременное извещение об обстоятельствах непреодолимой силы лишает соответствующую Сторону права ссылаться на них в будущем.

Пример 4.175

10. Форс-мажорные обстоятельства

10.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное невыполнение своих обязательств по настоящему Контракту, если это вызвано действием обстоятельств непреодолимой силы, а именно: стихийного бедствия, пожара, блокады, забастовки, военных действий, революции, запрета импорта или экспорта или иных обстоятельств, которые не контролируются Сторонами.

10.2. Каждая из Сторон освобождается от ответственности за частичное или полное невыполнение своих обязательств по настоящему Контракту, если это невыполнение было вызвано наступлением обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения настоящего Контракта, и которые Стороны не могли ни предвидеть, ни предотвратить обычным путем. Помимо вышеуказанных обычных обстоятельств непреодолимой силы Стороны договорились относить к таковым принятие органами власти и управления нормативных актов, лишающих Стороны возможности выполнять условия настоящего Контракта, и обстоятельства, лежащие вне контроля Сторон.

10.3. В случае невыполнения или частичного невыполнения обязательств по настоящему Контракту в результате возникновения обстоятельств непреодолимой силы одна из Сторон обязана безотлагательно направить письменное уведомление другой Стороне и при любых обстоятельствах не позднее 3 (трех) дней с момента возникновения таких обстоятельств. В уведомлении должны содержаться данные о природе наступивших обстоятельств, а также оценка их влияния на возможность выполнения Стороной своих обязательств по настоящему Контракту и продолжительность задержки в их выполнении.

10.4. Когда упомянутые обстоятельства окончились, одна Сторона обязана безотлагательно направить письменное уведомление другой Стороне и при любых обстоятельствах не позднее 3 (трех) дней со дня прекращения действия таких обстоятельств. В уведомлении должно быть указано время, с которого Сторона предполагает возобновить выполнение своих обязательств по настоящему Контракту.

10.5. В случае, если Сторона не направила такое уведомление или не направила его в оговоренные настоящим Контрактом сроки, на нее возлагается ответственность за покрытие ущерба, причиненного несвоевременным уведомлением или не уведомлением другой Стороны.

10.6. В течение разумного периода времени Сторона должна по требованию другой Стороны предоставить сертификат Торгово-промышленной палаты соответствующей страны о том, что вышеупомянутые обстоятельства имели место.

10.7. В случае возникновения форс-мажорных обстоятельств во время выполнения Сторонами обязательств по настоящему Контракту срок его действия продлевается на продолжительность действия вышеуказанных обстоятельств. Если обстоятельства непреодолимой силы имели место в течение 90 (девяноста) дней или если в случае возникновения таковых становится очевидно, что их последствия будут действовать далее оговоренного срока, Стороны должны провести переговоры о возможности поиска альтернативных решений, приемлемых для каждой Стороны.

При заключении международного контракта купли-продажи стороны также могут указать возможные варианты урегулирования возникшей ситуации непреодолимой силы с целью в наибольшей степени учесть интересы каждой из сторон. Наступление обстоятельств непреодолимой силы в ходе исполнения международного контракта купли-продажи может быть урегулировано сторонами путем:

- безусловного ожидания окончания срока действия форс-мажорных обстоятельств и выполнения взятых на себя обязательств независимо от периода ожидания (пример 4.176);

- путем незамедлительного освобождения от выполнения поставки безо всякого ожидания (пример 4.177);
- путем выполнения части взятых на себя до наступления обстоятельств непреодолимой силы обязательств (пример 4.178);
- путем ограничения срока ожидания окончания наступивших форс-мажорных обстоятельств или путем отказа от длительного ожидания и прекращением действия договора и т. п. (примеры 4.179, 4.180 и 4.181).

Пример 4.176

5. Форс-мажор

При любых обстоятельствах обе Стороны должны выполнить свои обязательства в полном объеме, если они существовали перед наступлением обстоятельств непреодолимой силы.

Пример 4.177

9. Форс-мажор

Если вследствие названных обстоятельств осуществление поставки или исполнение обязательств Контракта надлежащим образом становится невозможным, Продавец освобождается от обязательств по поставке.

Пример 4.178

5. Форс-мажорные обстоятельства

В случае, если форс-мажорные обстоятельства длятся более 60 дней, каждая из Сторон должна выполнить свои обязательства в такой мере, в какой другая Сторона выполнила свои обязательства до начала форс-мажорных обстоятельств.

Пример 4.179

9. Форс-мажорные обстоятельства

При действии форс-мажорных обстоятельств свыше 60 (шестидесяти) дней Стороны вправе отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по настоящему Контракту и решить вопрос о прекращении действия Контракта, а также о возврате полученного в счет невыполненных обязательств.

Пример 4.180

8. Обстоятельства непреодолимой силы

Если эти обстоятельства и их последствия будут продолжаться более четырех месяцев, каждая из Сторон будет иметь право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по настоящему Контракту, и в этом случае ни одна из Сторон не будет иметь права на возмещение другой Стороной возможных убытков.

Пример 4.181

8. Форс-мажорные обстоятельства

Если срок неисполнения обязательств по данному Контракту длится свыше трех месяцев и нет возможности с уверенностью определить, когда эти обстоятельства прекратят свое действие, каждая из Сторон имеет право прервать действие Контракта после соответствующего уведомления.

Если стороны не указали в соответствующей статье контракта последовательности своих действий в результате наступления форс-мажорных обстоятельств, то в случае

возникновения обстоятельств непреодолимой силы в момент исполнения такого контракта стороны будут обязаны выполнить свои обязательства по завершении возникших непредвиденных помех.

2.16. Разрешение споров

Стороны при заключении международного контракта купли-продажи в соответствующей статье контракта, как правило, специально указывают право какой-либо страны, которое будет подлежать применению в случае возникновения споров по этому договору. Соглашение сторон о выборе права должно быть явно выражено или прямо вытекать из условий договора. Контрагенты могут договариваться о выборе подлежащего применению права как для договора в целом, так и для отдельных его частей.

В статье, посвященной вопросам разрешения споров сторон, контрагенты прежде всего подчеркивают, что любые споры и разногласия они будут стремиться урегулировать мирным путем, не прибегая к помощи арбитров. В разрешении спорных вопросов, возникших в ходе исполнения обязательств по международному контракту купли-продажи, путем переговоров заинтересованы обе стороны – и продавец, и покупатель, поскольку это дает возможность сохранить партнерские отношения и продолжить взаимовыгодное сотрудничество несмотря на некоторые разногласия в ходе исполнения обязательств по контракту.

Если стороны не приходят к согласию в решении спорного вопроса и не могут урегулировать свой спор путем переговоров, не прибегая к помощи сторонних арбитров, тогда в разрешении спорной ситуации они будут руководствоваться статьей контракта, в которой указан порядок разрешения споров (пример 4.182). Этот порядок может предусматривать указание предметов спора, выносимых на рассмотрение хозяйственного суда или арбитража, наименования выбранного суда или арбитража, указание применимого к сделке права, места проведения арбитражного разбирательства, количества и порядка выбора арбитров и пр.

Пример 4.182

12. Разрешение споров

Все споры и разногласия любого характера, которые возникают между Сторонами и касаются действительности Контракта в целом или его части, или толкования Контракта или/и всего, связанного с его содержанием, выводами, следующими из Контракта, или спорами в связи с отсутствием прав, исполнением обязанностей или ответственностью Сторон, подлежат урегулированию путем уведомлений в согласительном внесудебном порядке.

Если в течение двух месяцев с момента получения первого уведомления о споре или разногласии такой спор или разногласие не урегулированы, то по желанию одной из Сторон или обеих Сторон спор или разногласие передается на разрешение компетентному государственному суду по месту нахождения ответчика.

Разрешение споров может выноситься на рассмотрение арбитражного или хозяйственного суда, выбор которого осуществляется контрагентами и фиксируется в соответствующей статье контракта (примеры 4.183 и 4.184).

Пример 4.183

16. Разрешение споров

Споры по настоящему Контракту рассматриваются в Хозяйственном суде по месту нахождения истца с применением норм права страны истца.

Пример 4.184

14. Споры и разногласия

14.1. Все споры и разногласия, возникающие в связи с настоящим Договором, должны решаться путем переговоров между Сторонами.

14.2. В случае неурегулирования споров и разногласий в порядке, предусмотренном п.14.1 Договора, спор может быть передан на рассмотрение Хозяйственного суда Республики Беларусь в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

В международном контракте купли-продажи контрагенты вправе указать, что споры по данному соглашению исключают подсудность общим судам и передаются для рассмотрения в выбранный и зафиксированный сторонами арбитраж (примеры 4.185, 4.186, 4.187 и 4.188). В таком случае статья, в которой стороны будут указывать порядок разрешения возникших споров, может носить название «Арбитраж», «Арбитражная оговорка» или др. Если стороны договорились рассматривать свои споры и разногласия в хозяйственном суде, то соответствующая статья контракта будет носить название «Порядок разрешения споров», «Споры и разногласия» или др.

Пример 4.185

Статья 12. Разрешение споров

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Контракта или в связи с ним, разрешаются непосредственно между Сторонами путем переговоров, а при невозможности такого разрешения подлежат, с исключением подсудности общим судам, рассмотрению:

- если ответчиком является Поставщик, то в Международном коммерческом арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Российской Федерации в соответствии с его регламентом;
- если ответчиком является Заказчик, то в Международном арбитражном суде при Белорусской торгово-промышленной палате Республики Беларусь в соответствии с его регламентом.

Расходы по арбитражному разбирательству несет Сторона, признанная виновной решением Арбитражного суда.

Пример 4.186

9. Арбитраж

Все разногласия и споры, которые могут возникнуть из настоящего Контракта или в связи с ним, будут разрешаться путем непосредственных переговоров обеих Сторон.

Если такие переговоры не дадут положительных результатов, все споры и разногласия подлежат передаче на рассмотрение в Международный арбитражный суд при Белорусской торгово-промышленной палате с применением материального и процессуального законодательства Республики Беларусь.

Язык арбитражного разбирательства – русский.

Пример 4.187

11. Арбитраж

11.1. Стороны предпримут все меры для мирного решения всех споров, разногласий и претензий, связанных с настоящим Контрактом.

Окончание примера 4.187

11.2. Все споры, разногласия или требования, возникающие из настоящего Контракта или в связи с ним, в том числе касающиеся его исполнения, нарушения, прекращения или недействительности, подлежат разрешению в Арбитражном суде Вологодской области.

11.3. Применимое материальное и процессуальное право – право Российской Федерации.

Пример 4.188

14. Арбитраж

Любые споры, могущие возникнуть между Сторонами и которые не могут быть урегулированы путем взаимного соглашения и которые касаются выполнения обязательств, срока действия или окончания действия настоящего Контракта или каким-либо образом вытекают или связаны с настоящим Контрактом, должны быть урегулированы исключительно через арбитраж в соответствии с правилами Швейцарского Интеркантонального Конкордата.

Несмотря на вышеизложенное любая из Сторон может начать процесс против другой Стороны в том случае и в той степени, в которой решения, принятые в результате арбитражного разбирательства, не возымели силы.

Стороны могут выбрать в качестве третейского органа разрешения их спора постоянно действующий коммерческий арбитраж при Торговой палате страны одного из контрагентов или арбитраж *ad hoc* (от лат. – по месту, ситуационно), который создается всякий раз для решения возникших спорных вопросов при исполнении обязательств какого-либо международного контракта купли-продажи. Решение арбитражного суда по возникшему между контрагентами спору будет являться окончательным и обязательным для исполнения каждой из сторон (примеры 4.189 и 4.190).

Пример 4.189

12. Арбитраж

Правом, регулирующим данный Договор, является право Республики Беларусь.

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Контракта или в связи с ним, будут, по возможности, решаться путем переговоров между Сторонами. В случае, если Стороны не придут к соглашению, дело подлежит передаче на решение в Международный арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Республики Беларусь в соответствии с правилами ведения дел в указанном Арбитражном суде.

Все споры между Сторонами, по которым не было достигнуто соглашение, подлежат разрешению на русском языке. Расходы на проведение арбитража будут возложены арбитрами в соответствии с решением Арбитражного суда. Решение Арбитражного суда будет являться окончательным и обязательным для обеих Сторон.

Пример 4.190

12. Арбитраж

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Договора или в связи с ним, в том числе связанные с его недействительностью, подлежат рассмотрению в Международном арбитражном суде при Белорусской торгово-промышленной палате (Республика Беларусь, г. Минск) в соответствии с его регламентом единоличным арбитром.

Решение арбитража является окончательным и обязательным для сторон.

По всем вопросам, не предусмотренным настоящим Договором, стороны руководствуются действующим законодательством Республики Беларусь.

Язык судопроизводства – русский, английский по согласованию Сторон.

Применимое право – право Республики Беларусь.

В международном контракте купли-продажи стороны могут предусмотреть проведение арбитражного разбирательства в постоянно действующем арбитраже или арбитраже *ad hoc* в любой третьей стране, не являющейся ни страной продавца, ни страной покупателя (примеры 4.191, 4.192 и 4.193).

Пример 4.191**8. Разрешение споров**

8.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Договора или в связи с ним, будут, по возможности, разрешаться путем переговоров между Сторонами.

8.2. В случае, если Стороны не придут к соглашению, дело подлежит передаче на решение Международного арбитражного центра Австрийской федеральной экономической палаты в г. Вене в соответствии с его правилами тремя судьями на основании норм права Австрии с применением Венской конвенции о международных договорах купли-продажи товаров (1980). Язык разбирательства – английский.

Пример 4.192**10. Арбитраж**

Продавец и Покупатель примут все меры к разрешению всех споров, могущих возникнуть из настоящего Контракта, дружественным, мирным путем.

Настоящий Контракт трактуется и регламентируется в соответствии с Конвенцией ООН о Договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11.04.1980).

Любой спор, противоречие или требование, проистекающие или касающиеся настоящего Контракта, или нарушения, завершения или недействительности этого Контракта должны быть рассмотрены Арбитражным институтом Торговой палаты г. Стокгольма (Стокгольм, Швеция) в соответствии с его регламентом, действующим на текущий момент. Должно быть три арбитра, назначаемых Арбитражным институтом Торговой палаты г. Стокгольма. Место проведения арбитража – Стокгольм, Швеция. Язык арбитражных слушаний – английский.

Пример 4.193**12. Арбитраж**

Все споры, вытекающие из настоящего Контракта и связанные с ним, будут регулироваться по мере возможности путем переговоров между Сторонами.

Если Стороны не приходят к соглашению, все споры по настоящему Контракту подлежат передаче на решение Арбитража в г. Стокгольм, Швеция.

Передача дела на рассмотрение государственного суда исключается.

Обращение в Арбитраж происходит следующим образом:

Сторона, которая хочет передать дело в Арбитраж, должна известить другую Сторону письмом с регистрационным номером, в котором указаны имя и адрес выбранного арбитра (он может быть гражданином любой страны), а также предмет разногласий, дата и номер Контракта.

В течение 30 дней с момента получения указанного письма другая Сторона должна выбрать своего арбитра и известить об этом первую Сторону письмом с регистрационным номером, с указанием имени и адреса выбранного арбитра.

Если Сторона, получившая извещение о передаче дела в Арбитраж, не выберет своего арбитра в течение указанного периода, то по требованию второй Стороны он будет назначен в течение 30 дней со дня передачи дела в Арбитраж главой Торговой палаты г. Стокгольма.

В течение 30 дней арбитры должны избрать третейского судью. Если арбитры не смогут выбрать третейского судью в течение 30 дней после своего назначения, последний будет назначен в Торговой палате в г. Стокгольме, Швеция. Решение будет принято большинством голосов в соответствии с условиями настоящего Контракта, а также правилами материального права Швеции.

Окончание примера 4.193

Решение Арбитража должно содержать его основания и информацию о членах комиссии, времени и месте проведения, права Сторон, а также распределение расходов на Арбитраж между Сторонами.

Решение Арбитража является окончательным и обязательным для обеих Сторон.

Стороны могут в качестве материального права указывать право конкретной страны, а могут делать отсылку к материальному праву истца, в качестве которого может выступать как продавец, так и покупатель (примеры 4.194, 4.195, 4.196 и 4.197).

Пример 4.194**10. Разрешение споров**

Все споры, могущие возникнуть из настоящего Контракта или в связи с ним, подлежат урегулированию в первую очередь путем взаимных консультаций и переговоров Сторон.

Если Стороны не придут к соглашению путем переговоров, дело будет разрешаться в Хозяйственном суде Республики Беларусь в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

Решение суда является окончательным для обеих Сторон.

Правом, регулирующим настоящий Контракт, является материальное право Республики Беларусь.

Пример 4.195**10. Порядок разрешения споров**

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Договора или в связи с ним, подлежат, по возможности, разрешению путем переговоров Сторон. При невозможности решения путем переговоров все споры и разногласия подлежат разрешению в Хозяйственном суде страны истца с применением норм материального и процессуального права страны истца.

Решение этого суда будет окончательным и обязательным для каждой из Сторон.

Пример 4.196**8. Разрешение споров**

Все споры и разногласия, которые могут возникнуть из настоящего Контракта или в связи с ним, если их не удалось урегулировать путем переговоров, подлежат окончательному рассмотрению в Высшем хозяйственном суде Республики Беларусь в случае, если истцом выступает Продавец, и в Международном арбитражном суде при Торгово-промышленной палате страны Покупателя, в случае, если истцом выступает Покупатель.

Правом, регулирующим настоящий Контракт, является материальное право страны рассмотрения спора, исключая коллизионные нормы.

Решение данного суда является окончательным и обязательным для обеих Сторон и обжалованию не подлежит.

Пример 4.197**10. Арбитраж**

Все правовые отношения, которые выявляются в Контракте и возможных приложениях и дополнительных соглашениях для Сторон Контракта и их правопреемников, подчиняются исключительно немецким законам. Применение Конвенций ООН о договорах международной купли-продажи товаров исключено.

Арбитражная оговорка международного контракта признается юридически автономной от самого контракта, т. е. имеет юридическую силу независимо от действительности контракта, составной частью которого она является.

В международном контракте купли-продажи может быть установлен срок исковой давности, в течение которого сторонами будут рассматриваться все возникшие спорные вопросы (примеры 4.198 и 4.199).

Пример 4.198**14. Арбитраж**

Срок исковой давности по настоящему Контракту устанавливается в 4 (четыре) года.
Споры и разногласия по данному Контракту решаются в Международном арбитражном суде при Торгово-промышленной палате Республики Беларусь.
Место рассмотрения по арбитражу – Республика Беларусь, г. Минск.

Пример 4.199**10. Арбитраж**

Стороны, подписавшие Контракт, будут стремиться к урегулированию всех возникающих споров путем переговоров.

Стороны договорились, что досудебное (претензионное) рассмотрение споров является обязательным. Порядок предъявления и рассмотрения претензии регулируется законодательством истца. Срок рассмотрения претензии – 20 дней с момента ее получения.

Если Стороны не смогут прийти к соглашению, все споры подлежат разрешению в Высшем хозяйственном суде страны истца в соответствии с действующим в настоящее время Арбитражным регламентом ЮНСИТРАЛ.

Число арбитров – три. Язык арбитражного разбирательства – английский.

Срок исковой давности по требованиям Сторон, вытекающим из настоящего Контракта, устанавливается в один год.

При решении споров, вытекающих из данного Контракта, Стороны руководствуются положениями Венской конвенции 1980 г. «О договорах международной купли-продажи товаров».

В международном контракте купли-продажи может отсутствовать указание на право, применимое к разрешению споров и разногласий. В этом случае будет применяться право, где имеет основное место деятельности продавец (в договоре купли-продажи), перевозчик (в договоре перевозки), экспедитор (в договоре транспортной экспедиции), арендодатель (в договоре аренды), подрядчик (в договоре подряда), лицензиар (в договоре о передаче исключительных прав). Если определить основное место деятельности стороны не представляется возможным, применяется право страны, где эта сторона была учреждена.

2.17. Заключительные положения контракта

Заключительные положения международного контракта купли-продажи содержат, как правило, условия касательно различных аспектов исполнения данного соглашения и, несмотря на их разнородность, включаются в одну статью, называемую «Прочие условия», «Другие условия», «Дополнительные условия», «Общие условия», «Общие положения» или «Заключительные положения контракта».

Любое из условий, включенных в «Заключительные положения контракта», может быть выделено в самостоятельную статью, но такой подход слишком усложнит структуру контракта и сделает его громоздким.

Большинство текстов международных контрактов купли-продажи составляется на двух языках – языке страны продавца и языке страны покупателя, если только язык страны продавца и язык страны покупателя не являются одинаковыми. В случае составления контракта на двух языках стороны указывают на одинаковую юридическую

силу текста контракта на каждом из языков с целью подчеркнуть, что важны договоренности сторон, а особенности перевода текста имеют мизерное значение. Стороны также могут выделить и приоритетную силу одного из языков, на которых составлен контракт (примеры 4.200, 4.201 и 4.202).

Пример 4.200**17. Прочие условия**

Настоящий Контракт подписан в двух экземплярах на русском и немецком языках: один для Покупателя и один для Продавца. В случаях выявления несоответствия перевода при судебных разбирательствах за основу принимается русскоязычный текст Контракта.

Пример 4.201**18. Прочие условия**

Настоящий Договор составлен и подписан в двух идентичных экземплярах на русском и английском языках по одному для каждой из Сторон.

В случае разночтений между английской и русской версиями Контракта безусловный приоритет имеет текст на русском языке.

Пример 4.202**11. Прочие условия**

Настоящий Контракт составлен в трех имеющих равную юридическую силу экземплярах на русском языке по одному для каждой из Сторон и один для хранения в делах Биржи.

Важным моментом при заключении международного контракта купли-продажи является условие о том, что каждая из сторон обязана самостоятельно выполнять взятые на себя обязательства и не допускать передачи этих обязательств третьей стороне, если только противоположная сторона не будет согласна с этим или если такое право предусмотрено условиями контракта (примеры 4.203, 4.204, 4.205 и 4.206).

Пример 4.203**17. Прочие условия**

Ни одна из Сторон не вправе передавать свои права и обязательства по настоящему Контракту третьей Стороне без письменного на то согласия второй Стороны.

Пример 4.204**18. Прочие условия**

Передача прав, вытекающих из настоящего Договора, допускается исключительно с согласия на то Продавца.

Пример 4.205**14. Заключительные положения**

Стороны не имеют права передавать свои обязанности по Договору третьим лицам.

Пример 4.206**16. Прочие условия**

Ни одна из Сторон не вправе передавать свои права и обязательства по настоящему Контракту третьей Стороне без письменного согласия другой Стороны. Однако Продавец может передать свои права и обязанности по настоящему Контракту другой компании, принадлежащей группе Тетра Лаваль.

Часто в ходе исполнения договора у сторон появляется необходимость зафиксировать некие изменения или дополнения к данному договору. Стороны могут сделать соответствующую оговорку о том, что внесение изменений и дополнений в договор возможно. Все изменения и дополнения к данному договору будут приняты сторонами, если они надлежащим образом внесены, оформлены и обязательно совершены в письменной форме в виде приложений или дополнительных соглашений (примеры 4.207, 4.208, 4.209 и 4.210).

Пример 4.207**17. Прочие условия**

Все изменения и дополнения настоящего Договора действительны лишь в том случае, если они выполнены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то представителями каждой из Сторон. Приложения к настоящему Договору составляют его неотъемлемую часть.

Пример 4.208**18. Прочие условия**

Любые изменения и дополнения к настоящему Контракту будут иметь юридическую силу, только если они оформлены в письменном виде и подписаны уполномоченным представителем одной Стороны по факсу и другой Стороны оригинально.

Пример 4.209**18. Прочие условия**

Все изменения, приложения и дополнения к настоящему Договору имеют юридическую силу только в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны обеими Сторонами. При этом условия изменений и дополнений имеют приоритет над условиями настоящего Контракта.

Пример 4.210**10. Прочее**

Все изменения или дополнения к данному Контракту выполняются письменно. Если одно из положений настоящего Контракта является или станет впоследствии недействительным или невыполнимым по юридическим причинам, Стороны обязуются заменить недействительное или по юридическим причинам невыполнимое положение действительным или юридически выполнимым, максимально соответствующим экономическим целям, совместно намеченным обеими Сторонами в момент заключения Контракта.

Условия, зафиксированные в международном контракте купли-продажи, являются результатом окончательной договоренности сторон в части порядка выполнения и объема обязательств каждой из сторон, а вся предшествующая подписанию контракта переписка и переговоры являлись промежуточными этапами для согласования окончательных условий. В связи с этим стороны в выполнении своих обязательств по контракту обязаны руководствоваться только текстом статей договора, а вся предшествующая переписка считается утратившей силу с момента подписания контракта. В тексте контракта стороны могут указать на это с целью подчеркнуть, что текст контракта является окончательным вариантом их договоренностей (примеры 4.211, 4.212, 4.213).

Пример 4.211

17. Другие условия

Настоящий Контракт содержит окончательные договоренности и аннулирует все договоренности и обязательства по предмету Контракта, сделанные до его заключения.

Любого рода модификации и поправки к настоящему Контракту должны быть представлены в соответствующем Приложении и становятся действительными, если выполнены в письменной форме и подписаны Покупателем и Продавцом.

Для целей настоящего Контракта под «письменной формой» понимаются и признаются также сообщения, переданные по телексу, телеграфу, факсу, электронной почте и/или телеграфу.

Пример 4.212

18. Прочие условия

Все переговоры и переписка, предшествовавшие подписанию настоящего Контракта, считаются недействительными.

Пример 4.213

12. Дополнительные условия

Договор полностью охватывает условия, согласованные Сторонами, и не может быть оспорен или дополнен представлением предшествующих заключению Договора заявлений или соглашений.

Контрагенты, заключающие между собой международный контракт купли-продажи, находятся не только в разных странах, но и зачастую достаточно удалены друг от друга географически. Значительное расстояние между контрагентами может препятствовать оперативному решению текущих вопросов в ходе исполнения контракта. Стороны могут предусмотреть в контракте возможность взаимно признавать факсимильные копии документов, необходимые для оформления какого-либо из этапов исполнения своих обязательств по международному контракту купли-продажи. Стороны вправе указывать на действительность факсимильных документов только на время, необходимое для получения оригинала данного документа (примеры 4.214, 4.215, 4.216 и 4.217).

Пример 4.214

17. Прочие условия

Заключение Контракта и дополнительных соглашений к нему, вся переписка, передача счетов, копий платежных поручений могут осуществляться Сторонами по факсимильной связи.

Факсимильную передачу оттисков печати и подписей Стороны признают надлежащим исполнением письменной формы документов.

Все факсимильные копии имеют юридическую силу до момента получения оригинала.

Пример 4.215

18. Прочие условия

Все документы, касающиеся обязательств по данному Договору, и сам Договор, переданные по факсимильной связи, при их надлежащем оформлении имеют юридическую силу.

Пример 4.216

Статья 12. Заключительные положения

Стороны согласились считать действительными копии Контракта, Приложений и Спецификаций к нему, переданные по факсу или электронной почте, при условии, что эти копии были должным образом подписаны Сторонами.

Стороны незамедлительно обмениваются оригинальными экземплярами указанных документов.

Пример 4.217

Статья 11. Прочие условия

Стороны взаимно признают юридическую силу настоящего Контракта, всех приложений, изменений и дополнений к настоящему Контракту, заявок и других документов по исполнению настоящего Контракта, подписанных и переданных посредством факсимильной связи.

Заявки, сообщения и другие документы по исполнению настоящего Контракта считаются принятыми и подписанными по факсу при условии, что вторая Сторона в течение 24 часов (выходные и праздничные дни не считаются) с момента получения конкретного документа отправляет противоположной Стороне документ с отметкой о подтверждении в получении.

До момента замены факсимильных сообщений на оригиналы документы с факсимильным воспроизведением печатей и подписей имеют юридическую силу.

В ходе исполнения международного контракта купли-продажи у сторон может возникнуть ситуация, когда изменяются какие-либо из ее реквизитов (адреса, номера телефонов и факсов, номера счетов и др.), указанные в контракте. Контрагенты обязаны незамедлительно информировать о такого рода изменениях противоположную сторону, иначе могут произойти серьезные сбои в части доставки и оплаты товаров, а также другие ошибки (примеры 4.218, 4.219 и 4.220).

Пример 4.218

11. Общие положения

При изменении местонахождения либо местопребывания, либо юридического адреса, либо расчетных реквизитов, либо номеров телефонов и факсов одной из Сторон такая Сторона должна незамедлительно уведомить другую Сторону об этом.

Пример 4.219

12. Общие положения

Стороны обязуются извещать друг друга обо всех изменениях платежных, банковских, отгрузочных реквизитов или места нахождения в течение 7 календарных дней с момента изменения.

Пример 4.220

14. Прочие условия

При изменении у Покупателя формы собственности, платежных, почтовых, отгрузочных реквизитов или наименования Покупатель обязан в трехдневный срок сообщить об этом Поставщику.

Убытки, возникшие ввиду невыполнения этого условия, возмещает виновная Сторона.

Нередко покупка товаров у зарубежного контрагента совершается с целью их дальнейшей перепродажи. В международном контракте купли-продажи стороны могут предусмотреть условие о сохранении торговых марок продаваемой продукции (примеры 4.221 и 4.222), а также условие о запрете реэкспорта поставленных товаров, в чем особенно заинтересован продавец (примеры 4.223, 4.224 и 4.225).

Пример 4.221

17. Прочие условия

Покупатель обязуется сохранить на Товарах оригинальные производственные марки и товарные знаки завода-изготовителя и Продавца.

Пример 4.222

18. Прочие условия

Вся продукция, поставляемая по настоящему Контракту, маркируется товарным знаком производителя. Покупатель обязан обеспечить сохранность товарных знаков производителя, в том числе наименований, логотипов и дизайна продукции, поставляемой по настоящему Контракту. Покупатель не будет добавлять либо каким бы то ни было способом изменять любую маркировку или упаковку Товара без предварительного письменного разрешения на то Продавца.

Пример 4.223

17. Прочие условия

Покупатель не вправе без согласия Продавца реэкспортировать в третьи страны Товар, поставляемый по настоящему Контракту.

Пример 4.224

15. Прочие условия

Покупатель обязуется не производить распространение Товара, не назначать какое-либо третье лицо на роль Покупателя, Дистрибьютора или Агента по продажам, не производить поиск клиентов или заказов на продажу Товара где-либо за пределами территории Бразилии, а также не осуществлять поставки Товара за пределы территории Бразилии без письменного согласия Продавца.

В случае предоставления Продавцом права эксклюзивной дистрибуции на территории страны Покупателя третьей стороне Продавец имеет право досрочно расторгнуть настоящий Контракт в одностороннем внесудебном порядке, о чем должно быть составлено письменное уведомление, подписанное уполномоченным на то лицом со стороны Продавца.

Пример 4.225

18. Прочие условия

Продавец не имеет права перепродажи поставляемого по настоящему Контракту Товара за пределами своей страны без специального на то разрешения Продавца.

Покупатель несет ответственность в виде уплаты штрафа Продавцу в размере 100 % стоимости экспортированной техники, изготовленной из поставляемого Товара или самого Товара, в случае его несанкционированного экспорта самим Покупателем без предварительного письменного согласия на то Продавца.

При последующей реализации сельскохозяйственной техники, изготовленной из поставляемого по настоящему Контракту Товара, или самого Товара Покупатель обязан внести аналогичный запрет на экспорт ее или Товара в договоры с дальнейшим приобретателем сельскохозяйственной техники или Товара.

Иногда условие о запрете реэкспорта, внесенное в текст соответствующей статьи международного контракта купли-продажи товаров, может быть вызвано требованием внутреннего законодательства страны экспортера, особенно при поставках товаров двойного назначения, которые могут быть использованы как в мирных, так и в военных целях (пример 4.226).

Пример 4.226

12. Заключительные положения контракта

Имущество, поставляемое по настоящему Контракту, будет использоваться исключительно как средство защиты информации в сетях связи Заказчика только по прямому назначению пользователя.

Заказчик обязуется использовать поставляемое по настоящему Контракту Оборудование только в заявленных, невоенных целях и не будет его копировать, модифицировать, реэкспортировать или передавать кому-либо без письменного разрешения российского экспортера, согласованного с Федеральной службой по техническому и экспортному контролю Российской Федерации.

Внесение в контракт условия о запрете реэкспорта может быть вызвано и стремлением сторон соблюдать требования антидемпингового законодательства (пример 4.227).

Пример 4.227

18. Прочие условия

В целях защиты от применения антидемпинговых мер к Поставщику от иностранных государств и государств СНГ, а также требований, связанных с нарушением патентных прав третьих лиц, Покупателю запрещается поставлять Товар, приобретенный на условиях настоящего Контракта, на экспорт без письменного разрешения Поставщика.

В случае поставки Покупателем Товара на экспорт без письменного согласия Поставщика вся ответственность за возможные претензии со стороны третьих лиц ложится на Покупателя, кроме того, последний обязуется уплатить Поставщику штраф в размере 100 % от стоимости Товара, поставленного на экспорт, путем перечисления денежных средств на расчетный счет Поставщика.

Для надлежащего выполнения обязательств по международному контракту купли-продажи стороны могут указать, какие из изложенных в контракте условий будут являться существенными для его исполнения, прямо перечислив эти статьи (пример 4.228).

Пример 4.228

17. Прочие условия

Покупатель вправе отказаться от исполнения своих обязательств по Контракту, если Продавец существенно нарушает условия настоящего Контракта. К существенным нарушениям условий настоящего Контракта относятся: несоответствие качества Товара требованиям, предусмотренным п. 5, отсутствие сопроводительных документов, указанных в п. 7, поставка Товара в нарушенной упаковке, маркировка Товара, не отвечающая требованиям п. 8. Перечисленные условия помечены в настоящем Контракте как существенные.

В заключительных положениях контракта стороны могут предусмотреть условия оплаты пошлин, налогов и сборов, подробно указывая порядок действий каждой стороны, а могут выносить эти условия в отдельную статью (примеры 4.229, 4.230 и 4.231).

Пример 4.229

12. Дополнительные условия

Все налоги, сборы и таможенные пошлины, связанные с выполнением настоящего Контракта и взимаемые на территории Продавца, уплачиваются за счет Продавца, а на территории Покупателя – за счет Покупателя.

Пример 4.230**14. Другие условия**

Все расходы, налоги и сборы, такие как таможенный сбор, налог на добавленную стоимость и прочие, связанные с выполнением настоящего Контракта на территории Покупателя, оплачиваются Покупателем. Налоги, пошлины, расходы и сборы на территории Продавца оплачиваются Продавцом.

Пример 4.231**18. Прочие условия**

1. Все сборы, таможенные и другие пошлины, взимаемые в связи с настоящим Контрактом на территории Покупателя, несет Покупатель. Вне территории Покупателя все перечисленные расходы покрываются Продавцом.

2. В соответствии с Соглашением между правительством Республики Беларусь и правительством Российской Федерации о принципах взимания косвенных налогов при экспорте и импорте товаров, выполнении работ, оказании услуг от 15 сентября 2004 г. Покупатель обязан в течение 60 дней с даты отгрузки продукции представить Продавцу третий экземпляр заявления о ввозе продукции на территорию Российской Федерации с отметкой налогового органа Российской Федерации, подтверждающей уплату косвенных налогов в полном объеме, и иные документы, предусмотренные национальным законодательством государств Сторон.

В некоторых случаях для продажи товаров иностранному контрагенту требуется получение экспортной лицензии, свидетельствующей о предоставлении права экспортеру на совершение такой сделки с данным видом товаров. Ответственность и расходы по получению экспортной лицензии, как правило, возлагаются на продавца, о чем стороны делают оговорку в тексте международного контракта купли-продажи (примеры 4.232 и 4.233).

Пример 4.232**14. Прочие условия**

Продавец принимает на себя все заботы и расходы, связанные с получением экспортных лицензий, если таковые требуются, на поставку в Республику Беларусь Оборудования в объеме, предусмотренном настоящим Контрактом.

Пример 4.233**16. Прочие условия**

Получение экспортной лицензии, а также выполнение любых формальностей, связанных с процедурой вывоза Оборудования с территории Продавца, являются обязанностью Продавца.

Иногда для ввоза товаров на территорию импортирующей страны требуется получение импортной лицензии, свидетельствующей о предоставлении права импортеру на совершение такой сделки с данным видом товаров. Ответственность и расходы по получению импортной лицензии, как правило, возлагаются на покупателя, о чем стороны делают оговорку в тексте международного контракта купли-продажи (примеры 4.234 и 4.235).

Пример 4.234**14. Прочие условия**

Получение импортной лицензии, а также выполнение любых формальностей, связанных с ввозом поставляемого по настоящему Контракту Товара на территорию Покупателя, являются обязанностью Покупателя.

Пример 4.235

10. Прочие условия

Получение импортной лицензии является обязанностью Покупателя. В случае неполучения Покупателем импортной лицензии в течение 1 месяца со дня подписания Контракта Продавец вправе аннулировать настоящий Контракт без каких-либо обязательств с его стороны.

О получении импортной лицензии Покупатель обязан немедленно известить Продавца.

Все расходы, связанные с получением импортной лицензии, относятся на счет Покупателя.

Кроме экспортной и импортной лицензии сторонам могут потребоваться и другие документы, необходимые для надлежащего исполнения международной сделки купли-продажи товаров. Такими документами могут быть, например, сертификат о происхождении товара (пример 4.236), подтверждение об уплате НДС (пример 4.237), заявление о ввозе товара на территорию страны покупателя, экспортные таможенные декларации, страховой полис, эксплуатационная документация (пример 4.238) и др.

Пример 4.236

11. Прочие условия

Продавец обязуется предоставить Покупателю сертификат о происхождении поставляемого Товара. Ответственность за достоверность данных, указанных в сертификате о происхождении Товара, несет Продавец.

Пример 4.237

10. Особые условия контракта

Покупатель обязан в течение 60 дней после отгрузки Товара (датой отгрузки считается дата товарно-транспортной накладной) предоставить Продавцу заверенный в установленном порядке в налоговых органах страны Покупателя оригинал документа, подтверждающего уплату НДС при ввозе Товара на территорию Российской Федерации. При отсутствии подтверждения об уплате НДС по каждой поставляемой партии Товара в течение 90 дней от даты отгрузки партии Товара Покупатель обязан оплатить Продавцу полную сумму НДС (18 % от стоимости).

Пример 4.238

14. Заключительные положения контракта

Эксплуатационная документация должна быть разработана и передана Покупателю не позднее 10 календарных дней со дня подписания Акта приема-передачи.

Стороны могут зафиксировать в заключительных положениях международного контракта купли-продажи условие, определяющее порядок перехода права собственности на проданный товар, если они не указали этого ни в одной из предыдущих статей (примеры 4.239 и 4.240).

Пример 4.239

15. Прочие условия

Право собственности на Товар переходит от Поставщика к Покупателю с момента его передачи уполномоченному представителю Покупателя на складе Поставщика.

Пример 4.240

14. Прочие условия

Право собственности на поставляемое оборудование переходит к Покупателю после его полной оплаты. До момента полной оплаты Покупатель несет перед Продавцом ответственность и бремя надлежащего содержания поставленного оборудования.

До осуществления полной оплаты по Контракту Покупатель не имеет права совершать в отношении Оборудования любые действия, связанные с отчуждением Оборудования в собственность другим лицам, передавать права владения, пользования и распоряжения Оборудованием, передавать в аренду, отдавать Оборудование в залог и обременять его другими способами.

В коммерческой практике нередки случаи, когда стороны стремятся сохранить в тайне от третьих лиц содержание и механизм исполнения международного контракта купли-продажи. Контрагенты вправе сделать в соответствующей статье контракта оговорку, исключающую разглашение каких бы то ни было сведений о данной сделке третьим лицам (примеры 4.241, 4.242 и 4.243). Такая оговорка может быть внесена в заключительные положения контракта, а когда имеет принципиальное значение для исполнения данной сделки, то может быть вынесена в отдельную статью.

Пример 4.241

12. Прочие условия

Содержание Договора и информация, связанная с ним, являются конфиденциальными и не могут быть переданы третьим лицам без согласования Сторон.

Пример 4.242

9. Общие положения

Контракт, его содержание, а также приложения к нему являются конфиденциальными документами и не подлежат разглашению или использованию Сторонами в каких-либо целях без письменного согласия другой Стороны, за исключением случаев, когда этого требуют официальные органы страны пребывания Сторон вследствие выполнения требования действующего законодательства.

Пример 4.243

12. Заключительные положения контракта

Все документы, передаваемые Продавцом Покупателю и имеющие гриф «коммерческая тайна», а также настоящий Контракт со всеми приложениями и дополнениями к нему являются документами, содержащими информацию, составляющую коммерческую тайну Продавца.

Покупатель не вправе передавать третьим лицам полностью или по частям названные документы в подлинниках, копиях, в виде выписок или иных формах, а также информацию, содержащуюся в них, кроме случаев, предусмотренных Федеральным законом Российской Федерации «О коммерческой тайне».

Оговорка о сохранении в тайне от третьих лиц сведений, относящихся к данному контракту, может содержать перечень информации, не подлежащей распространению (примеры 4.244 и 4.245).

Пример 4.244

15. Прочие условия

Стороны – участники данного Соглашения – согласны соблюдать строжайшую тайну и конфиденциальность в отношении следующих вопросов:

- условия настоящего Контракта;
- содержания всех устных переговоров, заявлений и информации любого характера, поступившей от Сторон или их советников в связи с заключением данного Контракта.

Пример 4.245

17. Прочие условия

Стороны согласились с тем, что под конфиденциальной информацией в контексте настоящего Договора понимается любая информация какой бы то ни было природы, являющаяся собственностью одной из Сторон, в частности техническая, экономическая, коммерческая информация, а также информация, содержащаяся в заявках на патенты, не опубликованные на настоящий момент, чертежи, схемы и описания, за исключением той, которая является всеобщим достоянием на момент ее получения или становится всеобщим достоянием при условии, что в этом последнем случае получившая данную информацию Сторона не стала тому причиной в связи с несоблюдением своих обязательств в отношении обеспечения конфиденциальности.

Информация, которая будет определена Сторонами как конфиденциальная, не может быть сообщена никому, кроме Покупателя, Продавца и Проектировщика.

Международный контракт купли-продажи должен содержать указание о порядке вступления договора в силу и о порядке прекращения его действия. Эти условия могут оформляться отдельными статьями, а могут быть указаны в статье «Заключительные положения контракта» (примеры 4.246, 4.247, 4.248, 4.249 и 4.250).

Пример 4.246

Статья 15. Общие положения

Настоящий Контракт вступает в силу с момента его подписания уполномоченными на то лицами и действует до 31 декабря 2012 года.

Дата завершения исполнения обязательств по Контракту – до полного исполнения Сторонами всех договорных обязательств.

Пример 4.247

11. Прочие условия

Срок действия настоящего Контракта устанавливается с даты его регистрации в ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» и по 31.10.2012.

В исключительных случаях с целью обеспечения выполнения обязательств по настоящему Контракту возможно продление в установленном порядке срока действия настоящего Контракта по соглашению Сторон.

Пример 4.248

10. Дополнительные условия

Контракт после подписания обеими Сторонами вступает в силу с момента его регистрации в уполномоченном банке и таможенных органах Республики Узбекистан и действует до 31.12.2012.

Пример 4.249

14. Прочие условия

Настоящий Контракт вступает в силу с даты подписания Сторонами и действует по 31 июня 2013 года включительно.

Стороны соглашаются, что допускается односторонний отказ от исполнения Контракта полностью или частично в следующих случаях:

- неоднократной (два раза и более) поставки Товара ненадлежащего качества;
- систематической (свыше двух раз) просрочки Продавцом поставки сверх предусмотренных Контрактом сроков;
- систематической (свыше двух раз) просрочки Покупателем оплаты сверх предусмотренных Контрактом сроков.

Досрочное расторжение Контракта может иметь место по соглашению Сторон в порядке, предусмотренном настоящим Контрактом.

Пример 4.250

14. Другие условия

14.1. Настоящий Контракт вступает в силу с момента подписания и действует на протяжении одного года с момента его подписания.

14.2. Если за 30 дней до окончания срока действия настоящего Контракта ни одна из Сторон не сообщит о прекращении действия Контракта, Стороны подписывают Дополнительное соглашение о продлении срока действия Контракта, которое будет являться его неотъемлемой частью.

14.3. Контракт прекращает свое действие с окончанием срока, предусмотренного п. 14.2 настоящего Контракта, но не ранее, как Стороны выполнят все свои обязательства по Контракту.

Статья международного контракта купли-продажи «Заключительные положения контракта» кроме вышеперечисленных положений может содержать любые иные условия, которые стороны сочтут необходимым включить в текст во избежание возможных недоразумений и для обеспечения надлежащего исполнения обязательств каждой из сторон сделки.

2.18. Юридические адреса, реквизиты и подписи сторон

Текст международного контракта купли-продажи обычно завершается указанием юридических адресов и банковских реквизитов каждой из сторон. Ниже контракт подписывается уполномоченными на то лицами от каждой из сторон и скрепляется оттиском печати каждой из сторон.

Стороны указывают свои юридические и полные почтовые адреса, а также подробные банковские реквизиты. Как правило, сначала в международном контракте купли-продажи указываются юридические адреса и реквизиты продавца, а затем юридические адреса и реквизиты покупателя. Причем если контракт составлен на двух языках, то и юридические адреса и банковские реквизиты также указываются на двух языках.

Скрепление контракта подписью и печатью каждой стороны должны осуществлять только уполномоченные на то лица, в противном случае международный контракт купли-продажи, подписанный лицом, не имеющим полномочий для его подписания, может признаваться не имеющим юридической силы. Для заверения сторон в том, что контракт действительно подписывают уполномоченные на то лица, контрагенты могут внести в текст контракта условие о том, что они имеют все необходимые полномочия для правомерного подписания и выполнения условий контракта (пример 4.251).

Пример 4.251

10. Реквизиты сторон

Стороны заявляют, что они имеют все необходимые полномочия для подписания и исполнения настоящего Договора.

В некоторых случаях стороны считают необходимым снабдить подписью или печатью обеих сторон каждую страницу контракта.

Статья контракта «Юридические адреса и подписи сторон» должна содержать точную и достоверную информацию. При изменении любых сведений, указанных в данной статье, стороны обязаны незамедлительно известить противоположную сторону и как можно скорее оформить эти изменения в письменном виде в качестве приложения или дополнительного соглашения к данному контракту.

**Тема 3. Приложения к международному контракту
купли-продажи**

Структуру и содержание текста международного контракта купли-продажи стороны формируют таким образом, чтобы он в полной мере соответствовал коммерческим интересам каждого контрагента. Контракт может состоять только из перечня статей, а может дополнительно к перечню статей включать согласованные сторонами специфические разделы, отражающие особенности отдельных условий при выполнении обязательств по данной сделке, вынесенные в приложения. Это могут быть специфические разделы, касающиеся предмета купли-продажи в части его качества, количества, упаковки и маркировки, условий платежа, технического обслуживания, гарантийного или послегарантийного обслуживания, монтажа приобретаемого оборудования, условия испытания оборудования, подробное техническое описание предмета сделки условия командирования специалистов и др. Обычно подробный текст таких специфических разделов международного контракта купли-продажи товаров оформляется в виде специальных приложений к данному контракту, составляющих его неотъемлемую часть, а внутри текста контракта в соответствующей статье обязательно приводится ссылка на релевантное приложение.

Текст контракта могут дополнять приложения, пронумерованные и озаглавленные в соответствии с содержащейся в них информацией. В качестве приложений к международному контракту купли-продажи могут выступать спецификации, дополнительные соглашения, протоколы разногласий, протоколы согласования разногласий, формы согласованных бланков различных документов для дальнейшего их применения сторонами в ходе исполнения сделки и др.

Приложения к международному контракту купли-продажи являются его неотъемлемой частью, а это означает, что стороны обязаны в равной мере воспринимать их и руководствоваться их текстом как текстом самого контракта. Приложения, как правило, оформляются с целью подробно изложить какие-либо из условий контракта, не нарушая стройности и не загромождая текст контракта, либо если возникла потребность в дополнительном согласовании действий контрагентов по данному контракту.

Чаще других в коммерческой практике в качестве приложений к международному контракту купли-продажи встречаются спецификации. В них стороны могут отражать информацию о количестве поставляемых товаров, особенно если поставляется ассортиментный перечень большого количества наименований товаров.

При оформлении спецификации к договору купли-продажи стороны должны обязательно в ней указать:

- номер и дату заключения контракта, приложением к которому является данная спецификация;
- номер и дату подписания данного приложения;
- наименование и реквизиты продавца;
- наименование и реквизиты покупателя;
- наименование и реквизиты грузоотправителя;
- наименование и реквизиты грузополучателя;
- подробную информацию о товаре;
- иные необходимые для осуществления поставки сведения (например, базисные условия поставки, сроки поставки, условия оплаты, страну происхождения данного товара и др.).

После этого стороны вносят в спецификацию подписи сторон и их расшифровку, а также ставят печати сторон (пример 4.252).

Пример 4.252

Спецификация № 11 от 23.03.2012 к генеральному контракту № RG-G/9327/BEL-2012 от 10.01.2012					
Заказ Y27/1102 от 21.02.2012					
ПРОДАВЕЦ:	ОАО «Марион Рихмар» Н-1107, ул. Надор 17–23, г. Будапешт, Венгрия № счета HU79-1020-0007-5021-1547-3456-7011 USD MKB BANK Nyrt, Hungary, Y-1052, Budapest, Nador utca 45, SWIFT MKKB HU HB				
ГРУЗОТПРАВИТЕЛЬ:	ОАО «Марион Рихмар» Н-1107, ул. Надор 17–23, г. Будапешт, Венгрия				
ПОКУПАТЕЛЬ:	РУП «Фарматек», ул. Харьковская, 12, Минск, 220008, Республика Беларусь				
ГРУЗОПОЛУЧАТЕЛЬ:	РУП «Фарматек», ул. Харьковская, 12, Минск, 220008, Республика Беларусь				
Наименование препарата	Производитель	Срок годности до:	Кол-во упак.	Цена за ед., USD	Сумма, USD
1. Гидрокортизон-Рихмар (Гидрокортизон) микрокр. сусп. для ин. (125 мг+25 мг)/5 мл (фл.) № 1	Хим. з-д «Марион Рихмар», Венгрия	2015.10.31	1000	1,40	1 400,00
2. Мидокалм (Толперизон) р-р для ин. (100 мг+2,5 мг)/1 мл (амп) № 5	Хим. з-д «Марион Рихмар», Венгрия	2015.10.31	3500	2,02	7 070,00
3. Мидокалм (Толперизон) таб.п.п.о. 50 мг № 30	Хим. з-д «Марион Рихмар», Венгрия	2013.11.30	4000	2,49	9 960,00
4. Мидокалм (Толперизон) таб.п.п.о. 150 мг № 30	Хим. з-д «Марион Рихмар», Венгрия	2013.11.30	8000	3,34	26 720,00
				Итого:	45 150
Итого к оплате: Сорок пять тысяч сто пятьдесят долларов США 1. Страна происхождения Товара – Венгрия. 2. Условия оплаты – 30 дней от даты поставки Товара на склад Покупателя. 3. Валюта платежа – доллары США. 4. Условия поставки – СІР Минск (Инкотермс-2010). 5. Срок поставки – 45 дней от даты подписания Спецификации. 6. Для упаковки Товара использована пластмассовая потребительская тара общим весом 8,50 кг. Дата:					
Продавец: ОАО Химический завод «Марион Рихмар» Директор (ФИО, подпись) М.П.			Покупатель: РУП «Фарматек» Ген. директор (ФИО, подпись) М.П.		

Спецификация может отражать не только количество и наименования поставляемых товаров, но и более детальную информацию о поставляемом товаре:

- количество упаковок продукции каждого наименования, их вес нетто и брутто;
- количество каждого артикула товара в каждой упаковке;
- цену каждой единицы товара;
- цену товара, включая и исключая НДС;
- общую стоимость данной партии;
- код товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности поставляемых товаров (пример 4.253);
- производителя поставляемой продукции и др.

Пример 4.253

**Спецификация № 1 от 12 марта 2011 г.
к договору купли-продажи № 05110311 от 05.03.2011**

ПРОДАВЕЦ: ООО «Айтиси» 225320, Брестская область, г. Барановичи, ул. Промина, 38а
Р/с 3012001113032 в ЗАО «ЦентрБанк» ЦБУ 5, код 2340001760 222089,
г. Минск, Платонова, 12, УНП 800056439, ОКПО37589657

ГРУЗООТПРАВИТЕЛЬ: ООО «Айтиси» 225320, Брестская область, г. Барановичи, ул. Промина, 38а

ПОКУПАТЕЛЬ: SIA MAXIMA Latvija, Kekavas novads, Kekavas pagasts «Bora», LV-2111

ГРУЗОПОЛУЧАТЕЛЬ: SIA MAXIMA Latvija, Kekavas novads, Kekavas pagasts «Bora», LV-2111

№	Наименование товара, артикул	Ед. изм.	Кол-во	Кол-во мест	Цена ед. произ., EUR	Ст-ть, EUR	Ставка НДС, %	Сумма НДС, EUR	Всего с НДС, EUR	Масса нетто, кг	Масса брутто, кг
	Код ТН ВЭД 3305100000										
1.	Регенерирующий шампунь «Розмарин» для тонких и ослабленных волос серии «Гринстайл», 400 г, штрих-код 4811248001935	шт	2520	140	0,75	1 890,00	0	0,00	1 890,00	1 008,00	1 175,00
2.	Укрепляющий шампунь «Алоэ» для нормальных волос серии «Гринстайл», 400 г, штрих-код 4811248001973	шт	900	50	0,75	675,00	0	0,00	675,00	360,00	419,00
	Итого по коду:		3420	190		2 565,00		0,00	2 565,00	1 368,00	1 594,00
	Код ТН ВЭД 3305909000										
3.	Бальзам-кондиционер «Розмарин» для тонких и ослабленных волос серии «Гринстайл», 200 г, штрих-код 4811248002312	шт	3366	187	0,59	1 985,94	0	0,00	1 985,94	673,20	849,00
4.	Бальзам-кондиционер «Алоэ» для нормальных волос серии «Гринстайл», 200 г, штрих-код 4811248002328	шт	1206	67	0,59	711,54	0	0,00	711,54	241,20	304,00
	Итого по коду:		4572	254		2 697,48		0,00	2 697,48	914,4	1 153,00
	Код ТН ВЭД 3304990000										
5.	Питательный бальзам для рук серии «Флора» 75 г, штрих-код 4811248002468	шт	1250	50	0,54	675,00	0	0,00	675,00	93,75	133,00
6.	Успокаивающее молочко для сухой и чувствительной кожи рук «Флора» 200 г, штрих-код 4811248001782	шт	900	50	0,74	666,00	0	0,00	666,00	180,00	230,80
	Итого по коду:		2150	100		1 341,00		0,00	1 341,00	273,75	363,8
	ИТОГО:		10 142	544		6 603,48		0,00	6 603,48	2 556,15	3 110,8

Всего по спецификации с НДС: Шесть тысяч шестьсот три евро сорок восемь евроцентов.

Количество мест: 544 (пятьсот сорок четыре).

Условия поставки: EXW – г. Барановичи.

Товар произведен в Республике Беларусь.

Продавец:
ФИО, подпись
М.П.

Покупатель:
ФИО, подпись
М.П.

Стороны могут составлять спецификацию и на один поставляемый товар, если в самом тексте контракта не указаны его точная модель, цена или условия поставки (пример 4.254).

Пример 4.254

Спецификация № 1 к контракту № 32/П-06/2011 от 01.06.2011					
г. Львов ПРОДАВЕЦ: ЗАО «ИнтераАвтоНавантажувач», Украина, Львов, 79069, ул. Шевченко, 123			1 июня 2011 г.		
ПОКУПАТЕЛЬ: ООО «Ремавтобаза» Республика Беларусь, г. Гродно, 220134, ул. Мира, 24					
№ п/п	Наименование товара	Номенклатурный номер	Кол-во, шт	Цена, долл.США	Сумма, долл.США
1.	Автопогрузчик, модель 45020 «ТИП» в/п 3,3 м	45020 «ТИП»	1	28 300	28 300
Общая сумма:					28 300
Всего согласно Спецификации №1: 28 300 (двадцать восемь тысяч триста долларов США) Срок поставки – 15 (пятнадцать) банковских дней со дня поступления денежных средств на р/с Продавца. Цены указаны на условиях FCA г. Львов (согласно условиям Инкотремс-2000). Данная Спецификация является неотъемлемой частью Контракта.					
Продавец: ЗАО «ИнтераАвтоНавантажувач» Председатель правления (ФИО, подпись) М.П.			Покупатель: ООО «Ремавтобаза» Директор (ФИО, подпись) М.П.		

В случае применения особых требований к качеству поставляемого товара и необходимости детального/подробного изложения всех требуемых от товара качественных характеристик стороны могут оформить данный раздел контракта как приложение к контракту, а в соответствующую статью внести только общие характеристики и сделать отсылку на соответствующее приложение (пример 4.255).

Пример 4.255

Приложение № 1 к контракту купли-продажи № 327-12 от 24.02.2012	
КАЧЕСТВО	
1. Качество поставляемого Товара должно соответствовать следующим условиям: 1.1. Картон гофрированный изготавливается и поставляется в листах. Размеры листов устанавливаются по соглашению Сторон. Допустимые отклонения по размеру не должны превышать, мм: (а) +20 по длине листа; (б) -10 по длине листа; (в) ±5 по ширине листа.	

Окончание примера 4.255

Косина листа не должна превышать 10 мм на 1 метр длины. Размеры измеряются металлической линейкой или рулеткой с точностью до 1,0 мм методом по ГОСТ 21102-80.

1.2. Картон гофрированный трехслойный имеет следующие показатели качества:

- сопротивление торцевому сжатию вдоль гофров, определяемое по ГОСТ 20683-97, – не менее 6,0 кН/м;

- сопротивление расслаиванию, определяемое по ГОСТ 22981-78, – не менее 0,2 кН/м;

- влажность – 6–12 %;

- цвет плоских слоев гофрированного картона не нормируется.

1.3. Картон гофрированный пятислойный имеет следующие показатели качества:

- сопротивление торцевому сжатию вдоль гофров, определяемое по ГОСТ 20683-97, – не менее 3,8 кН/м;

- влажность – 6–12 %;

- цвет плоских слоев гофрированного картона не нормируется.

1.4. Картон изготавливается с обрезными кромками. Характеристика гофров типа С, В, Е согласно ГОСТ 7376-89.

1.5. Слои гофрированного картона должны быть склеены между собой по вершинам гофров. Допускаются расклеенные участки площадью не более 20 см² каждый. Сумма площадей расклеенных участков должны быть не более 50 см² на 1 м² гофрированного картона. Допускается расслаивание картона по кромке листа на величину не более 10 мм от края кромки. Допускается смятие гофров по кромке листа. Допускается коробление листа не более 30 мм на 1 м листа картона, определяемое ГОСТ 7376-89 п.4.4.

1.6. На поверхности гофрированного листа картона не допускаются:

- задиры площадью более 80 см²;

- складки и морщины, нарушающие склейку;

- вмятины, нарушающие целостность поверхности картона;

- пятна не волокнистого происхождения размером более 20 мм в наибольшем измерении и общей площадью более 60 см² на 1 м² площади листа;

- разрывы и разрезы кромки листа более 10 мм.

1.7. Картон гофрированный поставляется кипами, пакетами и стопами без упаковки. При пакетировании картона упаковкой считается по одному листу картона сверху и снизу. По согласованию Сторон допускается упаковка на гофроподдоны.

1.8. Маркировочный ярлык крепят к стопе. В ярлыке указываются наименование предприятия-изготовителя, тип гофрокартона, размеры листов, штамп ОТК.

1.9. Картон гофрированный транспортируется в крытых транспортных средствах.

1.10. Картон гофрированный хранится в помещениях с обеспечением сохранности его от загрязнения, повреждения, увлажнения, атмосферных осадков.

Продавец:

ЗАО «Картонкомбинат»

Ген.директор (ФИО, подпись)

М.П.

Покупатель:

ООО «Оптторг»

Директор (ФИО, подпись)

М.П.

Для изложения подробных инструкций относительно условий и сроков платежа за поставляемый товар стороны могут оформить данный раздел как приложение к контракту, а в соответствующую статью внести только общие характеристики и сделать в ней отсылку на соответствующее приложение (пример 4.256).

Пример 4.256

Приложение № 2
к контракту № SM-BEL-003/2011 от 20.06.2011

Условия платежа

Общие условия платежа должны быть следующими:

1. Платежи по настоящему Контракту производятся в евро.
2. В течение 30 дней с даты подписания настоящего Контракта Покупатель открывает на 100 % его стоимости, а именно 72 450,00 (семьдесят две тысячи четыреста пятьдесят) евро, безотзывный неподтвержденный аккредитив в пользу Продавца.

Исполняющий банк – ОАО «Кредитимпексбанк»

Республика Беларусь, 220001, г. Минск, пр. Титова, 34

УНП 907000045

Телекс: 565613 KI BB BY

SWIFT: KIBB BY 2X

Срок действия аккредитива – 60 дней с даты открытия.

Страна отгрузки – Италия.

3. Платеж по аккредитиву производится против предоставления следующих документов:

- инвойс, выписанный Продавцом на имя Покупателя, на сумму поставки – 1 оригинал и 2 копии;

- товарно-транспортная накладная CMR – 1 оригинал;

Платеж по аккредитиву производится на счет SAN BARKO VEICONI S.R.L.

BANK: INTESA SAN PAOLO AG. 23 TORINO

IBAN: IT34T030809212100000067894

SWIFT: DCITITMM

4. Продавец предоставит документы по аккредитиву в банк в течение срока действия аккредитива через INTESA SAN PAOLO AG. 23 TORINO.

5. Аккредитив подчиняется «Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов» в редакции 2007 года (Публикация МТП № 600).

6. В случае необходимости изменения условий аккредитива расходы на это оплачивает иницилирующая Сторона.

7. Все банковские расходы и комиссии, связанные с открытием и проведением операций по аккредитиву, оплачивает Покупатель.

От Покупателя

Дата

Подпись

М.П.

От Продавца

Дата

Подпись

М.П.

Приобретая сложное техническое оборудование, требующее профессионального монтажа и запуска в работу, покупатель заинтересован в подробном изложении условий осуществления монтажа. Как правило, такие условия стороны не вносят непосредственно в текст контракта, а оформляют как приложение к контракту, а в соответствующей статье делают отсылку на соответствующее приложение (пример 4.257).

Приложение № 1**к контракту № 08-11/12 от 08.11.2012**

Условия монтажа поставляемого комплекта клеточного оборудования для содержания кур-несушек в многоярусных батареях ТБК-Е, подлежащего установке в помещении птичника РУП «Совхоз-комбинат «Рассвет» (Республика Беларусь, Минский район, д. Ратомка).

1. Монтаж клеточного оборудования выполняется специалистами, уполномоченными Поставщиком, в соответствии с Приложением № 2 (габаритный чертеж), являющимся неотъемлемой частью Контракта. Срок монтажа одного комплекта оборудования ТБК-Е составляет 45 дней с момента поставки Оборудования.

2. Покупатель производит за свой счет подготовку помещений (Место монтажа) к монтажу Оборудования и обеспечивает наличие в Месте монтажа:

2.1. Подъезда к птичнику с твердым покрытием для обеспечения выгрузки Оборудования.

2.2. Подвода водоснабжения (холодная вода питьевого качества с отсекающей запорной арматурой диаметром $d_u 32$). Химический анализ воды осуществляется Заказчиком своими силами.

2.3. Вывода системы канализации (с пропускной способностью диаметром 100 мм) от каждой батареи (в соответствии с Приложением № 2 – габаритный чертеж).

2.4. Средств пожаробезопасности и пожаротушения, предусмотренных действующими нормами.

2.5. Температурного режима в помещении не ниже $+15\text{ }^{\circ}\text{C}$.

3. Покупатель за свой счет в срок за 10 (десять) календарных дней до начала монтажа Оборудования обязан в помещениях птичника по Месту монтажа произвести следующие строительные работы:

3.1. Осуществить монтаж временного освещения для сборки клеточного оборудования и установить в центре птичника рубильник с подводом на него напряжения 380 В с сечением кабеля 10 мм^2 (АВВГ $3\times 10+1\times 6$) для монтажных работ.

3.2. Смонтировать все перегородки подсобных помещений (в соответствии с Приложением № 2 – габаритный чертеж), щитовой с выходом на улицу, штукатурить и побелить, обшить железом дверь, предусмотреть наличие вентиляции в щитовой, оставить отверстие $200\times 200\text{ мм}$ в птичник для ввода в щитовую монтажных кабелей.

3.3. Подготовить охраняемое складское помещение (для материалов) с контрольным замком.

3.4. Пробить отверстия под установку вентиляторов, установить вентиляторы и шахты приточной вентиляции.

3.5. Забетонировать полы и установить закладные детали под приводные станции.

3.6. Осуществить уборку и побелку птичника.

4. Покупатель за свой счет обязан в помещениях птичника произвести следующие электромонтажные работы:

4.1. Выполнить монтаж в щитовой перекидного рубильника, щитов «Климатика» и «Рассвет-Закат», щита освещения прямого включения, трансформатора пониженного напряжения.

4.2. Выполнить монтаж силовой проводки и контур заземления.

5. Готовность Места монтажа к непосредственному монтажу Оборудования оформляется подписанием Сторонами акта проверки готовности помещения к монтажу, являющегося неотъемлемой частью настоящего Контракта.

Окончание примера 4.257

В случае несоответствия Места монтажа требованиям Заказчик обязуется устранить такие несоответствия в течение 5 (пяти) календарных дней.

6. После окончания работ по монтажу Оборудования, согласно условиям настоящего Контракта, Покупатель обязан осуществить заземление Оборудования до его запуска; произвести замеры сопротивления контура заземления, переходных сопротивлений, сопротивления изоляции.

7. В случае нарушения условий п. 6, нарушение указывается в акте приема-передачи смонтированного оборудования.

Покупатель:

Дата

Подпись

М.П.

Продавец:

Дата

Подпись

М.П.

Дополнительные соглашения к международному контракту купли-продажи стороны подписывают в случае необходимости внести в текст контракта какие-либо изменения или расширить уже существующие условия при намерении продлить срок действия соглашения. Возможность дополнения ранее согласованных условий контракта может быть предусмотрена при изменении банковских реквизитов, юридических адресов, при продлении сроков действия контракта и др.

Дополнительное соглашение содержит такие реквизиты, как наименование и номер подписываемого сторонами документа, номер и дата заключения контракта, приложением к которому является данное дополнительное соглашение; номер и дата подписания данного приложения; наименование и реквизиты продавца; наименование и реквизиты покупателя, подписи сторон с их расшифровкой, печати сторон.

Дополнительное соглашение всегда содержит указание, с какого момента оно начинает действовать, как правило, в виде формулировки «с момента подписания». До этого момента имеют силу первоначальные формулировки договора.

Возможность заключить дополнительное соглашение к уже действующему контракту дает право сторонам не перезаключать заново сделку, а внести в действующий контракт корректировки по согласованию сторон, например, в случае изменения банковских реквизитов одной из сторон (пример 4.258).

Пример 4.258

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ № 7
к контракту № 1/46-11 от 10.09.2011

г. Минск

03 сентября 2011 года

Белорусско-болгарское совместное предприятие «Завод стеклопродуктов» в форме Общества с ограниченной ответственностью (Республика Беларусь, г. Минск), в дальнейшем именуемое «Поставщик», в лице директора Иванова Петра Сергеевича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и Общество с ограниченной ответственностью «Полиглас» (Украина, г. Харьков), в дальнейшем именуемое «Покупатель», в лице директора Мотальченко Олега Александровича, действующего на основании Устава, с другой стороны, каждый в отдельности именуемый Сторона, а вместе – Стороны, договорились о нижеследующем:

Окончание примера 4.258

В связи с изменением банковских реквизитов Покупателя пункт 14 Договора в части реквизитов Покупателя читать в следующей редакции:	
Покупатель:	
Наименование: ООО «Полигласс»	
Адрес: Украина, 65789, г. Харьков, проспект Шевченко, 147	
Тел./ф. +380567789900	
Банковские реквизиты: р/с 53802810678040021109 в Харьковском отделении Кредексбанка, Харьков, Украина	
К/с 40101810300000000223	
БИК 022525245	
Покупатель:	Продавец:
Дата	Дата
Подпись	Подпись
М.П.	М.П.

Если стороны намерены продлить срок действия уже заключенного контракта, они могут сделать это, подписав дополнительное соглашение о продлении сроков действия контракта (пример 4.259).

Пример 4.259

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ СОГЛАШЕНИЕ № 3 к контракту № 001/16/04.1-10 от 29.10.2010	
г. Минск	02 сентября 2011 года
Открытое акционерное общество «Авторемзавод», Республика Беларусь, именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице заместителя директора по коммерческим вопросам Сереева Владимира Игнатьевича, действующего на основании Доверенности № 2 от 04.01.2011, с одной стороны, и фирма «AET-Stanlhandel GmbH», Германия, именуемая в дальнейшем «Покупатель», в лице директора фирмы Verner Muller, с другой стороны, пришли к соглашению:	
1. Срок действия Контракта № 001/16/04.1-10 от 29.10.2010 продлить до 31.12.2012.	
2. В Контракт № 001/16/04.1-10 от 29.10.2010 добавить пункт 4.4 и изложить его в следующей редакции:	
«4.4. Право собственности на продукцию переходит от Поставщика к Покупателю с момента 100 % оплаты Товара».	
Настоящее Дополнительное соглашение вступает в действие с момента его подписания и является неотъемлемой частью Контракта № 001/16/04.1-10 от 29.10.2010.	
ПОДПИСИ СТОРОН:	
Покупатель:	Продавец:
Дата	Дата
Подпись	Подпись
М.П.	М.П.

Протоколы разногласий к контракту потребуются сторонам в том случае, если какие-либо из условий договора перестали отвечать интересам одной из сторон, но в конечном итоге стороны желают продолжить сотрудничество, изменив при этом некоторые из условий и приняв их в новой редакции.

Протокол разногласий представляет собой предложение по согласованию отдельных условий договора, т. е. это документ, в котором контрагент предлагает свой вариант изложения спорного условия договора.

Наличие в контракте протокола разногласий не означает, что у сторон есть споры и неурегулированные условия. Наоборот, надлежащим образом подписанный протокол разногласий свидетельствует о том, что стороны урегулировали свои разногласия и приняли новую редакцию условий контракта. Протокол разногласий является полноценной составной частью договора, его условия имеют такую же силу, что и условия договора, поэтому подписывать такой протокол, как и сам договор, должны только уполномоченные на то лица.

Протокол разногласий может подписываться и в случае, когда одна из сторон применяет типовую форму контрактов ко всем контрагентам, а у кого-то из контрагентов есть основания для редактирования этой типовой формы в отношении ее унифицированной части.

Протокол разногласий содержит такие реквизиты, как наименование документа, дата и место его составления, номер контракта, к которому составлен данный протокол, наименование и реквизиты сторон договора, подписи и печати сторон.

Содержание протокола разногласий должно четко отражать позицию несогласной стороны. Поэтому для протокола разногласий характерно составление его в виде таблицы. В первой колонке указываются номер и условие договора, подлежащее изменению, во второй колонке несогласная сторона указывает новую формулировку, подлежащую согласованию (пример 4.260).

Пример 4.260

Протокол разногласий к контракту № 42 от 11 мая 2012 года	
Редакция Продавца / ООО «Торгэк-спортпродукт»	Редакция Покупателя/ ОДО «Аквамарин»
П. 1.2 по тексту Контракта отсутствует	П.1.2. Цель приобретения Товара по настоящему Контракту: для собственного производства или потребления, вывоза из Республики Беларусь, оптовой и/или розничной торговли, переработки на давальческих условиях, поставки для государственных нужд или по установленным Советом Министров Республики Беларусь квотам (нужное подчеркнуть).
П. 3.2 по тексту Контракта	Датой оплаты считается дата списания денежных средств со счета Покупателя.
П. 3.3 по тексту Контракта отсутствует	Все расходы и сборы, связанные с Товаром, в стране Продавца несет Продавец, в стране Покупателя – Покупатель.
Настоящий протокол разногласий составлен в двух экземплярах по одному для каждой из Сторон и является неотъемлемой частью Контракта № 42 от 11 мая 2012 г. Стороны признают юридическую силу факсимильной копии настоящего документа.	
Покупатель:	Продавец:
Дата	Дата
Подпись	Подпись
М.П.	М.П.

Получив протокол разногласий от своего контрагента, противоположная сторона в случае согласия с новыми формулировками указанных в нем условий подписывает его. Это означает, что договор продолжает действовать, но с учетом новой редакции измененных условий.

Нередки случаи, когда получившую протокол разногласий сторону устраивают не все содержащиеся в ней новые формулировки. Тогда на протокол разногласий она составит протокол согласования разногласий.

Протокол согласования разногласий очень похож на протокол разногласий с той лишь разницей, что в текст протокола согласования разногласий вносится еще одна колонка – «Согласованная редакция», в которой прописывается новая редакция условия с учетом интересов обеих сторон. При этом в первоначальном протоколе разногласий делается отметка «С протоколом согласования разногласий» (пример 4.261).

Пример 4.261

Протокол согласования разногласий № 3 к контракту № 001/16/04.1-12 от 29.10.2012, заключенному между ГП заводом «Укркоммунмаш» и ОАО «Электромаш» г. Харьков 11 декабря 2012 года		
РЕДАКЦИЯ ПОСТАВЩИКА	РЕДАКЦИЯ ПОКУПАТЕЛЯ	СОГЛАСОВАННАЯ РЕДАКЦИЯ
П. 2.4 по тексту Контракта	П. 2.4 «В случае изменения цены Поставщиком на продукцию, поставляемую по данному Контракту, и невозможности достижения соглашения между Покупателем и Поставщиком по новой цене от исполнения Контракта можно отказаться в одностороннем порядке»	П. 2.4 «В случае изменения цены Поставщиком на продукцию, поставляемую по данному Контракту, и невозможности достижения соглашения между Покупателем и Поставщиком по новой цене от исполнения Контракта можно отказаться в одностороннем порядке»
П. 4.1 по тексту Контракта	П. 4.1 «Продукция поставляется на условиях FCA, г. Харьков, пр. Московский, 292, в соответствии с правилами Инкотермс-2000. Перегрузка не разрешена»	П. 4.1 «Продукция поставляется на условиях FCA, г. Харьков, пр. Московский, 292, в соответствии с правилами Инкотермс-2000. Перегрузка не разрешена»
П. 5.3 по тексту Контракта	П. 5.3 «Гарантийный срок на Продукцию составляет 24 месяца с даты ввода в эксплуатацию»	П. 5.3 «Гарантийный срок на Продукцию составляет 24 месяца с даты ввода в эксплуатацию, но не более 36 месяцев от даты поставки Продукции»
П. 7.2 по тексту Контракта	П. 7.2 Дополнить «...но не более 5 % стоимости таких обязательств»	П. 7.2 «За нарушение сроков открытия аккредитива Покупатель уплачивает Поставщику пеню в размере 0,1 % нарушенных обязательств за каждый день просрочки, но не более 5 % стоимости таких обязательств»

Окончание примера 4.261

П. 7.4 в тексте Контракта отсутствует	П. 7.4 «За поставку некачественной Продукции Поставщик уплачивает Покупателю штраф в размере 25 % стоимости поставленной некачественной Продукции»	П. 7.4 Не принимается
Покупатель: Дата Подпись М.П.		Продавец Дата Подпись М.П.

В качестве приложений к международному контракту купли-продажи стороны могут предусмотреть формы согласованных бланков различных документов для дальнейшего их применения сторонами в ходе исполнения сделки и др.

Все приложения нумеруются в порядке их появления, а не по видам. Как правило, приложения независимо от их вида имеют простую порядковую нумерацию (№ 1, № 2, № 3 и т. д.), хотя могут иметь и сложную структуру нумерации, содержащую номер контракта и номер приложения (№ BR-349/1, № BR-349/2, № BR-349/3 и т. д.). Сложная нумерация применяется крупными фирмами при работе с большим ежедневным потоком контрактов и приложений к ним.

Международные контракты купли-продажи могут содержать большое количество приложений, особенно это касается контрактов с длительным сроком исполнения и периодическими поставками.

Контрольные вопросы к разделу 4

1. Что представляет собой международный контракт купли-продажи?
2. Каковы основные обязанности продавца согласно международному контракту купли-продажи?
3. Каковы основные обязанности покупателя согласно международному контракту купли-продажи?
4. Какова структура международного контракта купли-продажи? Перечислите его основные статьи.
5. Назовите особенности статьи международного контракта купли-продажи «Определение сторон».
6. Какие способы фиксации качества товаров в международном контракте купли-продажи могут предусмотреть контрагенты?
7. Какие сведения содержит статья международного контракта купли-продажи «Условия платежа»?
8. С какой целью стороны вносят в текст международного контракта купли-продажи статью «Обстоятельства непреодолимой силы»?
9. В чем состоит особенность статьи международного контракта купли-продажи «Разрешение споров»?
10. Назовите и охарактеризуйте основные виды приложений к международному контракту купли-продажи.

Тест-контроль

1. В международном контракте купли-продажи стороны могут выделить некоторые из статей как:
 - а) основные и дополнительные;
 - б) существенные и несущественные;
 - в) предварительные и окончательные;
 - г) обязательные и необязательные.
2. Текст международного контракта купли-продажи всегда начинается:
 - а) с приветствия
 - б) с преамбулы;
 - в) с определения сторон;
 - г) с указания существенных условий.
3. Вес товара безо всякой упаковки – это:
 - а) вес нетто;
 - б) вес брутто;
 - в) вес брутто за нетто.
4. Уменьшение массы, объема, длины и другие количественные потери физико-химических свойств товаров, происходящие с определенной продукцией в процессе ее хранения или транспортировки, – это:
 - а) естественная гибель товара;
 - б) естественная убыль товара;
 - в) недовес;
 - г) недогруз.
5. Кипы, пачки, головы, мешки, бутылки, бочки – это:
 - а) стандартные единицы измерения количества товара;
 - б) нестандартные единицы измерения количества товара;
 - в) метрические единицы измерения количества товара;
 - г) национальные единицы измерения количества товара.
6. В международном контракте купли-продажи стороны регламентируют распределение обязанностей продавца и покупателя по доставке товаров, а также момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя в соответствии:
 - а) с базисными условиями поставки;
 - б) со стандартами;
 - в) с техническими условиями;
 - г) с сертификатом качества.
7. Инициатором осуществления инкассовой операции выступает:
 - а) продавец;
 - б) покупатель;
 - в) перевозчик;
 - г) банк.

8. Приемку товаров по количеству покупатель производит:

- а) немедленно по их прибытии;
- б) после проверки качества;
- в) в течение трех дней после их прибытия;
- г) в течение недели после их прибытия.

9. Обоснованные претензии, которые один из контрагентов предъявляет другому по поводу неисполнения или ненадлежащего исполнения противоположной стороной условий контракта с требованием возместить причиненные убытки, – это:

- а) рефакция;
- б) бонификация;
- в) рекламация;
- г) унификация.

10. Документом, подтверждающим наличие в указанной стране форс-мажорных обстоятельств, периода и характера их действия, является:

- а) декларация таможенного транзита;
- б) аварийный сертификат;
- в) свидетельство Торговой палаты;
- г) страховое свидетельство.

Раздел 5. Международные правила толкования торговых терминов Инкотермс

Тема 1. Сущность правил Инкотермс, основные цели их применения

При поставках товаров по международному контракту купли-продажи у контрагентов возникают обязательства по передаче товара, а также необходимость согласовать условия поставки товаров, которые могут включать перевозку и страхование товара, обеспечение надлежащей упаковки, осуществление погрузочно-разгрузочных работ, выполнение таможенных процедур, необходимых при ввозе или вывозе товаров.

Вышеперечисленные обязательства контрагентов, которые за время их неоднократного осуществления в международной коммерческой практике сложились в торговые обычаи, были систематизированы Международной торговой палатой в определенные торговые термины с целью унификации применяемых в различных странах условий осуществления поставок товаров по международным контрактам купли-продажи и с целью рекомендовать их для всеобщего применения контрагентами любых стран в виде специальных терминов». Унифицированные и систематизированные в «Международные правила толкования торговых терминов» торговые термины получили сокращенное название «Инкотермс» (от англ. *Incoterms – International Commercial Terms*).

Правила толкования торговых терминов Инкотермс представляют собой перечень специальных терминов, которые содержат суть обязанностей продавца и покупателя относительно различных условий поставки товаров по международному контракту купли-продажи.

Впервые правила Инкотермс стали применяться в 1936 г., и до недавнего времени иностранные контрагенты руководствовались седьмой редакцией Инкотермс, которая вступила в силу с 1 января 2000 г. и носила название «Инкотермс-2000», а с 1 января 2011 г. контрагенты могут руководствоваться новой, восьмой, редакцией Инкотермс, которая получила название «Инкотермс-2010».

Основная цель применения правил Инкотермс – унифицированное понимание спектра обязательств контрагентов по доставке товаров в рамках международного договора купли-продажи в соответствии с выбранным термином. Сфера применения правил Инкотермс распространяется только на договоры купли-продажи в части согласования условий поставки товаров и не подлежит применению к иным видам соглашений (например, к договору страхования, договору перевозки и др.). Тем не менее выбранный термин Инкотермс может являться определяющим при заключении договора, обеспечивающего выполнение контракта купли-продажи. Например, если в контракте купли-продажи стороны установили, что поставка товара будет осуществляться морским путем и в соответствии с указанным термином, то ни одна из сторон не вправе осуществить поставку любым иным видом транспорта, поскольку некоторые термины Инкотермс предназначены для применения исключительно морским транспортом и никаким другим. Соответственно, заключить договор перевозки для доставки данного товара с авиаперевозчиком не позволяют правила толкования данного термина, который стороны указали в контракте.

Сфера регулирования Инкотермс ограничена только вопросами согласования условий поставки товаров в договорах международной купли-продажи и не распространя-

ется на любые иные условия договора, такие как качество поставляемых по международному контракту купли-продажи товаров; момент перехода права собственности на товары; формы и способы расчетов между сторонами; порядок заявления и рассмотрения взаимных претензий; последствия нарушения обязательств по контракту; основания освобождения сторон от ответственности; возращание расходов сторон после заключения контракта.

Правила толкования торговых терминов Инкотермс носят юридический статус обычаев международной торговли, а это означает, что они применяются контрагентами относительно условий поставки товаров в международных контрактах купли-продажи, только если в тексте такого контракта содержится прямое указание, что стороны договорились применять одну из редакций Инкотермс. Стороны по результатам своих договоренностей вправе указать в контракте на применение не только последней редакции Инкотермс (Инкотермс-2010), но и любой предыдущей (Инкотермс-2000), если она будет в полной мере отражать условия осуществляемой между контрагентами сделки. При указании в контракте на применение правил толкования торговых терминов в предыдущей редакции стороны должны четко указать год этой редакции, в противном случае будет считаться, что стороны руководствуются Инкотермс-2010, если нет указания на иное. Кроме того, даже если стороны договорились применять стандартные базисы поставки, указанные в согласованной редакции Инкотермс, они вправе дополнять стандартные базисы поставки Инкотермс любыми изменениями и уточнениями. Например, согласно базису поставки EXW продавец обязан только предоставить товар в распоряжение покупателя у себя на складе. Предоставить товар продавец может, организовав погрузку товара на транспортное средство, а может и не заботиться о его погрузке, поскольку согласно данному термину у продавца отсутствует обязанность осуществлять погрузку товаров. Но поскольку у продавца на своем складе есть возможность и специализированная техника для организации погрузки, стороны могут расширить понимание выбранного термина EXW и дополнительно в контракте указать, что продавец обязан осуществить передачу товара на своем складе и погрузить его на транспортное средство.

Контрагенты не обязаны использовать термины Инкотермс в обязательном порядке, поскольку их применение носит рекомендательный характер, но в связи с широким признанием Инкотермс во всех странах мира при заполнении сопроводительных документов к международному контракту купли-продажи в специально отведенной для этого графе требуется указание условий поставки согласно Инкотермс. Кроме того, при расчете таможенной стоимости товара используется цена сделки (т. е. цена товара по контракту), величина которой фиксируется сторонами в контракте в зависимости от базиса поставки, установленного выбранным термином.

Термины Инкотермс в международной коммерческой практике применяются в следующих целях:

- предоставить контрагентам возможность выбора одного из унифицированных условий поставки товаров, который упрощает процесс заключения и исполнения международного контракта купли-продажи;
- определить и систематизировать спектр обязанностей продавца и покупателя по поставке товара;
- установить момент и место исполнения продавцом своих обязательств по поставке товара;

- установить момент перехода риска случайной гибели или случайного повреждения товара;
- определить обязанности продавца и покупателя по оплате расходов, связанных с поставкой товаров.

Если контрагенты решили руководствоваться правилами Инкотермс для совершения сделки международной купли-продажи, то выбранный термин условий поставки становится обязательным с момента ее заключения. Применение терминов Инкотермс в значительной мере облегчает контрагентам процесс согласования условий поставки и избавляет от детального описания обязанностей сторон по поставке товара и связанных с ней расходов как в самом тексте контракта, так и в сопроводительных документах.

Поскольку с 1 января 2011 г. вступила в силу новая редакция правил толкования торговых терминов Инкотермс-2010, учитывающая все динамично изменяющиеся условия международной торговли и изменяющиеся в связи с этим потребности контрагентов, в настоящей главе будут рассмотрены и редакция Инкотермс-2000, и редакция Инкотермс-2010, а также их отличительные черты и изменения последней редакции по сравнению с предыдущей.

Правила Инкотермс-2000 содержат тринадцать терминов, которые для удобства применения разделены на четыре группы. Группы терминов расположены в определенном порядке: группа E, группа F, группа C и группа D.

В редакции Инкотермс-2000 группа E содержит один термин – EXW, группа F – три термина – FCA, FAS, FOB, группа C – четыре термина – CFR, CIF, CPT, CIP, группа D – пять терминов – DAF, DES, DEQ, DDU, DDP.

Принцип деления терминов Инкотермс-2000 на группы отражает полноту обязанностей каждой из сторон сделки по доставке товара. Первая группа терминов (группа E) содержит минимальные обязательства продавца по доставке товара покупателю, когда продавец предоставляет партию товаров покупателю непосредственно в своем помещении (например, на заводе, на складе). Следующие группы содержат термины, в которых обязанности продавца по поставке товара постепенно возрастают. Группа D содержит термины, согласно которым обязательства продавца по поставке товара покупателю максимальны, включая доставку товара до места назначения в стране продавца с уплатой таможенных пошлин (термин DDP).

Все термины Инкотермс в любой редакции наделены собственными наименованиями в виде аббревиатур, которые были образованы путем сокращения английских словосочетаний, обозначающих суть каждого термина. Кроме того, каждый термин имеет перевод и словосочетания, и аббревиатуры на русский язык, но чаще указывается именно в виде английской аббревиатуры. Например, термин CIP образован от словосочетания «Carriage and insurance paid to...», в переводе имеет значение «Перевозка и страхование оплачены до...» и аббревиатуру СИП.

Правила Инкотермс-2010 содержат одиннадцать терминов, которые для удобства применения также разделены на четыре группы. Группы терминов расположены в определенном порядке: группа E, группа F, группа C и группа D.

В редакции Инкотермс-2010 группа E содержит один термин – EXW, группа F – три термина – FCA, FAS, FOB, группа C – четыре термина – CFR, CIF, CPT, CIP, группа D – три термина – DAP, DAT и DDP.

По сравнению с редакцией Инкотермс-2000 редакция Инкотермс-2010 содержит 11 терминов вместо 13, при этом исключены четыре термина группы D (DAF, DES, DEQ и DDU) и взамен исключенных добавлены два новых термина (DAT и DAP).

Все 11 базисных условий поставки расположены в последовательности возрастания обязанностей продавца и, соответственно, уменьшения обязанностей покупателя и могут быть сведены к четырем группам согласно начальной букве термина. Кроме того, все термины Инкотермс-2010 систематизированы в двух категориях:

- правила для любого вида или любых видов транспорта (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT и DDP);
- правила только для морского и внутреннего водного транспорта (FAS, FOB, CFR и CIF).

Группировка терминов в Инкотермс-2010 существенно изменилась по сравнению с Инкотермс-2000 и уже не отражает оплату продавцом основной перевозки. Поэтому теперь термины на буквы E и F предполагают, что основная перевозка не оплачена, а термины на буквы C и D – что основная перевозка оплачена продавцом до указанного за термином места назначения.

Правила Инкотермс-2010 теперь работают и для международных, и для внутренних поставок. Это несомненное упрощение для применения правил Инкотермс и исключение любых возможных ошибок и путаницы для контрагентов, страны которых принадлежат к различным интеграционным объединениям и блокам и между которыми границы формально отсутствуют, а выполнение экспортно-импортных формальностей может и не требоваться. Термины Инкотермс-2010 четко указывают, что обязанность по осуществлению экспортно-импортных формальностей будет иметься только тогда, когда это применимо. Соответственно, термины в новой редакции могут применяться и для внутринациональной торговли.

Причинами принятия новой редакции Инкотермс-2010 послужили необходимость более точного использования торговых терминов с исключением ошибок и неверного их толкования с учетом современной коммерческой реальности, введение ссылок на использование электронных записей, новые условия страхового покрытия Института Лондонских страховщиков и четкое указание на ответственность по уплате расходов за обработку и хранение на терминале и др.

Тема 2. Распределение обязательств по поставке товара между продавцом и покупателем в соответствии с правилами Инкотермс-2000

Любой из терминов Инкотермс-2000 составлен по специально разработанной схеме, которая включает две основные части: часть А и часть Б. В части А указаны обязанности продавца, в части Б – обязанности покупателя. Схема составлена таким образом, что каждой обязанности продавца из части А противопоставлена обязанность покупателя из части Б. Все обязанности по поставке товара как продавцов, так и покупателей сгруппированы по следующим направлениям, приведенным в таблице 5.1.

Таблица 5.1

Распределение обязанностей контрагентов в соответствии с Инкотермс-2000

А. Обязанности продавца	Б. Обязанности покупателя
1. А. Предоставление товара в соответствии с условиями договора	1. Б. Уплата цены за товар
2. А. Лицензии, свидетельства и иные формальности	2. Б. Лицензии, свидетельства и иные формальности
3. А. Договоры перевозки и страхования	3. Б. Договоры перевозки и страхования
4. А. Поставка	4. Б. Принятие поставки
5. А. Переход рисков	5. Б. Переход рисков
6. А. Распределение расходов	6. Б. Распределение расходов
7. А. Извещение покупателю	7. Б. Извещение продавцу
8. А. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения	8. Б. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения
9. А. Проверка, упаковка, маркировка	9. Б. Осмотр товара
10. А. Другие обязанности	10. Б. Другие обязанности

Для каждого из тринадцати терминов Инкотермс-2000 обязанности продавца и обязанности покупателя распределяются по приведенной схеме и регламентируют следующие вопросы:

- место исполнения продавцом обязательств по передаче товаров в распоряжение покупателя;
- дата исполнения продавцом обязательств по поставке товаров;
- момент перехода с продавца на покупателя риска случайного повреждения или случайной гибели товаров;
- момент разделения расходов между сторонами;
- обязанности сторон по заключению договора перевозки и страхования;
- обязанности сторон по осуществлению погрузочно-разгрузочных операций;
- обязанности сторон по выполнению таможенных формальностей и оплате вывозных и ввозных таможенных пошлин, налогов и прочих сборов, взимаемых при экспорте-импорте товаров;
- обязанности сторон по получению лицензий на экспорт и импорт товаров и иных разрешений, необходимых для их вывоза-ввоза;
- обязанности сторон по упаковке и маркировке товара, по проведению проверки товаров перед отгрузкой, по предотгрузочному осмотру товаров;
- обязанности сторон по направлению участниками сделки необходимых взаимных извещений об отдельных действиях по доставке товаров;
- обязанности сторон по предоставлению контрагенту доказательств поставки товаров;
- обязательство по инспектированию товаров;
- другие обязательства.

Если в международном контракте купли-продажи стороны зафиксировали один из терминов Инкотермс указанной редакции, это означает, что и продавец, и покупатель

принимают на себя обязательства, указанные по каждой из десяти позиций, в полном объеме, если только иное специально не оговорено в контракте.

Тема 3. Классификация торговых терминов Инкотермс-2000

Седьмая редакция международных правил толкования торговых терминов Инкотермс-2000 содержит тринадцать условий, которые разделены на четыре группы.

Группа Е содержит один термин – EXW.

Группа F содержит три термина – FCA, FAS, FOB.

Группа C содержит четыре термина – CFR, CIF, CPT, CIP.

Группа D содержит пять терминов – DAF, DES, DEQ, DDU, DDP.

Распределение терминов Инкотермс-2000 по группам представлено в таблице 5.2.

Таблица 5.2

Распределение терминов Инкотермс-2000 по группам

Группа терминов	Наименование условий поставки	Термин
Е	Ex works (...named place) Франко-завод (...название места)	EXW
F	Free carrier (...named place) Франко-перевозчик (...название места назначения)	FCA
	Free alongside ship (...named port of shipment) Франко-вдоль борта судна (...название порта отгрузки)	FAS
	Free on board (...named port of shipment) Франко-борт (...название порта отгрузки)	FOB
C	Cost and freight (...named port of destination) Стоимость и фрахт (...название порта назначения)	CFR
	Cost, insurance and freight (...named port of destination) Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)	CIF
	Carriage paid to (...named place of destination) Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения)	CPT
	Carriage and insurance paid to (...named place of destination) Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения)	CIP
D	Delivered at frontier (...named place) Поставка до границы (...название места поставки)	DAF
	Delivered ex ship (...named port of destination) Поставка с судна (...название порта назначения)	DES
	Delivered ex quay (...named port of destination) Поставка с пристани (...название порта назначения)	DEQ
	Delivered duty unpaid (...named place of destination) Поставка без оплаты пошлины (...название места назначения)	DDU
	Delivered duty paid (...named place of destination) Поставка с оплатой пошлины (...название места назначения)	DDP

Группа E

Группа E включает единственное условие – EXW (франко-завод). Эта группа терминов предполагает минимальные обязанности продавца по поставке товара покупателю. Расходы продавца по поставке партии товаров будут минимальны по сравнению с расходами по поставке партии товаров на условиях остальных терминов.

Термин: **EXW**

Ex works (...named place)

Франко-завод (...название места)

Может применяться при транспортировке товаров любым видом транспорта.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

- предоставить в согласованном месте (например, на заводе, фабрике, складе продавца) подготовленный к отгрузке для экспорта товар в распоряжение покупателя;
- передать покупателю подготовленный комплект документов согласно перечню, указанному в контракте;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

Продавец не отвечает за погрузку товара на предоставленное покупателем транспортное средство, не осуществляет экспортную таможенную очистку товара и не оплачивает экспортных таможенных пошлин, если стороны в соглашении не установили иное.

Продавец несет следующие расходы до момента передачи товара покупателю:

- по проверке товара (осмотр, подсчет, взвешивание и др.) для предоставления его в распоряжение покупателя;
- обеспечению надлежащей упаковки и маркировки;
- направлению необходимых извещений в адрес покупателя.

Обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными в момент предоставления товара покупателю в согласованном месте. С этого момента покупатель принимает на себя все риски и расходы по осуществлению экспортных таможенных формальностей и доставке товара к месту назначения.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

- принять товар от продавца в согласованном месте;
- обеспечить погрузку товара на транспортное средство;
- за свой счет самостоятельно заключить договор перевозки;
- произвести экспортную таможенную очистку товара;
- оплатить таможенные пошлины, налоги и сборы, взимаемые при экспорте;
- обеспечить транзит товара через третьи страны;
- оплатить погрузку и основную перевозку, а также иные расходы, связанные с транспортировкой товара;
- произвести необходимую при импорте таможенную очистку партии товаров;
- оплатить таможенные пошлины, налоги и сборы, взимаемые при импорте;
- обеспечить разгрузку транспортного средства по прибытии партии товаров к месту назначения;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

При выполнении своих обязанностей **покупатель несет расходы:**

- связанные с предотгрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр обязателен по требованиям страны экспорта;
- по погрузке товара на транспортное средство для основной перевозки;

- осуществлению таможенной очистки партии товаров, необходимой при его экспорте и импорте;
- оплате вывозных и ввозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению экспортных и импортных лицензий и иных разрешений, необходимых для вывоза или ввоза товаров;
- оплате основной перевозки до места назначения, включая все расходы по транзиту товаров;
- разгрузке партии товаров с транспортного средства в месте назначения;
- направлению необходимых извещений в адрес продавца;
- оплате всех дополнительных затрат, возникших вследствие непринятия поставки товаров в согласованный срок.

Термином EXW страхование риска от возможной утраты или повреждения товара при его доставке к месту назначения не предусмотрено и является правом покупателя как мера разумной предосторожности, которую он может реализовать за свой счет и в свою пользу либо в пользу указанного им выгодоприобретателя.

Существует ограничение на использование термина EXW в том случае, когда покупатель как нерезидент страны экспортера не имеет возможности осуществить сам или не в состоянии обеспечить выполнение экспортных таможенных формальностей. В этом случае стороны могут использовать термин FCA при условии, что продавец примет на себя обязанности нести расходы и риски на отгрузку товара.

Группа F

Группа F включает три термина: FCA, FAS, FOB. Все они содержат указание «франко», а это означает, что покупатель не несет никаких расходов по доставке товара до указанного пункта. Доставку товара до указанного пункта обязан осуществить за свой счет продавец. Право собственности на товар и все риски за его повреждение или гибель в указанном пункте переходят к покупателю, который принимает на себя ответственность и все расходы по доставке товара в конечный пункт назначения.

Термин: **FCA – Free carrier (...named place)**

Франко-перевозчик (...название места назначения)

Может применяться при транспортировке товаров любым видом транспорта.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

- передать товар в согласованном месте отгрузки (например, на заводе, на фабрике, на складе, терминале, ж/д станции) указанному покупателем перевозчику;
- произвести за свой счет таможенную очистку товара, необходимую при его экспорте;
- передать перевозчику подготовленный комплект документов согласно перечню, оговоренному в контракте;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

Продавец несет следующие расходы до момента передачи товаров покупателю:

- по проверке товара (осмотр, подсчет, взвешивание и др.) для предоставления товара в распоряжение покупателя;
- обеспечению надлежащей упаковки и маркировки;
- погрузке товара на транспортное средство для основной перевозки, если она начинается из помещения продавца;
- локальной доставке товара, если она необходима;

- осуществлению экспортной таможенной очистки партии товаров;
- оплате вывозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению экспортных лицензий и иных разрешений для вывоза партии товаров;
- направлению необходимых извещений в адрес покупателя.

Обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными в момент предоставления товара указанному покупателем перевозчику в согласованном месте. С этого момента покупатель принимает на себя все риски и расходы по доставке товара к месту назначения.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

- за свой счет самостоятельно заключить договор перевозки;
- обеспечить за свой счет погрузку товара на транспортное средство, если она происходит за пределами помещений продавца;
- указать перевозчика, которому продавцом в согласованном месте товар будет предоставлен для перевозки;
- оплатить перевозку, а также иные расходы, связанные с транспортировкой товара;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

При выполнении своих обязанностей **покупатель несет расходы:**

- связанные с предотгрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр обязателен по требованиям страны экспорта;
- по таможенной очистке партии товаров, необходимой при импорте;
- оплате ввозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению импортных лицензий и иных разрешений, необходимых для ввоза партии товаров;
- оплате основной перевозки до места назначения, включая все расходы по погрузке и транзиту партии товаров;
- разгрузке партии товаров с транспортного средства в месте назначения;
- направлению необходимых извещений в адрес продавца;
- оплате всех дополнительных затрат, возникших вследствие отсутствия указаний покупателя о перевозчике, непринятия или несвоевременного принятия товара перевозчиком и др.

Термином FCA страхование риска от возможной утраты или повреждения товара при его доставке к месту назначения не предусмотрено и является правом продавца и покупателя как мера разумной предосторожности, которую может осуществить любая из сторон за свой счет и в свою пользу либо в пользу указанного им выгодоприобретателя.

При доставке товара по железной дороге базисное условие поставки FCA будет иметь название «франко-вагон», а не «франко-перевозчик».

Термин: **FAS – Free alongside ship (...named port of shipment)**

Франко вдоль борта судна (...название порта отгрузки)

Может применяться при транспортировке товара морским или внутренним водным транспортом, а также при смешанных перевозках, когда пунктом начала основной перевозки стороны выбирают морской или речной порт.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

- передать товар в согласованном порту отгрузки вдоль борта судна, указанного покупателем;
- обеспечить подтверждение расположения партии товаров вдоль борта судна;

- произвести за свой счет таможенную очистку партии товаров, необходимую при экспорте;
- передать покупателю подготовленный комплект документов согласно перечню, указанному в контракте;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

Продавец несет следующие расходы до момента передачи товаров покупателю:

- по проверке товара (осмотр, подсчет, взвешивание и др.) для предоставления его в распоряжение покупателя;
- обеспечению надлежащей упаковки и маркировки;
- локальной доставке товара, если она необходима;
- осуществлению экспортной таможенной очистки партии товаров;
- оплате вывозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению экспортных лицензий и иных разрешений для партии вывоза товаров;
- направлению необходимых извещений в адрес покупателя.

Обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными в момент, когда партия товаров помещена вдоль борта судна на причале или на лихтерах в согласованном порту отгрузки. С этого момента покупатель принимает на себя все риски и расходы по доставке товара к месту назначения.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

- за свой счет самостоятельно заключить договор фрахтования;
- указать судно, которое примет товар для перевозки в согласованном порту отгрузки;
- оплатить погрузку товара на судно, разгрузку в месте назначения, если это не включено в стоимость фрахта;
- оплатить фрахт, а также иные расходы, связанные с транспортировкой товара;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

При выполнении своих обязанностей **покупатель несет расходы:**

- связанные с предотгрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр обязателен по требованиям страны экспорта;
- по осуществлению таможенной очистки партии товаров, необходимой при импорте;
- оплате ввозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению импортных лицензий и иных разрешений, необходимых для ввоза партии товаров;
- оплате основной перевозки (фрахта) до места назначения, включая все расходы по погрузке и транзиту партии товаров;
- оплате разгрузки партии товаров с судна в порту назначения;
- направлению необходимых извещений в адрес продавца;
- оплате всех дополнительных расходов, возникших вследствие отсутствия указаний покупателя о судне, несвоевременного принятия товара на судно и др.

Термином FAS страхование риска от возможной утраты или повреждения товара при его доставке к месту назначения не предусмотрено и является правом продавца и покупателя как мера разумной предосторожности, которую может осуществить любая из сторон за свой счет и в свою пользу либо в пользу указанного им выгодоприобретателя.

Термин: **FOB – Free on board (...named port of shipment)**

Франко-борт (...название порта отгрузки)

Может применяться при транспортировке товаров морским или внутренним водным транспортом, а также при смешанных перевозках, когда пунктом начала основной перевозки стороны выбирают морской или речной порт.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

- поставить товар в согласованном порту отгрузки на борт судна, указанного покупателем;
- обеспечить подтверждение поставки партии товара на борт судна;
- произвести таможенную очистку партии товаров, необходимую при экспорте;
- передать покупателю подготовленный комплект документов (включая чистый коносамент) согласно перечню, указанному в контракте;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

Продавец несет следующие расходы до момента передачи товара покупателю:

- по проверке товара (осмотр, подсчет, взвешивание и др.) для предоставления его в распоряжение покупателя;
- обеспечению надлежащей упаковки и маркировки;
- локальной доставке товара, если она необходима;
- осуществлению экспортной таможенной очистки партии товаров;
- оплате вывозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению экспортных лицензий и иных разрешений для вывоза товаров;
- оплате погрузки, если это не включено в стоимость фрахта;
- направлению необходимых извещений в адрес покупателя.

Обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными в момент, когда партия товаров перемещена через поручни судна в согласованном порту отгрузки. С этого момента покупатель принимает на себя все риски и расходы по доставке товара к месту назначения.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

- за свой счет самостоятельно заключить договор фрахтования;
- указать судно, которое примет товар для перевозки в согласованном порту отгрузки;
- оплатить погрузку товара на судно, разгрузку в месте назначения, если это не включено в стоимость фрахта;
- оплатить фрахт, а также иные расходы, связанные с транспортировкой товара;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

При выполнении своих обязанностей **покупатель несет расходы:**

- связанные с предотгрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр обязателен по требованиям страны экспорта;
- по осуществлению таможенной очистки партии товаров, необходимой при импорте;
- оплате ввозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению импортных лицензий и иных разрешений, необходимых для ввоза партии товаров;
- оплате основной перевозки (фрахта) до места назначения;
- оплате разгрузки партии товаров с судна в порту назначения;
- направлению необходимых извещений в адрес продавца;
- оплате всех дополнительных расходов, возникших вследствие отсутствия указаний покупателя о судне, несвоевременного принятия партии товаров на судно и др.

Термином FOB страхование риска от возможной утраты или повреждения товара при его доставке к месту назначения не предусмотрено и является правом продавца и покупателя как мера разумной предосторожности, которую может осуществить лю-

бая из сторон за свой счет и в свою пользу либо в пользу указанного им выгодоприобретателя.

Группа С

Группа С содержит четыре термина: CFR, CIF, CPT, CIP. Они предусматривают исполнение продавцом своих контрактных обязательств в стране отгрузки товара и называют пункт в стране отгрузки товаров, до которого продавец оплачивает перевозку.

Суть условий третьей группы терминов заключается в том, что продавец освобождается от любого дальнейшего риска случайной гибели или повреждения товара и от расходов после того, как он надлежащим образом выполнил свои обязанности согласно выбранному термину группы С по заключению договора перевозки, по погрузке и отправке товаров.

Термин: **CFR – Cost and freight (...named port of destination)**

Стоимость и фрахт (...название порта назначения)

Может применяться при транспортировке товара морским или внутренним водным транспортом, а также при смешанных перевозках, когда товар прибывает в порт назначения на судне.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

- заключить договор фрахтования на доставку партии товаров в указанный покупателем порт назначения;
- погрузить товар на борт судна в порту отгрузки;
- оплатить фрахт и иные необходимые расходы по доставке партии товаров в указанный покупателем порт назначения согласно договору фрахтования;
- обеспечить подтверждение поставки партии товаров на борт судна;
- произвести таможенную очистку партии товаров, необходимую при экспорте;
- передать покупателю подготовленный комплект документов согласно перечню, оговоренному в контракте;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

Продавец несет следующие расходы до момента передачи товара покупателю:

- по проверке товара (осмотр, подсчет, взвешивание и др.) для предоставления его в распоряжение покупателя;
- обеспечению надлежащей упаковки и маркировки;
- локальной доставке товара, если она необходима;
- погрузке партии товаров на судно в порту отправления;
- осуществлению экспортной таможенной очистки партии товаров;
- оплате вывозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению экспортных лицензий и иных разрешений для вывоза партии товаров;
- оплате фрахта до порта назначения согласно договору фрахтования;
- направлению необходимых извещений в адрес покупателя.

Обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными в момент, когда партия, которая прошла таможенную очистку по экспорту, перемещена через поручни судна в порту отгрузки. С этого момента покупатель принимает на себя все риски и расходы по доставке товара в порт назначения.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

- принять партию товаров, доставленную в порт назначения;
- произвести таможенную очистку партии товаров, необходимую при импорте;

- произвести разгрузку товара в порту назначения;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

При выполнении своих обязанностей **покупатель несет расходы:**

- связанные с предотгрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр обязателен по требованиям страны экспорта;
- по осуществлению таможенной очистки партии товаров, необходимой при импорте;
- оплате ввозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению импортных лицензий и иных разрешений, необходимых для ввоза партии товаров;
- оплате затрат, не указанных в договоре фрахтования и возникающих во время доставки партии товаров в порт назначения;
- оплате разгрузки партии товаров с судна в порту назначения;
- направлению необходимых извещений в адрес продавца;
- оплате всех дополнительных расходов, возникших вследствие отсутствия указаний покупателя о времени поставки товара и (или) порта назначения.

Термином CFR страхование риска от возможной утраты или повреждения товара во время его доставки в порт назначения не предусмотрено и является правом продавца и покупателя как мера разумной предосторожности, которую может осуществить любая из сторон за свой счет и в свою пользу либо в пользу указанного им выгодоприобретателя.

Термин: **CIF – Cost, insurance and freight (...named port of destination)**

Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)

Может применяться при транспортировке товара морским или внутренним водным транспортом, а также при смешанных перевозках, когда товар прибывает в порт назначения на судне.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

- заключить договор фрахтования на доставку партии товаров в указанный покупателем порт назначения;
- заключить за свой счет договор страхования товара в пользу покупателя на условиях минимального страхового покрытия от риска его потери и повреждения во время транспортировки;
- погрузить товар на борт судна в порту отгрузки;
- оплатить фрахт и иные необходимые расходы по доставке партии товаров в указанный покупателем порт назначения согласно договору фрахтования;
- обеспечить подтверждение поставки партии товаров на борт судна;
- получить чистый транспортный документ;
- обеспечить подтверждение страхования (получить страховой полис или сертификат);
- произвести за свой счет таможенную очистку партии товаров, необходимую при экспорте;
- передать покупателю подготовленный комплект документов согласно перечню, оговоренному в контракте;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

Продавец несет следующие расходы до момента передачи товаров покупателю:

- по проверке товара (осмотр, подсчет, взвешивание и др.) для предоставления товара в распоряжение покупателя;

- обеспечению надлежащей упаковки и маркировки;
- локальной доставке товара, если она необходима;
- погрузке партии товаров на судно в порту отправления;
- осуществлению экспортной таможенной очистки партии товаров;
- оплате вывозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению экспортных лицензий и иных разрешений для вывоза партии товаров;
- оплате фрахта до порта назначения, включая иные необходимые расходы согласно договору фрахтования;
- оплате страхования товара;
- направлению необходимых извещений в адрес покупателя.

Обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными в момент, когда партия, которая прошла таможенную очистку по экспорту, перемещена через поручни судна в порту отгрузки. С этого момента покупатель принимает на себя все риски и расходы по доставке товара в порт назначения.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

- принять партию товаров, доставленную в порт назначения;
- произвести таможенную очистку партии товаров, необходимую при импорте;
- произвести разгрузку партии товаров в порту назначения;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

При выполнении своих обязанностей **покупатель несет расходы:**

- связанные с предотгрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр обязателен по требованиям страны экспорта;
- по таможенной очистке партии товаров, необходимой при импорте;
- оплате ввозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению импортных лицензий и иных разрешений, необходимых для ввоза партии товаров;
- оплате затрат, не указанных в договоре фрахтования и возникающих во время доставки партии товаров в порт назначения;
- оплате разгрузки партии товаров с судна в порту назначения;
- направлению необходимых извещений в адрес продавца;
- оплате всех дополнительных расходов, возникших вследствие отсутствия указаний покупателя о времени поставки товара и (или) порта назначения.

Термин CIF обязывает продавца произвести за свой счет страхование товара от риска возможной утраты или повреждения во время его доставки в порт назначения на условиях минимального страхового покрытия в пользу покупателя либо в пользу иного указанного выгодоприобретателя. Страховое покрытие должно соответствовать контрактной цене товара плюс 10 %, которые предназначены для возмещения ожидаемой покупателем прибыли от продажи страхуемого товара.

Термин: **CPT – Carriage paid to (...named place of destination)**

Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения)

Может применяться при транспортировке товара любым видом транспорта.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

- заключить договор перевозки на доставку партии товаров в указанное покупателем место назначения;
- погрузить товар на транспортное средство в месте отгрузки;
- оплатить перевозку и иные необходимые расходы по доставке партии товаров в указанное покупателем место назначения согласно договору перевозки;

- произвести за свой счет таможенную очистку партии товаров, необходимую при экспорте;
- передать покупателю подготовленный комплект документов согласно перечню, оговоренному в контракте;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

Продавец несет следующие расходы до момента передачи товара покупателю:

- по проверке товара (осмотр, подсчет, взвешивание и др.) для предоставления товара в распоряжение покупателя;
- обеспечению надлежащей упаковки и маркировки;
- локальной доставке товара, если она необходима;
- погрузке партии товаров на транспортное средство в пункте отгрузки;
- осуществлению экспортной таможенной очистки партии товаров;
- оплате вывозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению экспортных лицензий и иных разрешений для вывоза партии товаров;
- оплате транспортировки до места назначения, включая иные необходимые расходы согласно договору перевозки;
- направлению необходимых извещений в адрес покупателя.

Обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными в момент, когда партия товаров, которая прошла экспортную таможенную очистку, передана первому перевозчику. С этого момента покупатель принимает на себя все риски и дополнительные расходы по доставке товара в место назначения, не указанные в договоре перевозки.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

- принять товар после его доставки в место назначения;
- произвести таможенную очистку партии товаров, необходимую при импорте;
- произвести разгрузку товара в месте назначения;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

При выполнении своих обязанностей **покупатель несет расходы:**

- связанные с предотгрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр обязателен по требованиям страны экспорта;
- по осуществлению таможенной очистки, необходимой при импорте;
- оплате ввозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению импортных лицензий и иных разрешений, необходимых для ввоза партии товаров;
- оплате затрат, не указанных в договоре перевозки и возникающих во время доставки партии товаров в указанное место назначения;
- оплате разгрузки партии товаров с транспортного средства в месте назначения;
- направлению необходимых извещений в адрес продавца;
- оплате всех дополнительных расходов, возникших вследствие отсутствия указаний покупателя о времени поставки товара и (или) места назначения.

Термином СРТ страхование риска от возможной утраты или повреждения товара во время его доставки к месту назначения не предусмотрено и является правом продавца и покупателя как мера разумной предосторожности, которую может осуществить любая из сторон за свой счет и в свою пользу либо в пользу указанного им выгодоприобретателя.

Термин: **CIP – Carriage and insurance paid to (...named place of destination)**

Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения)

Может применяться при транспортировке товара любым видом транспорта.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

- заключить договор перевозки на доставку партии товаров в указанное покупателем место назначения;
- заключить договор страхования товара в пользу покупателя на условиях минимального страхового покрытия от риска его потери и повреждения во время транспортировки;
- погрузить товар на транспортное средство в пункте отгрузки;
- оплатить перевозку и иные необходимые расходы по доставке партии товаров в указанное покупателем место назначения согласно договору перевозки;
- произвести за свой счет таможенную очистку партии товаров, необходимую при экспорте;
- передать покупателю подготовленный комплект документов согласно перечню, указанному в контракте;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

Продавец несет следующие расходы до момента передачи товара покупателю:

- по проверке товара (осмотр, подсчет, взвешивание и др.) для предоставления товара в распоряжение покупателя;
- обеспечению надлежащей упаковки и маркировки;
- локальной доставке товара, если она необходима;
- погрузке партии товаров на транспортное средство в пункте отгрузки;
- осуществлению экспортной таможенной очистки партии товаров;
- оплате вывозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению экспортных лицензий и иных разрешений для вывоза партии товаров;
- оплате транспортировки до места назначения, включая иные необходимые расходы согласно договору перевозки;
- оплате страхования товара;
- направлению необходимых извещений в адрес покупателя.

Обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными в момент, когда партия товаров, которая прошла экспортную таможенную очистку, передана первому перевозчику. С этого момента покупатель принимает на себя все риски и дополнительные расходы по доставке товара в место назначения, не указанные в договоре перевозки.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

- принять партию товаров после ее доставки в место назначения;
- произвести таможенную очистку партии товаров, необходимую при их импорте;
- произвести разгрузку товара в месте назначения;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

При выполнении своих обязанностей **покупатель несет расходы:**

- связанные с предотгрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр обязателен по требованиям страны экспорта;
- по осуществлению таможенной очистки партии товаров, необходимой при импорте;
- оплате ввозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению импортных лицензий и иных разрешений, необходимых для ввоза партии товаров;
- оплате затрат, не указанных в договоре перевозки и возникающих во время доставки партии товаров в место назначения;
- оплате разгрузки партии товаров с транспортного средства в месте назначения;

- направлению необходимых извещений в адрес продавца;
- оплате всех дополнительных расходов, возникших вследствие отсутствия указаний покупателя о времени поставки товара и (или) места назначения.

Термин CIP обязывает продавца произвести за свой счет страхование товара от риска возможной утраты или повреждения во время его доставки в место назначения на условиях минимального страхового покрытия в пользу покупателя либо в пользу иного указанного выгодоприобретателя. Страховое покрытие должно соответствовать контрактной цене товара плюс 10 %, которые предназначены для возмещения ожидаемой покупателем прибыли от продажи страхуемой партии товаров.

Группа D

Группа D содержит пять терминов: DAF, DES, DEQ, DDU, DDP. Все они предусматривают обязанность продавца нести ответственность за прибытие товара в согласованный порт или пункт назначения в стране импортера, нести расходы по доставке и все виды рисков.

Термин: **DAF – Delivered at frontier (...named place)**

Поставка до границы (...название места поставки)

Может применяться при транспортировке товара любым видом транспорта, когда партия товаров поставляется до пункта на сухопутной границе с указанием наименования географического приграничного пункта или места как в стране экспортера, так и в стране импортера.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

- заключить договор перевозки на доставку партии товаров в указанное покупателем место поставки на границе;
- погрузить товар на транспортное средство в пункте отгрузки;
- оплатить перевозку и иные необходимые расходы по доставке партии товаров в указанное покупателем место поставки на границе согласно договору перевозки;
- произвести за свой счет таможенную очистку партии товаров, необходимую при экспорте;
- передать покупателю подготовленный комплект документов согласно перечню, оговоренному в контракте;
- осуществить разгрузку товара в приграничном пункте назначения, если это предусмотрено условиями контракта;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

Продавец несет следующие расходы до момента передачи товара покупателю:

- по проверке товара (осмотр, подсчет, взвешивание и др.) для предоставления товара в распоряжение покупателя;
- обеспечению надлежащей упаковки и маркировки;
- локальной доставке товара, если она необходима;
- погрузке партии товаров на транспортное средство в пункте отгрузки;
- осуществлению экспортной таможенной очистки партии товаров;
- оплате вывозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению экспортных лицензий и иных разрешений для вывоза партии товаров;
- оплате транспортировки и иных необходимых расходов по доставке товара в указанное покупателем место на границе, включая и возможный транзит через третьи страны;
- направлению необходимых извещений в адрес покупателя.

Обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными в момент, когда продавец предоставил неразгруженную партию товаров, которая прошла экспортную таможенную очистку, на прибывшем транспортном средстве в распоряжение покупателя в названном пункте или месте на границе. С этого момента покупатель принимает на себя все риски и все расходы по доставке товара в место назначения.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

- принять партию товаров, доставленную в указанное место поставки на границе;
- произвести таможенную очистку партии товаров, необходимую при импорте;
- произвести разгрузку товара в месте поставки на границе, если эта обязанность условиями контракта не возложена на продавца;

- обеспечить доставку товара в конечный пункт назначения и его разгрузку;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

При выполнении своих обязанностей **покупатель несет расходы:**

- связанные с предотгрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр обязателен по требованиям страны экспорта;
- по осуществлению таможенной очистки партии товаров, необходимой при импорте;
- оплате ввозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению импортных лицензий и иных разрешений, необходимых для ввоза партии товаров;
- оплате затрат, возникающих с момента принятия товара в месте поставки на границе, включая расходы по выгрузке товара и доставке товара в место назначения;
- оплате разгрузки партии товаров с транспортного средства в месте назначения;
- направлению необходимых извещений в адрес продавца;
- оплате всех дополнительных расходов, возникших вследствие отсутствия указаний покупателя о времени поставки товара и (или) пункта в названном месте.

Термином DAF страхование риска от возможной утраты или повреждения товара во время его доставки к месту поставки на границе не предусмотрено и является правом продавца и покупателя как мера разумной предосторожности, которую может осуществить любая из сторон за свой счет и в свою пользу либо в пользу указанного им выгодоприобретателя.

Термин: **DES – Delivered ex ship (...named port of destination)**

Поставка с судна (...название порта назначения)

Может применяться при транспортировке товара морским или внутренним водным транспортом или в смешанных перевозках, когда товар прибывает в порт назначения на судне.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

- заключить договор фрахтования (перевозки) на доставку партии товаров в указанный покупателем порт назначения;
- погрузить товар на борт судна в порту отгрузки;
- оплатить фрахт и иные необходимые расходы по доставке партии товаров в указанный покупателем порт назначения согласно договору фрахтования (перевозки);
- обеспечить подтверждение поставки партии товаров на борт судна;
- произвести за свой счет таможенную очистку партии товаров, необходимую при экспорте;
- передать покупателю подготовленный комплект документов согласно перечню, указанному в контракте;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

Продавец несет следующие расходы до момента передачи товара покупателю:

- по проверке товара (осмотр, подсчет, взвешивание и др.) для предоставления товара в распоряжение покупателя;
- обеспечению надлежащей упаковки и маркировки;
- локальной доставке товара, если она необходима;
- погрузке партии товаров на судно для доставки в порт назначения;
- осуществлению экспортной таможенной очистки партии товаров;
- оплате вывозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению экспортных лицензий и иных разрешений для вывоза партии товаров;
- оплате основной перевозки (фрахта) до порта назначения и иных необходимых расходов по доставке партии товаров в указанный покупателем порт назначения согласно договору перевозки (фрахтования);
- направлению необходимых извещений в адрес покупателя.

Обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными в момент, когда продавец предоставил неразгруженную партию товаров, которая не проходила таможенную очистку по импорту, на борту судна в названном порту назначения. С этого момента покупатель принимает на себя все риски, связанные с разгрузкой товара в порту назначения, и иные расходы, возникающие с указанного момента.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

- принять партию товаров после ее доставки в порт назначения;
- произвести таможенную очистку партии товаров, необходимую при импорте;
- произвести разгрузку товара в порту назначения;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

При выполнении своих обязанностей **покупатель несет расходы:**

- связанные с предотгрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр обязателен по требованиям страны экспорта;
- по осуществлению таможенной очистки партии товаров, необходимой при импорте;
- оплате ввозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению импортных лицензий и иных разрешений, необходимых для ввоза партии товаров;
- оплате разгрузки партии товаров с судна в порту назначения;
- оплате всех дополнительных расходов, возникших вследствие отсутствия указания покупателя о времени поставки товара и (или) порта назначения.

Термином DES страхование риска от возможной утраты или повреждения товара во время его доставки к месту поставки на границе не предусмотрено и является правом продавца как мера разумной предосторожности, которую он может осуществить за свой счет и в свою пользу либо в пользу указанного им выгодоприобретателя.

Термин: **DEQ – Delivered ex quay (...named port of destination)**

Поставка с пристани (...название порта назначения)

Может применяться при транспортировке товара морским или внутренним водным транспортом или в смешанных перевозках, когда товар прибывает в порт назначения на судне.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

- заключить договор фрахтования (перевозки) на доставку партии товаров в указанный покупателем порт назначения;
- погрузить товар на борт судна в порту отгрузки;

- оплатить фрахт и иные необходимые расходы по доставке партии товаров в указанный покупателем порт назначения согласно договору фрахтования (перевозки);
- обеспечить подтверждение поставки товара на борт судна;
- произвести за свой счет таможенную очистку партии товаров, необходимую при экспорте;
- передать покупателю подготовленный комплект документов согласно перечню, указанному в контракте;
- произвести разгрузку товара на пристань в порту назначения;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

Продавец несет следующие расходы до момента передачи товара покупателю:

- по проверке товара (осмотр, подсчет, взвешивание и др.) для предоставления товара в распоряжение покупателя;
- обеспечению надлежащей упаковки и маркировки;
- локальной доставке товара, если она необходима;
- погрузке партии товаров на судно для доставки в порт назначения;
- осуществлению экспортной таможенной очистки партии товаров;
- оплате вывозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению экспортных лицензий и иных разрешений для вывоза партии товаров;
- оплате основной перевозки (фрахта) до порта назначения и иных необходимых расходов по доставке товара в указанный покупателем порт назначения согласно договору перевозки (фрахтования);
- оплате разгрузки партии товаров с судна на пристань в порту назначения;
- направлению необходимых извещений в адрес покупателя.

Обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными в момент, когда продавец предоставил партию товара, которая не проходила таможенную очистку по импорту, на пристани в названном порту назначения. С этого момента покупатель принимает на себя все риски, связанные с товаром в порту назначения, и все иные расходы, возникающие с указанного момента.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

- принять партию товаров после ее разгрузки с судна на пристань в порту назначения;
- произвести таможенную очистку партии товаров, необходимую при импорте;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

При выполнении своих обязанностей **покупатель несет расходы:**

- связанные с предотгрузочным осмотром товаров, за исключением случаев, когда такой осмотр обязателен по требованиям страны экспорта;
- по осуществлению таможенной очистки партии товаров, необходимой при импорте;
- оплате ввозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению импортных лицензий и иных разрешений, необходимых для ввоза партии товаров;
- направлению необходимых извещений в адрес продавца;
- оплате всех дополнительных расходов, возникших вследствие отсутствия указаний покупателя о времени поставки товара и (или) порта назначения.

Термином DEQ страхование риска от возможной утраты или повреждения товара во время его доставки к месту поставки на границе не предусмотрено и является правом продавца как мера разумной предосторожности, которую он может осуществить за свой счет и в свою пользу либо в пользу указанного им выгодоприобретателя.

Термин: **DDU – Delivered Duty Unpaid (...named place of destination)**

Поставка без оплаты пошлины (...название места назначения)

Может применяться при транспортировке товара любым видом транспорта.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

- заключить договор перевозки на доставку партии товаров в указанное покупателем место назначения;
- погрузить товар на транспортное средство в пункте отгрузки;
- оплатить перевозку и иные необходимые расходы по доставке партии товаров в указанное покупателем место назначения;
- произвести за свой счет экспортную таможенную очистку товаров;
- передать покупателю подготовленный комплект документов согласно перечню, оговоренному в контракте;
- осуществить разгрузку партии товаров в месте назначения, если это предусмотрено условиями контракта;
- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

Продавец несет следующие расходы до момента передачи товара покупателю:

- по проверке товара (осмотр, подсчет, взвешивание и др.) для предоставления товара в распоряжение покупателя;
- обеспечению надлежащей упаковки и маркировки;
- локальной доставке товара, если она необходима;
- погрузке партии товаров на транспортное средство в пункте отгрузки;
- осуществлению экспортной таможенной очистки партии товаров;
- оплате вывозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
- получению экспортных лицензий и иных разрешений для вывоза партии товаров;
- оплате перевозки и иных необходимых расходов по доставке товара в указанное покупателем место назначения, включая расходы по транзиту через третьи страны;
- направлению необходимых извещений в адрес покупателя.

Обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными в момент, когда продавец предоставил неразгруженную партию товаров, которая не проходила таможенную очистку по импорту, с прибывшего транспортного средства в распоряжение покупателя в названном месте назначения. С этого момента покупатель принимает на себя все риски, связанные с поставленным товаром, и все иные расходы, возникающие с указанного момента.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

- принять партию товаров после ее доставки в место назначения;
 - произвести таможенную очистку партии товаров, необходимую при импорте;
 - произвести разгрузку товара в месте назначения, если условиями контракта такая обязанность не предусмотрена в отношении продавца;
 - выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.
- При выполнении своих обязанностей покупатель несет расходы:
- связанные с предотгрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр обязателен по требованиям страны экспорта;
 - по осуществлению таможенной очистки партии товаров, необходимой при импорте;
 - оплате ввозных таможенных пошлин, налогов и сборов;
 - получению импортных лицензий и иных разрешений, необходимых для ввоза партии товаров;
 - направлению необходимых извещений в адрес продавца;

- оплате затрат, возникающих с момента принятия товара в месте назначения, включая расходы по выгрузке товара, если условиями контракта такая обязанность не предусмотрена в отношении продавца;

Термином DDU страхование риска от возможной утраты или повреждения товара во время его доставки к месту поставки на границе не предусмотрено и является правом продавца как мера разумной предосторожности, которую он может осуществить за свой счет и в свою пользу либо в пользу указанного им выгодоприобретателя.

Термин: **DDP – Delivered duty paid (...named place of destination)**

Поставка с оплатой пошлины (...название места назначения)

Может применяться при транспортировке товара любым видом транспорта.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

- заключить договор перевозки на доставку партии товаров в указанное покупателем место назначения;

- погрузить товар на транспортное средство в пункте отгрузки;

- оплатить перевозку и иные необходимые расходы по доставке партии товаров в указанное покупателем место назначения согласно договору перевозки;

- произвести за свой счет экспортную таможенную очистку партии товаров;

- передать покупателю подготовленный комплект документов согласно перечню, оговоренному в контракте;

- произвести за свой счет таможенную очистку партии товаров, необходимую при импорте;

- осуществить разгрузку партии товаров в месте назначения, если такая обязанность условиями контракта предусмотрена в отношении продавца;

- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

Продавец несет следующие расходы до момента передачи товара покупателю:

- по проверке товара (осмотр, подсчет, взвешивание и др.) для предоставления товара в распоряжение покупателя;

- обеспечению надлежащей упаковки и маркировки;

- погрузке партии товаров на транспортное средство в пункте отгрузки;

- локальной доставке товара, если она необходима;

- осуществлению экспортной и импортной таможенной очистки партии товаров;

- оплате вывозных и ввозных таможенных пошлин, налогов и сборов;

- получению экспортных и импортных лицензий и иных разрешений для вывоза и ввоза партии товаров;

- оплате перевозки и иных необходимых расходов по доставке товара в указанное покупателем место назначения, включая расходы по транзиту через третьи страны;

- направлению необходимых извещений в адрес покупателя.

Обязательства продавца по поставке товара считаются выполненными в момент, когда продавец предоставил неразгруженную партию товара, которая прошла таможенную очистку по импорту, с прибывшего транспортного средства в распоряжение покупателя в названном месте назначения. С этого момента покупатель принимает на себя все риски потери или повреждения товара, а также расходы по разгрузке товара с прибывшего транспортного средства в случае, если такая обязанность условиями контракта предусмотрена в отношении продавца, и иные дополнительные расходы, связанные с несвоевременной разгрузкой транспортного средства.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

- принять партию товаров после ее доставки в место назначения;

- произвести разгрузку товара в месте назначения, если условиями контракта такая обязанность не предусмотрена в отношении продавца;

- выполнить другие обязанности, предусмотренные данным условием поставки.

При выполнении своих обязанностей **покупатель несет расходы:**

- связанные с предотгрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр обязателен по требованиям страны экспорта;

- по оплате затрат, возникающих с момента принятия товара в месте назначения, включая расходы по выгрузке товара, если условиями контракта такая обязанность не предусмотрена в отношении продавца;

- направлению необходимых извещений в адрес продавца.

Термином DDP страхование риска от возможной утраты или повреждения товара во время его доставки к месту поставки на границе не предусмотрено и является правом продавца как мера разумной предосторожности, которую он может осуществить за свой счет и в свою пользу либо в пользу указанного им выгодоприобретателя.

Существует ограничение на использование термина DDP в том случае, когда продавец как нерезидент страны-импортера не вправе осуществлять сам или не в состоянии обеспечить выполнение импортных таможенных формальностей. В этом случае стороны могут использовать термин DDU.

Тема 4. Распределение обязательств по поставке товара между продавцом и покупателем в соответствии с правилами Инкотермс-2010

В Инкотермс-2010, как и в Инкотермс-2000, обязанности продавца и обязанности покупателя представлены в зеркальном отражении, в колонке А – обязанности продавца, а в колонке Б – обязанности покупателя. Схема составлена с учетом того, что каждой обязанности продавца из части А противопоставлена обязанность покупателя из части Б. Все обязанности по поставке товара как продавцов, так и покупателей сгруппированы по следующим направлениям, приведенным в таблице 5.3.

Таблица 5.3

Распределение обязанностей контрагентов в соответствии с Инкотермс-2010

А. Обязанности продавца	Б. Обязанности покупателя
А. 1. Общие обязанности продавца	Б. 1. Общие обязанности покупателя
А. 2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности	Б. 2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности
А. 3. Договоры перевозки и страхования	Б. 3. Договоры перевозки и страхования
А. 4. Поставка	Б. 4. Принятие поставки
А. 5. Переход рисков	Б. 5. Переход рисков
А. 6. Распределение расходов	Б. 6. Распределение расходов
А. 7. Извещение покупателю	Б. 7. Извещение продавцу
А. 8. Документ поставки	Б. 8. Доказательство поставки
А. 9. Проверка, упаковка, маркировка	Б. 9. Инспектирование товара
А. 10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы	Б. 10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы

Каждый из одиннадцати терминов Инкотермс-2010 содержит обязанности продавца и обязанности покупателя, которые распределяются между ними по приведенной схеме и включают следующие важнейшие юридические и коммерческие вопросы исполнения зафиксированных в контракте условий поставки товаров:

1. *Место исполнения продавцом обязанности по передаче товара покупателю.* Передача товара покупателю является основной обязанностью продавца: продавец должен передать товар, наименование, количество, качество, ассортимент, комплектность которого соответствуют договору и который упакован в соответствии с требованиями договора.

2. *Момент (дату) исполнения продавцом обязательств по поставке товаров.* Момент поставки товаров определяется в договоре как конкретная календарная дата либо как определенный период времени, в течение которого обязательство по передаче товара было исполнено.

3. *Момент перехода с продавца на покупателя риска случайного повреждения или случайной гибели товаров.* С моментом исполнения продавцом обязательств по поставке товара непосредственно связан и совпадает по времени и месту момент перехода риска случайной гибели или случайного повреждения товаров.

4. *Момент разделения расходов между сторонами,* который напрямую связан с местом и моментом исполнения обязательств по поставке, а также моментом перехода риска случайной гибели или случайного повреждения товара. Во всех базисных условиях поставки Инкотермс-2010 момент разделения расходов между продавцом и покупателем наступает в момент предоставления продавцом товара покупателю в установленных условиями контракта месте. Именно с этого момента покупатель принимает на себя все расходы, связанные с товаром.

5. *Обязанности сторон по заключению договора перевозки* (уплата провозной платы/фрахта и иных платежей, предусмотренных условиями указанного договора) и страхования в случае применения базиса поставки СІР или СІF (выплата страховой премии страховщику в размере, предусмотренном условиями названного договора) и оплате связанных с этим расходов.

6. *Обязанности сторон по осуществлению погрузочно-разгрузочных операций* (при отгрузке, перевалке, разгрузке и локальному подвозу). Эти обязанности устанавливаются содержанием избранного базисного условия поставки. При этом если стороны считают необходимым принять на себя какие-либо дополнительные обязанности по погрузке или разгрузке, они могут оговорить это в контракте либо указать их непосредственно с термином Инкотермс.

7. *Обязанности сторон по выполнению таможенных формальностей и оплате вывозных и ввозных таможенных пошлин, налогов и прочих сборов, взимаемых при экспорте-импорте товаров.* Выполнение этих обязанностей предусматривается базисом поставки Инкотермс-2010, в подавляющем большинстве которых в стране экспорта они возложены на продавца, а в стране импорта – на покупателя.

8. *Обязанности сторон по получению лицензий на экспорт и импорт товаров и иных разрешений, необходимых для их вывоза-ввоза.* Такие обязанности определяются базисными условиями поставки и могут быть конкретизированы в тексте контракта.

9. *Обязанности сторон по упаковке и маркировке товара, по проведению проверки товаров перед отгрузкой, по предотгрузочному осмотру товаров,* в том числе и требуемого властями экспортера. Выполнение этих обязанностей определяется базисными условиями поставки и конкретизируется при необходимости в тексте контракта.

10. *Обязанности сторон по направлению участниками сделки необходимых взаимных извещений* о готовности товара к отгрузке, о дате прибытия под погрузку транспортного средства для основной перевозки, о дате отгрузки товара и ориентировочном сроке его доставки к месту назначения и др. Такие обязанности устанавливаются базисным условием поставки и могут конкретизироваться в условиях контракта.

11. *Обязанности сторон по предоставлению контрагенту доказательств поставки товаров*, которыми могут являться обычные транспортные документы (морской коносамент, автотранспортная, железнодорожная, авиационная накладная), а также иные согласованные сторонами и указанные в контракте документы (коммерческий счет/инвойс, различные сертификаты, упаковочные листы и т. д.). Конкретный перечень необходимых документов устанавливается в условиях контракта.

Если в соответствующей статье контракта купли-продажи стороны зафиксировали один из терминов Инкотермс указанной редакции, это означает, что и продавец, и покупатель согласны взять на себя обязательства, указанные по каждой из десяти позиций в части А и части Б соответственно, в полном объеме, если только иное стороны специально не оговорили в условиях контракта.

Тема 5. Классификация торговых терминов Инкотермс-2010

Восьмая редакция Международных правил толкования торговых терминов Инкотермс-2010 содержит одиннадцать условий, которые сведены к четырем группам согласно начальной букве термина (Е, F, С, D) и систематизированы в двух категориях (правила для любого вида или видов транспорта и правила для морского и внутреннего водного транспорта).

Группа Е содержит один термин – EXW.

Группа F содержит три термина – FCA, FAS, FOB.

Группа С содержит четыре термина – CFR, CIF, CPT, CIP.

Группа D содержит три термина – DAT, DAP, DDP.

Распределение терминов Инкотермс-2000 по группам представлено в таблице 5.4.

Таблица 5.4

Распределение терминов Инкотермс-2010 по группам

Группа терминов	Термин	Наименование условий поставки	Вид транспорта
Группа Е Отгрузка	EXW	EX WORKS/Франко-завод (...указание места доставки)	Любые виды транспорта
Группа F Основная перевозка не оплачена продавцом	FCA	FREE CARRIER/Франко-перевозчик (...указание места поставки)	Любые виды транспорта
	FAS	FREE ALONGSIDE SHIP/Свободно вдоль борта судна (...название порта отгрузки)	Морские и внутренние водные перевозки
	FOB	FREE ON BOARD/Свободно на борту (...название порта отгрузки)	Морские и внутренние водные перевозки

Окончание таблицы 5.4

Группа терминов	Термин	Наименование условий поставки	Вид транспорта
Группа С Основная перевозка оплачена продавцом	CFR	COST AND FREIGHT/Стоимость и фрахт (...название порта назначения)	Морские и внутренние водные перевозки
	CIF	COST, INSURANCE AND FREIGHT/Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)	Морские и внутренние водные перевозки
	CIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO/Стоимость и страхование оплачены до (...название места назначения)	Любые виды транспорта
	CPT	CARRIAGE PAID TO/Перевозка оплачена до (...название места назначения)	Любые виды транспорта
Группа D Доставка	DAT	DELIVERED AT TERMINAL/Поставка на терминале (... название терминала в порту или в месте назначения)	Любые виды транспорта
	DAP	DELIVERED AT PLACE/Поставка в месте назначения (... название места назначения)	Любые виды транспорта
	DDP	DELIVERED DUTY PAID/Поставка с оплатой пошлин (...название места назначения)	Любые виды транспорта

Согласно Инкотермс-2010 все условия поставки систематизированы в двух категориях. Первая категория включает условия поставки, которые могут применяться при доставке товаров любым видом транспорта (железнодорожным, автомобильным, авиатранспортом, морским, внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта). Вторая категория включает условия поставки, которые могут применяться при доставке товаров только морским или внутренним водным транспортом.

Первая категория «Правила для любого вида или видов транспорта» включает семь терминов, которые могут быть использованы независимо от избранного способа перевозки и независимо от того, используется один или несколько видов транспорта. К этой категории относятся термины EXW (Франко-завод), FCA (Франко-перевозчик), CPT (Перевозка оплачена до), CIP (Перевозка и страхование оплачены до), DAT (Поставка на терминале), DAP (Поставка в месте назначения) и DDP (Поставка с оплатой пошлин). Они могут быть использованы, даже если морская перевозка вообще отсутствует. Вместе с тем эти термины могут быть применены, когда частично при перевозке используется судно.

Во второй категории «Правила для морского и внутреннего водного транспорта» и пункт поставки, и место, до которого товар перевозится покупателем, являются портами, поэтому эти термины именуются «морские и внутренние водные правила». В эту группу входят термины FAS (Свободно вдоль борта судна), FOB (Свободно на борту), CFR (Стоимость и фрахт) и CIF (Стоимость, страхование

и фрахт). В трех последних терминах опущено любое упоминание поручней судна (the ship's rail) как пункта поставки (как это было в Инкотермс-2000), так как товар считается поставленным, когда он находится «на борту» судна. Это более точно отражает современную коммерческую реальность и исключает представление о том, что риск перемещается взад-вперед относительно воображаемой перпендикулярной линии.

Систематизированное представление терминов Инкотермс-2010 в двух категориях – категории «Правила для любого вида или видов транспорта» и категории «Правила для морского и внутреннего водного транспорта» – приведено в таблице 5.5.

Таблица 5.5

Систематизированное представление терминов Инкотермс-2010 по категориям

Правила для любого вида или видов транспорта		
EXW	EX WORKS	Франко завод
FCA	FREE CARRIER	Франко перевозчик
CPT	CARRIAGE PAID TO	Перевозка оплачена до
CIP	CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO	Стоимость и страхование оплачены до
DAT	DELIVERED AT TERMINAL	Поставка на терминале
DAP	DELIVERED AT PLACE	Поставка в месте назначения
DDP	DELIVERED DUTY PAID	Поставка с оплатой пошлин
Правила для морского и внутреннего водного транспорта		
FAS	FREE ALONGSIDE SHIP	Свободно вдоль борта судна
FOB	FREE ON BOARD	Свободно на борту
CFR	COST AND FREIGHT	Стоимость и фрахт
CIF	COST, INSURANCE AND FREIGHT	Стоимость, страхование и фрахт

Далее термины Инкотермс-2010 будут рассмотрены в соответствии с вышеприведенным систематизированным представлением терминов в двух категориях – категории «Правила для любого вида или видов транспорта» и категории «Правила для морского и внутреннего водного транспорта».

Тема 6. Основные черты Инкотермс-2010

Официальная публикация перевода правил Инкотермс-2010 на русский язык содержит описание основных отличий и характерных черт новой редакции по сравнению с предыдущими, а также пояснения причин, вызвавших такие значительные отличия от предыдущей редакции. Они приведены ниже.

1. **Два новых термина Инкотермс-2010.** Правила Инкотермс-2010 содержат два новых термина: термин DAT (Поставка на терминале) и термин DAP (Поставка в месте назначения), которые включены взамен таких терминов редакции Инкотермс-2000, как DAF (Поставка на границе), DES (Поставка с судна), DEQ (Поставка с причала) и DDU (Поставка без оплаты пошлин).

Число терминов в редакции Инкотермс-2010 сокращено с 13 (согласно предыдущей редакции) до 11. Это стало возможно путем включения двух новых терминов, кото-

рые могут быть использованы вне зависимости от согласованного способа перевозки, а именно: DAT (Поставка на терминале) и DAP (Поставка в месте назначения) вместо терминов Инкотермс-2000: DAF (Поставка на границе), DES (Поставка с судна), DEQ (Поставка с причала) и DDU (Поставка без оплаты пошлин).

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

Новые правила сделали излишними такие термины из редакции Инкотермс-2000, как DES (Поставка с судна) и DEQ (Поставка с причала). Указание на терминал в термине DAT (Поставка на терминале) может быть в порту, и поэтому термин DAT может без опаски быть использован в тех случаях, когда применялся термин Инкотермс-2000 DEQ (Поставка с причала).

Аналогично прибывшее «транспортное средство» в термине DAP (Поставка в месте назначения) может быть судном, а согласованное место назначения – портом назначения, следовательно, DAP (Поставка в месте назначения) может без опаски быть использован в тех случаях, когда применялся термин Инкотермс-2000 DES (Поставка с судна). Указанные новые термины, как и их предшественники, являются терминами «прибытия (delivered terms)», т. е. продавец несет все расходы (кроме расходов по таможенной очистке для ввоза, если она применима) и риски, связанные с доставкой товара до согласованного места назначения.

2. Классификация 11 терминов Инкотермс-2010. Одиннадцать терминов Инкотермс-2010 разделены не только на группы, но и на две отдельные категории:

- правила для любого вида или видов транспорта (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP);

- правила для морского и внутреннего водного транспорта (FAS, FOB, CFR, CIF).

Первая группа терминов может быть использована независимо от избранного способа перевозки и независимо от того, используется один или несколько видов транспорта. Они могут быть использованы, даже если морская перевозка вообще отсутствует. Вместе с тем важно помнить, что эти термины могут быть применены, когда частично при перевозке используется судно.

Во второй группе терминов Инкотермс-2010 пункт поставки и место, до которого товар перевозится покупателем, являются портами, и поэтому эти термины именуются «морские и внутренние водные правила».

3. Правила для внутринациональной и международной торговли. Инкотермс традиционно использовались в договорах международной купли-продажи, когда товар пересекал границу. В различных частях света создание торговых союзов, например, Европейского союза, сделало менее важным видимый контроль над товарами при прохождении их через границу соответствующих сторон. Поэтому в подзаголовках правил Инкотермс-2010 в явно выраженной форме указывается, что эти правила могут быть использованы как в договорах международной купли-продажи товаров, так и во внутринациональных договорах купли-продажи. В результате правила Инкотермс-2010 в ряде пунктов четко подчеркивают, что обязанность по осуществлению экспортно-импортных формальностей имеется только тогда, когда это применимо.

Два явления убедили Международную торговую палату в своевременности движения в этом направлении: во-первых, коммерсанты широко используют правила Инкотермс во внутринациональных договорах купли-продажи, во-вторых, имеется возрастающее в США желание использовать во внутренней торговле Инкотермс вместо ранее закрепленных в Единообразном торговом кодексе США терминов отгрузки и поставки.

4. **Пояснения.** Перед каждым термином Инкотермс-2010 приводятся пояснения. Они выделяют основные моменты по каждому термину Инкотермс, например, когда их следует применять, когда переходит риск, каким образом распределяются расходы между продавцом и покупателем. Эти пояснения не являются частью действующих правил Инкотермс-2010, их цель – помочь сторонам в аккуратном и эффективном выборе соответствующего международного торгового термина для конкретной сделки.

5. **Электронные коммуникации.** Предыдущие версии правил Инкотермс определяли документы, которые могли быть заменены электронными сообщениями (EDI messages). В статьях A1/B1 Инкотермс-2010 за электронными средствами сообщения признается тот же эффект, что и за бумажными сообщениями, если стороны договорились об этом или если это является принятым. Данная формула облегчает эволюцию к новым электронным процедурам в период действия Инкотермс-2010.

6. **Страховое покрытие.** Правила Инкотермс-2010 представляют первую версию Инкотермс с момента пересмотра Правил лондонских страховщиков (Institute Cargo Clauses) и учитывают внесенные в эти Правила изменения. В Инкотермс-2010 информация, касающаяся обязанностей по страхованию, помещена в статьи A3/B3, в которых говорится о договорах перевозки и страхования. Эти положения были перемещены из статей A10/B10 Инкотермс-2000, имевших общий характер. Формулировки статей A3/B3 о страховании также дополнены с целью уточнения обязанностей сторон в этом отношении.

7. **Контроль безопасности и необходимая для этого информация.** В настоящее время возрастает забота о безопасности движения товара, требующая проверки того, что товар не представляет угрозы жизни людей или их имуществу по причинам, не связанным с его естественными свойствами. Поэтому в статьях A2/B2 и A10/B10 терминов Инкотермс-2010 между продавцом и покупателем распределены обязанности по осуществлению или оказанию содействия в выполнении формальностей, связанных с контролем безопасности, таких, например, как система информации о наложении арестов.

8. **Расходы по обработке на терминале.** Согласно терминам CPT, CIP, CFR, CIF, DAT, DAP и DDP продавец обязан осуществить все необходимые меры для обеспечения перевозки товара до согласованного пункта назначения.

Когда фрахт оплачивается продавцом, по существу, он оплачивается покупателем, так как расходы по фрахту обычно включаются продавцом в общую цену товара. Расходы по перевозке иногда включают расходы по обработке и перемещению товара в порту или на контейнерном терминале, и перевозчик или оператор терминала могут возложить оплату этих расходов на покупателя, получающего товар. При таких обстоятельствах покупатель заинтересован избежать двойную оплату одной и той же услуги: один раз – продавцу в виде части общей цены товара и второй раз – отдельно перевозчику или оператору терминала. Инкотермс-2010 удалось избежать этого путем четкого распределения таких расходов в статьях A6/B6 соответствующих терминов.

9. **Последующие продажи.** В торговле сырьевыми товарами, в отличие от торговли готовыми изделиями, груз часто несколько раз последовательно продается в период перевозки. Если это имеет место, продавец в середине цепочки «не осуществляет

отгрузку» товара, поскольку товар уже отгружен первым продавцом в этой цепочке. Поэтому продавец в середине цепочки выполняет свои обязанности в отношении покупателя, осуществляя не отгрузку товара, а предоставление отгруженного товара. С целью уточнения в соответствующие термины Инкотермс-2010 включена обязанность по «предоставлению отгруженного товара» как альтернатива обязанности по отгрузке товара в соответствующих терминах Инкотермс.

Иногда стороны желают дополнить какое-либо правило Инкотермс. Инкотермс-2010 не запрещает подобное дополнение, но во избежание нежелательных последствий сторонам в договоре целесообразно как можно более точно предусмотреть ожидаемый от таких дополнений эффект. Например, если в договоре изменено распределение расходов по сравнению с правилами Инкотермс-2010, сторонам необходимо ясно указать, намерены ли они изменить пункт, в котором риск переходит с продавца на покупателя.

Инкотермс-2010 – это международные правила, признанные правительственными органами, юридическими компаниями и коммерсантами по всему миру как толкование наиболее применимых в международной торговле терминов. Сфера действия Инкотермс-2010 распространяется на права и обязанности сторон по договору купли-продажи в части поставки товаров (условия поставки товаров).

Тема 7. Инкотермс-2010: правила для любого вида или видов транспорта

В категории терминов «Правила для любого вида или видов транспорта» содержится семь терминов, которые могут быть использованы независимо от избранного способа перевозки и независимо от того, используется один или несколько видов транспорта. Это термины EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP и DDP.

Термин: **EXW**

EX WORKS/ФРАНКО-ЗАВОД

EXW (с указанием поименованного места поставки) Инкотермс-2010

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта. Он является подходящим для внутренней торговли, тогда как FCA («Франко-перевозчик») обычно используется в международной торговле.

«EX WORKS» («Франко-завод») означает, что продавец осуществляет поставку, когда он предоставляет товар в распоряжение покупателя в своих помещениях или в ином согласованном месте (т. е. на предприятии, складе и т. д.). Продавцу необязательно осуществлять погрузку товара на любое транспортное средство, он также не обязан выполнять формальности, необходимые для вывоза, если таковые применяются.

Сторонам настоятельно рекомендуется наиболее четко определить пункт в поименованном месте поставки, а также то, что до этого пункта расходы и риски лежат на продавце. Покупатель несет все расходы и риски, связанные с принятием товара в согласованном пункте (если таковой указан) в поименованном месте поставки.

EXW возлагает на продавца минимальные обязанности. Данный термин следует использовать с осторожностью, так как:

а) у продавца отсутствует перед покупателем обязанность по погрузке товара, хотя фактически продавец находится в лучшей позиции по выполнению ее. Если продавец

фактически осуществляет погрузку товара, он делает это за счет и на риск покупателя. В случаях, когда в отношении погрузки товара продавец находится в лучшей позиции, обычно целесообразно использовать термин FCA («Франко-перевозчик»), который обязывает продавца осуществлять погрузку на свой риск и за свой счет;

б) покупателю, приобретающему у продавца товар для экспорта на условиях EXW («Франко-завод»), необходимо учитывать, что продавец обязан лишь оказать покупателю такое содействие, которое может ему для этого потребоваться: продавец не обязан организовывать выполнение таможенных формальностей для вывоза (таможенной очистки для вывоза). Поэтому покупателю не рекомендуется использовать термин EXW («Франко-завод»), если он непосредственно или косвенно не может обеспечить выполнение таможенных формальностей для вывоза;

с) у покупателя имеются ограниченные обязанности по предоставлению продавцу любой информации, касающейся вывоза товара. Однако продавцу может понадобиться такая информация, например, для целей налогообложения или для отчетности предприятия.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

А.1. Общие обязанности продавца. Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара, которое может потребоваться по условиям договора.

Любой документ, упомянутый в пунктах А1–А10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.

А.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если потребуется, продавец обязан оказать покупателю, по его просьбе, на его риск и за его счет, содействие в получении экспортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для вывоза товара.

Если потребуется, продавец обязан предоставить по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, имеющуюся у продавца информацию, требуемую для проверки безопасности товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора перевозки.

б) Договор страхования. У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю, по его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов), информацию, необходимую покупателю для получения страхования.

А.4. Поставка. Продавец обязан поставить товар путем предоставления его в распоряжение покупателя в согласованном пункте (если таковой имеется) в поименованном месте поставки, не загруженным в транспортное средство.

Если не согласован конкретный пункт в поименованном месте поставки и если таких пунктов несколько, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт. Продавец обязан поставить товар в согласованную дату или в согласованный период.

А.5. Переход рисков. Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте Б5.

А.6. Распределение расходов. Продавец обязан нести все связанные с товаром расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением расходов, уплачиваемых покупателем в соответствии с пунктом Б6.

А.7. Извещения покупателю. Продавец обязан предоставить покупателю любое извещение, необходимое покупателю для принятия товара.

А.8. Документ поставки. У продавца нет обязанности перед покупателем.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка. Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора купли-продажи не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

А.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Если потребуется, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении покупателем, по его просьбе, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для вывоза и/или ввоза товара и/или его перевозки до конечного пункта назначения.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

Б.1. Общие обязанности покупателя. Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи.

Любой документ, упомянутый в пунктах Б1–Б10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.

Б.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если потребуется, покупатель обязан получить за свой счет и на свой риск экспортную и импортную лицензии или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

Б.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки.

б) Договор страхования. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования.

Б.4. Принятие поставки. Покупатель обязан принять поставку товара, как только он поставлен в соответствии с пунктами А4 и А7.

Б.5. Переход рисков. Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б7 покупатель несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты истечения согласованного периода поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.

Б.6. Распределение расходов. Покупатель обязан:

а) нести все относящиеся к товару расходы с момента его поставки в соответствии с пунктом А4;

б) нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие непринятия товара, после того как тот был предоставлен в его распоряжение, либо вследствие ненаправления соответствующего извещения, как это предусмотрено пунктом Б7, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, т. е. явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора;

с) если потребуется, нести расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, подлежащих оплате при вывозе товара, и

д) возмещать продавцу все понесенные им расходы и сборы при осуществлении предусмотренного пунктом А2 содействия.

Б.7. Извещение продавцу. Если покупатель вправе определить время в течение согласованного периода и/или пункт принятия поставки в поименованном месте, он обязан передать продавцу необходимое сообщение об этом.

Б.8. Доказательство поставки. Покупатель обязан направить продавцу надлежащее доказательство принятия поставки.

Б.9. Инспектирование товара. Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, включая инспектирование, которое осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

Б.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении предоставления информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10.

Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него любые расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10.

Термин: **FCA**

FREE CARRIER/ФРАНКО-ПЕРЕВОЗЧИК

FCA (с указанием поименованного места поставки) Инкотермс-2010

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

«FREE CARRIER» («Франко-перевозчик») означает, что продавец осуществляет передачу товара перевозчику или иному лицу, номинированному покупателем, в своих помещениях или в ином обусловленном пункте.

Сторонам настоятельно рекомендуется наиболее четко определить пункт в поименованном месте поставки, так как риск переходит на покупателя в этом пункте.

Стороны при намерении осуществить передачу товара в помещениях продавца должны указать адрес этого помещения в согласованном месте поставки. С другой стороны, если стороны полагают, что товар должен быть передан в ином месте, они должны определить это особое место передачи.

Согласно FCA от продавца требуется выполнение формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

А.1. Общие обязанности продавца. Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также

любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора.

Любой документ, упомянутый в пунктах A1–A10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.

А.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если требуется, продавец обязан получить за свой счет и на свой риск экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора перевозки. Однако по просьбе покупателя или если это является коммерческой практикой и покупатель своевременно не дает инструкции об ином, продавец может за счет и на риск покупателя заключить договор перевозки на обычных условиях. В любом случае продавец может отказаться от заключения договора перевозки, без промедления известив об этом покупателя.

б) Договор страхования. У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю, по его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов), информацию, необходимую покупателю для получения страхования.

А.4. Поставка. Продавец обязан передать перевозчику или иному лицу, номинированному покупателем, товар в согласованном пункте (если таковой имеется) в поименованном месте поставки в согласованную дату или в согласованный период.

Поставка считается выполненной:

а) если поименованный пункт находится в помещениях продавца, – когда товар загружен в транспортное средство, предоставленное покупателем;

б) в любом ином случае, – когда товар предоставлен в распоряжение перевозчика или иного лица, номинированного покупателем, в транспортном средстве продавца и готовым к разгрузке.

Если конкретный пункт не указан покупателем, как предусмотрено в пункте B7 d), – в поименованном месте поставки; при наличии нескольких подходящих пунктов продавец вправе избрать тот пункт, который наилучшим образом отвечает его цели.

Если только покупатель не известит продавца об ином, продавец может поставить товар для перевозки таким образом, как это может потребоваться в отношении количества и/или природы товара.

А.5. Переход рисков. Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом A4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте B5.

А.6. Распределение расходов. Продавец обязан оплатить:

а) все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом A4, за исключением расходов, оплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте B6; и,

в) если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при вывозе товара, а также любые пошлины, налоги и иные расходы, уплачиваемые при вывозе.

А.7. Извещения покупателю. Продавец обязан за счет и на риск покупателя передать ему достаточное извещение либо о том, что товар был поставлен в соответствии

с пунктом А4, либо о том, что перевозчик или иное лицо, номинированное покупателем, не принял товар в течение согласованного времени.

А.8. Документ поставки. Продавец за свой счет обязан передать покупателю обычное доказательство того, что товар поставлен в соответствии с пунктом А4.

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать покупателю, за его счет и на его риск, содействие в получении транспортного документа.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка. Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, включая инспектирование, которое предписывается властями страны вывоза.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

А.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Если потребуются, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения.

Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или предоставлении содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте В10.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

Б.1. Общие обязанности покупателя. Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи.

Любой документ, упомянутый в пунктах В1–В10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.

Б.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если потребуется, покупатель обязан получить за свой счет и на свой риск импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара и его транспортировки через любую страну.

Б.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. Покупатель обязан за свой счет заключить договор перевозки товара от поименованного места поставки, за исключением случаев, когда договор перевозки заключается продавцом, как это предусмотрено в пункте А3 а).

б) Договор страхования. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования.

Б.4. Принятие поставки. Покупатель обязан принять поставку товара, как только он поставлен в соответствии с пунктом А4.

Б.5. Переход рисков. Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4.

Если:

а) покупатель не сообщит, как это предусмотрено в пункте Б7, о номинировании перевозчика или иного лица, как это предусмотрено в пункте А4, или не направит такое извещение, или

в) перевозчик или лицо, номинированное покупателем, как это предусмотрено в пункте А4, не примет товар на свою ответственность, тогда покупатель несет все риски утраты или повреждения товара:

i) с согласованной даты либо при отсутствии такой согласованной даты,

ii) с даты в рамках согласованного периода, сообщенной продавцу, как это предусмотрено в пункте Б7, или если такая дата не сообщена,

iii) с истечения даты в рамках согласованного периода поставки,

при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.

Б.6. Распределение расходов. Покупатель обязан:

а) нести все относящиеся к товару расходы с момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением, если это применимо, расходов по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при вывозе товара, как это предусмотрено в пункте А6 b);

б) любые дополнительные расходы, возникающие вследствие

i) ненаomination перевозчиком покупателем перевозчика или иного лица, как предусмотрено в пункте А4, или

ii) непринятия товара на свою ответственность перевозчиком или лицом, номинированным покупателем, как это предусмотрено в пункте А4, или

iii) ненаправления покупателем соответствующего извещения, как это предусмотрено в пункте Б7,

при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора, и,

с) если это применимо, расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при вывозе товара, и расходы по его транспортировке через любую страну.

Б.7. Извещение продавцу. Покупатель обязан сообщить продавцу:

а) наименование перевозчика или любого иного лица, номинированного, как это предусмотрено в пункте А4, в течение достаточного срока с тем, чтобы позволить продавцу поставить товар в соответствии с указанным пунктом;

б) в случае необходимости дату в пределах согласованного для поставки периода, когда перевозчик или номинированное лицо могут забрать товар;

с) способ транспортировки, который будет использован номинированным лицом; и

д) пункт принятия поставки в поименованном месте.

Б.8. Доказательство поставки. Покупатель обязан принять доказательства поставки в соответствии с пунктом А8.

Б.9. Инспектирование товара. Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

Б.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10.

Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте A10.

Если потребуются, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

Термин: **CPT**

CARRIAGE PAID TO/ПЕРЕВОЗКА ОПЛАЧЕНА ДО

CPT (с указанием поименованного места назначения) Инкотермс-2010

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

«CARRIAGE PAID TO» («Перевозка оплачена до») означает, что продавец передает товар перевозчику или иному лицу, номинированному продавцом, в согласованном месте (если такое место согласовано сторонами) и что продавец обязан заключить договор перевозки и нести расходы по перевозке, необходимые для доставки товара в согласованное место назначения.

При использовании терминов CPT, CIP, CFR или CIF продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда он передает товар перевозчику, а не когда товар достиг места назначения.

Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах. Сторонам рекомендуется по возможности наиболее четко определить в договоре место поставки товара, в котором риск переходит на покупателя, а также поименованное место назначения, до которого продавец обязан заключить договор перевозки.

Недостаток при использовании нескольких перевозчиков для перевозки товара по согласованному направлению и если сторонами не согласован конкретный пункт поставки состоит в том, что риск переходит при передаче товара первому перевозчику в пункте, выбор которого полностью зависит от продавца и который находится вне контроля покупателя. При намерении сторон, чтобы переход риска осуществлялся на более поздней стадии (т. е. в океанском порту или в аэропорту), им необходимо определить это в их договоре купли-продажи.

Сторонам также рекомендуется по возможности наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку расходы до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Если продавец по его договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном месте назначения, продавец не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов, если иное не согласовано сторонами.

CPT требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

А.1. Общие обязанности продавца. Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также

любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора.

Любой документ, упомянутый в пунктах A1–A10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.

A.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если требуется, продавец обязан получить за свой счет и на свой риск экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара и его транспортировки через любую страну до поставки товара.

A.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. Продавец обязан заключить или обеспечить заключение договора перевозки товара от поименованного пункта поставки, если он определен, или от места поставки до поименованного места назначения или, если это согласовано, до любого пункта в таком месте. Договор перевозки должен быть заключен на обычных условиях за счет продавца и предусматривать перевозку по обычно принятому направлению и обычным способом. Если конкретный пункт не согласован или не может быть определен, исходя из практики продавец может выбрать пункт поставки или пункт в согласованном месте назначения, который наиболее подходит для его целей.

б) Договор страхования. У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю, по его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов), информацию, необходимую покупателю для получения страхования.

A.4. Поставка. Продавец обязан поставить товар путем передачи его перевозчику, с которым заключен договор, в соответствии с пунктом A3 в согласованную дату или в согласованный период.

A.5. Переход рисков. Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом A4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте B5.

A.6. Распределение расходов. Продавец обязан оплатить:

а) все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом A4, за исключением расходов, оплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте B6; и

б) фрахт и иные указанные в пункте A3 а) расходы, включая расходы по погрузке товара и любые сборы в связи с выгрузкой товара в месте назначения, которые возложены на продавца по договору перевозки; и,

с) если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара, а также пошлины, налоги и сборы, уплачиваемые при экспорте, по его перевозке через третьи страны, если они по условиям договора перевозки возложены на продавца.

A.7. Извещения покупателю. Продавец обязан передать покупателю извещение о том, что товар поставлен в соответствии с пунктом A4.

Продавец обязан направить покупателю извещение для предоставления покупателю возможности принятия таких мер, которые обычно необходимы для получения покупателем товара.

A.8. Документ поставки. Если это общепринято или по просьбе покупателя, продавец за свой счет обязан предоставить покупателю обычный транспортный документ(ы) в соответствии с договором перевозки, заключенным согласно пункту A3.

Транспортный документ должен указывать товар по договору и быть датирован в пределах согласованного периода отгрузки. Если это согласовано или является общепринятым, документ должен также предоставлять покупателю возможность потребовать товар от перевозчика в поименованном месте назначения и позволить покупателю продать товар в период транзита путем передачи документа последующему покупателю или путем извещения перевозчика.

Если транспортный документ является оборотным и выдан в нескольких оригиналах, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка. Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

А.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Если потребуются, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения.

Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или предоставлении содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте В10.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

Б.1. Общие обязанности покупателя. Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи.

Любой документ, упомянутый в пунктах В1–В10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.

Б.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если требуется, покупатель обязан получить за свой счет и на свой риск импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара и его транспортировки через любую страну.

Б.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки.

б) Договор страхования. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования. Однако покупатель обязан предоставить продавцу по его просьбе необходимую для заключения договора страхования информацию.

Б.4. Принятие поставки. Покупатель обязан принять поставку товара, как только он поставлен в соответствии с пунктом А4, и получить его от перевозчика в поименованном месте назначения.

Б.5. Переход рисков. Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4.

При невыполнении покупателем обязанности по предоставлению извещения в соответствии с пунктом Б7 он несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты, когда истек согласованный период поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.

Б.6. Распределение расходов. Покупатель обязан при соблюдении положений пункта А3 а) оплатить:

а) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением, если это применимо, расходов по выполнению таможенных формальностей для вывоза товара, а также налогов, сборов и иных расходов, подлежащих уплате при вывозе, как предусмотрено в пункте А6 с);

б) все относящиеся к товару расходы и сборы во время транзита до его прибытия в согласованное место назначения, если только такие расходы и сборы не возлагаются по договору перевозки на продавца;

с) расходы по выгрузке, если только такие расходы не возлагаются по договору перевозки на продавца;

д) любые дополнительные расходы, возникшие вследствие ненаправления продавцом извещения в соответствии с пунктом Б7, с согласованной даты или с даты истечения согласованного периода для отгрузки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора;

е) если это применимо, расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при ввозе товара, и расходы по его транспортировке через любую страну, если только такие расходы и сборы не относятся по договору перевозки на продавца.

Б.7. Извещения продавцу. Если покупатель вправе определить время для отгрузки товара и/или поименованное место назначения или пункт получения товара в этом месте, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.

Б.8. Доказательство поставки. Покупатель обязан принять транспортный документ, выданный в соответствии с пунктом А8, если он соответствует условиям договора.

Б.9. Инспектирование товара. Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

Б.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10.

Покупатель обязан возмещать продавцу все расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10.

Если требуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

Термин: **CIP**

CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO/СТОИМОСТЬ И СТРАХОВАНИЕ ОПЛАЧЕНЫ ДО

CIP (с указанием поименованного места назначения) Инкотермс-2010

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

«CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO» («Стоимость и страхование оплачены до») означает, что продавец передает товар перевозчику или иному лицу, номинированному продавцом, в согласованном месте (если такое место согласовано сторонами) и что продавец обязан заключить договор перевозки и нести расходы по перевозке, необходимые для доставки товара в согласованное место назначения.

Продавец также заключает договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки. Покупателю следует учесть, что согласно CIP продавец обязан обеспечить страхование только с минимальным покрытием. При желании покупателя иметь больше защиты путем страхования ему необходимо либо ясно согласовать это с продавцом, либо осуществить за свой счет дополнительное страхование.

При использовании терминов CPT, CIP, CFR или CIF продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда передает товар перевозчику, а не когда товар достиг места назначения.

Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах. Сторонам рекомендуется по возможности наиболее точно определить в договоре место поставки товара, в котором риск переходит на покупателя, а также поименованное место назначения, до которого продавец обязан заключить договор перевозки.

При использовании нескольких перевозчиков для перевозки товара по согласованному направлению и если сторонами не согласован конкретный пункт поставки недостаток состоит в том, что риск переходит при передаче товара первому перевозчику в пункте, выбор которого полностью зависит от продавца и который находится вне контроля покупателя. Чтобы переход риска осуществлялся на более поздней стадии (т. е. в океанском порту или в аэропорту), сторонам необходимо определить это в их договоре купли-продажи.

Сторонам также рекомендуется по возможности наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку расходы до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Если продавец по его договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном месте назначения, продавец не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов, если иное не согласовано сторонами.

CIP требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

А.1. Общие обязанности продавца. Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора.

Любой документ, упомянутый в пунктах A1–A10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.

А.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если требуется, продавец обязан получить за свой счет и на свой риск экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара и его транспортировки через любую страну.

А.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. Продавец обязан заключить или обеспечить заключение договора перевозки товара от поименованного пункта поставки, если он определен, или от места поставки до поименованного места назначения, или, если это согласовано, до любого пункта в таком месте.

Договор перевозки должен быть заключен на обычных условиях за счет продавца и предусматривать перевозку по обычно принятому направлению и обычным способом. Если конкретный пункт не согласован или не может быть определен, исходя из практики продавец может выбрать пункт поставки или пункт в согласованном месте назначения, который наиболее подходит для его целей.

б) Договор страхования. Продавец обязан за свой счет осуществить страхование груза, соответствующее, по крайней мере, минимальному покрытию, как это предусмотрено пунктом «С» Институтских условий страхования грузов (Institute Cargo Clause) (LMA/IUA) или иными подобными условиями. Договор страхования должен быть заключен со страховщиком или со страховой компанией, имеющими хорошую репутацию, и предоставлять покупателю или любому лицу, имеющему страховой интерес в товаре, право требования непосредственно к страховщику.

По требованию покупателя продавец обязан, при условии предоставления покупателем необходимой информации, требуемой продавцом, осуществить за счет покупателя такое дополнительное страхование, которое возможно получить, например, как предусмотрено пунктом «А» или «В» Институтских условий страхования грузов (LMA/IUA) или иными подобными условиями, и/или покрытие, соответствующее Институтским условиям о военных действиях, и/или Институтским условиям (LMA/IUA) о забастовках, или иными подобными условиями.

Страхование должно покрывать как минимум предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10 % (т. е. 110 %) и осуществляться в валюте договора купли-продажи.

Страхование должно обеспечивать товар, начиная от пункта поставки, как предусмотрено в пунктах A4 и A5, и, по крайней мере, до поименованного места назначения.

Продавец обязан предоставить покупателю страховой полис или иное доказательство страхового покрытия.

Кроме того, продавец обязан предоставить покупателю, по требованию покупателя, на его риск и за его счет, информацию, которая может потребоваться покупателю для обеспечения дополнительного страхования.

А.4. Поставка. Продавец обязан поставить товар путем передачи его перевозчику, с которым заключен договор, в соответствии с пунктом A3 в согласованную дату или в согласованный период.

А.5. Переход рисков. Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом A4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте B5.

А.6. Распределение расходов. Продавец обязан оплатить:

а) все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением расходов, оплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте Б6; и

б) фрахт и иные указанные в пункте А3 а) расходы, включая расходы по погрузке товара и любые сборы в связи с выгрузкой товара в месте назначения, которые по договору перевозки возложены на продавца; и

с) расходы по страхованию, указанные в пункте А3 б);

д) если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара, а также пошлины, налоги и сборы, уплачиваемые при вывозе, расходы по его перевозке через третьи страны, если они по условиям договора перевозки возложены на продавца.

А.7. Извещения покупателю. Продавец обязан передать покупателю извещение о том, что товар поставлен в соответствии с пунктом А4.

Продавец обязан направить покупателю извещение для предоставления покупателю возможности принятия таких мер, которые обычно необходимы для получения покупателем товара.

А.8. Документ поставки. Если это общепринято или по просьбе покупателя, продавец за свой счет обязан предоставить покупателю обычный транспортный документ(ы) в соответствии с договором перевозки, заключенным согласно пункту А3.

Транспортный документ должен охватывать товар по договору и быть датирован в пределах согласованного периода отгрузки. Если это согласовано или является общепринятым, документ должен также предоставлять покупателю возможность потребовать товар от перевозчика в поименованном месте назначения и позволить покупателю продать товар в период транзита путем передачи документа последующему покупателю или путем извещения перевозчика.

Если транспортный документ является оборотным и выдан в нескольких оригиналах, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка. Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

А.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Если потребуется, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения.

Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или оказании содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте Б10.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

Б.1. Общие обязанности покупателя. Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи.

Любой документ, упомянутый в пунктах Б1–Б10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.

Б.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если потребуется, покупатель обязан получить за свой счет и на свой риск импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара и его транспортировки через любую страну.

Б.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки.

б) Договор страхования. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования. Однако покупатель обязан предоставить продавцу по его просьбе необходимую информацию для дополнительного страхования, требуемого покупателем, как предусмотрено в пункте А3 б).

Б.4. Принятие поставки. Покупатель обязан принять поставку товара, как только он поставлен в соответствии с пунктом А4, и получить его от перевозчика в поименованном месте назначения.

Б.5. Переход рисков. Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4.

При невыполнении покупателем обязанности по предоставлению извещения в соответствии с пунктом Б7 он несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты, когда истек согласованный период поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.

Б.6. Распределение расходов. Покупатель обязан, при соблюдении положений пункта А3 а), оплатить:

а) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением, если это применимо, расходов по выполнению таможенных формальностей для вывоза товара, а также налогов, сборов и иных расходов, подлежащих уплате при вывозе, как предусмотрено в пункте А6 d);

б) все относящиеся к товару расходы и сборы во время транзита до его прибытия в согласованное место назначения, если только такие расходы и сборы не относятся по договору перевозки на продавца;

с) расходы по выгрузке, если только такие расходы не относятся на продавца по договору перевозки;

д) любые дополнительные расходы, возникшие вследствие ненаправления продавцом извещения в соответствии с пунктом Б7, с согласованной даты или с даты истечения согласованного периода для отгрузки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора;

е) если потребуется, расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при ввозе товара, и расходы по его транспортировке через любую страну, если только такие расходы и сборы не относятся по договору перевозки на продавца;

ф) расходы по дополнительному страхованию, обеспечиваемому по просьбе покупателя, как предусмотрено в пунктах А3 и Б3.

Б.7. Извещения продавцу. Если покупатель вправе определить время для отгрузки товара и/или поименованное место назначения или пункт получения товара в этом месте, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.

Б.8. Доказательство поставки. Покупатель обязан принять транспортный документ, выданный в соответствии с пунктом А8, если он соответствует условиям договора.

Б.9. Инспектирование товара. Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

Б.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10.

Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10.

Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

Термин: **DAT**

DELIVERED AT TERMINAL/ПОСТАВКА НА ТЕРМИНАЛЕ
DAT (с указанием терминала в порту или месте назначения)
Инкотермс-2010

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

«DELIVERED AT TERMINAL» («Поставка на терминале») означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар, разгруженный с прибывшего транспортного средства, предоставлен в распоряжение покупателя в согласованном терминале в поименованном порту или в месте назначения.

«Терминал» включает любое место, закрытое или нет, такое как причал, склад, контейнерный двор или автомобильный, железнодорожный или авиа кargo терминал. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара и его разгрузкой на терминале в поименованном порту или в месте назначения.

Сторонам рекомендуется наиболее точно определить терминал и, по возможности, определенный пункт на терминале в согласованном порту или месте назначения, поскольку риски до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор.

При намерении сторон возложить на продавца риски и расходы по перевозке и перемещению товара с терминала в иное место целесообразно использовать термины DAP и DDP.

DAT требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

А.1. Общие обязанности продавца. Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также

любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора.

Любой документ, упомянутый в пунктах А1–А10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.

А.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если требуется, продавец обязан получить за свой счет и на свой риск экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара и его транспортировки через любую страну до поставки товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. Продавец обязан за свой счет заключить договор перевозки товара до поименованного терминала в согласованном порту или месте назначения. Если определенный терминал не согласован или не может быть определен, исходя из практики продавец может выбрать наиболее подходящий для его целей терминал в согласованном порту или в месте назначения.

б) Договор страхования. У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю, по его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов), информацию, необходимую покупателю для получения страхования.

А.4. Поставка. Продавец обязан разгрузить товар с прибывшего транспортного средства и поставить его в распоряжение покупателя путем предоставления на поименованном терминале, указанном в пункте А3 а), в порту или в месте назначения в согласованную дату или период.

А.5. Переход рисков. Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте В5.

А.6. Распределение расходов. Продавец обязан оплатить:

а) в дополнение к расходам, предусмотренным пунктом А3 а), все расходы, относящиеся к товару, до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, кроме расходов, уплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте В6; и,

б) если потребуется, расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для вывоза, оплатой всех пошлин, налогов и иных сборов, взимаемых при вывозе, а также расходы по транспортировке через любую страну до поставки, как предусмотрено в пункте А4.

А.7. Извещения покупателю. Продавец обязан передать покупателю надлежащее извещение, позволяющее покупателю принять меры, обычно необходимые для того, чтобы он мог осуществить принятие товара.

А.8. Документ поставки. Продавец обязан за свой счет предоставить покупателю документ, позволяющий покупателю принять поставку товара, как предусмотрено в пунктах А4/Б4.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка. Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре

товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

А.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Если потребуется, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения.

Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или оказании содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте В10.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

Б.1. Общие обязанности покупателя. Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи.

Любой документ, упомянутый в пунктах В1–В10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.

Б.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если потребуется, покупатель обязан получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара.

Б.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки.

б) Договор страхования. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования. Однако покупатель обязан предоставить продавцу по его просьбе необходимую для заключения договора страхования информацию.

Б.4. Принятие поставки. Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии с пунктом А4.

Б.5. Переход рисков. Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4.

Если:

а) покупатель не исполняет своих обязанностей в соответствии с пунктом В2, он несет все связанные с этим риски утраты или повреждения товара; или

б) покупатель не предоставляет извещение в соответствии с пунктом В7, он несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты, когда истек согласованный период поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.

Б.6. Распределение расходов. Покупатель обязан оплатить:

а) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки, как предусмотрено в пункте А4;

б) все дополнительно понесенные продавцом расходы, если покупатель не выполнил свои обязанности в соответствии с пунктом В2 или не передал извещение в соответствии с пунктом В7, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора;

с) если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, а также по оплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при ввозе товара.

Б.7. Извещения продавцу. Поскольку покупателю предоставлено право определить дату в пределах согласованного периода и/или пункт принятия поставки в поименованном месте назначения, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.

Б.8. Доказательство поставки. Покупатель обязан принять документ поставки, выданный в соответствии с пунктом А8.

Б.9. Инспектирование товара. Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

Б.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10.

Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10.

Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, любых документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

Термин: **DAF**

DELIVERED AT PLACE /ПОСТАВКА В МЕСТЕ НАЗНАЧЕНИЯ

DAF (с указанием поименованного места назначения) Инкотермс-2010

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

«DELIVERED AT PLACE» («Поставка в месте назначения») означает, что продавец осуществляет поставку, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве готовым к разгрузке в согласованном месте назначения. Продавец несет все риски, связанные с доставкой товара в поименованное место.

Сторонам рекомендуется наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку риски до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Если продавец по его договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном месте назначения, продавец не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов, если иное не согласовано сторонами.

DAF требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе. При намерении сторон возложить на продавца выполнение таможенных формальностей для ввоза, уплату любых импортных пошлин и выполнение иных таможенных формальностей для ввоза целесообразно использование термина DDP.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

А.1. Общие обязанности продавца. Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора.

Любой документ, упомянутый в пунктах А1–А10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.

А.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если требуется, продавец обязан получить за свой счет и на свой риск экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара и его транспортировки через любую страну до поставки товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. Продавец обязан за свой счет заключить договор перевозки товара до поименованного места назначения или до согласованного пункта, если такой имеется в поименованном месте назначения. Если определенный пункт не согласован или не может быть определен, исходя из практики продавец может выбрать наиболее подходящий для его цели пункт в поименованном месте назначения.

б) Договор страхования. У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю, по его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов), необходимую покупателю информацию для получения страхования.

А.4. Поставка. Продавец обязан поставить товар путем предоставления его в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве готовым к разгрузке в согласованном пункте, если такой имеется, в поименованном месте назначения в согласованную дату или период.

А.5. Переход рисков. Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте В5.

А.6. Распределение расходов. Продавец обязан оплатить:

а) в дополнение к расходам, предусмотренным пунктом А3 а), все расходы, относящиеся к товару, до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, кроме расходов, уплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте В6;

б) любые расходы по разгрузке в месте назначения, которые относятся по договору перевозки на продавца; и,

с) если потребуется, расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, взимаемых при вывозе, оплатой всех пошлин, налогов и иных сборов, взимаемых при вывозе товара, а также расходы по транспортировке через любую страну до поставки, как предусмотрено в пункте А4.

А.7. Извещения покупателю. Продавец обязан передать покупателю надлежащее извещение, позволяющее покупателю принять меры, обычно необходимые для того, чтобы он мог осуществить принятие товара.

А.8. Документ поставки. Продавец обязан за свой счет предоставить покупателю документ, позволяющий покупателю принять поставку товара, как предусмотрено в пунктах А4/Б4.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка. Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре

товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

А.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Если потребуется, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения.

Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или предоставлении содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте В10.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

Б.1. Общие обязанности покупателя. Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи.

Любой документ, упомянутый в пунктах В1–В10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.

Б.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если потребуется, покупатель обязан получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара.

Б.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки.

б) Договор страхования. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования. Однако покупатель обязан предоставить продавцу по его просьбе необходимую для заключения договора страхования информацию.

Б.4. Принятие поставки. Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии с пунктом А4.

Б.5. Переход рисков. Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4.

Если:

а) покупатель не исполняет своих обязанностей в соответствии с пунктом В2, он несет все связанные с этим риски утраты или повреждения товара; или

б) покупатель не исполняет свою обязанность по предоставлению извещения в соответствии с пунктом В7, он несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты, когда истек согласованный период поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.

Б.6. Распределение расходов. Покупатель обязан оплатить:

а) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки, как это предусмотрено в пункте А4;

б) все расходы по разгрузке, необходимые для принятия товара с прибывшего транспортного средства в поименованном месте назначения, если по договору перевозки такие расходы не возлагаются на продавца;

с) любые дополнительные расходы, понесенные продавцом вследствие невыполнения покупателем обязанностей в соответствии с пунктом Б2 или непредоставления извещения в соответствии с пунктом Б7, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора;

д) если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, а также по оплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при ввозе товара.

Б.7. Извещения продавцу. Поскольку покупателю предоставлено право определить дату в пределах согласованного периода и/или пункт принятия поставки в поименованном месте назначения, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.

Б.8. Доказательство поставки. Покупатель обязан принять документ поставки, выданный в соответствии с пунктом А8.

Б.9. Инспектирование товара. Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

Б.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10.

Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10.

Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

Термин: **DDP**

**DELIVERED DUTY PAID/ПОСТАВКА С ОПЛАТОЙ ПОШЛИН
DDP (с указанием места назначения) Инкотермс-2010**

Данный термин может быть использован независимо от избранного вида транспорта, а также при использовании более чем одного вида транспорта.

«DELIVERED DUTY PAID» («Поставка с оплатой пошлин») означает, что продавец осуществляет поставку, когда в распоряжение покупателя предоставлен товар, очищенный от таможенных пошлин, необходимых для ввоза, на прибывшем транспортном средстве готовым для разгрузки в поименованном месте назначения. Продавец несет все расходы и риски, связанные с доставкой товара в место назначения, и обязан выполнить таможенные формальности, необходимые не только для вывоза, но и для ввоза, уплатить любые сборы, взимаемые при вывозе и ввозе, и выполнить все таможенные формальности.

DDP возлагает на продавца максимальные обязанности.

Сторонам рекомендуется наиболее точно определить пункт в согласованном месте назначения, поскольку расходы и риски до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Если продавец по его договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном месте назначения, продавец не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов, если иное не согласовано сторонами.

Сторонам не рекомендуется использовать DDP, если продавец прямо или косвенно не в состоянии обеспечить выполнение таможенных формальностей для ввоза (импортную очистку).

При желании сторон возложить на покупателя все риски и расходы по выполнению таможенных формальностей для ввоза целесообразно использовать термин DAP.

Любой НДС или иные налоги, подлежащие уплате при импорте, осуществляются за счет продавца, если иное не согласовано в ясной форме в договоре купли-продажи.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

А.1. Общие обязанности продавца. Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора.

Любой документ, упомянутый в пунктах А1–А10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.

А.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если требуется, продавец обязан получить за свой счет и на свой риск экспортную и импортную лицензии или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара, его транспортировки через любую страну и для ввоза товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. Продавец обязан за свой счет заключить договор перевозки товара до поименованного места назначения или до согласованного пункта (если таковой имеется) в согласованном месте назначения. Если определенный пункт не согласован или не может быть определен, исходя из практики продавец может выбрать наиболее подходящий для его целей пункт в согласованном месте назначения.

б) Договор страхования. У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю, по его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов), информацию, необходимую покупателю для получения страхования.

А.4. Поставка. Продавец обязан поставить товар путем предоставления его в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве готовым к разгрузке в согласованном пункте, если таковой имеется, в поименованном месте назначения в согласованную дату или период.

А.5. Переход рисков. Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте В5.

А.6. Распределение расходов. Продавец обязан оплачивать:

а) в дополнение к расходам, предусмотренным пунктом А3 а), все расходы, относящиеся к товару, до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, кроме расходов, уплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте В6;

б) любые расходы по разгрузке в месте назначения, которые относятся по договору перевозки на продавца;

с) если потребуется, расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, необходимых для вывоза и ввоза, с оплатой всех пошлин, налогов и сборов, взимаемых при вывозе и ввозе товара, а также расходы по транспортировке товара через любую страну до его поставки, как это предусмотрено в пункте А4.

А.7. Извещения покупателю. Продавец обязан передать покупателю надлежащее извещение, позволяющее покупателю принять меры, обычно необходимые для того, чтобы он мог осуществить принятие товара.

А.8. Документ поставки. Продавец обязан за свой счет предоставить покупателю документ, позволяющий покупателю принять поставку товара, как предусмотрено в пунктах А4/Б4.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка. Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза и ввоза.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

А.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Если потребуются, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для транспортировки товара до конечного пункта назначения (если требуется) от поименованного места назначения.

Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или предоставлении содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте В10.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

Б.1. Общие обязанности покупателя. Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи.

Любой документ, упомянутый в пунктах В1–В10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.

Б.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если требуется, покупатель обязан оказать продавцу, по его просьбе, на его риск и за его счет, содействие в получении импортной лицензии или иного официального разрешения для ввоза товара.

Б.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки.

б) Договор страхования. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования. Однако покупатель обязан предоставить продавцу по его просьбе необходимую для заключения договора страхования информацию.

Б.4. Принятие поставки. Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии с пунктом А4.

Б.5. Переход рисков. Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4.

Если:

а) покупатель не исполняет своих обязанностей в соответствии с пунктом Б2, он несет все связанные с этим риски утраты или повреждения товара; или

б) покупатель не предоставляет извещение в соответствии с пунктом Б7, он несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты, когда истек согласованный период поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.

Б.6. Распределение расходов. Покупатель обязан оплатить:

а) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки, как предусмотрено в пункте А4;

б) все расходы по разгрузке, необходимые для принятия товара с прибывшего транспортного средства в поименованном месте назначения, если по договору перевозки такие расходы не возлагаются на продавца;

с) любые дополнительные расходы, возникшие вследствие невыполнения им его обязанностей в соответствии с пунктом Б2 или непредоставления им извещения в соответствии с пунктом Б7, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.

Б.7. Извещения продавцу. Поскольку продавцу предоставлено право определить дату в пределах согласованного периода и/или пункт принятия товара в поименованном месте назначения, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.

Б.8. Доказательства поставки. Покупатель обязан принять доказательство поставки, выданное в соответствии с пунктом А8.

Б.9. Инспектирование товара. Покупатель не обязан возмещать продавцу понесенные им расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, которое осуществляется по предписанию властей страны вывоза и ввоза.

Б.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10.

Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10.

Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, любых документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза и ввоза товара и для его транспортировки через любую страну.

Тема 8. Инкотермс-2010: правила для морского и внутреннего водного транспорта

Во второй категории терминов Инкотермс-2010 «Правила для морского и внутреннего водного транспорта» и пункт поставки, и место, до которого товар перевозится покупателем, являются портами, поэтому эти термины именуются «морские и внутренние водные правила». В эту группу входят термины FAS, FOB, CFR и CIF.

Термин: **FAS**

**FREE ALONGSIDE SHIP/СВОБОДНО ВДОЛЬ БОРТА СУДНА
FAS (с указанием порта отгрузки) Инкотермс-2010**

Данный термин подлежит использованию только для морского и внутреннего водного транспорта.

«FREE ALONGSIDE SHIP» («Свободно вдоль борта судна») означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке, когда товар размещен вдоль борта номинированного покупателем судна (т. е. на причале или на барже) в согласованном порту отгрузки. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар расположен вдоль борта судна, и с этого момента все расходы несет покупатель.

Сторонам рекомендуется наиболее точно определить пункт погрузки в поименованном порту отгрузки, поскольку расходы и риски до этого пункта несет продавец, а такие расходы и сопутствующие расходы по обработке могут отличаться в соответствии с практикой порта.

Продавец обязан поставить товар либо путем размещения вдоль борта судна, либо путем обеспечения предоставления поставленного таким образом товара для погрузки. Указание на обязанность по «предоставлению» учитывает многочисленные продажи по цепочке, которые применяются часто в торговле сырьевыми товарами.

При размещении товара в контейнерах типичным для продавца является передача товара перевозчику на терминале, а не путем размещения вдоль борта судна. В таких ситуациях нецелесообразно использование термина FAS и следует использовать термин FCA.

FAS требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

А.1. Общие обязанности продавца. Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора.

Любой документ, упомянутый в пунктах А1–А10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.

А.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если требуется, продавец обязан получить за свой счет и на свой риск экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора перевозки. Однако по просьбе покупателя или если это является коммерческой практикой и покупатель своевременно не дает инструкции об ином, продавец может за счет и на риск покупателя заключить договор перевозки на обычных условиях. В любом случае, продавец может отказаться от заключения договора перевозки, без промедления известив об этом покупателя.

б) Договор страхования. У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю, по

его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов), информацию, необходимую покупателю для получения страхования.

А.4. Поставка. Продавец обязан поставить товар либо путем размещения вдоль борта судна, номинированного покупателем, в пункте погрузки, если таковой имеется, указанном покупателем в поименованном порту отгрузки, либо путем обеспечения предоставления поставленного таким образом товара. В том и в другом случае продавец обязан поставить товар в согласованную дату или в согласованный период в соответствии с обычаями порта.

Если конкретный пункт погрузки не указан покупателем, продавец может выбрать в поименованном порту отгрузки пункт, который наиболее подходит для его целей. При согласовании сторонами, что поставка будет иметь место в течение определенного периода, покупатель вправе избрать дату в пределах этого периода.

А.5. Переход рисков. Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте В5.

А.6. Распределение расходов. Продавец обязан оплатить:

а) все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением расходов, оплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте В6; и,

б) если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при вывозе товара, а также любые пошлины, налоги и иные расходы, уплачиваемые при вывозе.

А.7. Извещения покупателю. Продавец обязан за счет и на риск покупателя передать ему надлежащее извещение либо о том, что товар был поставлен в соответствии с пунктом А4, либо о том, что судно не приняло товар в согласованный период.

А.8. Документ поставки. Продавец обязан за свой счет представить покупателю обычное доказательство того, что товар поставлен в соответствии с пунктом А4.

Если таким доказательством не является транспортный документ, продавец обязан по просьбе покупателя, за его счет и на его риск, оказать ему содействие в получении транспортного документа.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка. Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

А.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Если потребуется, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения.

Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или предоставлении содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте В10.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

Б.1. Общие обязанности покупателя. Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи.

Любой документ, упомянутый в пунктах Б1–Б10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.

Б.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если требуется, покупатель обязан получить за свой счет и на свой риск импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара и его транспортировки через любую страну.

Б.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. Покупатель обязан за свой счет заключить договор перевозки товара от поименованного порта отгрузки, за исключением случаев, когда договор перевозки заключается продавцом, как указано в пункте А3 а);

б) Договор страхования. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования.

Б.4. Принятие поставки. Покупатель обязан принять поставку товара, как только он поставлен в соответствии с пунктом А4.

Б.5. Переход рисков. Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара, которые могут возникнуть с момента его поставки в соответствии с пунктом А4.

Если:

а) покупатель не предоставляет извещение в соответствии с пунктом Б7 или

б) номинированное покупателем судно не прибыло вовремя, или не приняло товар, или закрыло погрузку раньше времени, о котором было сообщено, в соответствии с пунктом Б7,

покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с согласованной даты или с даты истечения согласованного периода, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.

Б.6. Распределение расходов. Покупатель обязан оплатить:

а) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки, как предусмотрено в пункте А4, за исключением, если потребуется, расходов по выполнению таможенных формальностей для вывоза товара, а также всех налогов, пошлин и сборов, подлежащих уплате при вывозе товара, как предусмотрено в пункте А6 б)

б) все дополнительные расходы, возникшие вследствие

i) ненаправления покупателем надлежащего извещения в соответствии с пунктом Б7 или

ii) того, что номинированное покупателем судно не прибыло вовремя или было не в состоянии принять товар, или прекратило принятие груза до установленного в пункте Б7 времени,

при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора;

с) если потребуется, все расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при ввозе товара, и расходы по его транспортировке через любую страну.

Б.7. Извещения продавцу. Покупатель обязан передать продавцу надлежащее извещение о наименовании судна, месте погрузки и, если необходимо, об избранном моменте поставки в пределах согласованного периода.

Б.8. Доказательство поставки. Покупатель обязан принять доказательства поставки, предоставленные, как предусмотрено в пункте А8.

Б.9. Инспектирование товара. Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

Б.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10.

Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10.

Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

Термин: **FOB**

FREE ON BOARD/СВОБОДНО НА БОРТУ

FOB (с указанием порта отгрузки) Инкотермс-2010

Данный термин подлежит использованию только для морского и внутреннего водного транспорта.

«FREE ON BOARD» («Свободно на борту») означает, что продавец поставяет товар на борт судна, номинированного покупателем в поименованном порту отгрузки, или обеспечивает предоставление поставленного таким образом товара. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна, и с этого момента все расходы несет покупатель.

Продавец обязан либо поставить товар на борт судна, либо обеспечить предоставление поставленного таким образом товара для отгрузки. Указание на обязанность по «предоставлению» учитывает многочисленные продажи по цепочке, которые часто применяются в торговле сырьевыми товарами.

FOB может быть неподходящим, когда товар передается перевозчику до его размещения на борту судна, например, товар в контейнерах, что типично для поставки на терминал. В таких ситуациях целесообразно использование термина FCA.

FOB требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

А.1. Общие обязанности продавца. Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора.

Любой документ, упомянутый в пунктах А1–А10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.

А.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если требуется, продавец обязан получить за свой счет и на свой риск экспортную лицензию

или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора перевозки. Однако по просьбе покупателя или если это является коммерческой практикой и покупатель своевременно не дает инструкции об ином продавец может за счет и на риск покупателя заключить договор перевозки на обычных условиях. В любом случае продавец может отказаться от заключения договора перевозки, без промедления известив об этом покупателя.

б) Договор страхования. У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю, по его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов), информацию, необходимую покупателю для получения страхования.

А.4. Поставка. Продавец обязан поставить товар либо путем помещения на борт судна, номинированного покупателем, в пункте погрузки, если таковой имеется, указанном покупателем в поименованном порту отгрузки, либо путем обеспечения предоставления поставленного таким образом товара. В том и в другом случае продавец обязан поставить товар в согласованную дату или в согласованный период в соответствии с обычаями порта.

Если конкретный пункт погрузки не указан покупателем, продавец может выбрать в поименованном порту отгрузки пункт, который наиболее подходит для его целей.

А.5. Переход рисков. Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте В5.

А.6. Распределение расходов. Продавец обязан оплатить:

а) все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением расходов, оплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте В6; и,

б) если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при вывозе товара, а также любые пошлины, налоги и иные расходы, уплачиваемые при вывозе.

А.7. Извещения покупателю. Продавец обязан за счет и на риск покупателя передать ему надлежащее извещение либо о том, что товар был поставлен в соответствии с пунктом А4, либо о том, что судно не приняло товар в согласованный период.

А.8. Документ поставки. Продавец обязан за свой счет представить покупателю обычное доказательство того, что товар поставлен в соответствии с пунктом А4.

Если таким доказательством не является транспортный документ, продавец обязан по просьбе покупателя, за его счет и на его риск, оказать ему содействие в получении транспортного документа.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка. Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит

продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

А.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Если потребуются, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения.

Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или оказании содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте В10.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

Б.1. Общие обязанности покупателя. Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи.

Любой документ, упомянутый в пунктах В1–В10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.

Б.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если требуется, покупатель обязан получить за свой счет и на свой риск импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара и его транспортировки через любую страну.

Б.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. Покупатель обязан за свой счет заключить договор перевозки товара от поименованного порта отгрузки, за исключением случаев, когда договор перевозки заключается продавцом, как указано в пункте А3 а);

б) Договор страхования. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования.

Б.4. Принятие поставки. Покупатель обязан принять поставку товара, как только он поставлен в соответствии с пунктом А4.

Б.5. Переход рисков. Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара, которые могут возникнуть с момента его поставки в соответствии с пунктом А4.

Если:

а) покупатель не сообщает наименование судна в соответствии с пунктом В7, или

б) номинированное покупателем судно не прибыло вовремя с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А4, не в состоянии принять товар или прекратило принятие груза ранее времени, о котором было сообщено в соответствии с пунктом В7,

покупатель несет все риски утраты или повреждения товара:

i) с согласованной даты, а при отсутствии согласованной даты –

ii) с даты извещения, сделанного продавцом в соответствии с пунктом А7 в рамках согласованного периода, а если такой период не был нотифицирован –

iii) с истечения даты в рамках согласованного периода поставки,

при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.

Б.6. Распределение расходов. Покупатель обязан оплатить:

а) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки, как предусмотрено в пункте А4, за исключением, если потребуются, расходов по выполнению таможенных

формальностей для вывоза товара, а также всех налогов, пошлин и сборов, подлежащих уплате при вывозе товара, как предусмотрено в пункте А6 b);

b) все дополнительные расходы, возникшие вследствие

i) ненаправления покупателем надлежащего извещения в соответствии с пунктом Б7 или

ii) того, что номинированное покупателем судно не прибыло вовремя или было не в состоянии принять товар, или прекратило принятие груза до установленного в пункте Б7 времени,

при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора;

c) если потребуется, все расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при ввозе товара, и расходы по его транспортировке через любую страну.

Б.7. Извещения продавцу. Покупатель обязан передать продавцу надлежащее извещение о наименовании судна, месте погрузки и, если необходимо, об избранном моменте поставки в пределах согласованного периода.

Б.8. Доказательство поставки. Покупатель обязан принять доказательства поставки, предоставленные, как предусмотрено в пункте А8.

Б.9. Инспектирование товара. Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

Б.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10.

Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10.

Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

Термин: **CFR**

COST AND FREIGHT/СТОИМОСТЬ И ФРАХТ

CFR (с указанием порта назначения) Инкотермс-2010

Данный термин подлежит использованию только для морского или внутреннего водного транспорта.

«COST AND FREIGHT» («Стоимость и фрахт») означает, что продавец поставляет товар на борт судна или предоставляет поставленный таким образом товар. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна. Продавец обязан заключить договор и оплачивать все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара до поименованного порта назначения.

При использовании терминов CPT, CIP, CFR или CIF продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда он передает товар перевозчику, а не когда товар достиг места назначения.

Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах. В то время как в договоре всегда определяется порт назначения, порт отгрузки может не указываться, когда риск переходит на покупателя. Если порт отгрузки представляет особый интерес для покупателя, сторонам рекомендуется наиболее четко определить его в договоре.

Сторонам также рекомендуется по возможности более точно определить пункт в согласованном порту назначения, поскольку расходы до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Если продавец по его договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном пункте в порту назначения, он не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов, если иное не согласовано сторонами.

Продавец обязан либо поставить товар на борт судна, либо обеспечить предоставление поставленного таким образом товара в месте назначения. Кроме того, продавец обязан либо заключить договор перевозки, либо обеспечить такой договор. Указание на обязанность по «предоставлению» учитывает многочисленные продажи по цепочке, которые часто применяются в торговле сырьевыми товарами.

CFR может быть неподходящим, когда товар передается перевозчику до его размещения на борту судна, например, товар в контейнерах, что типично для поставки на терминал. В таких ситуациях целесообразно использование термина CPT.

CFR требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

А.1. Общие обязанности продавца. Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора.

Любой документ, упомянутый в пунктах А1–А10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.

А.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если требуется, продавец обязан получить за свой счет и на свой риск экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. Продавец обязан заключить или обеспечить заключение договора перевозки товара от поименованного пункта поставки, если он определен, от места поставки до поименованного порта назначения или, если согласовано, до любого пункта в таком порту. Договор перевозки должен быть заключен за счет продавца, на обычных условиях и предусматривать перевозку по обычно принятому направлению на судне такого типа, который обычно используется для перевозки проданного товара.

б) Договор страхования. У продавца нет обязанности перед покупателем по заключению договора страхования. Однако продавец обязан предоставить покупателю, по его просьбе, на его риск и за его счет (при наличии расходов), информацию, необходимую покупателю для получения страхования.

А.4. Поставка. Продавец обязан поставить товар либо путем помещения его на борт судна, либо путем предоставления товара, поставленного таким образом. В том и в другом случае продавец обязан поставить товар в согласованную дату или в согласованный период и способом, который является обычным для данного порта.

А.5. Переход рисков. Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте Б5.

А.6. Распределение расходов. Продавец обязан оплатить:

а) все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением расходов, оплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте Б6; и

б) фрахт и иные указанные в пункте А3 а) расходы, включая расходы по погрузке товара на борт судна и любые сборы в связи с выгрузкой товара в согласованном порту разгрузки, которые по договору перевозки возложены на продавца; и,

с) если потребуются, расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара, а также пошлины, налоги и сборы, уплачиваемые при вывозе, расходы по его перевозке через любую страну, если они по условиям договора перевозки возложены на продавца.

А.7. Извещения покупателю. Продавец обязан передать покупателю надлежащее извещение, позволяющее покупателю принять меры, обычно необходимые для того, чтобы он мог осуществить принятие товара.

А.8. Документ поставки. Продавец обязан за свой счет своевременно предоставить покупателю обычный транспортный документ до согласованного порта назначения.

Такой транспортный документ должен охватывать товар по договору и быть датированным в пределах согласованного периода отгрузки, предоставлять покупателю право требования груза от перевозчика в порту назначения и, если не согласовано иное, позволить покупателю продать товар в период транзита путем передачи документа последующему покупателю или путем извещения перевозчика.

Если транспортный документ является оборотным и выдан в нескольких оригиналах, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка. Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

А.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Если потребуются, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения.

Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или оказании содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте B10.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

Б.1. Общие обязанности покупателя. Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи.

Любой документ, упомянутый в пунктах B1–B10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.

Б.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если потребуется, покупатель обязан получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара и его транспортировки через любую страну.

Б.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки.

б) Договор страхования. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования. Однако покупатель обязан предоставить продавцу по его просьбе необходимую информацию для обеспечения страхования.

Б.4. Принятие поставки. Покупатель обязан принять поставку товара, как только он поставлен в соответствии с пунктом A4, и принять товар от перевозчика в поименованном порту назначения.

Б.5. Переход рисков. Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом A4.

При невыполнении покупателем обязанности по предоставлению извещения в соответствии с пунктом B7 он несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты, когда истек согласованный период поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.

Б.6. Распределение расходов. Покупатель обязан, при соблюдении положений пункта A3 а), оплатить:

а) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки в соответствии с пунктом A4, за исключением, если это требуется, расходов по выполнению таможенных формальностей для вывоза товара, а также налогов, сборов и иных расходов, подлежащих уплате при вывозе, как предусмотрено в пункте A6 с);

б) все относящиеся к товару расходы и сборы во время транзита до его прибытия в согласованный порт назначения, если только такие расходы и сборы не относятся по договору перевозки на продавца;

с) расходы по выгрузке, включая лихтеровку и причальные сборы, если только такие расходы не относятся на продавца по договору перевозки;

д) любые дополнительные расходы, возникшие вследствие ненаправления продавцом извещения в соответствии с пунктом B7, с согласованной даты или с даты истечения согласованного периода для отгрузки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора;

е) если потребуется, расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при

ввозе товара, и расходы по его транспортировке через любую страну, если только такие расходы и сборы не относятся по договору перевозки на продавца.

Б.7. Извещения продавцу. Если покупатель вправе определить время для отгрузки товара и/или пункт получения товара в поименованном порту назначения, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.

Б.8. Доказательство поставки. Покупатель обязан принять транспортный документ, выданный в соответствии с пунктом А8, если он соответствует договору.

Б.9. Инспектирование товара. Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

Б.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом А10.

Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте А10.

Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

Термин: **CIF**

COST, INSURANCE AND FREIGHT/СТОИМОСТЬ, СТРАХОВАНИЕ И ФРАХТ

CIF (с указанием порта назначения) Инкотермс-2010

Данный термин подлежит использованию только для морского или внутреннего водного транспорта.

«COST, INSURANCE AND FREIGHT» («Стоимость, страхование и фрахт») означает, что продавец поставляет товар на борт судна или предоставляет поставленный таким образом товар. Риск утраты или повреждения товара переходит, когда товар находится на борту судна. Продавец обязан заключить договор и оплачивать все расходы и фрахт, необходимые для доставки товара до поименованного порта назначения.

Продавец также заключает договор страхования, покрывающий риск утраты или повреждения товара во время перевозки. Покупателю следует учесть, что согласно CIF продавец обязан обеспечить страхование только с минимальным покрытием. При желании покупателя иметь больше защиты путем страхования ему необходимо либо ясно согласовать это с продавцом, либо осуществить за свой счет дополнительное страхование.

При использовании терминов CPT, CIP, CFR или CIF продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда передает товар перевозчику определенным в избранном термине способом, однако не тогда, когда товар достиг места назначения.

Данный термин содержит два критических пункта, поскольку риск и расходы переходят в двух различных местах. В то время как в договоре всегда определяется порт назначения, порт отгрузки может не указываться, когда риск переходит на покупателя. Если порт отгрузки представляет особый интерес для покупателя, сторонам рекомендуется наиболее четко определить его в договоре.

Сторонам также рекомендуется по возможности более точно определить пункт в согласованном порту назначения, поскольку расходы до этого пункта несет продавец. Продавцу рекомендуется обеспечить договоры перевозки, в которых точно отражен такой выбор. Если продавец по его договору перевозки несет расходы по разгрузке в согласованном пункте в порту назначения, он не вправе требовать от покупателя возмещения таких расходов, если иное не согласовано сторонами.

Продавец обязан либо поставить товар на борт судна, либо обеспечить предоставление поставленного таким образом товара в месте назначения. Кроме того, продавец обязан либо заключить договор перевозки, либо обеспечить такой договор. Указание на обязанность по «предоставлению» учитывает многочисленные продажи по цепочке, которые применяются часто в торговле сырьевыми товарами.

CIF может быть неподходящим, когда товар передается перевозчику до его размещения на борту судна, например, товар в контейнерах, что типично для поставки на терминал. В таких ситуациях целесообразно использование термина CIP.

CIF требует от продавца выполнения таможенных формальностей для вывоза, если таковые применяются. Однако продавец не обязан выполнять таможенные формальности для ввоза, уплачивать импортные пошлины или выполнять иные таможенные формальности при ввозе.

Обязанности продавца заключаются в следующем:

А.1. Общие обязанности продавца. Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-инвойс, а также любое иное доказательство соответствия товара условиям договора купли-продажи, которое может потребоваться по условиям договора.

Любой документ, упомянутый в пунктах A1–A10, может быть заменен эквивалентной электронной записью или процедурой, если это согласовано сторонами или является обычным.

А.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если требуется, продавец обязан получить за свой счет и на свой риск экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. Продавец обязан заключить или обеспечить заключение договора перевозки товара от поименованного пункта поставки, если он определен, в месте поставки до поименованного порта назначения или, если согласовано, до любого пункта в таком порту. Договор перевозки должен быть заключен за счет продавца, на обычных условиях и предусматривать перевозку по обычно принятому направлению на судне такого типа, который обычно используется для перевозки проданного товара.

б) Договор страхования. Продавец обязан за свой счет осуществить страхование груза, соответствующее по крайней мере минимальному покрытию, как это предусмотрено пунктом «С» Институтских условий страхования грузов (Institute Cargo Clause) (LMA/IUA) или иными подобными условиями. Договор страхования должен быть заключен со страховщиком или со страховой компанией, имеющими хорошую репутацию, и предоставлять покупателю или любому лицу, имеющему страховой интерес в товаре, право требования непосредственно к страховщику.

По требованию покупателя продавец обязан, при условии предоставления покупателем необходимой информации, требуемой продавцом, осуществить за счет покупателя такое дополнительное страхование, которое возможно получить, например, как пред-

усмотрено пунктами «А» или «В» Институтских условий страхования грузов (LMA/ IUA) или иными подобными условиями, и/или покрытие, соответствующее Институтским условиям о военных действиях, и/или Институтским условиям о забастовках (LMA/ IUA), или иными подобными условиями.

Страхование должно покрывать как минимум предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10 % (т. е. 110 %) и осуществляться в валюте договора купли-продажи.

Товар должен быть застрахован, начиная от пункта поставки, как предусмотрено в пунктах А4 и А5, и, по крайней мере, до поименованного порта назначения.

Продавец обязан предоставить покупателю страховой полис или иное доказательство страхового покрытия.

Кроме того, продавец обязан предоставить покупателю, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет (при наличии расходов), информацию, которая может потребоваться покупателю для обеспечения дополнительного страхования.

А.4. Поставка. Продавец обязан поставить товар либо путем помещения его на борт судна, либо путем предоставления товара, поставленного таким образом. В том и в другом случае продавец обязан поставить товар в согласованную дату или в согласованный период и способом, который является обычным для данного порта.

А.5. Переход рисков. Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в пункте Б5.

А.6. Распределение расходов. Продавец обязан оплатить:

а) все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением расходов, оплачиваемых покупателем, как это предусмотрено в пункте Б6; и

б) фрахт и иные указанные в пункте А3 а) расходы, включая расходы по погрузке товара на борт судна и любые сборы в связи с выгрузкой товара в согласованном порту разгрузки, которые по договору перевозки возложены на продавца; и

с) расходы по страхованию, указанные в пункте А3 б);

д) если потребуется, расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара, а также пошлины, налоги и сборы, уплачиваемые при вывозе, расходы по его перевозке через любую страну, если они по условиям договора перевозки возложены на продавца.

А.7. Извещения покупателю. Продавец обязан передать покупателю надлежащее извещение, позволяющее покупателю принять меры, обычно необходимые для того, чтобы он мог осуществить принятие товара.

А.8. Документ поставки. Продавец обязан за свой счет своевременно предоставить покупателю обычный транспортный документ до согласованного порта назначения.

Такой транспортный документ должен охватывать товар по договору и быть датированным в пределах согласованного периода отгрузки, предоставлять покупателю право требования груза от перевозчика в порту назначения и, если не согласовано иное, позволить покупателю продать товар в период транзита путем передачи документа последующему покупателю или путем извещения перевозчика. Если транспортный документ является оборотным и выдан в нескольких оригиналах, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка. Продавец обязан нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой

для поставки товара в соответствии с пунктом А4, а также расходы по инспектированию товара перед отгрузкой, которое предписывается властями страны вывоза.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отгружать указанный в договоре товар без упаковки. Продавец может упаковать товар таким образом, как это необходимо для его перевозки, если только покупатель до заключения договора не известит продавца о специфических требованиях к упаковке. Маркировка упакованного товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

А.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Если потребуются, продавец обязан своевременно предоставить покупателю или оказать ему содействие в получении, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться покупателю для ввоза товара и/или его транспортировки до конечного пункта назначения.

Продавец обязан возместить покупателю все расходы и сборы, понесенные покупателем при получении или предоставлении содействия в получении документов и информации, как предусмотрено в пункте В10.

Обязанности покупателя заключаются в следующем:

Б.1. Общие обязанности покупателя. Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи.

Любой документ, упомянутый в пунктах В1–В10, может быть в виде эквивалентной электронной записи или иной процедуры, если это согласовано сторонами или является обычным.

Б.2. Лицензии, разрешения, контроль безопасности и иные формальности. Если потребуется, покупатель обязан получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара и его транспортировки через любую страну.

Б.3. Договоры перевозки и страхования.

а) Договор перевозки. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки.

б) Договор страхования. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования. Однако покупатель обязан предоставить продавцу по его просьбе необходимую информацию для обеспечения дополнительного страхования, требуемого покупателем, как предусмотрено в пункте А3 б).

Б.4. Принятие поставки. Покупатель обязан принять поставку товара, как только он поставлен в соответствии с пунктом А4, и принять товар от перевозчика в поименованном порту назначения.

Б.5. Переход рисков. Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А4.

При невыполнении покупателем обязанности по предоставлению извещения в соответствии с пунктом В7 он несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты, когда истек согласованный период поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора.

Б.6. Распределение расходов. Покупатель обязан, при соблюдении положений пункта А3 а), оплатить:

а) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки в соответствии с пунктом А4, за исключением, если это применимо, расходов по выполнению таможенных

формальностей для вывоза товара, а также налогов, сборов и иных расходов, подлежащих уплате при вывозе, как предусмотрено в пункте A6 d);

b) все относящиеся к товару расходы и сборы во время транзита до его прибытия в согласованный порт назначения, если только такие расходы и сборы не относятся по договору перевозки на продавца;

c) расходы по выгрузке, включая лихтеровку и портовые сборы, если только такие расходы и сборы не относятся на продавца по договору перевозки;

d) любые дополнительные расходы, возникшие вследствие ненаправления продавцом извещения в соответствии с пунктом B7, с согласованной даты или с даты истечения согласованного периода для отгрузки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора;

e) если это применимо, расходы по оплате налогов, пошлин и иных официальных сборов, а также по выполнению таможенных формальностей, подлежащих оплате при ввозе товара, и расходы по его транспортировке через любую страну, если только такие расходы и сборы не относятся по договору перевозки на продавца;

f) расходы по дополнительному страхованию, обеспечиваемому по просьбе покупателя, как предусмотрено в пунктах A3 b) и B3 b).

Б.7. Извещения продавцу. Если покупатель вправе определить время для отгрузки товара и/или пункт получения товара в поименованном порту назначения, он обязан передать продавцу надлежащее извещение об этом.

Б.8. Доказательство поставки. Покупатель обязан принять транспортный документ, выданный в соответствии с пунктом A8, если он соответствует договору.

Б.9. Инспектирование товара. Покупатель обязан нести расходы по обязательному инспектированию товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда такое инспектирование осуществляется по предписанию властей страны вывоза.

Б.10. Содействие в получении информации и относящиеся к этому расходы. Покупатель обязан своевременно сообщать продавцу о требованиях в отношении информации по безопасности с тем, чтобы продавец мог действовать в соответствии с пунктом A10.

Покупатель обязан возмещать продавцу возникшие у него расходы и сборы по предоставлению или оказанию содействия в получении документов и информации, как это предусмотрено в пункте A10.

Если потребуется, покупатель обязан своевременно предоставить продавцу или содействовать в получении продавцом, по просьбе продавца, на его риск и за его счет, документов и информации, включая информацию по безопасности, которая может потребоваться продавцу для перевозки, вывоза товара и для его транспортировки через любую страну.

Контрольные вопросы к разделу 5

1. В чем заключается сущность правил Инкотермс?
2. Каков принцип распределения обязательств по поставке товара между продавцом и покупателем в соответствии с правилами Инкотермс-2000?
3. Приведите классификацию торговых терминов Инкотермс-2000.
4. Каков принцип распределения обязательств по поставке товара между продавцом и покупателем в соответствии с правилами Инкотермс-2010?
5. Как классифицируются торговые термины Инкотермс-2010?
6. Назовите основные черты Инкотермс-2010.

7. В чем состоят основные отличия редакции Инкотермс-2000 и Инкотермс-2010?
8. Какие термины содержатся в «Правилах для любого вида или видов транспорта» Инкотермс-2010?
9. Какие термины включены в «Правила для морского и внутреннего водного транспорта» Инкотермс-2010?
10. Чем обусловлено принятие новых редакций Инкотермс?

Тест-контроль

1. Термины Инкотермс являются:
 - а) обязательными для применения всеми контрагентами;
 - б) обязательными для применения контрагентами тех стран, которые входят в состав ООН;
 - в) обязательными для применения контрагентами тех стран, где есть представительства Международной торговой палаты;
 - г) необязательными для применения всеми контрагентами.
2. Сфера применения Инкотермс распространяется:
 - а) на договоры купли-продажи товаров;
 - б) на договоры транспортной экспедиции;
 - в) на договоры страхования;
 - г) на договоры купли-продажи в части согласования условий поставки.
3. Правила Инкотермс регулируют:
 - а) момент перехода риска частичной утраты или полной гибели товаров с продавца на покупателя;
 - б) качество поставляемых товаров;
 - в) момент перехода права собственности на товар;
 - г) все вышеперечисленное.
4. Правила толкования торговых терминов Инкотермс носят юридический статус:
 - а) обычаев международной торговли;
 - б) национального закона;
 - в) международного закона;
 - г) конвенции ООН.
5. Если в контракте приведен один из терминов Инкотермс, но не указана редакция правил, то:
 - а) контракт считается недействительным;
 - б) контрагенты вправе применить любую из возможных редакций;
 - в) применяется последняя редакция;
 - г) контрагенты должны приостановить действие контракта и заключить дополнительное соглашение.
6. Правила Инкотермс-2000 содержат:
 - а) 5 терминов;
 - б) 9 терминов;
 - в) 11 терминов;
 - г) 13 терминов.

7. Правила Инкотермс-2010 содержат:
- а) 5 терминов;
 - б) 9 терминов;
 - в) 11 терминов;
 - г) 13 терминов.
8. В редакции Инкотермс-2000 группа F содержит термины:
- а) DAF, DES, DAP, DAT и DDP;
 - б) DAP, DAT и DDP;
 - в) DAF, DES, DEQ;
 - г) DAF, DES, DEQ, DDU, DDP.
9. В редакции Инкотермс-2010 группа F содержит термины:
- а) DAF, DES, DAP, DAT и DDP;
 - б) DAP, DAT и DDP;
 - в) DAF, DES, DEQ;
 - г) DAF, DES, DEQ, DDU, DDP.
10. Термин EXW имеет значение:
- а) свободно вдоль борта судна;
 - б) франко-завод;
 - в) франко-граница;
 - г) франко-борт.

Раздел 6. Внешнеторговые документы, необходимые для исполнения и сопровождения международного контракта купли-продажи

Тема 1. Понятие внешнеторговой документации

Заключив международный контракт купли-продажи, контрагенты принимают на себя обязательства по его исполнению. В зависимости от условий, зафиксированных в контракте, процесс исполнения внешнеэкономической сделки может включать в себя изготовление товара по заказу иностранного контрагента, его отгрузку, доставку, оплату, страхование, контроль качества и свойств, таможенное оформление и другие действия контрагентов. Каждое действие неизменно сопровождается документом, подтверждающий исполнение конкретного этапа внешнеэкономической сделки.

Внешнеторговая документация – это совокупность документов, оформляемых экспортерами и импортерами для исполнения каждого из этапов заключенной между ними внешнеэкономической сделки. Внешнеторговая документация может выполнять функции товаросопроводительных, товарораспорядительных и отгрузочных документов.

Товаросопроводительными будут считаться внешнеторговые документы, которые экспортер направит при товаре во время его следования от продавца к покупателю.

Товарораспорядительными являются внешнеторговые документы, которые содержат в себе прямое указание на право их держателя распоряжаться данными товарами.

Отгрузочными будут считаться внешнеторговые документы, которые стороны зафиксировали в контракте в качестве таковых и которые составляет экспортер в связи с отгрузкой товаров покупателю.

Внешнеторговая документация может составляться контрагентами либо на бланках самостоятельно разработанной формы с соблюдением принятых международных и национальных норм и правил, предъявляемых к содержанию таких документов, либо на бланках установленного образца. Перечень реквизитов в этих бланках и порядок их расположения может быть установлен либо самим контрагентом, либо соответствующей компетентной организацией в стране экспортера, в стране импортера либо специализированной международной организацией.

Любой из внешнеторговых документов должен содержать следующие реквизиты:

- название документа;
- дата и наименование места его составления;
- наименование экспортера;
- наименование грузоотправителя;
- наименование импортера;
- наименование грузополучателя;
- адрес и контактная информация продавца;
- адрес и контактная информация покупателя;
- номер контракта, дата его заключения;
- наименование и краткая характеристика товара;
- количественные характеристики товара;
- базисное условие поставки.

Стороны могут включать в содержание внешнеторговой документации дополнительные данные и сведения, делать примечания, специальные указания и отметки,

если это вызвано необходимостью или особенностями исполнения данного международного контракта купли-продажи.

Внешнеторговая документация заполняется в установленном количестве экземпляров и требуется для предоставления не только сторонами сделки друг другу, но и любым другим участникам и инстанциям, вовлеченным в процесс исполнения данного контракта купли-продажи. В зависимости от ее назначения и выполняемых функций *внешнеторговая документация группируется* на коммерческие счета, документы, удостоверяющие количество и качество товара, документы для осуществления платежей, страховые, транспортные и таможенные документы, документы валютного контроля, документы контроля безопасности товаров.

Перечень внешнеторговой документации, необходимой для исполнения сторонами своих обязательств по международному контракту купли-продажи, в каждом конкретном случае будет определяться в зависимости от предмета сделки, его специфики, требований национального законодательства и законодательства страны контрагента, от условий заключенного контракта и других факторов. Контрагенты вправе в тексте соответствующей статьи контракта указать перечень необходимой документации (примеры 6.1 и 6.2).

Пример 6.1

4. Порядок и сроки поставки товара

Каждая поставляемая партия Товара должна обеспечиваться оригиналами документов в необходимом количестве, а именно:

- CMR;
- инвойсом;
- удостоверением о качестве;
- сертификатом соответствия;
- сертификатом происхождения формы «А»;
- гигиеническим удостоверением.

Пример 6.2

8. Предоставляемая документация

При поставке Товара Продавец передает Покупателю следующие сопроводительные документы:

- инвойс по факсу (оригинал с грузом);
- сертификат качества по факсу (оригинал с грузом);
- сертификат происхождения товара по факсу (оригинал с грузом);
- железнодорожную накладную СМГС по факсу (оригинал с грузом).

Вышеперечисленные документы должны быть направлены Покупателю по факсу в течение 48 часов после отгрузки Товара.

Коммерческие счета содержат сведения о подлежащей уплате покупателем сумме денежных средств за данную партию товаров, включая стоимость каждого вида товара, указание его качественных и количественных характеристик, базисных условий поставки и других необходимых сведений.

Документы, удостоверяющие количество и качество товара, содержат сведения о качественных и количественных характеристиках товаров и призваны удостоверить надлежащее качество и количество поставляемых в данной партии товаров в соответствии с условиями контракта или указать на различия.

Документы для осуществления платежей по контракту представляют собой инструкции, указания касательно методов и сроков осуществления расчетов по международному контракту купли-продажи между сторонами сделки. Могут содержать сведения об уже совершенных платежных операциях. Необходимы для надлежащего и своевременного осуществления платежей за поставляемую по международному контракту купли-продажи продукцию.

Страховые документы содержат сведения об условиях произведенного страхования в отношении предмета исполняемого сторонами международного контракта купли-продажи.

Транспортные документы регламентируют отношения отправителя, грузоперевозчика и получателя товаров при транспортировке товаров в соответствии с выбранным видом транспорта, включая процедуру отгрузки.

Таможенные документы содержат сведения о произведенном таможенном оформлении поставляемых по международному контракту купли-продажи товаров в соответствии с принятой процедурой.

Документы валютного контроля содержат сведения о совершаемой на основании международного контракта купли-продажи сделке между иностранными контрагентами, которые необходимы для предоставления органам валютного контроля страны.

Документы контроля за безопасностью товаров содержат сведения ветеринарного, фитосанитарного, эпидемиологического, радиологического, карантинного и других видов контроля, удостоверяющие здоровое состояние поставляемых по международному контракту купли-продажи товаров растительного, животного или живого происхождения, а также товаров, содержащих или произведенных с применением опасных для здоровья человека элементов.

Тема 2. Коммерческие счета во внешнеэкономической деятельности

Коммерческий счет (англ. *invoice*, нем. *rechnung*, фр. *facture*) – это документ, который удостоверяет стоимость партии поставляемых по международному контракту купли-продажи товаров. Для обозначения этого документа контрагенты обычно используют термин «коммерческий счет», или «инвойс» (см. приложения 1 и 2).

Иностранные контрагенты при поставках товаров по международному контракту купли-продажи принимают инвойс за основной расчетный документ, поскольку в нем содержится требование продавца к покупателю об уплате указанной суммы за поставляемый товар.

В нашей стране практика расчетов между национальными фирмами бланка документа, идентичного используемому в международной практике инвойсу, не применяет. Белорусские субъекты хозяйствования при расчетах внутри страны используют бланк документа «счет-фактура», который не считается аналогом инвойса и в большей мере служит целям налогового контроля, нежели интересам субъектов внешнеэкономической деятельности при расчетах за поставляемую по международному контракту купли-продажи продукцию. Для международных поставок товаров иностранными контрагентами принято применять инвойс. Согласно налоговому кодексу Республики Беларусь, коммерческий счет может являться основанием для принятия предъявленных сумм налога на добавленную стоимость к вычету или возмещению, т. е. инвойс может служить и для целей налогового контроля.

Инвойс, выдаваемый продавцом покупателю при международных сделках купли-продажи, должен отвечать общим требованиям, предъявляемым к платежно-расчетным документам международного образца и в обязательном порядке иметь идентификационные признаки.

Требования к заполнению и содержанию инвойса могут незначительно отличаться в зависимости от правил страны назначения. Если требования страны-импортера в отношении правил заполнения инвойса не будут соблюдены, партия товаров может быть не допущена к оплате или ввозу на территорию страны-импортера либо будет подвергнута взысканию денежного штрафа за нарушение установленных требований. В первую очередь такие требования необходимо соблюдать в отношении языка, на котором заполняется инвойс.

Для соблюдения общих требований, предъявляемых таможенными органами и банковскими учреждениями разных стран мира, продавец должен внести в инвойс следующую информацию:

1. Тип инвойса. Для контрактных грузов, которые подлежат оплате согласно приведенной в инвойсе сумме, указывается тип «Commercial Invoice», а для неконтрактных грузов, которые не подлежат оплате и перемещаются не в соответствии с контрактом (например, в случае возврата покупателем по причине брака, для ремонта, при передаче рекламных образцов продукции и т. д.), – тип «Customs Invoice» и причина перемещения товара (например, «Товар не для коммерческих целей. Оплата не требуется» или «Замена бракованного модуля. Стоимость указана только для целей таможенного оформления»).

2. Номер и дата составления инвойса.

3. Номер транспортной накладной, направляемой при товаре.

4. Количество упаковок товара или количество грузовых мест.

5. Общий вес отправляемой партии товаров нетто и брутто.

6. Полное юридическое наименование отправителя, адрес, номер телефона и факса.

7. Полное юридическое наименование получателя, адрес, номер телефона и факса.

8. Полное название каждого наименования (единицы) товара, его номер по каталогу или артикул, код по товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности.

9. Номер контракта и дата его подписания.

10. Количество единиц поставляемого товара каждого наименования, вида, сорта или марки.

11. Стоимость единицы поставляемого товара каждого наименования, вида, сорта или марки.

12. Общая стоимость товаров, поставляемых по данному инвойсу, в указанной в контракте валюте.

13. Способ платежа и форма расчета.

14. Наименование и реквизиты банка для осуществления платежа.

15. Сведения о страховании и размер страховой премии, если товар поставляется в соответствии с условиями Инкотермс, подразумевающими оплату транспортировки и страхования продавцом (например, при поставках на условиях CIF).

16. Страна происхождения поставляемого товара или отдельных наименований.

17. Условия поставки в соответствии с Инкотермс (например, CIF, DDP, EXW и т. д.) с указанием для всех условий, за исключением EXW, стоимости транспортировки.

18. Фамилия и подпись уполномоченного лица.

Инвойс по возможности должен быть заполнен печатным способом на бланке фирмы-продавца в необходимом количестве экземпляров, и каждый его экземпляр должен быть заверен оригинальной печатью фирмы.

Необходимое количество экземпляров инвойса стороны могут оговорить в контракте, поскольку для совершения некоторых видов сделок оно может достигать 20–25 экземпляров. Они требуются для предоставления покупателю, перевозчику, банкам, страховым компаниям, транспортным компаниям, в пунктах таможенного оформления и для других целей (для транзита через третью страну, для постановки на баланс импортера).

В зависимости от целей составления инвойса он может выполнять не только функцию документа, требующего произвести оплату, но и функцию спецификации широкого ассортимента товаров в данной партии, предварительного счета, проформы-счета, отгрузочного инвойса.

Счет-спецификация удостоверяет количество и цену всего ассортимента поставляемых по международному контракту купли-продажи товаров, а также дает подробные сведения о количестве единиц товара каждого вида, сорта или марки, цене за единицу продукции и стоимости каждого вида товара в данной партии. Счет-спецификация может применяться контрагентами при поставках большого ассортиментного перечня товаров в одной партии, например, при поставках канцелярских товаров, одежды, запасных частей и др. (см. приложение 3).

Предварительный счет указывает количество и цену поставляемых по международному контракту купли-продажи товаров в данной партии (см. приложение 4). Предварительный счет может и не являться требованием к оплате данной партии, если стороны оговорили в контракте производить расчеты за поставленный товар после окончательной приемки всего количества товара, доставляемого отдельными партиями. Такие счета могут выписываться, например, при поставке комплектного оборудования, когда весь комплект невозможно доставить одной партией. После поставки последней партии производится окончательная сдача-приемка товара, и продавец на основании составленных ранее предварительных счетов может выписать покупателю общий инвойс на оплату поставленных отдельными партиями товаров.

Проформа-счет содержит сведения о цене и стоимости партии товаров. Он не является требованием к оплате, поскольку составляется по просьбе покупателя для определения и согласования окончательной стоимости партии товаров (см. приложение 5). После получения проформы-инвойса покупатель вправе добавлять или сокращать товарные позиции, указанные в счете, а также изменять указанное в проформе-инвойсе количество товаров. Когда все эти изменения будут согласованы между контрагентами, продавец может составлять окончательный инвойс, который будет служить основанием для оплаты.

Проформа-счет может составляться при поставках товаров на выставки и ярмарки, поскольку в данном случае товар не продан, но должен быть отгружен для экспонирования в другой стране. Такие отгрузки учитываются в таможенном режиме временного вывоза из страны и требуют для целей таможенного оформления предоставления инвойса, который в таких случаях составляется в виде проформы-счета. Вывоз товаров для экспонирования не предполагает их продажи, а предполагает их возврат в страну (демонстрационные стенды, оборудование и др.). В связи с этим составления документа, являющегося требованием к оплате, не требуется. Для товаров, вывозимых на

выставки и ярмарки в качестве рекламных образцов или демонстрационных моделей (рекламные каталоги, листовки, плакаты, ручки и т. д.) и не подлежащих возврату, также составляется проформа-инвойс.

Отгрузочный инвойс содержит краткую коммерческую и подробную логистическую информацию, необходимую для сопровождения данной поставки и выполнения таможенных процедур в стране импортера, включая сведения о цене и стоимости партии товара (см. приложение 6). Отгрузочный инвойс не является требованием к оплате.

В практике внешнеэкономической деятельности некоторых компаний принято отождествлять функции коммерческого и отгрузочного инвойса и применять коммерческий счет в качестве отгрузочного инвойса. Это оправданно в случае оплаты каждой поставленной партии отдельно. Но в случае 100%-ного авансового платежа в размере всей суммы контракта, предполагающего неоднократные поставки, возникает противоречие между условиями оплаты и существующими условиями отгрузки и поставки товаров. В таком случае на каждую партию продавцом составляется отгрузочный инвойс.

Консульский инвойс удостоверяет стоимость партии поставляемых по международному контракту купли-продажи товаров, заверяется в консульстве страны назначения с целью подтвердить, что сумма платежа, указанная продавцом в коммерческом счете, соответствует фактической стоимости товара в стране отправления. Консульский инвойс необходим в некоторых странах для исчисления размера таможенных пошлин, подлежащих уплате от величины стоимости партии ввозимого товара, а также для осуществления компетентными органами страны-импортера контроля таможенной стоимости ввозимых товаров, для предотвращения демпинга, для осуществления мер валютного контроля. Например, при экспорте товаров морским транспортом в порты Аргентины инвойс и транспортная накладная на груз должны быть завизированы аргентинским консулом или, если его резиденция находится на расстоянии свыше 30 км от порта, иметь соответствующую оговорку таможи порта отгрузки на национальном и испанском языках. В настоящее время консульские инвойсы почти повсеместно отменены.

Тема 3. Документы, удостоверяющие количество и качество товаров

Для надлежащего исполнения контрактных обязательств контрагенты сопровождают отгружаемую партию товаров документами, удостоверяющими количество и качество поставляемой продукции. Эти документы могут быть указаны в соответствующей статье контракта, а могут предоставляться сторонами в соответствии с требованиями сложившейся коммерческой практики отдельных стран.

К числу документов, удостоверяющих количество поставляемого товара, относятся спецификация, техническая документация, упаковочный лист, комплектовочная ведомость.

Спецификация – это документ, в котором приведен подробный перечень всего ассортимента товаров, поставляемых в данной партии, с указанием полного названия и сведений о количестве товаров каждого вида, сорта или марки, а также общего количества товаров в партии (см. приложение 7).

Спецификация может составляться как приложение к контракту при его заключении, а может составляться позднее по заявке покупателя на каждую поставляемую партию отдельно. Цена товаров в спецификации, как правило, не указывается.

На основании спецификации продавец составляет счет-спецификацию для оплаты покупателем данной партии товаров, в котором будут указаны цены и количество каждой товарной позиции и общая сумма к оплате.

Техническая документация предоставляется продавцом покупателю при поставках сложной технической продукции в связи с необходимостью обеспечить ее наладку, сборку, монтаж и правильную эксплуатацию, а также при необходимости указать на технические особенности поставляемого товара. Техническая документация может быть представлена в виде паспорта изделия (см. приложение 8), формуляров и описаний изделий (см. приложение 9), инструкций по монтажу и эксплуатации, схем, чертежей и др. Техническая документация при поставках товаров по международному контракту купли-продажи в обязательном порядке изготавливается на языке страны потребления. Перечень технической документации стороны обычно оговаривают в контракте.

Упаковочный лист – это документ, который содержит объемно-весовые и количественные характеристики товаров, находящихся в каждом товарном месте данной партии. В упаковочном листе не указываются цены, и он не является основанием для оплаты поставляемой партии (см. приложение 10). Упаковочный лист составляется в тех случаях, когда в одной партии находятся разные по ассортименту товары. Он содержит перечень и указание количества всех товарных наименований, находящихся в каждом товарном месте.

Для получения товаров, отправленных в сборном контейнере или авиатранспортом, зачастую требуется вместе с инвойсом предъявить и оригинал упаковочного листа, который в таком случае должен быть включен в перечень сопроводительных документов к данной партии.

Комплектовочная ведомость – это документ, который содержит перечень деталей, узлов, агрегатов целой машины, упакованных в нескольких товарных местах, с описанием содержания каждого места. Комплектовочная ведомость составляется до отгрузки всей партии товара. В ней не указываются цены и она не является основанием для оплаты поставляемых товаров.

К числу документов, удостоверяющих качество поставляемого товара, относятся сертификат качества и протокол испытаний.

Сертификат качества – это документ, удостоверяющий соответствие качества поставляемого товара оговоренным показателям качества, техническим характеристикам, требованиям безопасности для жизни и здоровья людей, окружающей среды и другим, которые предусмотрены условиями контракта (см. приложение 11). В сертификате качества может быть приведена очень подробная характеристика товара, которая будет свидетельствовать о соответствии качества поставляемого товара оговоренным стандартам или техническим условиям заказа покупателя. В некоторых случаях эти данные могут быть удостоверены специальными документами, выданными для подтверждения качества товаров по отдельно указанным параметрам.

Сертификат качества выдается на товары, изготовленные промышленным способом. Его могут выдавать соответствующие компетентные организации, уполномоченные осуществлять экспертизу качества товаров, торговые палаты или производитель.

Сертификат качества может применяться в виде справочного документа, указывающего на качественные и количественные характеристики товаров, при таможенном оформлении импортируемых товаров.

Протокол испытаний – это документ, который содержит подробное изложение результатов проведенных испытаний поставляемой продукции с заключением о степени соответствия изготовленного товара условиям заказа (см. приложение 12).

Протокол испытаний составляется по результатам проведенных продавцом совместно с представителем покупателя полных испытаний поставляемой по международному контракту купли-продажи продукции в заранее установленные даты на предприятии продавца. После проведенных испытаний протокол испытаний подписывается представителями продавца и покупателя. Если по результатам испытаний стороны приходят к заключению, что изготовленная продукция полностью соответствует условиям заказа покупателя, то протокол испытаний может служить основанием для подписания сторонами акта предварительной сдачи-приемки товара, а также основанием для отправки данной партии товаров покупателю.

Тема 4. Документы для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи

Для совершения платежно-расчетных операций по международному контракту купли-продажи контрагенты должны предоставлять друг другу и банковским учреждениям те виды и такое количество экземпляров документов, которые определены условиями контракта в отношении условий платежа.

Для осуществления оплаты по международному контракту купли-продажи посредством *банковского перевода* применяются такие документы, как инструкция по банковскому переводу и платежное поручение.

Инструкция по банковскому переводу – документ, в котором клиент указывает своему банку перечень необходимых действий по выплате указанной суммы в определенной валюте названному иностранному контрагенту. Инструкция по выплате денежных средств иностранному контрагенту чаще всего оформляется посредством заполнения специально разработанного банком бланка заявления на перевод и внесения в него необходимых сведений (см. приложение 13).

Платежное поручение – документ, в котором содержится распоряжение владельца счета обслуживающему банку произвести перечисление указанной суммы в определенной валюте названному получателю (см. приложение 14).

Платежное поручение оформляется на бланке установленного образца в трех экземплярах, первый из которых служит основанием банку для списания денежных средств со счета плательщика, второй направляется получателю платежа в качестве подтверждения произведенной оплаты, третий выдается плательщику в качестве подтверждения произведенного списания со счета суммы платежа.

В платежном поручении указываются следующие сведения:

- номер платежного поручения;
- дата его составления;
- приоритетность платежа (срочный/несрочный);
- сумма и валюта платежа;
- полное юридическое наименование, адрес и номер счета плательщика;
- наименование, адрес и код банка-отправителя;
- наименование, адрес и код банка-получателя;
- полное юридическое наименование, адрес и номер счета бенефициара;

- назначение платежа, включая номер и дату международного контракта купли-продажи и сопроводительных документов;
- наименование, адрес и код корреспондента банка-получателя;
- номер счета, с которого будут списаны комиссия и расходы по переводу платежа;
- дата и номер документа валютного контроля;
- детали платежа;
- сведения, заполняемые банком;
- подпись плательщика;
- подпись исполнителя (банковского работника);
- дата исполнения платежного поручения банком;
- штамп банка.

После исполнения платежа в соответствии с платежным поручением банк предоставляет плательщику *выписку по счету*, в которой удостоверяется совершение платежа указанному получателю в размере оговоренной платежным поручением суммы (см. приложение 15).

Для осуществления оплаты партии товаров по международному контракту купли-продажи посредством *документарного инкассо* применяются инкассовое поручение и извещение об инкассовом платеже.

Инкассовое поручение – это документ, в котором продавец излагает инструкции своему банку, в соответствии с которыми банк должен обработать финансовые и коммерческие документы по определенному международному контракту купли-продажи с целью получения платежа в банке импортера (см. приложение 16).

Инкассовое поручение оформляется на бланке установленного образца в пяти экземплярах. Первый экземпляр, подписанный двумя уполномоченными сотрудниками банка экспортера, направляется инкассирующему (представляющему) банку вместе с комплектом предоставленных документов. Второй экземпляр будет служить почтовым запросом инкассирующему банку о причинах неуплаты или неакцепта, если к назначенному расчетному сроку получения платежа и/или акцепта извещение от банка импортера не поступило. Третий экземпляр используется для отсылки оригинала коносамента следующей банковской почтой¹. Четвертый экземпляр, подписанный двумя уполномоченными представителями экспортера и заверенный печатью, совместно с копиями инвойсов остается на контроле у банка экспортера до получения платежа и/или акцепта либо других инструкций экспортера, обусловленных пересмотром условий контракта. Пятый экземпляр выдается экспортеру в день предоставления документов в банк в качестве расписки о принятии документов на инкассо.

В инкассовом поручении указываются следующие сведения:

- дата и номер инкассо;
- полное наименование, почтовый адрес, адрес SWIFT, номера телекса, телефона и факса банка, которым было получено инкассо;
- полное юридическое наименование, почтовый адрес, номера телефона, телекса, факса или домицилий² продавца (доверителя), по которому должно быть сделано представление документов инкассирующим банком в распоряжение плательщика;

¹ В случае утери в пути оригинала коносамента сохраняется возможность получить товар по коносаменту, полученному банком импортера следующей почтой.

² *Домицилий* – указанное в договоре место, судебные власти которого признаются компетентными для разрешения конфликтов в случае возникновения разногласий.

- полное юридическое наименование, почтовый адрес, номера телекса, телефона, факса или домицилий плательщика (покупателя), по которому должно быть сделано представление;
- полное наименование, почтовый адрес, номера телекса, телефона и факса представляющего банка;
- сумма и наименование валюты, которые должны быть инкассированы;
- список прилагаемых документов с указанием для каждого из них порядкового номера;
- условия, на которых должен быть получен платеж и/или акцепт;
- условия выдачи документов (против платежа, против акцепта, против других условий);
- комиссия, которая должна быть взыскана, с указанием того, допускается ли отказ от права взимания комиссии;
- процент, который должен быть взыскан, если он применяется, с указанием того, допускается ли отказ от права взимания процента, включая сведения о ставке процента, периоде начисления процента, базе исчисления процента;
- метод платежа и форма извещения о платеже;
- инструкции на случай неплатежа, неакцепта и/или несоответствия с другими инструкциями.

Извещение об инкассовом платеже – документ, посредством которого банк экспортера сообщает продавцу о произведенном платеже по инкассо в соответствии с полученными инструкциями инкассового поручения. В извещении об инкассовом платеже приводится подробный отчет банка о выполнении инструкций экспортера в отношении полученного инкассового поручения.

Для осуществления оплаты партии товаров по международному контракту купли-продажи посредством *документарного (товарного) аккредитива* применяются поручение на открытие товарного аккредитива, извещение об открытии товарного аккредитива, извещение о платеже по товарному аккредитиву, а также иные документы, необходимые для выполнения аккредитивной операции (например, заявление об изменении условий аккредитива, извещение об отзыве аккредитива, рамбурсные инструкции банка-эмитента и др.).

Поручение на открытие товарного аккредитива – документ, посредством которого импортер поручает своему банку открыть товарный аккредитив на условиях, указанных в заявлении, и тем самым требует от банка дать поставщику обещание произвести платеж в его пользу (см. приложение 17).

Поручение на открытие товарного аккредитива оформляется на бланке установленного образца как минимум в трех экземплярах (в одном оригинале и двух копиях). Оригинал поручения на открытие аккредитива хранится в банке. Одна копия прилагается к досье аккредитива, а вторая выдается приказодателю аккредитива вместе с выпиской по лицевому счету в качестве подтверждения размера суммы, на которую открыт аккредитив.

В поручении на открытие товарного аккредитива указываются следующие сведения:

- номер поручения на открытие аккредитива, дата его составления;
- полное юридическое наименование и адрес приказодателя аккредитива (импортера), который дает поручение на открытие товарного аккредитива;
- номер счета приказодателя аккредитива, с которого производится списание суммы платежа в иностранной валюте под открытие аккредитива;

- полное юридическое наименование и адрес бенефициара (экспортера), в пользу которого открывается аккредитив;
- срок действия аккредитива, в течение которого бенефициар может использовать аккредитив, т. е. представлять документы;
- страна и город, в котором расположен исполняющий аккредитив банк;
- наименование и сумма иностранной валюты цифрами и прописью;
- форма открытия аккредитива (по телеграфу, воздушной почтой, безотзывный, трансферабельный, документарный и др.);
- способ передачи извещения об открытии аккредитива;
- форма исполнения аккредитива (путем платежа, акцепта или неогциации) против указанных ниже документов;
- наименование авизирующего банка;
- точное и полное наименование и адрес исполняющего банка на иностранном языке;
- указания о разрешении/запрете частичных поставок, отгрузок, перевалок, перегрузок;
- срок отгрузки товара и дата платежа;
- точный перечень кратких наименований поставляемых товаров, вес и цена;
- условия поставки товаров в соответствии с Инкотермс указанной редакции;
- перечень необходимых для оплаты документов;
- номер текущего счета, с которого списываются комиссия и другие накладные расходы банка;
- порядок оплаты банковской комиссии и расходов;
- подпись двух уполномоченных представителей приказодателя аккредитива, печать;
- другие реквизиты, строго соответствующие условиям контракта;
- отметка сотрудника банка о том, что сальдо валютного счета приказодателя аккредитива позволяет открыть товарный аккредитив на указанную сумму.

Извещение об открытии товарного аккредитива – документ, направляемый в адрес иностранного банка, в котором банк покупателя подтверждает, что он открыл товарный аккредитив в соответствии с инструкциями приказодателя, с указанием условий, на которых бенефициару будет произведен платеж, или для подтверждения платежа (см. приложение 18).

Извещение о платеже по товарному аккредитиву – документ, посредством которого банк сообщает получателю о произведенном в его пользу платеже необходимой по аккредитиву суммы.

При открытии аккредитива по почте авизирующему банку направляются авизо для бенефициара и авизо для авизирующего банка. Если аккредитив направлен с использованием телетрансмиссионных средств, он является рабочим аккредитивом, и подтверждение открытия аккредитива банком-эмитентом по почте не направляется. После оплаты аккредитива сотрудник отдела импортных аккредитивов под расписку выдает документы на поставляемые по международному контракту купли-продажи товары приказодателю аккредитива.

Тема 5. Страховые документы во внешнеэкономической деятельности

Для выполнения условий международного контракта купли-продажи товаров в отношении имущественного страхования грузов контрагентам необходимы документы,

которые будут определять отношения между страхователем данной партии товара и страховщиком.

Страхователем может выступать как продавец, так и покупатель. Любой из контрагентов может заключить договор страхования со страховщиком, который примет на себя ответственность по возмещению стоимости партии товаров при наступлении страхового случая за установленное в договоре вознаграждение указанному выгодоприобретателю. Страховщиком может выступать любая страховая компания, которую контрагенты выберут либо в стране продавца, либо в стране покупателя, либо в любой третьей стране.

Чаще всего при выполнении обязательств по международному контракту купли-продажи контрагентами осуществляется страхование грузов на период их транспортировки. К страховым документам относятся договор страхования, страховой полис, страховое объявление, страховой сертификат, аварийный сертификат.

Договор страхования – это соглашение между страхователем и страховщиком, в соответствии с которым страховщик обязуется при наступлении страхового случая, т. е. фактического наступления события, повлекшего за собой определенные последствия и убытки, произвести страховую выплату страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор страхования, а страхователь обязуется уплатить страховой взнос страховщику в установленные сроки (см. приложение 19).

Для удостоверения факта заключения договора страхования страховщик выдает страхователю заверенный подписью уполномоченного лица и печатью страховой полис.

Страховой полис – документ, который подтверждает наличие договора страхования и четко удостоверяет условия, на которых был заключен договор между страховщиком и страхователем (см. приложение 20). Страховой полис оформляется на бланке страховой компании установленного образца и выдается страхователю после уплаты им страховой премии.

В международной торговле в зависимости от порядка оформления страхования и характера риска различают генеральный и рейсовый страховые полисы. Международные контракты купли-продажи товаров часто заключаются на длительный срок, но их исполнение производится отдельными последовательными партиями. Такие контракты обычно сопровождаются договором страхования длительного характера с выдачей генерального полиса.

Генеральный полис – документ, удостоверяющий, что страхователь застраховал у страховщика все получаемые или отправляемые им в определенных размерах в течение оговоренного срока грузы, а страховщик обязуется нести за них страховую ответственность.

В генеральном страховом полисе указаны срок его действия, который обычно не превышает 12 месяцев, объем и пределы ответственности страховщика, сроки уплаты страховой премии и другая необходимая сторонам информация.

В соответствии с условиями генерального полиса грузы считаются застрахованными от любых пунктов отправления и до любых пунктов назначения на весь оговоренный в полисе период при перевозке любыми видами транспорта, в том числе и при смешанной перевозке, включая перегрузки, перевалки, хранение грузов на складах. Такие условия генерального полиса обеспечивают непрерывность страхового покрытия.

По каждой отправке груза, подпадающей под действие генерального страхового полиса, страхователь обязан сообщить детали отправки (наименование груза, его количе-

ство, вид транспорта, маршрут, страховую сумму и др.), в противном случае страховая компания оставляет за собой право отказаться от оплаты возможного убытка.

Страховое объявление – это документ, в котором страхователь сообщает своему страховщику подробные сведения об отдельных отправлениях, на которые распространяется действие договора страхования в соответствии с генеральным полисом.

Страховщик обязан выдать страхователю по каждой отдельной отправке, подпадающей под действие генерального полиса, страховой сертификат.

Страховой сертификат – документ, удостоверяющий, что страхование было произведено и был выдан генеральный страховой полис, действие которого распространяется на данную отправку (см. приложение 21). Страховой сертификат состоит из двух частей: в первой перечисляются основные условия генерального страхового полиса, во второй содержится информация о данной отправке с указанием страховой стоимости.

В некоторых странах страховой сертификат считается юридически менее значимым, чем страховой полис, и не принимается в качестве документа страхования. В таком случае по требованию страхователя страховой сертификат подлежит обмену на страховой полис для подтверждения условий страхования.

Рейсовый страховой полис – документ, удостоверяющий условия договора страхования, заключенного между страховщиком и страхователем, на отправку одной партии товаров определенным рейсом. В нем указывают наименование страхователя, его адрес, объект страхования, маршрут транспортировки, страховую сумму, размер страховой премии, срок действия договора страхования, перечень рисков, иные условия договора страхования.

При наступлении страхового случая в отношении пострадавшей партии товаров составляется аварийный сертификат.

Аварийный сертификат – документ, подтверждающий характер, размер и причины убытка в застрахованном имуществе. Составляется аварийным комиссаром страховой компании и выдается заинтересованному лицу (обычно страхователю) после оплаты им соответствующих расходов. Аварийный сертификат прикладывается к заявлению страхователя о возмещении ущерба. На основании аварийного сертификата страховщик принимает решение об оплате или отклонении претензии страхователя.

Тема 6. Транспортные документы во внешнеэкономической деятельности

Транспортировка партии товаров, поставляемых по международному контракту купли-продажи, может осуществляться как собственным транспортом продавца или собственным транспортом покупателя, так и транспортом любой третьей стороны по выбору продавца или покупателя.

Для надлежащего выполнения своих обязательств по поставке партии товаров контрагентам необходима документация, регламентирующая отношения отправителя, грузоперевозчика и получателя товаров, которые возникают в период отгрузки и транспортировки.

Обычно в международном контракте купли-продажи контрагенты стараются подробно зафиксировать все инструкции, которые должна будет выполнить каждая из сторон по поводу процедуры отгрузки. Это значительно облегчает сторонам выполнение своих обязательств по передаче товаров, исключая тем самым любые нарушения сроков и условий поставки товаров, поскольку все инструкции точно указаны в контракте.

Стороны также могут оговорить перечень документов, которые устанавливают процедуру отгрузки.

Когда продавец готов отправить товар в адрес покупателя, он направляет импортеру извещение о готовности товара к отгрузке.

Извещение о готовности товара к отгрузке – документ, который уведомляет покупателя о том, что оговоренное количество товаров, подлежащее отправке в данной партии, изготовлено и может быть отгружено (см. приложение 22).

После получения от продавца извещения о готовности товара к отгрузке покупатель, если он готов принять данную партию, направляет экспортеру разрешение на поставку либо другой письменный документ, объясняющий причины невозможности принять товар и устанавливающий сроки для более поздней отправки.

Разрешение на поставку – это документ, в письменной форме подтверждающий, что покупатель готов принять данную партию и разрешает произвести ее отгрузку (см. приложение 23).

Если у сторон не возникло разногласий по поводу сроков отгрузки и продавец получил разрешение покупателя на отгрузку данной партии, то, выполнив ее, экспортер высылает в адрес покупателя извещение о произведенной отгрузке.

Извещение об отгрузке – это документ, в письменной форме извещающий покупателя об условиях и сроках произведенной отгрузки товара (см. приложение 24).

Товары с момента их передачи для доставки в указанный пункт назначения выбранным видом транспорта называются *грузами*.

При осуществлении транспортировки товара выбранным по усмотрению продавца или покупателя сторонним перевозчиком ответственный за организацию доставки товара контрагент обязан направить указанному перевозчику заявку на фрахтование.

Заявка на фрахтование – это документ, который направляется продавцом выбранному перевозчику для резервирования места в указанном транспортном средстве, с обязательным указанием подробной информации о требованиях к данной отправке (наименование и характер товара, его количество, дата отправки, место погрузки-разгрузки, маршрут движения, адрес таможни, характеристики транспортного средства, цена и сроки оплаты данной транспортировки и другая информация) (см. приложение 25).

Для осуществления транспортировки партии товаров при поставках по международному контракту купли-продажи оформляется *международная товарно-транспортная накладная*. Вид международной товарно-транспортной накладной будет зависеть от выбранного способа транспортировки. Для транспортировки товаров автомобильным транспортом – международная автодорожная товарно-транспортная накладная, для транспортировки товаров железнодорожным транспортом – международная железнодорожная товарно-транспортная накладная, для транспортировки товаров авиационным транспортом – международная авиагрузовая товарно-транспортная накладная, для транспортировки товаров морским транспортом – международная морская товарно-транспортная накладная.

Независимо от применяемого вида транспортной накладной любая из них по содержанию и форме должна обеспечить возможность выполнения таможенных, административных и любых других предусмотренных в связи с отправкой товара иностранному контрагенту процедур в стране отправления и стране назначения, а также в странах следования данного груза.

Международные товарно-транспортные накладные могут оформляться как отправителем, так и перевозчиком. Все международные товарно-транспортные накладные

являются бланками строгой отчетности, имеют индивидуальный порядковый номер и выполняют не только функции перевозочного документа, но и служат целям учетно-финансовых, контрольных и таможенных процедур. Как правило, наименование транспортной накладной и перевозчика указано в ее правом верхнем углу.

Бланки транспортных накладных могут быть нейтральными или именными. *Нейтральные бланки* транспортных накладных могут оформляться любым участником перевозки, поскольку на них в специально отведенной для этого графе типографским способом не указано наименование перевозчика. *Именные бланки транспортных накладных* могут оформляться только тем владельцем, наименование которого в них указано в качестве перевозчика типографским способом в специально отведенной для этого графе.

Для поставок товаров по международному контракту купли-продажи автомобильным транспортом применяется международная автодорожная товарно-транспортная накладная CMR (см. приложение 26).

Международная товарно-транспортная накладная CMR представляет собой документ международной автодорожной перевозки грузов, который применяется участниками внешнеэкономической деятельности для осуществления поставок товаров иностранному контрагенту автомобильным транспортом. Форма международной товарно-транспортной накладной предусмотрена и регламентируется Конвенцией о договоре международной дорожной перевозки грузов 1956 г. (Конвенция КДПГ, или фр. – *Convention Merchandises Routiers*). Конвенция КДПГ определяет правовой механизм и устанавливает единообразие в условиях осуществления договора международной автомобильной перевозки грузов.

Накладная CMR представляет собой комплект бланков установленной формы и количества, содержащий пронумерованные графы с указанием необходимой для заполнения каждой графы информации, отпечатанный на самокопирующейся бумаге. Все листы бланка скреплены по верхнему полю. Информация при заполнении накладной заносится либо на языке страны-отправителя, либо на английском языке и только в первую страницу. Информация на последующих листах будет отражена идентично благодаря самокопирующейся бумаге.

Первые четыре листа накладной CMR пронумерованы и определены участникам договора перевозки. Первый лист предназначен отправителю груза и имеет надпись «Экземпляр для отправителя», второй лист – получателю груза и имеет надпись «Экземпляр для получателя», третий лист – перевозчику груза и имеет надпись «Экземпляр для перевозчика», четвертый лист – для расчетов и имеет надпись «Для расчетов». Последующие листы накладной не пронумерованы и не содержат указания, для кого именно они предназначены.

В накладной CMR обязательно указываются следующие сведения, расположенные в строго отведенных для этого графах:

- наименование грузоотправителя, его адрес, страна;
- наименование грузополучателя, его адрес, страна;
- место разгрузки партии товаров;
- место и дата погрузки партии товаров;
- перечень прилагаемых документов (например, контракт, отгрузочная спецификация, упаковочный лист, сертификат происхождения товара, инвойс или другие необходимые документы);

- информация о грузе (знаки и номера, количество мест, род упаковки, наименование груза, его статистический номер, вес брутто или объем);
- указания отправителя (таможенная и прочая обработки), объявленная стоимость груза;
- наименование перевозчика, его адрес, страна;
- наименование последующего перевозчика, его адрес, страна;
- оговорки и замечания перевозчика;
- информация о дате и месте составления накладной;
- указание таможенного терминала, куда должен быть доставлен груз;
- условия оплаты за товар (согласно Инкотермс-2000);
- информация о транспортном средстве, на котором перемещается груз;
- иная необходимая информация.

Накладную CMR может заполнять как грузоотправитель, так и перевозчик. Если она оформляется перевозчиком, то заполнению подлежат все необходимые графы, в том числе и обведенные жирной чертой, которые предназначены для заполнения только перевозчиком. Если накладная CMR оформляется грузоотправителем, то сведения вносятся во все необходимые графы (1–15, 21, 23), исключая графы, обведенные жирной чертой (16–18, 23, 25, 26) и предназначенные для заполнения перевозчиком.

Международная автодорожная накладная служит документом, подтверждающим соглашение между отправителем и перевозчиком на осуществление доставки партии товаров автомобильным транспортом.

Из комплекта накладной CMR в процессе транспортировки от продавца к покупателю в обязательном порядке по одному листу предоставляется отправителю, получателю, перевозчику, для расчетов, для таможенного оформления грузов в таможене отправления, для транспортировки погруженной в автомобиль партии товаров через погранпереходы в пути следования, для перецепок, для таможенного оформления в таможене назначения и других целей. По завершении процедуры перевозки данной партии груза у перевозчика должно оставаться не менее пяти листов накладной CMR, которые предоставляются для расчета по иностранной территории и территории СНГ, один экземпляр предназначен для отдела расчетов, один прикладывается к путевому листу на выполнение данной перевозки и один – резервный экземпляр – необходим в случае обращения в суд.

До момента вручения второго экземпляра накладной CMR конкретному грузополучателю отправитель имеет право распоряжаться товарами. Распоряжаться товарами уже с момента составления накладной грузополучатель имеет право только в том случае, если отправитель оговорил это в накладной или грузополучатель потребовал от перевозчика на основании своего документа об оплате данной партии товаров предоставить ему второй экземпляр накладной на товары.

В пути следования партии товаров от продавца к покупателю в специальных графах накладной CMR соответствующими службами вносятся отметки и штампы о прохождении таможенного, весового, санитарно-эпидемиологического, экологического, радиологического, карантинного контроля (проставляется для всех грузов, которые следуют в деревянной или картонной таре), о получении груза, о недостатке, порче или повреждении груза и др. Эти отметки служат подтверждением выполнения всех необходимых этапов перевозки товара иностранному контрагенту.

Для поставок товаров по международному контракту купли-продажи железнодорожным транспортом применяется международная железнодорожная товарно-транспортная накладная СМГС (см. приложение 27).

Международная железнодорожная товарно-транспортная накладная СМГС представляет собой документ международной железнодорожной перевозки грузов, который применяется для осуществления поставок товаров иностранному контрагенту железнодорожным транспортом в пределах территории стран-участниц Соглашения о международном железнодорожном грузовом сообщении 1951 г. (СМГС). Форма международной железнодорожной товарно-транспортной накладной СМГС предусмотрена и регламентируется этим же Соглашением.

Данное Соглашение определяет правовой механизм и устанавливает единообразие в условиях осуществления договора международной железнодорожной перевозки грузов в прямом международном железнодорожном грузовом сообщении между станциями, указанными в Соглашении, по накладным, предусмотренным настоящим Соглашением, и только по сети железных дорог-участниц Соглашения.

Накладная СМГС представляет собой комплект бланков установленной формы и количества, содержащий пронумерованные графы с указанием необходимой для заполнения каждой графы информации, отпечатанный на белой бумаге. Бланк накладной может быть защищен посредством нанесения водяных знаков, голограмм, микрошрифта и др. Все сведения при заполнении накладной заносятся либо на языке страны-отправителя, либо на русском языке.

Бланки накладной СМГС могут быть предназначены для транспортировки грузов малой скоростью или для транспортировки грузов большой скоростью. Бланки накладной СМГС имеют формат А4 и печатаются для перевозки грузов малой скоростью шрифтом черного цвета на белой бумаге, а для перевозки грузов большой скоростью – шрифтом черного цвета на белой бумаге с нанесением красных полос шириной 1 см на лицевой и оборотной сторонах у верхнего и нижнего краев.

Комплект бланков железнодорожной накладной состоит из пяти листов, каждый из которых имеет собственное название, а также из необходимого количества дополнительных экземпляров дорожной ведомости, предназначенных для дороги отправления и транзитных железных дорог:

- первый лист – «1 – Оригинал накладной»;
- второй лист – «2 – Дорожная ведомость»;
- третий лист – «3 – Дубликат накладной»;
- четвертый лист – «4 – Лист выдачи груза»;
- пятый лист – «5 – Лист уведомления о прибытии груза».

Каждый лист железнодорожной накладной состоит из лицевой и оборотной стороны. Листы железнодорожной накладной должны быть скреплены между собой либо с первого по пятый по верхнему полю, либо первый с пятым и второй с четвертым – по левым полям.

Все сведения в соответствующие графы накладной должны быть внесены отправителем или железной дорогой. Некоторые графы накладной кроме поля для заполнения имеют и поле для цифрового кода, которое заполняется дорогой отправления в соответствии с установленными на ней внутренними правилами.

Отправитель заполняет на лицевой стороне накладной графы, не обведенные жирной линией, необходимые для перевозки данного груза. Все графы, обведенные на лицевой стороне жирной линией, и все графы на оборотной стороне накладной заполняются железной дорогой.

В накладной СМГС обязательно указываются следующие сведения, расположенные в строго отведенных для этого графах на лицевой стороне:

- наименование отправителя и его точный почтовый адрес;
- номер договора на поставку товаров, дата его заключения;
- полное наименование станции отправления, а также цифровое условное обозначение станции отправления;
- отметки, не обязательные для железной дороги, которые предназначаются только для информирования получателя груза и не возлагают на железную дорогу никаких обязательств и никакой ответственности (например, «Оплату транзитного декларирования по УЗ производит ОАО «ВЕСТ»»);
- пограничные станции перехода (выходные и входные), через которые должен следовать груз;
- наименование дороги назначения и полное наименование станции назначения;
- наименование груза, род упаковки, число мест, масса груза, а также нанесенные на грузовые места знаки, марки и номера;
- подпись отправителя, которая подтверждает правильность внесенных в накладную сведений;
- сведения о виде и владельце перевозочных средств (вагонов, контейнеров, поддонов и др.);
- сведения о принятых на себя отправителем платежах за перевозку последующими транзитными дорогами;
- сведения о роде отправки (повагонная, мелкая, контейнерная), объявленной ценности груза, пломбах;
- сведения о документах, приложенных отправителем;
- отметки таможенных органов;
- календарный штамп станции отправления и станции назначения.

Оборотная сторона первого, второго и третьего листов имеет одинаковые графы. Графы оборотной стороны четвертого и пятого листов отличаются от содержания и расположения граф оборотной стороны оригинала накладной, дорожной ведомости и дубликата накладной.

Оборотная сторона первого, второго и третьего листов железнодорожной накладной, а также дополнительных экземпляров дорожной ведомости заполняется только железной дорогой и содержит следующие сведения:

- сокращенные наименования дорог отправления и назначения в соответствии с пояснениями к графе 8 «Дорога и станция назначения»;
- информацию по расчету провозных платежей;
- цифровые коды дороги и станции отправления или транзитной дороги и ее входной пограничной станции, или дороги назначения и ее входной пограничной станции соответственно разделу исчисления провозной платы;
- общую сумму, подлежащую уплате за транспортировку.

Оборотная сторона четвертого и пятого листов накладной заполняется только железной дорогой и содержит следующие сведения:

- отметки, касающиеся перевозки грузов (например, изменения договора перевозки отправителем/получателем, извещения о препятствиях к перевозке или выдаче груза и др.);
- сведения об удлинении сроков доставки в виде специальных кодов для обозначения причины задержек;
- оттиски календарных штампов пограничных станций по очередности следования через них груза;

- дата и время уведомления получателя о прибытии груза на станцию назначения.

Лицевая сторона бланков железнодорожной накладной имеет одинаковый перечень и расположение общих граф и реквизитов, что дает возможность заполнять печатным способом под копировальную бумагу одновременно весь комплект.

Каждый из листов железнодорожной накладной содержит идентичную информацию на лицевой стороне, но выполняет разные функции.

Оригинал накладной сопровождает отправку до станции назначения и выдается получателю вместе с листом уведомления о прибытии груза и грузом.

Дорожная ведомость сопровождает отправку до станции назначения и остается на дороге назначения. На станции назначения получатель расписывается в дорожной ведомости в подтверждение получения груза. Обратная сторона дорожной ведомости служит подтверждением произведенных расчетов тарифов и их оплаты.

Дубликат накладной выдается отправителю после заключения договора перевозки. Этот лист не имеет силы оригинала накладной. Он подтверждает, что договор перевозки заключен, и служит распиской дороги отправления в том, что груз принят к отправке. Дубликат накладной остается у грузоотправителя.

Лист выдачи груза сопровождает отправленную партию товаров до станции назначения и остается на дороге назначения.

Лист уведомления о прибытии груза сопровождает отправленную партию товаров до станции назначения и выдается получателю вместе с оригиналом накладной и грузом.

Железнодорожная накладная является именным документом, поэтому его передача и передача прав на него невозможны. Это учитывается при выборе условий платежа, поскольку покупатель получает право собственности на товар после его прибытия на станцию назначения независимо от того, произведена ли оплата за поставленный товар или еще нет. Стоимость перевозки партии товаров железнодорожным транспортом оплачивается до ее отправки за всю протяженность пути.

Отправка партии поставляемых по международному контракту купли-продажи товаров в прямом железнодорожном сообщении возможна только по сети железных дорог стран-участниц Соглашения о международном железнодорожном грузовом сообщении 1951 г., которое объединяет дороги Азербайджанской Республики, Республики Албания, Республики Беларусь, Республики Болгария, Социалистической Республики Вьетнам, Грузии, Исламской Республики Иран, Республики Казахстан, Китайской Народной Республики, Корейской Народно-Демократической Республики, Кыргызской Республики, Латвийской Республики, Литовской Республики, Республики Молдова, Монголии, Республики Польша, Российской Федерации, Республики Таджикистан, Туркменистана, Республики Узбекистан, Украины, Эстонской Республики, а также любой иной страны, присоединившейся к данному соглашению (рисунок 6.1).

Если поставка партии товаров железнодорожным транспортом происходит в адрес иностранного контрагента, расположенного за пределами территории стран-участниц данного Соглашения, возникает необходимость в переоформлении документов при пересечении границ между двумя правовыми пространствами, регулирующими отношения в области международных железнодорожных перевозок грузов. Страны Западной Европы при осуществлении международных железнодорожных перевозок грузов руководствуются положениями Международной конвенции по организации работы международного железнодорожного транспорта 1980 г. (КОТИФ (фр.) – *Convention relative aux transports internationaux ferroviaires*) и положениями Конвенции о международ-



Рис. 6.1. Территория действия соглашений CIM, SMGS и CIM/SMGS

ных железнодорожных перевозках 1961 г. (CIM (англ.) – *Uniform Rules Concerning the Contract for International Carriage of Goods by Rail*). Отправка партии поставляемых по международному контракту купли-продажи товаров прямым железнодорожным сообщением иностранному контрагенту, расположенному за пределами территории действия Соглашения СМГС, осуществляется с применением накладной CIM, которая имеет схожую форму с накладной СМГС.

Поскольку Республика Беларусь не является участницей КОТИФ, то перевозки товаров между ней и западноевропейскими странами в прямом международном железнодорожном сообщении с применением единого транспортного документа осуществлять невозможно. Поставки таких партий товаров происходят при помощи посредников, которые осуществляют переотправку грузов и составляют на пограничных станциях новые перевозочные документы. Посредниками являются железные дороги стран-участниц СМГС, которые, в свою очередь, участвуют в КОТИФ, например, Чехия, Словакия, Польша, Венгрия, Румыния.

Поставка экспортного груза западноевропейскому контрагенту оформляется белорусским грузоотправителем накладной СМГС, которая адресована начальнику выходной пограничной станции одной из вышеуказанных стран-посредников. На указанной пограничной станции груз перенаправляется по адресу получателя с оформлением накладной CIM согласно сведениям, указанным в накладной СМГС. С этими документами партия товаров следует до конечной станции назначения. При отправке грузов в обратном направлении железнодорожные накладные оформляются аналогичным способом.

Поскольку отправка грузов происходит с применением двух самостоятельных транспортных документов, каждый из которых является свидетельством заключения

договора перевозки, ответственность железных дорог при следовании грузов по территории стран-участниц СМГС возникает по правилам этого соглашения, а при следовании грузов по территории стран-участниц КОТИФ – по правилам данного соглашения. Такая ситуация затрудняет взаимоотношения между контрагентами международной сделки купли-продажи товаров, увеличивает документооборот, удлинит сроки поставки, поэтому гармонизация систем транспортного права СМГС и ЦИМ/КОТИФ привела к появлению новой унифицированной накладной международной железнодорожной перевозки грузов ЦИМ/СМГС (CIM/SMGS).

Накладная CIM/SMGS объединяет пункты накладных CIM и SMGS и включает все данные, необходимые для таможенного декларирования и реализации упрощенного таможенного оформления грузов, благодаря этому она может применяться в качестве грузовой таможенной декларации. В контексте этого накладная выступает в качестве перевозочного документа и документа для таможенного контроля.

Использование единой накладной CIM/SMGS почти вдвое сокращает время таможенных процедур для грузовых железнодорожных составов, значительно уменьшает документооборот путем исключения этапа переоформления документов из формата в формат, а также создает основу для внедрения электронного документооборота. Применение унифицированной накладной CIM/SMGS позволяет осуществлять непрерывную транспортировку грузов иностранным контрагентам из любого государства Европы в любое из государств Азии по одному договору перевозки и не требует переоформления документов транспортного права SMGS в документы транспортного права CIM.

Для поставок товаров по международному контракту купли-продажи авиагрузовым транспортом применяется международная авиагрузовая товарно-транспортная накладная Air Waybill (см. приложение 28).

Международная авиагрузовая накладная Air Waybill представляет собой документ международной воздушной перевозки грузов, который применяется для осуществления поставок товаров иностранному контрагенту авиатранспортом. Форма международной авиагрузовой накладной предусмотрена и регламентируется Конвенцией об унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок (Варшавская конвенция 1929 г.), а также Стандартами ИАТА по заполнению авиагрузовой накладной (Резолюция 600А, 1984 г.), которые определяют правовой механизм и устанавливают единообразие в условиях осуществления договора международной воздушной перевозки грузов и правила заполнения и пользования накладными международной воздушной перевозки грузов.

Авиагрузовая накладная представляет собой бланк установленной формы, содержащий графы с указанием необходимой для внесения в каждую графу информации, отпечатанный на листах самокопирующейся бумаги разного цвета. Информация при заполнении накладной заносится либо на языке страны-отправителя, либо на английском языке.

Бланки авиагрузовой накладной могут содержать наименование авиакомпании с напечатанным идентификационным кодом выдающего перевозчика либо могут быть нейтральной авианакладной без указания кода выдающего перевозчика.

Комплект бланков авиагрузовой накладной состоит из 12 листов, скрепленных по торцу верхнего поля. В комплекте обязательно должны присутствовать три листа оригиналов накладной плюс пять листов копий (с четвертой по восьмую), в него может быть включено еще максимум пять экземпляров копий для перевозчика с пометкой «копия ХХ».

Бланк авиагрузовой накладной состоит из следующих листов, каждый из которых имеет свое наименование, отличается по цвету и расположен в указанном порядке:

- оригинал 3 (для отправителя);
- оригинал 1 (для выдающего перевозчика);
- оригинал 2 (для получателя);
- особая копия (для агента);
- копия 4 (подтверждение/расписка в получении груза);
- копия 5 (для аэропорта назначения);
- копия 6 (для второго перевозчика);
- копия 7 (для первого перевозчика);
- дополнительные копии.

В авиагрузовой накладной обязательно указываются следующие сведения, расположенные в строго отведенных для этого графах:

- номер авианакладной;
- наименование и адрес выдающего перевозчика (авиакомпания), его эмблема;
- наименование аэропорта отправления, город;
- наименование отправителя, его адрес;
- расчетный счет отправителя;
- наименование получателя, его адрес;
- расчетный счет получателя;
- агент выдающего перевозчика (наименование или месторасположение (аэропорт или город) агента ИАТА по грузовым перевозкам, которому предназначены комиссионные);
- код ИАТА;
- маршрут (аэропорт отправления с указанием адреса первого перевозчика и запрашиваемого маршрута);
- маршрут и аэропорт назначения (включая данные о первом, втором и третьем перевозчиках);
- наименование аэропорта назначения, город;
- номер рейса и дата его выполнения;
- наименование груза, его вес брутто, количество грузовых мест;
- информация по оплате перевозки и сборов;
- объявленная ценность груза для перевозки;
- объявленная ценность груза для таможи;
- сумма страхования;
- краткая информация по требованию участвующих перевозчиков (при перевозке опасных грузов, при перевозке консолидированных грузов и др.);
- подпись отправителя;
- дата составления накладной;
- наименование аэропорта или города, в котором была заполнена авианакладная.

На каждом листе авиагрузовой накладной обязательно указано его наименование и для кого он предназначен. Все листы авиагрузовой накладной идентичны по количеству, расположению и названию граф, а также по содержанию указанной в них информации.

Третий оригинал авиагрузовой накладной предназначается отправителю и расположен первым в комплекте. Голубого цвета. Имеет надпись «ORIGINAL 3 (FOR

SHIPPER)». Выдается отправителю и служит доказательством принятия груза грузо-перевозчиком к транспортировке.

Первый оригинал авиагрузовой накладной предназначен для перевозчика, выдавшего накладную. Зеленого цвета. Имеет надпись «ORIGINAL 1 (FOR ISSUING CARRIER)». Остается у перевозчика, оформившего авиагрузовую накладную, и служит для целей расчета с клиентом.

Второй оригинал авиагрузовой накладной предназначен для получателя груза. Розового цвета. Имеет надпись «ORIGINAL 2 (FOR CONSIGNEE)». Следует с грузом до пункта назначения и выдается получателю вместе с грузом.

Особая копия авиагрузовой накладной предназначается агенту перевозчика. Белого цвета. Имеет надпись «EXTRA COPY FOR CARRIER».

Копия 4 авиагрузовой накладной является подтверждением доставки груза перевозчиком получателю и распиской последнего в получении груза. Желтого цвета. Имеет надпись «COPY 4 (DELIVERY RECEIPT)». Следует с грузом до пункта назначения, а после передачи груза остается у перевозчика в качестве подтверждения доставки груза указанному получателю.

Все последующие листы авиагрузовой накладной являются копиями оригинала, имеют белый цвет и предназначены для специального использования перевозчиком. *Копия 5 авиагрузовой накладной* требуется для аэропорта назначения, следует вместе с грузом, используется для выполнения таможенных процедур. *Копия 6* требуется для второго перевозчика, *копия 7* – для первого перевозчика. Дополнительные копии, имеющие надпись «COPY XX» (где «XX» обозначает их номер), используются по мере необходимости.

Авиагрузовая накладная имеет оригинальный порядковый номер, указанный на каждом листе, включенном в комплект. Она должна быть заполнена либо грузоотправителем, либо самим перевозчиком, либо экспедирующей организацией.

Авиагрузовая накладная является именным документом и не подлежит передаче. Авиагрузовая накладная и указанные в ней данные служат доказательством того, что заключен договор воздушной перевозки грузов на указанных условиях. Она подтверждает наличие договора перевозки, обосновывает сумму провозной платы за доставку, является страховым сертификатом, а также документом, согласно которому груз проходит таможенную очистку, поскольку содержит всю необходимую информацию для совершения вышеуказанных действий. Вместе с авиагрузовой накладной отправитель обязан передать перевозчику все документы, требующиеся в соответствии с санитарными, карантинными и иными правилами.

При одновременной приемке к перевозке больших партий груза, транспортировка которых будет производиться несколькими воздушными судами, авиагрузовая накладная оформляется для каждой части партии, находящейся в каждом воздушном судне.

Для осуществления поставки партии товаров с применением морского транспорта контрагенты, как правило, в качестве *международной товарно-транспортной накладной для морской перевозки* применяют коносамент (фр. – *Connaissement*, нем. – *Konnossement*, англ. – *Bill of Lading*).

Коносамент представляет собой документ международной морской перевозки грузов, который применяется для осуществления поставок товаров иностранному контрагенту морским транспортом и регламентирует отношения отправителя, судовладельца и получателя груза (см. приложение 29).

Правила осуществления морских перевозок установлены и регламентируются нормами национального законодательства, а также международными договорами и обычаями, которые определяют правовой механизм и устанавливают единообразие в условиях осуществления договора международной морской перевозки грузов, правила пользования и заполнения коносаментов. Правила осуществления морской перевозки грузов устанавливает Конвенция ООН о морской перевозке грузов 1978 г. (Гамбургские правила), которая учитывает нормы Конвенции об унификации некоторых правил, касающихся коносаментов, 1924 г., с протоколами об изменении.

Коносамент является распиской судовладельца, которая удостоверяет, что партия товаров в указанном количестве и состоянии погружена на судно для транспортировки по месту назначения и подлежит охране в период перевозки.

Коносамент представляет собой бланк установленной формы, содержащий графы с указанием необходимой для заполнения каждой графы информации. Заполнение коносамента производится либо на языке страны-отправителя, либо на английском языке. Бланки коносамента могут содержать наименование судовладельца, напечатанное типографским способом в правом верхнем углу. Если наименование судовладельца в бланке коносамента не внесено типографским способом, то все сведения, в том числе и наименование судовладельца, будут внесены при заполнении коносамента.

Коносамент выписывается в трех оригинальных экземплярах в соответствии с числом сторон договора перевозки. На оригиналах коносамента ставится штамп «ОРИГИНАЛ». Два экземпляра коносамента пересылаются получателю или уполномоченному им банку. По исполнении одного из оригиналов все остальные теряют свою силу. Кроме оригиналов к коносаменту оформляется необходимое число копий для служебных целей. Копии коносаментов имеют штамп «КОПИЯ» и печатаются на бланках отличного от оригинала цвета с целью подчеркнуть их вспомогательный характер. Копии коносаментов могут потребоваться для предоставления в порт отправления или порт назначения, агенту судна, экспедитору, для выполнения таможенных формальностей и других целей.

Коносамент выполняет три основные функции:

- удостоверяет принятие судоходной компанией груза к перевозке;
- является товарораспорядительным документом, поскольку выдача товара, указанного в коносаменте, производится в порту назначения только после предъявления этого документа;
- свидетельствует о заключении договора перевозки.

В коносаменте обязательно указываются следующие сведения, расположенные в строго отведенных для этого графах на лицевой стороне:

- наименование и адрес судоходной компании, наименование и флаг судна, фамилия капитана;
- наименование грузоотправителя;
- наименование грузополучателя или его представителя;
- порт и страна погрузки;
- порт и страна выгрузки;
- размер платежей за перевозку, в том числе уплаченные суммы в порту отправления, а также суммы, подлежащие уплате получателем в порту назначения;
- наименование груза и обозначенные на нем знаки маркировки, число мест и количество груза;
- дата и место выдачи коносамента;

- подпись капитана;
- количество выданных экземпляров коносамента, имеющих силу оригинала.

Графа «Наименование получателя» может содержать указание конкретного наименования получателя. В этом случае коносамент называется именовым. Именной коносамент применяется, когда товар уже продан и отправка совершается по адресу покупателя. Используется при транспортировке ценных грузов. Если графа «Наименование получателя» не содержит никаких указаний, то коносамент называется коносаментом на предъявителя, и груз выдается тому, кто предъявит коносамент. Ордерным коносамент будет являться в том случае, когда графа «Наименование получателя» содержит надпись «to order of...» и далее наименование организации отправителя и организации-грузополучателя.

Поскольку оригинал коносамента является товарораспорядительным документом, согласно которому держатель коносамента может распоряжаться указанным в нем товаром, то число, месяц и год его выдачи являются важной информацией для отсчета срока выполнения доставки, а также срока для открытия аккредитива.

На оборотной стороне коносамента обычно указаны общие условия перевозки, которые включают:

- толкование терминов «торговец», «перевозчик», «груз», «держатель» и др.;
- условие о первостепенности закона, по которому на коносамент распространяются Гаагско-Висбийские или Гамбургские правила, либо делается ссылка на другие конвенции или национальное законодательство;
- условие о юрисдикции, определяющей место рассмотрения споров, вытекающих из перевозки;
- период ответственности, в течение которого перевозчик и/или его представитель отвечают за утрату или порчу груза;
- оговорку о замене судна, перегрузке и экспедиции;
- условие о погрузке, выгрузке и сдаче груза;
- условие о задержке;
- условие об общей аварии и спасении.

Коносамент может содержать и другие условия, относящиеся непосредственно к конкретной перевозке, но в любом случае обязывает перевозчика выдать товар законному владельцу.

Все сведения, указанные в коносаменте, являются основанием для предъявления груза к таможенному контролю при осуществлении морской транспортировки.

При интермодальных перевозках используется прямой, или сквозной, коносамент. Он подтверждает наличие договора перевозки из пункта в пункт отдельными этапами, из которых по крайней мере один этап представляет собой морской транзит, в силу чего перевозчик, выдающий документ, принимает на себя ответственность за перевозку, оговоренную в сквозном коносаменте.

Сквозной коносамент может выдаваться и в случаях, если в порт назначения груз будет доставлен не на том судне, на которое он был погружен в порту отправления. Такая ситуация может возникать в линейном судоходстве в случае, когда судно, на которое груз был погружен в порту отправления, не обслуживает порт назначения, но перевозчик принимает на себя обязательство произвести в каком-либо порту перевалку груза на другое судно (своей или сторонней компании) и доставить груз в порт назначения, о чем на лицевой стороне коносамента делается специальная отметка. При выдаче

сквозного коносамента ответственность за доставку груза в порт назначения принимает на себя судоходная компания. За сохранность груза на всем пути следования, если в договоре не указано иное, отвечает перевозчик, выдавший сквозной коносамент.

Тема 7. Таможенные документы

Таможенное оформление товаров, поставляемых по международному контракту купли-продажи, представляет собой процедуру помещения товаров под определенный таможенный режим и завершения действия этого режима в соответствии с требованиями и положениями таможенного законодательства экспортирующей или импортирующей страны.

Все ввозимые и вывозимые товары подлежат таможенному оформлению, в результате которого участники внешнеэкономической деятельности получают право размещать их постоянно или временно на территории страны либо за ее пределами, поскольку помещение товаров под таможенную процедуру завершается выпуском товаров в соответствии с заявленной таможенной процедурой.

Для осуществления таможенного регулирования в отношении товаров могут быть установлены следующие виды таможенных процедур:

- выпуск для внутреннего потребления;
- экспорт;
- таможенный транзит;
- таможенный склад;
- переработка на таможенной территории;
- переработка вне таможенной территории;
- переработка для внутреннего потребления;
- временный ввоз (допуск);
- временный вывоз;
- реимпорт;
- реэкспорт;
- беспошлинная торговля;
- уничтожение;
- отказ в пользу государства;
- свободная таможенная зона;
- свободный склад;
- специальная таможенная процедура.

Помещение товаров под таможенную процедуру начинается с момента подачи таможенному органу таможенной декларации и/или документов, необходимых для помещения товаров под таможенную процедуру в соответствии с действующим законодательством.

Товары, подлежащие ветеринарному, фитосанитарному и другим видам государственного контроля, могут быть помещены под таможенную процедуру только после осуществления соответствующего контроля.

Помещение товаров под таможенную процедуру завершается выпуском товаров в соответствии с заявленной таможенной процедурой.

В каждом конкретном случае при перемещении товаров для их таможенного оформления существуют установленные требования к перечню предоставляемых докумен-

тов, комплект которых зависит от товарной группы, от применяемой к ним таможенной процедуры и ряда иных факторов.

Подача таможенной декларации должна сопровождаться предоставлением таможенному органу документов, на основании которых заполнена таможенная декларация. К ним относятся:

- документы, подтверждающие полномочия лица, подающего таможенную декларацию;
- документы, подтверждающие совершение внешнеэкономической сделки, либо иные документы, подтверждающие право владения, пользования и/или распоряжения товарами не в рамках внешнеэкономической сделки;
- транспортные (перевозочные) документы;
- коммерческие документы, имеющиеся в распоряжении декларанта;
- документы, подтверждающие соблюдение запретов и ограничений;
- документы, подтверждающие соблюдение ограничений в связи с применением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер;
- документы, подтверждающие страну происхождения товаров, в случаях, установленных законодательством;
- документы, на основании которых был заявлен классификационный код товара по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности;
- документы, подтверждающие уплату и/или обеспечение уплаты таможенных платежей;
- документы, подтверждающие право на льготы по уплате таможенных платежей, на применение полного или частичного освобождения от уплаты таможенных пошлин, налогов в соответствии с таможенными процедурами, установленными законодательством, либо на уменьшение базы (налоговой базы) для исчисления таможенных пошлин, налогов;
- документы, подтверждающие изменение срока уплаты таможенных пошлин, налогов;
- документы, подтверждающие заявленную таможенную стоимость товаров и выбранный метод определения таможенной стоимости товаров;
- документ, подтверждающий соблюдение требований в области валютного контроля в соответствии с валютным законодательством;
- документ о регистрации и национальной принадлежности транспортного средства международной перевозки в случае перевозки товаров автомобильным транспортом при их помещении под таможенную процедуру таможенного транзита;
- иные необходимые документы.

Перечень документов, предоставляемых при таможенном декларировании товаров, в зависимости от формы таможенного декларирования (письменная, электронная), видов таможенной декларации, категорий товаров и лиц может быть сокращен в соответствии с таможенным законодательством.

При таможенном декларировании товаров предоставляются оригиналы документов либо их копии, кроме того, документы могут предъявляться и в электронном виде.

Таможенная декларация – документ, составленный по установленной форме для целей таможенного оформления, содержащий сведения о товарах, об избранной таможенной процедуре и иные сведения, необходимые для выпуска товаров.

Таможенная декларация предназначена для декларирования в письменной форме точных сведений о товарах, перемещаемых через таможенную границу, содержит све-

дения о применяемой таможенной процедуре и является разрешительным документом таможенных органов, отражающим результаты таможенного оформления. Таможенная декларация выполняет функции декларирования сведений о перемещаемых товарах; заявления участниками сделки законности внешнеторговой операции; подтверждения этой законности органами таможенного контроля.

Заполненная таможенная декларация предоставляется таможенным органам, которые контролируют соблюдение установленного порядка перемещения товаров через границу страны в установленный законодательством срок. Ответственность за правильность и полноту сведений о грузе, подлежащем таможенному контролю, несет податель таможенной декларации.

При таможенном декларировании товаров в зависимости от заявляемых таможенных процедур и лиц, перемещающих товары, применяются следующие виды таможенной декларации: декларация на товары; транзитная декларация; пассажирская таможенная декларация; декларация на транспортное средство.

При выполнении обязательств по международному контракту купли-продажи товаров при их помещении под таможенные процедуры, за исключением таможенной процедуры таможенного транзита, таможенному органу контрагенты обязаны предоставить *декларацию на товары*, соответствующую избранной таможенной процедуре (см. приложения 30 и 31).

Декларация на товары состоит из основного и добавочных листов. Добавочные листы декларации на товары используются в дополнение к основному листу, если в одной декларации на товары декларируются сведения о двух и более товарах.

Для внесения сведений в декларацию на товары применяются классификаторы и перечни нормативно-справочной информации, используемые для таможенных целей, формируемые и подлежащие применению в соответствии с таможенным законодательством страны.

Декларация на товары предоставляется в таможенный орган в четырех экземплярах, каждый из которых распределяется следующим образом:

- первый экземпляр остается в таможенном органе;
- второй экземпляр при помещении товаров под таможенную процедуру, предусматривающую вывоз товаров с таможенной территории, представляется в таможенный орган, расположенный в месте убытия товаров с таможенной территории, а в иных случаях – возвращается декларанту;
- третий экземпляр возвращается декларанту;
- четвертый экземпляр остается в таможенном органе, если иное не установлено законодательством.

В декларации на товары указываются следующие основные сведения, в том числе в кодированном виде:

- заявляемая таможенная процедура;
- сведения о декларанте, таможенном представителе, отправителе и получателе товаров;
- сведения о транспортных средствах, используемых для международной перевозки товаров и/или их перевозки по таможенной территории таможенного союза под таможенным контролем;
- сведения о товарах (наименование; описание; классификационный код товаров по Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности; наименование страны

происхождения; наименование страны отправления или назначения; описание упаковок, их количество, вид, маркировка и порядковые номера; количество в килограммах, вес брутто и вес нетто и в других единицах измерения; таможенная стоимость; статистическая стоимость);

- сведения об исчислении таможенных платежей (ставки таможенных пошлин, налогов, таможенных сборов; применение льгот по уплате таможенных платежей; суммы исчисленных таможенных пошлин, налогов, таможенных сборов; курс валют, устанавливаемый в соответствии с законодательством и применяемый для исчисления таможенных платежей);

- сведения о внешнеэкономической сделке и ее основных условиях;
- сведения о соблюдении ограничений;
- сведения о производителе товаров;
- сведения, подтверждающие соблюдение условий помещения товаров под таможенную процедуру;
- сведения о лице, составившем декларацию на товары;
- место и дата составления декларации на товары.

Все необходимые для заполнения декларации на товары сведения указаны в Инструкции о порядке заполнения декларации на товары, утвержденной Решением комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 г. № 257.

При таможенном декларировании товаров, перемещаемых при поставках по международному контракту купли-продажи, определяется таможенная стоимость товаров, которая заявляется таможенному органу. Сведения о таможенной стоимости товаров заявляются в декларации на товары и *декларации таможенной стоимости (ДТС)*. Декларация таможенной стоимости является неотъемлемой частью декларации на товары (см. приложение 32).

Декларация таможенной стоимости содержит сведения о таможенной стоимости товара и ее элементах, а также свидетельствует о методе определения таможенной стоимости товара для целей таможенного оформления. Она состоит из двух основных и необходимого числа дополнительных листов. Первый основной лист содержит сведения, заявляемые в декларации на товары, во втором листе указываются сведения, используемые при определении таможенной стоимости декларируемых товаров, и расчет величины таможенной стоимости. Все листы ДТС, начиная с третьего, являются дополнительными.

При осуществлении импортной операции для таможенного оформления товаров заявителю в обязательном порядке необходимо предоставить сертификаты соответствия в отношении товаров, подлежащих обязательному подтверждению соответствия, сертификат о происхождении товара, а также лицензии на импорт данного товара, если ввоз этой группы товаров подпадает под действие разрешительной системы в рамках нетарифных ограничений.

Сертификат соответствия – это документ, свидетельствующий, что продукция, процесс или услуга должным образом идентифицированы и соответствуют конкретному стандарту или другому нормативному документу, предъявляемому к данному объекту в стране назначения (см. приложение 33). Сертификат соответствия качественных характеристик в обязательном порядке содержит ссылку на ГОСТ или иной документ, устанавливающий процедуру контроля соответствия.

Сертификат соответствия выдается уполномоченным органом по сертификации на определенную партию товаров с указанием номера и даты контракта, изготовителя

продукции и на основании приложенных к заявке на получение сертификата соответствия документов. Он содержит следующую информацию:

- наименование уполномоченного органа;
- номер и серию сертификата (регистрационный и/или номер бланка);
- срок действия сертификата;
- наименование, адрес и телефон органа по сертификации;
- наименование и страна изготовителя продукции;
- наименование, код ОКП и код ТН ВЭД представленной на сертификацию продукции;
- указание технических нормативных правовых актов, на соответствие которым произведена инспекция представленной продукции;
- наименование и адрес заявителя (изготовителя, продавца);
- удостоверение, что представленная на сертификацию продукция действительно соответствует указанным требованиям технических нормативных правовых актов;
- указание наименования документов и протоколов испытаний, на основании которых выдается сертификат;
- наименование уполномоченной осуществлять инспекционный контроль организации;
- особые отметки;
- дополнительная информация;
- подпись, инициалы и фамилия руководителя органа по сертификации;
- подпись, инициалы и фамилия эксперта-аудитора.

Для широкого ассортиментного перечня представляемой на сертификацию продукции каждое наименование выносится в приложение к сертификату соответствия. В случае невыполнения условий, лежащих в основе выдачи сертификата, он подлежит аннулированию.

Для некоторых видов товаров утверждена обязательная процедура сертификации соответствия. Основанием для таможенного оформления таких товаров будет надлежащим образом оформленный сертификат соответствия.

Сертификат о происхождении товара – это документ, удостоверяющий, что указанные в нем товары происходят из определенной страны (см. приложения 34 и 35). Для сырьевых и сельскохозяйственных товаров в нем фиксируется страна добычи, а для готовой продукции – страна, в которой товар был произведен.

Сертификат о происхождении товара должен быть выдан компетентным органом в стране экспортера и заверен торговой палатой страны отправления. Его предъявление для таможенного оформления ввозимых товаров необходимо в случае, когда с происхождением товара связано предоставление тарифных преференций: льготного тарифа, скидок с общего тарифа, беспошлинного ввоза.

Сертификат о происхождении товара требуется в обязательном порядке на товары, происходящие из стран, которым предоставляется преференциальный режим таможенного обложения; на товары, ввоз которых из данной страны регулируется количественными ограничениями (квотами) или иными мерами нетарифного регулирования внешнеторговой деятельности.

Оформление сертификата о происхождении товара может быть произведено согласно форме «А», форме СТ-1, общей форме или иной форме, предусмотренной законодательством и/или международными договорами Республики Беларусь.

Сертификат происхождения формы СТ-1 оформляется при ввозе продукции в любую из стран-участниц Соглашения о создании зоны свободной торговли от 15 апреля 1994 г. (Азербайджан, Армения, Республика Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Российская Федерация, Таджикистан, Украина, Узбекистан). Предъявление такого сертификата полностью освобождает импортера от уплаты импортной пошлины, если данная продукция подпадает под действие преференции полностью.

Сертификат о происхождении товаров формы «А» оформляется при ввозе продукции, происходящей из развивающихся и наименее развитых стран, которая на основе норм национального законодательства в соответствии с принципами Всеобщей системы преференций, принятой развитыми странами, может быть освобождена от взимания импортных пошлин полностью или частично в стране-импортере. Странами, участвующими во Всеобщей системе преференций, являются: Австрия, Австралия, Бельгия, Болгария, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Италия, Испания, Канада, Люксембург, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Португалия, Польша, Словакия, США, Турция, Финляндия, Франция, Чехия, Швеция, Югославия. Соответственно, при экспорте определенных видов белорусских товаров в названные страны необходимо оформление сертификата формы «А» для предоставления иностранному контрагенту возможности получить освобождение от взимания импортных пошлин полностью или частично.

Для экспорта продукции в другие страны, не входящие в Соглашение о создании зоны свободной торговли и не участвующие во Всеобщей системе преференций, в случае необходимости оформляется сертификат происхождения общей формы.

Сертификат о происхождении товара содержит следующую информацию:

- номер сертификата (регистрационный и/или номер бланка), его форма;
- страна, выдавшая сертификат;
- страна, для представления в которой этот сертификат предназначен;
- наименование отправителя/экспортера, его почтовый адрес;
- наименование получателя/импортера, его почтовый адрес;
- средства транспорта и маршрут следования;
- служебные отметки государственных контролирующих органов стран экспорта, транзита и/или получения товара;
- коммерческое наименование товара, его порядковый номер, количество мест, вид упаковки и другие сведения, позволяющие произвести однозначную идентификацию товара относительно заявленного для целей таможенного оформления;
- весовые либо количественные характеристики товара;
- сведения о счет-фактуре или счет-проформе или ином документе, отражающем финансово-количественные параметры товара;
- графа «Удостоверение», которая заполняется уполномоченным органом и содержит его наименование, адрес, печать и дату удостоверения сведений, указанных в сертификате, а также подпись, фамилия и инициалы лица, уполномоченного заверить сертификат;
- графа «Декларация заявителя», где указываются страна, в которой товар был полностью произведен либо подвергся достаточной переработке, дата декларирования сведений о стране происхождения товара, а также проставляются печать заявителя и подпись, фамилия и инициалы уполномоченного лица заявителя.

Сертификат оформляется на специальном защищенном бланке формата А4, изготовленном типографским способом, и выдается в трех экземплярах (первый является

оригиналом, второй и третий – копиями, выполненными на незащищенных бланках), заполнен машинописным способом на русском языке. Оригинал сертификата происхождения товара предоставляется вместе с грузовой таможенной декларацией и другими документами, необходимыми для осуществления таможенного оформления.

Происхождение товаров, вывозимых с таможенной территории Республики Беларусь, удостоверяется сертификатом о происхождении товара, выдаваемым Белорусской торгово-промышленной палатой, если указанный сертификат необходим по условиям контракта, по национальным правилам страны ввоза товаров или если наличие указанного сертификата предусмотрено международными договорами Республики Беларусь.

Сертификат о происхождении товара оформляется, как правило, на каждую отдельную поставку товара, которая осуществляется одним или несколькими транспортными средствами одному и тому же грузополучателю от одного и того же грузоотправителя. Срок действия сертификата составляет 12 месяцев со дня выдачи.

Сертификат о происхождении товара представляется одновременно с таможенной декларацией и другими документами, представляемыми при помещении товаров под таможенную процедуру.

Не требуется предоставление документа, подтверждающего страну происхождения товаров, если ввозимые на таможенную территорию товары заявляются к таможенной процедуре таможенного транзита или таможенной процедуре временного ввоза с полным освобождением от уплаты таможенных пошлин, налогов, за исключением случаев, когда таможенным органом обнаружены признаки того, что страной происхождения товаров является страна, товары которой запрещены к ввозу на таможенную территорию Таможенного союза или транзиту через его территорию в соответствии с таможенным законодательством.

Для таможенного оформления поставляемых по международному контракту купли-продажи товаров могут потребоваться лицензии, т. е. документы, которые содержат разрешения уполномоченных государственных органов на ввоз и/или вывоз товаров, ограниченных к перемещению через таможенную границу при ввозе и/или вывозе по основаниям экономического и неэкономического характера в соответствии с актами законодательства страны. Лицензии могут быть разовые, генеральные и специальные образца Европейского союза на экспорт текстильных изделий в страны ЕС и Турцию.

Разовая лицензия дает право осуществить единичную экспортную или импортную поставку по внешнеторговому контракту, предметом которого выступает подлежащий лицензированию товар.

Генеральная лицензия дает право осуществлять экспортные или импортные поставки по внешнеторговому контракту в зафиксированном в лицензии количестве и выдается в следующих случаях:

- при экспорте и/или импорте товаров в пределах установленных квот;
- при выполнении международных обязательств Республики Беларусь;
- при экспорте лицензируемых товаров собственного производства;
- при импорте лицензируемых товаров для обеспечения собственного производства.

Специальная лицензия образца Европейского союза для торговли текстильными изделиями дает право на осуществление экспортных поставок текстильных изделий в страны Европейского союза и Турецкую Республику.

Срок действия разовой и генеральной лицензии не может превышать одного года со дня ее выдачи. Для квотируемых товаров и специальной лицензии образца Европей-

ского союза для торговли текстильными изделиями он заканчивается 31 декабря года, в котором выдана лицензий. Срок действия разовой и генеральной лицензий может быть продлен на срок не более 6 месяцев.

Поставка иностранному контрагенту товаров по международному контракту купли-продажи может осуществляться с пересечением таможенных границ и территорий нескольких государств. Любая транспортная операция ввоза, вывоза и транзита в пределах таких территорий должна осуществляться с соблюдением процедур таможенного контроля и таможенного оформления. Международные процедуры перемещения грузов под таможенным контролем устанавливаются международными конвенциями.

Республика Беларусь с 1993 г. является участницей Таможенной конвенции ООН о международной перевозке грузов с применением книжки МДП 1975 г., которая устанавливает международные процедуры перевозки грузов под таможенным контролем.

Международные процедуры перемещения грузов под таможенным контролем устанавливаются не только для операции экспорта или импорта, но и для операции временного вывоза, ввоза и возвращения товаров на таможенную территорию страны отправления. Таможенный контроль за временным вывозом и ввозом требуется для товаров, перемещаемых за границу на некоторый срок в качестве выставочного оборудования и коммерческих образцов, театрального реквизита и др. Правовой основой этой процедуры являются Конвенция АТА¹ 1961 г. и Конвенция о временном ввозе 1990 г. (Стамбульская конвенция).

Эти процедуры основаны на международных финансовых гарантиях уплаты таможенных пошлин в случае нарушения транзитной процедуры в отношении перемещаемых товаров и на специальных унифицированных таможенных документах – книжке МДП и книжке АТА.

Процедура АТА заключается в применении специального таможенного документа – книжки АТА, которая используется для контроля за временным вывозом, ввозом и возвращением товаров на таможенную территорию страны отправления. Она является таможенным разрешением на беспошлинный временный вывоз товаров в течение одного года и дает право на транзитную перевозку груза до страны назначения под гарантии Международной торговой палаты.

Разрешение на беспошлинный вывоз из страны или ввоз в страну применяют для товаров, перемещаемых для проведения выставок, ярмарок, авиасалонов, концертов, оказания технического содействия при монтаже сложного оборудования, для возврата контейнеров и упаковочной тары (поддонов, паллетов), для использования товаров в научных и образовательных целях, для перемещения профессионального оборудования и др. Товары, перемещаемые по процедуре АТА, запрещены к продаже на территории страны назначения и должны быть вывезены с ее таможенной территории до истечения разрешенного срока временного пребывания.

Форма, содержание и условия выпуска книжки АТА установлены приложением А Стамбульской конвенции 1990 г.

Книжка АТА служит международным документом временного ввоза определенных видов товаров, который замещает таможенную декларацию и свидетельствует о том, что перемещаемые товары обеспечены международной гарантией уплаты таможенных пошлин и налогов в случае нарушения процедуры перемещения.

¹Сокращение АТА представляет собой комбинацию аббревиатур французских слов «*admission temporaire*» и английских слов «*temporary admission*» («временный ввоз»).

Процедура МДП заключается в применении специального таможенного документа – книжки МДП, согласно которой осуществляется перемещение товаров под таможенным контролем дорожными средствами или контейнерами без перегрузки товаров и без досмотра на промежуточных таможах. В связи с этим в таможене места отправления производится строгий и полный таможенный досмотр партии товаров на предмет исключения ложных сведений о грузах, отсутствия недозволенных вложений, исключения грузов, не указанных в грузовом манифесте книжки МДП. После досмотра партии товаров на транспортное средство или контейнер накладывают специальные печати и пломбы, удостоверяющие, что груз внутри соответствует указанному в документах. Согласно процедуре МДП досмотр, проведенный таможенной отправлением, приемлем для всех других таможенных служб в ходе транзитной операции МДП по доставке товаров иностранному контрагенту.

Досмотр партии товаров, перемещаемых по процедуре МДП, может быть произведен промежуточными таможнями в порядке исключения, если имеются веские основания для подозрения в каких-либо нарушениях.

Книжка МДП составляется для каждого транспортного средства или контейнера, действительна для выполнения одной перевозки и по завершении процедуры доставки товара под таможенным контролем подлежит возврату в выдавшее книжку национальное гарантийное объединение, которым в Республике Беларусь признана БАМАП¹.

Книжка МДП имеет международное название «*Carnet² TIR*» и специально разработанную структуру документа. Бланки книжки МДП печатаются на французском языке с дублированием некоторых граф на английском.

Книжка МДП состоит из лицевой стороны обложки, Желтого грузового манифеста не для таможенных целей, парных белых и зеленых отрывных листов с корешками, Протокола, оборотной стороны обложки с отрывной частью (см. приложение 36). Каждый отрывной лист книжки МДП содержит серию и номер, указанные на лицевой стороне обложки. Книжки МДП могут содержать 4, 6, 14 или 20 отрывных листов, и их количество в обязательном порядке указывается на обложке.

Обложка книжки МДП (лицевая сторона) частично заполняется национальным гарантийным объединением (для Республики Беларусь – это БАМАП) при выдаче и частично – держателем до начала перевозки и содержит следующую информацию:

- дата окончания срока действия книжки;
- наименование объединения, выдавшего книжку;
- информация о держателе, включая полное наименование, адрес и личный идентификационный номер;
- печать и подпись объединения, выдавшего книжку;
- страна отправления;
- страна назначения;
- номер свидетельства о допущении транспортного средства к перевозке грузов под таможенным контролем;
- опознавательный номер контейнера;
- особые указания о грузе (тяжеловесный, громоздкий и др.);
- подпись держателя книжки.

¹ БАМАП – Белорусская ассоциация международных автомобильных перевозчиков. Является национальным гарантийным объединением в Республике Беларусь, имеющим право выдавать книжки МДП перевозчикам в своей стране.

² Название «*carnet*» заимствовано из французского языка и в переводе означает «отрывной блокнот» или «чековая книжка».

Обложка книжки МДП не содержит информации о перемещаемых товарах, а включает только сведения об исполнителе процедуры МДП и странах, для которых будет выполняться процедура перемещения товаров под таможенным контролем.

За обложкой следует неотрывной лист книжки МДП – *Желтый грузовой манифест не для таможенных целей*, который содержит сведения о перемещаемой партии товаров и остается в книжке МДП по завершении процедуры таможенного транзита. Желтый грузовой манифест заполняется держателем до начала перевозки и содержит следующую информацию:

- название и местоположение таможни отправления;
- информация о держателе, включая полное наименование, адрес и личный идентификационный номер;
- страна отправления;
- страна назначения;
- регистрационный номер транспортного средства;
- перечень прилагаемых документов, их номера;
- информация о товаре, включая число и род грузовых мест, вес груза;
- название и местоположение таможни назначения;
- подпись держателя книжки, место и дата проставления подписи.

Внесенная в Желтый грузовой манифест информация о товаре повторяется на всех отрывных листках книжки МДП, которые расположены за Желтым грузовым манифестом, благодаря самокопирующейся бумаге, на которой выполнены внутренние листы книжки.

Количество *парных белых и зеленых отрывных листков* напрямую зависит от количества пересекаемых таможенных границ при перемещении товара от продавца к покупателю. Книжка МДП может содержать 4, 6, 14 или 20 отрывных листков, на которых приведены те же сведения, что и в Желтом грузовом манифесте. Каждая пара из белого и зеленого листов предназначается для таможенного контроля за перемещением товаров по территории одной страны. Белый лист имеет надпись «VOLET № 1», зеленый лист – «VOLET № 2». Кроме того, все они пронумерованы постранично: «PAGE 1», «PAGE 2», «PAGE 3» и т. д. Каждый белый и зеленый лист состоит из двух частей:

- отрывной листок, или грузовой манифест, который подлежит изъятию из книжки сотрудниками таможни после произведенной проверки и проставления таможенных отметок;
- корешок, который является неотрывным и остается после изъятия грузового манифеста в книжке с соответствующими отметками о прохождении таможенного контроля.

Протокол книжки МДП является неотрывным листом, в котором указаны только сведения о держателе книжки. Он подлежит заполнению компетентными органами в случае дорожно-транспортных происшествий, аварий и других нарушений при перемещении товаров по правилам МДП. Может являться доказательством наступления страхового случая, произошедшего при перемещении партии товаров от продавца к покупателю.

Последним листом книжки МДП считается ее обложка, на оборотной стороне которой линией перфорации обозначена *отрывная часть*, где содержатся номер книжки МДП и штрих-код. Отрывается в случае задержания книжки МДП таможней (напри-

мер, в связи с истечением срока действия книжки МДП). При этом сотрудник таможен ставит печать на отрывной части, подписывает ее и возвращает водителю транспортного средства, которым перемещаются товары, а сама книжка остается в таможене до завершения таможенного расследования. Отрывная часть служит подтверждением изъятия книжки МДП компетентными органами.

По прибытии товаров в таможенную зону назначения выдается свидетельство о подтверждении доставки под таможенным контролем, которое удостоверяет завершение процедуры МДП для данной партии товаров. Грузы, перевозимые с соблюдением процедуры МДП, освобождаются от уплаты или депозита ввозных или вывозных пошлин и сборов в промежуточных таможнях.

Назначение таможенных транзитных систем заключается в том, чтобы максимально облегчить и ускорить международные перевозки грузов под таможенными печатями и пломбами, обеспечить надежность таможенного контроля и предоставить соответствующие гарантии для транзитных стран.

При перемещении товаров, поставляемых по международному контракту купли-продажи, транзитом через территорию страны таможенному контролю подлежат только сведения, которые позволяют для таможенных целей идентифицировать товары и их количество, в то время как сами товары досмотру и контролю не подлежат. К таким сведениям относятся наименование товаров, их количество и вес брутто, а также число грузовых мест. Все иные сведения носят для таможенных органов информационный характер, проверяются путем установления их наличия в товаросопроводительных документах и не требуют дополнительного контроля.

Тема 8. Документы валютного контроля

При поставках товаров по международному контракту купли-продажи законодательством страны может быть установлено обязательное оформление документов валютного контроля при совершении внешнеэкономической операции.

Валютный контроль представляет собой систему мер, направленную на осуществление мониторинга компетентными органами государства и их агентами за соблюдением валютного законодательства при осуществлении валютных операций и экспортно-импортных сделок резидентов.

Как правило, базовым документом для реализации валютного контроля за поступлением выручки от экспорта товаров служит паспорт сделки, который содержит необходимые для осуществления валютного контроля сведения о международном контракте купли-продажи между резидентом и нерезидентом, предусматривающим расчеты в иностранной валюте.

Паспорт сделки – документ установленной формы, оформляемый по заявлению экспортера (импортера) по внешнеторговому договору, общая стоимость товаров по которому составляет сумму, эквивалентную установленному размеру в твердой валюте (например, 1500, 3000 евро или более), регистрируется в банке и является основным документом при осуществлении валютного контроля внешнеторговых операций.

В качестве меры валютного контроля может применяться процедура регистрации сведений о внешнеторговой сделке уполномоченными агентами валютного контроля. Такими агентами могут выступать банки, в которых обслуживаются экспортеры и импортеры.

Меры валютного контроля могут быть направлены на стимулирование соблюдения сроков выполнения внешнеэкономической операции, установленных законодательством. В соответствии с такими мерами резиденты должны обеспечить прекращение обязательств с нерезидентами в полном объеме при экспорте и импорте не позднее установленных законодательством сроков (например, не позднее 60 календарных дней с даты проведения платежа). Сроки прекращения обязательств могут быть продлены по объективным причинам, подтвержденным соответствующими документами, как до начала фактической реализации внешнеэкономической операции, так и в ходе ее реализации в установленном порядке.

Регистрация паспорта сделки или процедура регистрации сведений о совершаемой внешнеэкономической сделке осуществляется, как правило, экспортером (импортером) до отгрузки товаров или до их поступления либо до проведения платежей в банке, обслуживающем счет экспортера (импортера), в соответствии с принятой формой и в установленном порядке.

Если мерами валютного контроля установлена форма паспорта сделки, то, как правило, она содержит сведения о совершаемой на основании международного контракта купли-продажи сделке между иностранными контрагентами, включая следующую информацию:

- номер паспорта сделки;
- номер предыдущего паспорта сделки;
- код статуса внешнеэкономического договора;
- наименование импортера;
- наименование иностранного контрагента;
- код страны регистрации иностранного контрагента;
- номер контракта, дата его заключения;
- общая стоимость товаров согласно контракту;
- код валюты стоимости товаров;
- номер и дата разрешения уполномоченного органа на продление срока прекращения внешнеэкономической операции;
- печать и подпись уполномоченного лица резидента;
- подпись и штамп уполномоченного работника банка;
- дата и время поступления в банк;
- дата и время обработки;
- отметка о регистрации в банке.

Мерами валютного контроля страны может быть установлено, что таможенное оформление товаров по внешнеэкономическим контрактам в предусмотренных законодательством случаях производится только при наличии зарегистрированного паспорта сделки. Регистрация паспорта сделки заключается в присвоении номера паспорту сделки, в заверении паспорта сделки подписью уполномоченного работника банка и соответствующим штампом банка, в указании на первом и последнем листах оригинала либо копии внешнеэкономического договора отметки о номере зарегистрированного паспорта сделки и заверении отметки подписью уполномоченного работника банка и штампом.

С целью либерализации экономических условий для осуществления международных сделок купли-продажи правительство страны может устанавливать иные меры валютного контроля, которые будут являться более упрощенными по сравнению

с оформлением паспорта сделки. Для Республики Беларусь с 1 апреля 2009 г. существовавший механизм оформления паспорта сделки заменен процедурой регистрации сделки в банке по заявительному принципу, которая осуществляется в день предоставления документа, посредством которого оформлен внешнеторговый договор.

Валютный контроль в Республике Беларусь осуществляется согласно указам Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 и от 19 февраля 2009 г. № 104 «О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 27.03.2008 г. № 178». Функции агентов валютного контроля в Республике Беларусь выполняют банки, которые обязаны контролировать проведение резидентами внешнеторговых операций и направлять информацию о таких операциях в Национальный банк.

Регистрация сделки состоит в проставлении на документе, посредством которого оформлено заключение внешнеторгового договора, оттиска штампа банка с указанием регистрационного номера сделки и заверением его подписью уполномоченного работника банка. В случае, когда в соответствии с условиями международного контракта купли-продажи его исполнение осуществляется на основании отдельно подписанных приложений, оттиск штампа банка с указанием регистрационного номера сделки и заверение его подписью уполномоченного работника банка производится на каждом отдельно подписанном приложении.

Для внешнеэкономических операций, совершаемых резидентами Республики Беларусь, регистрация сделки обязательна, когда сумма сделки составляет 3000 евро в эквиваленте и более. По внешнеторговым договорам, предусматривающим предварительное исполнение обязательств нерезидентом в полном объеме, экспортер (импортер) обязан до отгрузки товаров либо проведения платежей зарегистрировать сделку в банке, обслуживающем счет экспортера (импортера).

Таможенное оформление товаров по международным контрактам купли-продажи производится при наличии регистрационного номера сделки, за исключением случаев, предусмотренных законодательством.

Если поставка товаров по международному контракту подпадает под действие предусмотренных законодательством случаев, когда таможенное оформление товаров не производится, резиденты при исполнении внешнеторговых договоров обязаны представить для регистрации в центр статистического декларирования статистическую декларацию или периодическую статистическую декларацию.

Тема 9. Документы контроля безопасности товаров

При поставках товаров по международному контракту купли-продажи для разрешения их ввоза в страну и предъявления к таможенному оформлению может потребоваться документация, свидетельствующая о получении разрешений или согласований с государственными контролирующими органами, если такие товары подпадают под требования контроля безопасности, здоровья и состояния товара. Это могут быть товары растительного и животного происхождения, злаки и товары, из них произведенные, товары, содержащие озоноразрушающие вещества, живые животные и микроорганизмы, медикаменты (особенно наркосодержащие) и медицинские изделия и др.

Документы контроля безопасности товара выдаются компетентными органами в стране экспортера и обычно содержат сведения ветеринарного, фитосанитарного,

эпидемиологического, карантинного и иного контроля, удостоверяющие безопасное/здоровое состояние поставляемого по международному контракту купли-продажи товара. Эти документы могут содержать данные как одного вида исследований, так и совмещать несколько их видов. Например, документ ветеринарного контроля (ветеринарный сертификат или ветеринарное свидетельство) может содержать сведения и о проведенном радиологическом контроле, дезинфекции транспортного средства и др.

Ветеринарное свидетельство – это документ, удостоверяющий, что предъявленные к осмотру продукты животного происхождения находятся в здоровом состоянии (см. приложение 37). Документы ветеринарного контроля на экспортируемые из Республики Беларусь продукты животного происхождения выдаются Министерством сельского хозяйства и продовольствия на специальном бланке установленного образца. Они содержат следующую информацию:

- номер сертификата;
- наименование пограничного контрольного ветеринарного пункта;
- наименование продукции, число мест, ее упаковка и маркировка, вес нетто;
- происхождение продукции (наименование производителя продукции);
- наименование и адрес экспортера;
- страна назначения;
- страна транзита;
- пункт пересечения границы;
- наименование и адрес получателя;
- информация о транспорте, включая номер вагона, автомашины, рейс самолета, судна;
- дата погрузки;
- дополнительная информация;
- дата составления;
- должность, фамилия уполномоченного лица.

Ветеринарный сертификат может содержать указание на то, что предъявленная к осмотру продукция была произведена на предприятиях, находящихся под постоянным контролем государственной ветеринарной службы, имеющих разрешение на экспорт и отвечающих ветеринарным требованиям Республики Беларусь.

При прохождении ветеринарного контроля для ввоза в страну назначения по требованию страны-импортера предъявленные к осмотру продукты могут быть подвержены радиологическому контролю, о чем в сертификате будет сделана соответствующая ссылка с указанием результатов проведенного исследования.

Ветеринарный сертификат может содержать указание на то, что транспортное средство, в котором осуществляется поставка предъявленной к осмотру продукции, очищено и продезинфицировано принятыми в Республике Беларусь методами и средствами. Он предъявляется для контроля в каждом указанном пограничном пункте ветеринарного контроля, о чем на сертификате делаются специальные отметки.

Фитосанитарный сертификат – это документ, свидетельствующий о том, что растения и растительная продукция, в нем указанные, были обследованы в соответствии с существующими методиками и правилами и признаны свободными от карантинных и других причиняющих ущерб вредителей и отвечают фитосанитарным правилам страны-импортера (см. приложение 38).

Фитосанитарный сертификат на экспортируемые из Республики Беларусь продукты растительного происхождения выдается Главной государственной инспекцией по

семеноводству, карантину и защите растений на специальном бланке установленного образца и предъявляется для контроля в каждом указанном пограничном пункте фитосанитарного контроля, о чем на сертификате делаются специальные пометки. Он содержит следующую информацию:

- номер сертификата;
- страна, для которой сертификат выдается;
- наименование экспортера и его адрес;
- наименование получателя и его адрес;
- наименование продукции и ее количество, упаковка, маркировка, количество грузовых мест;
- место происхождения товара;
- способ транспортировки;
- ботаническое название растений;
- информация о проведенном обеззараживании;
- дополнительная информация;
- дата и место выдачи, срок действия;
- фамилия и подпись государственного инспектора.

Санитарный сертификат — это документ, который удостоверяет, что пищевые продукты и продукты животноводства, включая мясопродукты, пригодны для потребления людьми и отвечают санитарным требованиям страны-импортера (см. приложение 39).

Санитарный сертификат выдается на экспортируемые из страны пищевые продукты уполномоченной службой санитарного контроля на специальном бланке, предъявляется для получения разрешения на ввоз указанной продукции в страну для целей потребления людьми. Он содержит следующую информацию:

- номер сертификата, дату его составления;
- описание представленных к контролю образцов, включая наименование продукции, ее количество, упаковку, маркировку, количество грузовых мест, дату изготовления;
- указание методов и результатов проведенного исследования продукции;
- подтверждение, что представленные к контролю пищевые продукты пригодны для потребления людьми;
- фамилия и подпись уполномоченного лица.

Карантинное свидетельство — это документ, свидетельствующий о том, что ввозимая на территорию страны-импортера продукция прошла карантинный контроль и экспертизу и свободна от карантинных вредителей, болезней растений и семян сорняков.

Карантинное свидетельство на экспортируемую из Республики Беларусь продукцию выдается Главной государственной инспекцией по семеноводству, карантину и защите растений на специальном бланке установленного образца и предъявляется для контроля в каждом указанном пограничном пункте карантинного контроля, о чем на свидетельстве делаются специальные отметки. Оно содержит следующую информацию:

- наименование и реквизиты уполномоченного органа;
- номер свидетельства;
- описание представленных к контролю и экспертизе образцов, включая наименование продукции, ее количество, упаковку, маркировку, количество грузовых мест, дату изготовления;
- указание методов и результатов проведенного исследования продукции;
- подтверждение, что представленная к контролю продукция свободна от карантинных вредителей, болезней растений и семян сорняков;
- фамилия и подпись уполномоченного лица.

Санитарно-эпидемиологическое заключение – это документ, свидетельствующий о том, что ввозимая на территорию страны-импортера продукция изготовлена в соответствии с гигиеническими нормами и санитарными правилами и нормативами, установленными для данного вида товаров (см. приложение 40). Этот документ служит официальным подтверждением безопасности продукции для здоровья человека.

Санитарно-эпидемиологическое заключение на экспортируемую из Республики Беларусь продукцию выдается уполномоченными осуществлять санитарно-эпидемиологический контроль службами на специальном бланке установленного образца. Оно содержит следующую информацию:

- наименование и реквизиты уполномоченного органа;
- номер заключения, дату его выдачи;
- наименование продукции;
- номер и наименование Санитарно-эпидемиологических требований и нормативов, на соответствие которым проверяется продукция;
- наименование организации-изготовителя;
- наименование получателя продукции, его адрес;
- перечень оснований для выдачи заключения.

На оборотной стороне санитарно-эпидемиологического заключения приводится гигиеническая характеристика продукции, которая включает:

- указание на уровень токсичности товара либо его элементов;
- класс опасности вещества;
- область применения товара;
- условия использования, хранения, транспортировки и меры безопасности;
- информацию, наносимую на этикетку;
- срок действия данного санитарно-эпидемиологического заключения.

Перечень товаров, которые подлежат обязательному санитарно-эпидемиологическому контролю, устанавливается санитарно-эпидемиологической службой страны.

Свидетельство об отсутствии в продукции озоноразрушающих веществ – это документ, удостоверяющий, что ввозимая на территорию страны-импортера продукция не производит выброса озоноразрушающих веществ в процессе использования по причине их отсутствия (см. приложение 41). Свидетельство об отсутствии в продукции озоноразрушающих веществ на экспортируемую из Республики Беларусь продукцию выдается Министерством природных ресурсов и охраны окружающей среды на специальном бланке. Оно содержит следующую информацию:

- наименование и реквизиты уполномоченного органа;
- номер свидетельства;
- наименование продукции;
- наименование получателя продукции, его адрес;
- наименование производителя продукции, его адрес;
- номер контракта на поставку данной продукции;
- заключение о результатах проведенного контроля продукции на предмет выявления в ней содержания озоноразрушающих веществ, а также подтверждение отсутствия таковых веществ в инспектируемой продукции;
- срок действия свидетельства;
- дата выдачи свидетельства;
- фамилия и подпись уполномоченного должностного лица.

Свидетельство радиологического контроля – это документ, который подтверждает, что ввозимая на территорию страны-импортера продукция не содержит радиоактивных загрязненных веществ и ядерных материалов. Выдается с целью контроля и недопущения незаконного перемещения через таможенную границу страны радиоактивно загрязненных веществ и ядерных материалов. Оно содержит следующую информацию:

- название и реквизиты уполномоченной организации;
- номер свидетельства;
- наименование продукции;
- описание продукции, ее количество;
- наименование продавца, его адрес;
- место назначения;
- место инспекции;
- дата инспекции;
- заключение об уровне радиоактивности товаров;
- срок действия заключения об уровне радиоактивности товаров;
- дата выдачи свидетельства;
- фамилия и подпись уполномоченного должностного лица.

Радиологический контроль может осуществляться в рамках проведения экологического контроля, в этом случае в сопроводительных документах будут сделаны специальные отметки о прохождении радиологического контроля.

Контрольные вопросы к разделу 6

1. Что представляет собой внешнеторговая документация? Перечислите основные группы внешнеторговой документации, кратко охарактеризуйте их.
2. Что такое коммерческий счет? Какие виды коммерческого счета существуют?
3. Приведите основные реквизиты, общие для любого вида внешнеторговой документации.
4. Какие существуют документы для осуществления платежей по международному контракту купли-продажи?
5. В чем состоит отличие страхового полиса и страхового сертификата?
6. Какие виды транспортных документов применяются при поставках товаров по международному контракту купли-продажи?
7. Перечислите и кратко охарактеризуйте каждый из таможенных документов.
8. Что представляют собой международные процедуры перемещения грузов под таможенным контролем?
9. Каково назначение документов валютного контроля?
10. Охарактеризуйте документы контроля безопасности товаров.

Тест-контроль

1. Документы, которые экспортер направляет при товаре во время его следования от продавца к покупателю, называются:
 - а) товаросопроводительными;
 - б) отгрузочными;
 - в) упаковочными;
 - г) добавочными.

2. Документ, который удостоверяет стоимость партии поставляемых по международному контракту купли-продажи товаров, – это:

- а) коммерческий счет;
- б) страховое свидетельство;
- в) спецификация;
- г) платежное поручение.

3. Документ, в котором приведен подробный перечень всего ассортимента товаров, поставляемых в данной партии, с указанием полного названия и сведений о количестве товаров каждого вида, сорта или марки, а также общего количества товаров в партии, называется:

- а) упаковочный лист;
- б) спецификация;
- в) комплектовочная ведомость;
- г) сертификат качества.

4. Документ, в котором содержится распоряжение владельца счета обслуживающему банку произвести перечисление указанной суммы в определенной валюте названному получателю, – это:

- а) платежное поручение;
- б) инкассовое поручение;
- в) аккредитивное поручение;
- г) выписка по счету.

5. По каждой отдельной отправке, подпадающей под действие генерального полиса, страховщик обязан выдать страхователю:

- а) страховой сертификат;
- б) аварийный сертификат;
- в) страховое объявление;
- г) счет на оплату.

6. Бланки транспортных накладных могут быть:

- а) нейтральными или именными;
- б) общими или специальными;
- в) индивидуальными или универсальными;
- г) закрытыми и открытыми.

7. Международная автодорожная товарно-транспортная накладная называется:

- а) СМГС накладная;
- б) TIR-carnet;
- в) CMR;
- г) коносамент.

8. Международные процедуры перемещения грузов под таможенным контролем бывают:

- а) TIR и ATA;
- б) CMR и CIM;
- в) ATA и CMR;
- г) TIR и CMR.

9. Документ, свидетельствующий о том, что продукция, процесс или услуга должным образом идентифицированы и соответствуют конкретному стандарту или другому нормативному документу, предъявляемому к данному объекту в стране назначения, называется:

- а) сертификат соответствия;
- б) сертификат качества;
- в) сертификат о происхождении товара;
- г) аварийный сертификат.

10. Какой документ свидетельствует о том, что растения и растительная продукция, в нем указанные, были обследованы в соответствии с существующими методиками и правилами и признаны свободными от карантинных и других причиняющих ущерб вредителей:

- а) карантинное свидетельство;
- б) фитосанитарный сертификат;
- в) ветеринарный сертификат;
- г) сертификат соответствия.

Список литературы

- Алексеев, И. С.* Внешнеэкономическая деятельность / И. С. Алексеев. – М., 2012.
- Алексеев, И. С.* Управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / И. С. Алексеев; под общ. ред. В. А. Трайнева. – М., 2002.
- Алехнович, А. В.* Основы внешнеэкономической деятельности: практикум для студентов фак. междунар. отношений / А. В. Алехнович, Е. А. Ковшар; под ред. В. М. Руденкова. – Минск, 2007.
- Алехнович, А. В.* Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь: практ. пособие / А. В. Алехнович. – Минск, 2005.
- Базисные условия поставки «Инкотермс-2000»: справ.-практ. пособие / авт.-сост. Е. Е. Макаревич. – Минск, 2002.
- Балабанов, И. Т.* Внешнеэкономические связи: учеб. пособие / И. Т. Балабанов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2001.
- Бахрамов, Ю. М.* Организация внешнеэкономической деятельности: особенности менеджмента: учеб. пособие / Ю. М. Бахрамов, В. В. Глухов. – СПб., 2000.
- Бровкова, Е. Г.* Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / Е. Г. Бровкова, И. П. Продиус. – М., 2002.
- Вабищевич, С. С.* Внешнеэкономическая деятельность в Республике Беларусь: правовые перспективы / С. С. Вабищевич. – Минск, 2005.
- Величковская, Л. В.* Международная торговля (документы и комментарии): учеб.-метод. пособие / Л. В. Величковская. – Минск, 2000.
- Величковская, Л. В.* Международная торговля: организация и техника: учеб. пособие / Л. В. Величковская, А. И. Войтович. – Минск, 2003.
- Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учебник / В. В. Боков [и др.]; под общ. ред. Р. И. Хасбулатова. – М., 2001.
- Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб. для вузов по экон. специальностям / Л. Е. Стровский [и др.]; под ред. Л. Е. Стровского. – 4-е изд., перераб. и доп. – М., 2007.
- Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб. для высш. учеб. заведений по экон. специальностям / Л. Е. Стровский [и др.]. – М., 2010.
- Внешнеэкономическая деятельность предприятия: учеб. пособие / Е. П. Темнышова [и др.]. – М., 2011.
- Войтихов, А. Д.* Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / А. Д. Войтихов. – Минск, 2005.
- Воронкова, О. Н.* Внешнеэкономическая деятельность: организация и управление: учеб. пособие / О. Н. Воронкова, Е. П. Пузакова. – М., 2007.
- Гаврилко, Г. Н.* Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб.-практ. пособие для слушателей системы переподготовки и повышения квалификации / Г. Н. Гаврилко. – Минск, 2012.
- Герчикова, И. Н.* Международное коммерческое дело: учебник / И. Н. Герчикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2001.
- Грузовая таможенная декларация: общее описание и порядок заполнения / коммент. О. В. Макаревич, Е. В. Тарановой. – Минск, 2006.
- Давыденко, Е. Л.* Внешнеэкономическая деятельность Республики Беларусь: науч.-метод. пособие / Е. Л. Давыденко, В. С. Матюшевский. – Минск, 1998.
- Дегтярева, О. И.* Внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / О. И. Дегтярева, Т. Н. Полянова, С. В. Саркисов. – М., 2008.
- Еремеева, И. А.* Финансы и кредит во внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / И. А. Еремеева. – Минск, 2012.
- Ершов, А. Д.* Экспортный контроль и нетарифное регулирование ВЭД / А. Д. Ершов, А. И. Роденков, И. Г. Тараторин. – СПб., 2001.
- Ершов, В. А.* Международные грузоперевозки: справ. для импортеров и экспортеров / В. А. Ершов. – М., 2009.
- Зеркалов, Д. В.* Международные расчеты. Условия поставки товара: пособие / Д. В. Зеркалов. – Киев, 2007.

- Канашевский, В. А.* Внешнеэкономические сделки: правовое регулирование / В. А. Канашевский. – М., 2005.
- Канашевский, В. А.* Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование / В. А. Канашевский. – М., 2008.
- Карбанович, И. И.* Международные автомобильные перевозки / И. И. Карбанович. – 5-е изд., доп. – Минск, 2008.
- Ковшар, Е. А.* Основы внешнеэкономической деятельности / Е. А. Ковшар. – Минск, 2010.
- Кретов, И. И.* Внешнеторговое дело: учеб. пособие / И. И. Кретов, К. В. Садченко. – М., 2006.
- Кретов, И. И.* Логистика во внешнеторговой деятельности: учеб. пособие / И. И. Кретов, К. В. Садченко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2006.
- Курадовец, А. И.* Валютное регулирование внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь: учеб.-метод. пособие / А. И. Курадовец. – Минск, 2005.
- Курадовец, А. И.* Международные кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности: конспект лекций / А. И. Курадовец. – Минск, 2011.
- Левкович, А. П.* Кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / А. П. Левкович. – Минск, 2006.
- Маринич, М. А.* Введение во внешнюю торговлю / М. А. Маринич. – Минск, 2000.
- Международные правила торговли: термины и таможенные аспекты. – Минск, 2011.
- Мировая экономика и международный бизнес: учебник / под общ. ред. В. В. Полякова, Р. К. Щенина. – М., 2005.*
- Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / М. И. Плотноцкий [и др.]. – Минск, 2006.*
- Мировая экономика и внешнеэкономическая деятельность: учеб. пособие / М. И. Плотноцкий [и др.]. – Минск, 2011.*
- Михайлов, Д. М.* Международные контракты и расчеты / Д. М. Михайлов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2008.
- Назаренко, К. С.* Таможенное оформление внешнеэкономической деятельности: практическое пособие / К. С. Назаренко. – М., 2005.
- Пашуто В. П.* Внешнеэкономическая деятельность предприятий: учеб. пособие / В. П. Пашуто, О. В. Пашуто. – Минск, 2009.
- Плужников, К. И.* Транспортные условия внешнеторговых контрактов: учеб. пособие / К. И. Плужников, Ю. А. Чунтомова. – М., 2002.
- Покровская, В. В.* Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: учеб. для вузов / В. В. Покровская. – М., 2002.
- Покровская, В. В.* Внешнеэкономическая деятельность: учебник по специальности 060600 (080102) «Мировая экономика» / В. В. Покровская. – М., 2009.
- Почекина, В. В.* Международный рынок услуг / В. В. Почекина, Ю. П. Якубук; под ред. В. Ф. Медведева. – Минск, 2004.
- Пояснения к Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности: в 5 т. / Государственный таможенный комитет Республики Беларусь. – Минск, 2010.
- Пояснения к Товарной номенклатуре внешнеэкономической деятельности Таможенного союза (ТН ВЭД ТС): в 4 т. – Минск, 2012.
- Прокушев, Е. Ф.* Внешнеэкономическая деятельность: учебник / Е. Ф. Прокушев. – 5-е изд., испр. и доп. – М., 2012.
- Ростовский, Ю. М.* Внешнеэкономическая деятельность: учеб. для вузов / Ю. М. Ростовский, В. Ю. Гречков. – 2-е изд., с изм. – М., 2005.
- Рубинская, Э. Т.* Управление внешнеэкономической деятельностью предприятия / Э. Т. Рубинская. – М., 2001.
- Руденков, В. М.* Международное патентно-лицензионное дело: курс лекций / В. М. Руденков. – Минск, 2004.
- Руденков, В. М.* Организация и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / В. М. Руденков. – Минск, 2005.

- Савченко, М. И. Международное транспортное право: по состоянию на 30.01.2009 г. / М. И. Савченко // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2009.
- Сберегаев, Н. А. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: учеб. пособие для вузов / Н. А. Сберегаев. – М., 2000.
- Сберегаев, Н. А. Практикум по внешнеэкономической деятельности предприятий / Н. А. Сберегаев. – 4-е изд., доп. и перераб. – Ростов н/Д, 2006.
- Синецкий, Б. И. Основы коммерческой деятельности: учеб. для вузов / Б. И. Синецкий. – М., 2000.
- Соркин, С. Л. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: экономика и управление: учеб. пособие / С. Л. Соркин. – Минск, 2006.
- Соркин, С. Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка: монография / С. Л. Соркин. – Гродно, 2011.
- Судариков, С. А. Основы авторского права / С. А. Судариков. – Минск, 2000.
- Турбан, Г. В. Внешнеэкономическая деятельность / Г. В. Турбан. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск, 1999.
- Турбан, Г. В. Управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / Г. В. Турбан. – Минск, 2003.
- Турбан, Г. В. Экономика и управление внешнеэкономической деятельностью: учеб. пособие / Г. В. Турбан. – Минск, 2008.
- Фомичев, В. И. Международная торговля: учебник / В. И. Фомичев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2001.
- Функ, Я. И. Курс внешнеторгового права: основные внешнеторговые сделки / Я. И. Функ, Д. А. Калимов, В. П. Сергеев; под общ. ред. Я. И. Функа. – М., 2007.
- Чиненов, М. В. Страхование внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / М. В. Чиненов. – М., 2007.
- Юркевич, В. А. Карнет АТА: практ. пособие по применению / В. А. Юркевич, С. Э. Самушев. – Минск, 2009.
- Якимиха, А. П. Управление объектами интеллектуальной собственности: учеб. пособие / А. П. Якимиха, Г. И. Олехнович. – Минск, 2006.

Нормативные документы

- ВЭД. Таможенное законодательство Таможенного союза. Международные соглашения: нормативные правовые акты: текст по состоянию на 26 апреля 2011 года / авт.-сост. Л. И. Липень [Электронный ресурс]. – Минск: Дикта: Экспертцентр, 2011. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).
- Генеральное соглашение по торговле услугами: заключено в г. Марракеше 15 апр. 1994 г. // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.
- Государственная программа развития туризма в Республике Беларусь на 2011–2015 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 24 марта 2011 г., № 373 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
- Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-3 с последующими изм., и доп. // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.
- Инструкция о порядке заполнения декларации на товары: утв. решением комиссии Таможенного союза от 20 мая 2010 года № 257.
- Конвенция о временном ввозе: заключена в г. Стамбуле 26 июня 1990 г. // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2009.

Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов: заключена в г. Женеве 19 июля 1956 г. // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Конвенция о международных железнодорожных перевозках 1961 г. (CIM) CIM – Uniform Rules Concerning the Contract for International Carriage of Goods by Rail // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Конвенция о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров: заключена в г. Гааге 22 дек. 1986 г. // Бюл. нормат.-правовой информ. – 1997. – № 3.

Конвенция об унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок: заключена в г. Варшаве 12 окт. 1929 г. // Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных СССР с иностранными государствами. – М., 1935. – Вып. VIII. – С. 326–339.

Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров: заключена в г. Вене 11 апр. 1980 г. // Вестн. Высш. арбитраж. суда Рос. Федерации. – 1994. – № 1. – С. 64–88.

Конвенция Организации Объединенных Наций о морской перевозке грузов: заключена 31 марта 1978 г. // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности: заключена в г. Стокгольме 14 июля 1967 г.: в ред. от 02.10.1979 г. // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Международная конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте: заключена в г. Брюсселе 25 авг. 1924 г.: с изм. и доп. на 21 дек. 1979 г. // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2000»: публ. Междунар. торговой палаты, 1 янв. 2000 г., № 560 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2000–2005 годы / М-во иностр. дел Респ. Беларусь. – Минск, 2000.

О валютном регулировании и валютном контроле: Закон Респ. Беларусь от 22 июля 2003 г. № 226-З (в ред. от 5 янв. 2008 г. № 317-З) // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.

О внесении изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178: Указ Президента Респ. Беларусь, 19 февр. 2009 г. № 104 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 53. – 1/10496.

О государственном регулировании внешнеторговой деятельности: Закон Респ. Беларусь от 25 нояб. 2004 г. № 347-З «О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами»: Закон Респ. Беларусь от 25 нояб. 2004 г. № 346-З: текст приведен по состоянию на 25 мая 2005 г. – Минск, 2005.

О договорах международной купли-продажи товаров: конвенция Организации Объединенных Наций, 11 апр. 1980 г., № i08000003 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

О карнете А.Т.А. для временного ввоза товаров: тамож. конвенция Всемир. таможен. организации: заключена в г. Брюсселе 6 дек. 1961 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

О научной деятельности: Закон Респ. Беларусь, 21 окт. 1996 г., № 708-XIII: в ред. Закона Респ. Беларусь от 17 окт. 2005 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

О Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы, с изм. и доп.: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 31 янв. 2012 г. № 106 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2012. – № 17. – 5/35207.

О неденежном прекращении обязательств по внешнеторговым операциям при экспорте: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, Нац. банка Респ. Беларусь, 30 апр. 2009 г., № 548/8 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2009. – № 109. – 5/29682.

О некоторых мерах по упорядочению посреднической деятельности при продаже товаров: Указ Президента Респ. Беларусь, 7 марта 2000 г., № 117 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2000. – № 26. – 1/1075.

О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций: Указ Президента Респ. Беларусь, 27 марта 2008 г., № 178: в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 19.02.2009 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2009.

О ратификации Договора о Таможенном кодексе Таможенного союза // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Порядок декларирования таможенной стоимости товаров: утв. решением комиссии Таможенного союза от 20 сент. 2010 г. № 376.

Приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза от 27 ноября 2009 года.

Решение Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества № 18 «О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» (принято в г. Минске 27.11.2009) // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Руководство по составлению договоров на сооружение промышленных объектов (ECE/TRADE/117): принято в 1973 г. // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Соглашение о единых Правилах определения страны происхождения товаров» (заключено в г. Москве 25.01.2008) // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Соглашение о международном железнодорожном грузовом сообщении: с изм. и доп. на 1 янв. 1998 г. // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Соглашение о создании зоны свободной торговли: заключено в г. Москве 15 апр. 1994 г. // Вестн. Высш. арбитраж. суда Рос. Федерации. – 1994. – № 9/10. – С. 40–46.

Стандарты ИАТА по заполнению авиагрузовой накладной (Резолюция 600А, Авианакладная, CSC (17) 600а, 1984 г.) // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Таможенная конвенция о международной перевозке грузов с применением книжки МДП: заключена в г. Женеве 14 нояб. 1975 г. // Собрание постановлений Правительства СССР. – 1982. – Отд. 2. – № 11. – Ст. 32.

Таможенный кодекс Республики Беларусь // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2010.

Таможенный кодекс Таможенного союза // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Унифицированные правила и обычаи для документарных аккредитивов: публ. Междунар. торговой палаты, 2007 г., № 600 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Унифицированные правила по инкассо: публ. Междунар. торговой палаты, 1 янв. 1996 г., № 522 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2012.

Convention concerning international carriage by rail: [concl. in Berne, 9.V.1980] // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2012.

Коммерческий счет

Natimex – Import – Export

Natimex – Import – Export QUEDLINBURG Handelsgesellschaft mbH PF 1123 D-06786 Quedlinburg
Telefon: +49(0)3946-68-89-90
Fax: +49(0)3946-68-89-01
e-mail: info@natimex.de

Commercial Invoice

КУП «Столичные цветы»
ул. Семенова, 12
220170 Минск
Республика Беларусь

№ ИНВОЙСА : RG 20080021
ДАТА : 21.08.2009
№ КЛИЕНТА : 12845
№ НАКЛАДНОЙ : LS200950030
ФАКС : 00375-17-523-45-67

к контракту №139 от 25 июня 2009 г.

№	Номер артикула	Наименование	Кол-во в ед. измерения	Ед. измерения	Цена за ед. в евро	Общая сумма в евро
1.	8117445	Черенки Poinsettia Alreddy Red	4	тыс. шт.	825,00	3 300,00
		4 000 шт. в 34 коробках				
		Вес нетто: 122 кг				
		Вес брутто: 130 кг				
		Цена на товар: нетто, включая упаковку				
		Поставка: на неделе 35/2009, ДДУ Аэропорт Минск				
		Оплата: предоплата 100 процентов				
		Документы: коммерческий счет, фитосанитарный сертификат, сертификат качества, сертификат происхождения товара, накладная, экспортная декларация				

ИТОГО: 3 300,00

Sitz:	06890 Quedlinburg, Gros Orden 12	Bankverbindungen:	Ostharzer Volksbank eG	Kreissparkasse
Amtsgericht:	Magdeburg HRB Nr:9945		Quedlinburg	Quedlinburg
Geschäftsführer:	Harmut Klein	BLZ:	800 676 08	800 643 02
Gerichtsstand:	Quedlinburg	Konto-Nr.:	418 987	301 5643 9
St.-Nr.:	111/107/06890	SWIFT-Code-Nr.:	GENOBRB 1QLR	VOLADA45QLR
Ust.-Id.-Nr./VAT-Nr.:	DE 179885544	IBAN:	DE 45 80067808 0000418796	DE 45 80067809 0000428792

Коммерческий счет

BELDORMETAL JSC

NEKRASOVA st.15-209, MINSK
 REPUBLIC OF BELARUS, 220172
 TEL.: +375 17 555 79 39
 FAX: +375 17 555 79 30

COMMERCIAL INVOICE**№06/09****DATE: 16-08-2009**

Date: 20.10.2009			Export References:			
Shipper/Exporter: Отправитель: NEKRASOVA st.15-209, MINSK REPUBLIC OF BELARUS, 220172 TEL.: +375 17 555 79 39 FAX: +375 17 555 79 30 UNP/УНП 101456098, ОКПО/ОКПО 37467890 CORRESPONDED BANK: American Express Bank, Ltd., New York SWIFT CODE:AKKHT US 33 National ID: SHAPS AVA:0123 CORRESPONDES ACCOUNT: 789345			Consignee: Получатель: PAKKI METAL LTD PAKKI KOTLY, DASKA ROAD, 27 SIALKOT, PAKISTAN TEL.: +92 52 345 67 89 FAX: +92 52 345 23 12			
			Importer (if other then Consignee): Импортёр (если отличается от Получателя): PAKKI METAL LTD			
Country of Origin of Goods: Страна происхождения: REPUBLIC OF BELARUS			Contract №: Номер контракта: Contract №24/0609 12-06-2009			
Country of ultimate destination: Страна назначения: PAKKI METAL LTD PAKKI KOTLY, DASKA ROAD, 27 SIALKOT, PAKISTAN			International Waybill Number: Номер накладной: 675-3976 7654			
Delivery Term: Условия поставки: CIF Minsk			Payment conditions: Условия платежа: T/T transfer in advance			
Marks/ Номер	Code/ Код	Full Description of goods/ Полное описание товаров	Units of measure/ Мера измерения	Q.ty/ Кол-во	Unit Price (USD)/ Ст-ть ед-цы (долл. США)	Total value/ Общая ст-ть
Braking disks for agrimotor/Диски тормозные сельскохозяйственных тракторов						
1.	1 TP-55	70-3504020-03	ps/шт.	2 250	2,45	5 512,50
2.	1 TP-57	89-8765432-03	ps/шт.	1 200	2,74	3 288,00
			Total PCS:/ Общее кол-во	3 450	Total Amount:/ Общая ст-ть	8 800,50
U.S.DOLLARS EIGHT THOUSAND EIGHT HUNDRED AND FIFTY CENTS						
I declare all information contained in this invoice to be true and correct/ Я заявляю, что вся информация, указанная в документе, верна Signature of shipper/exporter/ Подпись отправителя _____						

Счет-спецификация

VOX TRADING S.R.L.

INVOICE #129 DATED 24-07-2009

ORDER CONFIRMATION # AW0809/151 DATED 21-05-2009

AUTUMN/WINTER 2009 MAIN-COLLECTION BY VOX TRADING S.R.L. - ITALY

Bill To:	UP SONATA	Ship To:	
	Moskovskaya st.,29		
	MINSK	Final Destination:	UP SONATA
	BELARUS		Moskovskaya st.,29
	TEL.: +375 17 322 77 38		MINSK
	FAX.: +375 17 322 79 30		BELARUS

FORWARDER:	LORO CORRISPONDENTE SU ZONA PRATO
REF.:	CONTRACT N.15 OF 12/04/09
PAYMENT TERMS:	30 % AT THE ORDER CONFIRMATION 70 % BEFORE SHIPMENT
SHIPMENTS:	AUGUST 1ST - SEPTEMBER 15TH, 2009
SHIPPING POINT:	PRATO - ITALY
DELIVERY TERMS:	EXW PRATO (PO) 59100 ITALY

Custom tarif	Style	Description	Colour/ Fabric	Size					Tot. pcs	Unit price (Euro)	Total price (Euro)
				XS 38	S 40	M 42	L 44	XL 46			
62044100	24322.04	Sleeveless shaped dress with black buttons 70%Wv,10%Ws,20%Pa	Black 1100	-	1	1	-	-	2	284,00	568,00
62021210	24500.08	Long parka w/detachable hood w/Fox in tone 47%Co,43%Pl,10%Me	Black 1100	1	1	1	1	-	4	735,00	2940,00
62021310	24503.09	Day fitted parka w/inside Rex printed collar 43%Pa,57%Pu	Black 1100	1	1	1	-	-	3	536,00	1608,00
62021100	24504.05	Double breasted coat 100%Wv	Grey1133	-	1	1	1	-	3	420,00	1260,00
62063000	24606.01	Shirt with pin fold plastron 100%Cotton	Grey 3300	-	1	1	1	-	3	142,00	426,00
61101190	24700.25	Blister kaftan style top 25%Wool,36%VI,39%Pa	Black 1100	1	1	1	1	-	4	147,00	588,00
61101190	24701.25	Blister polo neck with pockets 25%Wool,36%VI,39%Pa	Black 1100	1	1	1	1	-	4	152,00	608,00
61101190	24701.25	Blister polo neck with pockets 25%Wool,36%VI,39%Pa	Ivory 3100	1	1	1	-	-	3	152,00	456,00
61101190	24703.25	Blister mini skirt 25%Wool,36%VI,39%Pa	Black 1100	1	1	1	-	-	3	110,00	330,00
61101190	24704.25	Blister sleeveless short dress 25%Wool,36%VI,39%Pa	Black 1100	2	2	2	1	-	7	116,00	812,00
61101190	24706.25	Moonbeam polo neck collar jumper 54% Wool, 46% Nylon	Black 1100	1	1	1	1	-	4	179,00	716,00
61101290	24713.27	Cashmere polo neck 100% Cashmere	Black 1100	1	1	1	1	-	4	162,00	648,00
61101290	24713.27	Cashmere polo neck 100% Cashmere	Ivory 3100	1	1	1	-	-	3	162,00	486,00
61101190	24726.30	Knit and georgette long sleeved dress 85%Wool,15%Pa	Black 1100	1	1	1	-	-	3	305,00	915,00
61101190	24738.26	Moonbeam V-neck jumper 54% Wool, 46% Nylon	Black 1100	1	1	1	1	-	4	163,00	652,00
TOTAL GARMENTS:									54		

TOTAL OF THE INVOICE:

EURO 13013,00

COUNTRY OF ORIGIN: ITALY	SALES CONDITIONS:
COUNTRY OF DESTINATION: MINSK- BELARUS	1) Goods travel at customer's risk even if they are sent under Free House terms
TOTAL NUMBER OF BOXES: 01 FLAT BOX	2) No claims are accepted after 8 days from receipt goods
TOTAL GROSS WEIGHT: KG. 28,0	3) No returns are accepted unless authorized by VOX Trading S.r.l. and sent Free House
TOTAL NET WEIGHT: KG. 27,5	4) Goods remain a property of VOX Trading S.r.l. until their complete payment
	5) After expiring date of invoice, we will calculate actual bank interests for unfulfilled payments
	6) Prato (Italy) is complements court for any controversy

Предварительный счет

WESTOLproduction of bakery
and process equipmentWestol-Hopan d.o.o.
Prvmajska, 24
5000 Nova Gorica
Slovenia
phone: +386 5 33 09 200
fax: +386 5 33 09 200
e-mail: info@westol-hopan.siОт кого:«ВЕСТОЛ-ХОПАН д.о.о.», Первомайская, 24
SI-5000 Нова Горица, СЛОВЕНИЯ
ИНН: 17178899, регистрационный номер: 1234567
Банк: Nova Ljubljanska Banka d.d. Ljubljana – Нова
Люблянска Банка д.д. Любляна
SWIFT LJBASI4T, расчетный счет Westol-Hopan IBAN: SI
67 022510099678455
Адрес банка: Trg Republike 2, 2000 Ljubljana – Trg
Республике 2, 2000 ЛюблянаКому:ОАО «Печки-лавочки»
ул. Я. Коласа, 35, 220178, Минск, Республика Беларусь
УНП 500345890, расчетный счет 6782200980874 в ОАО
«Белагпропромбанк»,
г. Минск, ул. М. Танка, 12, код 455**ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ СЧЕТ № 07/0998**

Нова Горица, 21.10.2009 г.

Контракт № 03/0876 от 29.07.2009 г.

Поз.	Наименование установок, оборудования и комплектующих к ним	Тип	Код ТН ВЭД	Объем пост.	Шифр	ЕВРО/шт.	Сумма/ЕВРО
1.	Туннельная хлебопекарная печь	ТР 2,1х15	8417 20 10 00	1	307.019	155 360,00	155 360,00
ИТОГО НА УСЛОВИЯХ DDU Г. МИНСК							155 360,00

Цена понимается на условиях: **«DDU» г. МИНСК**
 Страна происхождения товара: **Словения**
 Платеж: **безотзывный подтвержденный непокрытый аккредитив**
 Места №: **633**
 Вес нетто: **25 203 кг**
 Вес брутто: **26 905 кг**
 Пункт места назначения: **г. Минск, ул. Я. Коласа, 35**
 Пункт таможенного оформления: **г. Минск, ул. Могилевская, 2**

Директор ВЕСТОЛ-ХОПАН д.о.о.
Ф.И.О., подпись

Проформа-счет

SalVAS & Co**PROFORMA INVOICE No. ALT 01-008754****Date 24-07-2009****SELLER:**

COMPANY «SalVAS & Co»
 REKLI 7B, LT-35112,
 PANEVEZYS, LITHUANIA
 TEL/FAX +370 (45) 34-39-21/50-45-89
 CO CODE 156789432, VAT No. LT 480456789

BUYER:

JV ALPHAPROM LTD.
 KIROVA ST., 12-409
 MINSK, REPUBLIC OF BELARUS
 TEL/FAX +375 (17) 334-40-27/334-40-55
 UNN 101 345678, OKPO 37467899

ITEM	COUNTRY OF ORIGIN	TYPE OF PACKING	COLLI	GROSS WEIGHT	NET WEIGHT	PRICE IN USD/1 KG	AMOUNT IN USD	LOT No.	CODE	AMOUNT OF PALLETS
PISTACHIOS IN SHELL size 30/32	IRAN	Plastic bags of 50 kg	31 bags	1600 kg	1550 kg	7,17	11 113,50	382	08025000	2
HAZELNUT KERNELS size 13/15	GEORGIA	Jute bags of 50 kg	20 bags	1030 kg	1000 kg	4,85	4 850, 00	711084	08022200	1
ALMONDS size 27/30	USA	Carton boxes of 22,68 kg	9 boxes	220 kg	204,12 kg	4,36	889,96	DR0824	08021290	¼
WALNUT KERNELS	UKRAINE	Carton boxes of 10 kg	8 boxes	85 kg	80 kg	6,77	541,60	TG	08023200	¼
RAISINS SULTANA	TURKEY	Carton boxes of 12,5 kg	8 boxes	105 kg	100 kg	1,73	173,00	2-25	08062030	¼
PINEAPPLE CORE DICES 8-10 MM	USA	Carton boxes of 20 kg	2 boxes	45 kg	40 kg	1,95	78,00	PCD2008 07	20082051	¼

TOTAL AMOUNT IN USD: 17 646,06 USD**VAT 0 % ((77/388/EEB 15 (1))**

Value of the all packing material is included in price of the goods

TOTAL WEIGHT NET : **2 974,12 KG**
 TOTAL WEIGHT GROSS : **3 085,00 KG**
 NUMBER OF PALLETS : **4 PALLETS**

CONTRACT No. : 05/2009, dated 04.06.2009
 DELIVERY TERMS : FCA PANEVEZYS, LITHUANIA
 PAYMENT : L/C as per addition No.1 dated 04.06.2009 from contract No.05/2009 dated 04.06.2009

BANK : AB SEB Bankas
 BANK ADDRESS : GEDEMINO PR. 19, LT-01987, VILNIUS
 IBAN NUMBER : LT 29 5987 0600 0356 2111
 SWIFT : CBVILT2X9

GEDEMINAS LIATIS
 MANAGER

ROLANDAS GUDAITIS
 WAREHOUSE MANAGER

Rekli 7B
 Panevezys 5324 Lithuania

Tel. +370 (45) 34-39-21
 Fax. +370 (45) 50-45-89

AS NR LT 278044080006576111
 AB SEB Bankas CODE70560 IK 148087543

Отгрузочный инвойс

SHIPMENT INVOICE № 2-24
ОТГРУЗОЧНЫЙ ИНВОЙС № 2-24

Date 24-01-2009
Дата 24-01-2009

SELLER: **JSC «VITADREV»**, Polevaya str, 12, Vitebsk, 210005, Republic of Belarus
 ПРОДАВЕЦ: **ОАО «ВИТАДРЕВ»**, 210005, ул. Полевая, 12, Витебск, Республика Беларусь

BANK DETAILS: USD account № 3014004567689/450 BPS Bank, Leninskoe Branch, Vitebsk
 SWIFT BPSBBY34521

БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ: долл. счет № 3014004567689/450 в Ленинском отделении ОАО «БПС Банк», г. Витебск, МФО 150567432

BUYER: **ORLIMEKS CZ, s.r.o.**, ul.Tvardovska 2312, 56390 Usti nad Orlici,
 ПОКУПАТЕЛЬ: Czech Republic

No/DATE OF THE CONTRACT: № 07/24 ОТ 08.01.2009 г.
 НОМЕР И ДАТА КОНТРАКТА:

POINT OF DEPARTURE: VITEBSK, REPUBLIC OF BELARUS
 ПУНКТ ОТПРАВЛЕНИЯ: г. ВИТЕБСК, РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ

POINT OF DESTINATION: USTI NAD ORLICI, CZECH REPUBLIC
 ПУНКТ НАЗНАЧЕНИЯ:

TRANSPORT MEANS: 3C0574/1C5673 No. OF WAY-BILL: CMR № 0070067
 ТРАНСПОРТ: НОМЕР НАКЛАДНОЙ:

DELIVERY DATE: 12.02.2009 DELIVERY TERMS: FCA VITEBSK
 СРОК ПОСТАВКИ: УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ:

DESCRIPTION OF GOODS НАИМЕНОВАНИЕ ТОВАРА	QUANTITY sq.m. КОЛИЧЕСТВО кв.м.	PRICE PER UNIT/USD ЦЕНА ЗА ЕД./ДОЛЛ.США	TOTAL/USD СУММА/ДОЛЛ.США
Harboard plates TS gr. A SORT 1 3,2×1700×2745 mm 15 packages Древесноволокнистые плиты гр. А, сорт 1, 3,2×1700×2745 мм, 15 пакетов	6 999,75	0,88	6 159,78

TOTAL WEIGHT NET/ОБЩАЯ МАССА НЕТТО **20 999,25 kg**
 TOTAL WEIGHT GROSS/ОБЩАЯ МАССА БРУТТО **21 044,25 kg**
 NUMBER OF PALLETS/КОЛИЧЕСТВО МЕСТ **15 PALLETS**
 COUNTRY OF ORIGIN/СТРАНА ПРОИСХОЖДЕНИЯ **REPUBLIC OF BELARUS**

Value of the all packing material is included in price of the goods
 Упаковка включена в цену товара

Ф.И.О., подпись руководителя

Ф.И.О., подпись главного бухгалтера

Спецификация

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

КОНТРАКТ № 208/03-06-09

СПЕЦИФИКАЦИЯ №1 от 10.08.09

CLAUSE 1

CONTRACT No 208/03-06-09

SPECIFICATION No1 dtd. 10.08.09

SELLER: **FERROMEER Optics Ltd.**
65 Shrivenham Hundred Business Park, Watfield,
Swindon, Wiltshire SN6 8TY, UK
Tel.+44(0) 1798 345 678
Fax.+44(0) 1798 345 672
e-mail sales@ferromeer.co.uk

ПРОДАВЕЦ: **FERROMEER Optics Ltd.**

BUYER: **Joint Stock Company «SPECTRON», Volodko st., 12/1, Minsk,**
Republic of Belarus, 220008

ПОКУПАТЕЛЬ: **Закрытое акцiонернае абшчэства «СПЕКТРОН»**
ул. Володько, 12/1, Минск, Республика Беларусь, 220008

Product description Наименование товара	Quantity pcs. Количество шт.	Price/unit (EURO) Цена за ед. (ЕВРО)	Total value (EURO) Общая стоимость (ЕВРО)
Bandpass filters with wavelength: Интерференционные фильтры с длиной волны:			
1. SOL 010034010 b09 (340 mm)	100	12,60	1 260,00
2. SOL 010034010 b09 (405 mm)	100	10,50	1 050,00
3. SOL 010034010 b09 (500 mm)	100	10,50	1 050,00
4. SOL 010034010 b09 (540 mm)	100	10,50	1 050,00
5. SOL 010034010 b09 (570 mm)	100	10,50	1 050,00
6. SOL 010034010 b09 (620 mm)	100	10,50	1 050,00
7. SOL 010034010 b09 (670 mm)	100	10,50	1 050,00
TOTAL (EURO): ИТОГО (ЕВРО):			7 560,00

DELIVERY TERMS: CPT MINSK
УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ: СПТ МИНСК

FREIGHT: 340 EURO
СТОИМОСТЬ РАСХОДОВ ПО ДОСТАВКЕ: 340 ЕВРО

TOTAL CPT MINSK: 7 900,00 EURO
ИТОГО СПТ МИНСК: 7 900,00 ЕВРО

Подпись Продавца

Подпись Покупателя

Паспорт продукции

ПАСПОРТ № 308
на каучук синтетический бутадиен-метилстирольный
СКМС-30 АРКМ-15
 ГОСТ 11138-78
 ОКП 22 9435 020-3

Партия № <u>422</u>	Масса нетто 1-го места <u>30 ± 1,0 кг</u>	
Количество мест <u>667</u>	Дата изготовления <u>14.07.2009 г.</u>	
Масса нетто партии <u>20,01 тонн</u>		

ОАО «Синтез-Технология», ул. Техническая, 12, Стерлитамак, Россия, 456098

№ п/п	Наименование показателей	Нормы для каучука первого сорта		Результаты испытаний
		1 группа	2 группа	
1.	Жесткость по Дефо, Н	5,00–6,50	6,51–8,00	6,90
2.	Эластическое восстановление, мм, не более	2,8	3,2	3,0
3.	Вязкость по Муни МБ 1+4 (100 °С): - среднее - миним., максим.	36–44	45–54	49 48–50
4.	Группа	1	2	2
5.	Условная прочность при растяжении МПа (кг/см ²), не менее	23,5 (240)	24,5 (250)	269
6.	Относительное удлинение при разрыве, %	550–750	550–750	680
7.	Эластичность по отскоку, %, не менее	27	27	30
8.	Массовая доля золы, %, не более	0,6	0,6	0,23
9.	Массовая доля металлов, %, не более: - меди - железа	0,00015 0,005	0,00015 0,005	0,00014 0,0013
10.	Потери массы при сушке, %, не более	0,40	0,40	0,21
11.	Массовая доля антиоксиданта ВС-1, %	0,15–0,35	0,15–0,35	0,18
12.	Массовая доля орган. кислот, %	5,0–6,7	5,0–6,7	5,17
13.	Массовая доля мыл орган. кислот, %, не более	0,3	0,3	0,12
14.	Массовая доля масла, %	14,0–17,0	14,0–17,0	16,4
15.	Массовая доля связанного второго мономера (альфаметилстирола), %	21–24	21–24	23,0
16.	Время вулканизации, мин.	60 или 80	60 или 80	80

Подпись начальника лаборатории

Заключение ОТК: Каучук **СКМС-30 АРКМ-15** соответствует
 ГОСТ 11138-78 с изм. № 1, 2, 3, 4, 5, 6. Группа **вторая**, сорт **первый**.

Подпись начальника ОТК

Техническое описание продукции

MUSIC VISCOUNT SERVICE S.p.a.

Via Borgo, 68/70, 47689 MONDAINO (RN) – ITALY

Tel.: +39 0541- 456-890

Fax.: +39 0541- 456-897

e-mail: sales@viscount.it

Техническое описание**Dtd. August 2009****Цифровой рояль Viscount Galileo Maestro II**

Тип клавиатуры	Молоточковая с отбоем, механика Grand Response
Количество октав	7
Полифония	192-голосовая
Количество тембров	12 высококачественных тембров
Наличие памяти	16 дорожек, 3 композиции
Эффекты	Высококачественная реверберация, настраиваемая, программная модуляция
Педали	3
Метроном	Есть
Стили автоаккомпанеента	144 стиля, 576 вариаций, 2 вступления, 2 концовки
Поддерживаемые носители информации	FDD 3,5, SmartMedia
Мощность акустической системы	2 Ч 120 Вт
Дисплей	240 Ч 128 пикс.
Выходы (разъемы)	Микрофон, USB, MIDI, Digital Out, TV Out, линейный выход
Цвет	Полированный белый
Размеры	54 Ч 38 Ч 35 (ДЧШЧВ)
Вес нетто	320 кг
Вес брутто	370 кг

Упаковочный лист

Balance Systems

Balance Systems S.r.l.
Via Ruffilli 2/4
20050 Pessano con Bornago
Milano – Italy
Tel.02/9505678
Fax. 02/9505677
e-mail: info@balancesystems.it

PACKING LIST
УПАКОВОЧНЫЙ ЛИСТ

Invoice date	Our reference	Invoice number
20/02/09	41098543	41098543
Your Order Date & Number		
20/12/08 Contract No 2080359		

Sold To: JSC«Maxcom Technologies» Minina st., 34-107 220078, Minsk Belarus	Invoice Address: JSC«Maxcom Technologies» Minina st., 34-107 220078, Minsk Belarus
Ship To: JSC«Maxcom Technologies» Minina st., 34-107 220078, Minsk Belarus	Final Destination: Belarus
Delivery Instructions: CIP, Minsk / BY	Payment terms: Special Terms Currency: USD Delivery Terms: Carriage & Insurance Paid

No.	Article	Description	Customs Commodity Code	Q-ty of units, pcs.	Net weight,kg	Gross weight, kg	Total gross weight, kg	Type of package
	Артикул	Описание	Код ТН ВЭД	Кол-во ед., шт	Вес нетто, кг	Вес брутто, кг	Общий вес брутто, кг	Вид упаковки
1.	ZANUSSI FA 822-1	Washing machine Стиральная машина	84501111	35	62,50	64,50	2 257,50	Полиэтилен
2.	ZANUSSI FAE 1025V-1	Washing machine Стиральная машина	84501111	15	63,60	65,50	982,50	Полиэтилен
3.	ZANUSSI FAE 825V	Washing machine Стиральная машина	84501111	50	64,40	66,20	3 310,00	Полиэтилен
				100			6 550,00	

Country of Origin:
Italy

Подпись Продавца

Сертификат качества

ЭМБЛЕМА
ПРЕДПРИЯТИЯ

**СЕРТИФИКАТ
КАЧЕСТВА**

Открытое акционерное общество

**Электронный завод
«МЕГАБИТ»**

Республика Беларусь
220890, г. Минск,
ул. Калинина, 105
тел. +375(17)567-89-01
факс +375(17)567-89-04
e-mail: sales@megabit.by

Настоящий сертификат удостоверяет, что нижеперечисленные диски CD-ROM, изготовленные ОАО Электронный завод «МЕГАБИТ» согласно контракту № 3/89 от 26.09.2009 г. с ООО «Ява»

Наименование	Код
Сварог	99497R
Забугорье	00585R
Зигзаг	00584R
Волна	00667R

на оборудовании компании ODME (Нидерланды), полностью удовлетворяют стандарту «Желтая Книга» PHILIPS/SONY.

Данная продукция не подлежит обязательной сертификации.

Ф.И.О., подпись
главного специалиста по качеству
ОАО Электронный завод «МЕГАБИТ»

Протокол испытания

ОАО Завод лифтового оборудования «КРОС»

ул. Бельского, 34/1

212456, Могилев

Республика Беларусь

КРОС ®

Тел.: +375 222 34-23-14, +375 222 34-23-17, факс: +375 222 34-23-12, e-mail: info@kros.by

Протокол

о функциональном испытании лифта – тип NOV 2038 UP,
осуществленном 23.07.2009 г. у производителя ОАО Завод лифтового оборудования «КРОС»
совместно с представителем покупателя согласно п. 6.2. Контракта № 234-09 от 12.06.2009 г.

Цель проведения испытаний:	Оценка качества и надежности функциональных свойств грузо-пассажирского лифта		
Состав оборудования:	Грузо-пассажирский лифт - тип NOV 2038 UP		
Производитель	ОАО Завод лифтового оборудования «КРОС»		
Заводской номер	28649		
Год выпуска	2009		
Скорость подъема	35м/мин		
Грузоподъемность	2000 кг или 25 человек		
Привод	Эл. двигатели 2×NORD, 11 kBt, n1=2830 min ⁻¹ , i=34,39, n2=85 min ⁻¹ , SK 9042.1VZ-160 M/2 BRE 150 YLGRWUTF		
Заводской номер привода	6808463245.00-002 6808463245.00-004		
Ловитель	KZ 3B/4, 3/0, 81/L/H/H/N		
Заводской номер ловителя	B 678/2009		
Устройство от перегрузки	GEMINI 345		
Заводской номер устройства	987654/2009		
Ход и результаты испытаний:			
1. Инспекция комплектного оборудования		соответствует	
2. Функциональный тест оборудования		соответствует	
3. Испытание функциональных выключателей		соответствует	
4. Статическое испытание с грузом 3 000 кг		соответствует	
5. Динамическое испытание с грузом 2 200 кг		соответствует	
6. Динамическое испытание ловителя:			
- с грузом в клетке 2 200 кг		1,25 м/1,10 м	соответствует
- с грузом в клетке 0 кг		1,60 м	соответствует
7. Испытание световой сигнализации:			
- желтая		2 000 кг в клетке	соответствует
- красная		2 175 кг в клетке	соответствует
8. Статическое испытание монтажного плеча с грузом 300 кг		соответствует	
9. Динамическое испытание монтажного плеча с грузом 225 кг		соответствует	

Заключение о результатах испытаний:

Грузо-пассажирский лифт – тип NOV 2038 UP по результатам проведенных испытаний подтверждает свои характеристики безопасности и признан функционально надежным.

Дата

Ф.И.О., подпись инспектора от покупателя

Ф.И.О., подпись производителя

Заявление на банковский перевод

АБ «Новый промышленный банк» филиал ЗАО в г. Слуцке

ЗАЯВЛЕНИЕ НА ПЕРЕВОД № 32

12 февраля 2009 г.

простой
срочный

*

Группа международных расчетов	Группа валютного контроля	Учетно-операционное управление
Выполнить через:		Сальдо счета позволяет
Подпись отв. сотр.:	Подпись отв. сотр.:	Заявление проверено
Дата валютирования:		Дата:

	Код страны:	428
--	-------------	-----

32. ВАЛЮТА и СУММА ПЛАТЕЖА	
наименование валюты платежа	доллар США
сумма цифрами и прописью	36 500,00 долл. США (тридцать шесть тысяч пятьсот долларов США)
59. БЕНЕФИЦИАР	
наименование бенефициара	MARITIME AGENCY «BALTIC ANCHOR»
адрес, город, страна	Brivibas Iela 58, Riga, Latvia
номер счета	LV09TYGF 0000785609567
57. БАНК БЕНЕФИЦИАРА	
наименование	RIETUMU BANKA
адрес, город, страна	Koli Iela 12/1, Riga, Latvia
SWIFT код	RTMGLV 2X
50. ПЛАТЕЛЬЩИК	
наименование	ООО Консервный комбинат «Мильрон»
юридический адрес	ул. Кирова, 29, Минская обл., г. Слуцк, Республика Беларусь
УНН	00078654321
Номер счета	987654321000000000342
56. БАНК-КОРРЕСПОНДЕНТ	
наименование	
номер счета банка-бенефициара	
SWIFT код	
70. НАЗНАЧЕНИЕ ПЛАТЕЖА	
номер и дата контракта	Контракт № 07/01-2009 от 07.01.2009
форма оплаты (факт или предоплата)	
наименование, номер и дата документа валютного контроля	рег. номер 0009987/8976/876/0099/234

Просим списать сумму расходов и комиссий (поставить необходимую метку)	*	с нашего счета 987654321000000000342	
		с бенефициара	
Заявление предоставляется в трех экземплярах Заполняется на английском языке или на языке страны получателя перевода	М.П.	Генеральный директор	Подпись
		Гл. бухгалтер	Подпись

Платежное поручение

ПЛАТЕЖНОЕ ПОРУЧЕНИЕ № 1067		Дата 12.12.2008 г.		Срочный	Несрочный	X	0401600031
Сумма и валюта: Шестьдесят шесть тысяч семьсот три российских рубля 35 копеек							
		Код валюты	643	Сумма цифрами	66 703.35		
Платательщик: ОАО «МедиаЛайф», Республика Беларусь, 220040, г. Минск, пр-т Победителей, 14-407							
		Счет №	30120024432177				
Банк-отправитель: Октябрьское отделение в г.Минске ОАО «Белинвестбанк», Республика Беларусь, 220007, г. Минск, ул. Могилевская, 12							
		Код банка	345678904	123			
Банк-получатель: Арбатское ОСБ № 4567/01789 Российская Федерация, г. Москва, кор/сч 30101867800000000223							
		Код банка	088456321				
Бенефициар: ИНН 7807654326, ЗАО «Кубик», Российская Федерация, г. Москва, ул. Окская, 17 код страны 643							
		Счет №	4070981074560114532				
Назначение платежа: за CD-диски по договору № 97-345 от 01.10.2008 г., ТН № 2009-35467 от 27.10.2008 г., ИМ 06789/8C098456 от 01.11.08 г., товар получен. Ставка НДС 0 %.							
Всего с НДС 66 703,35 RUB.							
Сумма 66 703-35 RUB.							
УНП плательщика	УНП бенефициара	УНП третьего лица		Код платежа	Очередь		
190778749		7721008709			42		
Корреспондент банка-получателя:		Код банка			Счет №		
Расходы по переводу	ПЛ	*	БН	ПЛ/БН	Комиссию списать со счета №	30120024432177	
Дата и номер паспорта сделки: 06789/88456322 от 01.11.08 г.							
Детали платежа	643-643						
Заполняется банком:							
Сумма к перечислению/списанию:							
Корреспондент банка-отправителя:							
Дата валютирования				Подпись			
Дебет счета	Кредит счета	Код валюты	Сумма перевода	Эквивалент в белорусских рублях			
Подписи плательщика				Подпись исполнителя			
				Дата исполнения банком			
М.П.				Штамп банка			

Выписка по счету

ОАО «Первый транзитный банк»

ВЫПИСКА ПО СЧЕТУ 3078 00007678 7 С 08.02.2009 г. ПО 08.02.2009

Штамп банка

Наименование	СП ООО «АЛЕКОР» (СПЕЦВАЛЮТНЫЙ)
Исполнитель	897
Дата пред.опер.	22.01.2009 г.
Дата и время выписки	11.02.2009 г. 09:37:50
Счет клиента	3078 00007678 7 EUR Пассивный
Остаток по картотеке 99812	отсутствует
Остаток по картотеке 99814	отсутствует

Дата совершен. текущей операции	№ док.	Код опер	Код платежа в бюджет	Корреспондент		Номинал		Эквивалент		Исп.
				Код	Счет	Дебет	Кредит	Дебет	Кредит	
22.01.2009	Входящее сальдо			EUR	2118.76/1.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
08.02.2009	1	26		978	4321 99900056 6	0.00	19,373.92	0.00	60,853,095.00	1224
08.02.2009	1	26		978	4321 99900056 6	0.00	39,751.55	0.00	124,858,824.00	1224
	Обороты			978		0.00	59,125.47	0.00	185,711,919.00	
08.02.2009	Исходящее сальдо			EUR	2140.98/1.00	0.00	59,125.47	0.00	185,711,919.00	

**Бланк инкассового поручения
(документарное инкассо)**

ОАО «Новый промышленный банк»							
ИНКАССОВОЕ ПОРУЧЕНИЕ/ДОКУМЕНТАРНОЕ ИНКАССО							
№	Банк						
Указывается на всех документах		Дата запроса			Дата инкассо		
Наименование и адрес представляющего (инкассирующего) банка:							
Наименование принципала:				Наименование и адрес плательщика:			
Тратта	Счет-фактура	Транспортные документы	Страховой полис	Упаковочный лист	Сертификат	Спецификация	
Второй оригинал коносамента будет отослан Вам следующей почтой							
	Товар		Код валюты		Сумма		
	Выдать документы против платежа				Выдать документы против акцепта		
	Выдать документы против письменного обязательства фирмы оплатить сумму инкассо в течение _____ дней.						
	Держите акцептованную тратту(ты) № _____, а по наступлении срока предъявите к оплате.						
	Акцептованная тратта(ты) № _____ должна быть возвращена нам.						
	Кредитуйте наш счет у Вас/_____ и известите нас/поручите им известить нас авиапочтой/по телексу/S.W.I.F.T.						
	Просите Ваш _____ головной офис уполномочить нас авиапочтой/по телексу/S.W.I.F.T. дебетовать Ваш/их счет.						
	Сообщите нам о неоплате/неакцепте по S.W.I.F.T. /телексу/авиапочтой с указанием причин.						
	Опротестуйте в случае неплатежа. Верните наши тратты с приложением акта о неплатеже, если не будет других инструкций.						
	Оплатите документы в счет Вашей гарантии № _____ от _____ на _____ действительной до _____ в случае, если плательщик не осуществит платеж до наступления срока.						
	Все Ваши расходы за счет плательщика/трассата.						
	Отказ от оплаты комиссии не допускается.						
	Всю корреспонденцию, относящуюся к этому инкассо, следует направлять только в банк _____						
	Другие инструкции:						
С уважением,							
М.П.	Указанную сумму следует зачислить на счет №				Подписи:		

Бланк поручения на открытие товарного аккредитива
(заявление на безотзывный аккредитив)

ОАО «Новый промышленный банк»	
ЗАЯВЛЕНИЕ НА БЕЗОТЗЫВНЫЙ АККРЕДИТИВ № _____ от _____ 200__ г.	
1. Полное наименование и юридический адрес приказодателя:	Наименование банка-эмитента:
2. Форма аккредитива: ☐ по (авиа) почте ☐ посредством телетрансмиссии ☐ с предварительным авизо ☐ переводной (трансферабельный) аккредитив	Дата истечения срока действия и место для представления документов Дата истечения срока действия: Место представления документов:
3. Подтверждение аккредитива: ☐ не требуется ☐ требуется ☐ по требованию бенефициара	Полное наименование и адрес бенефициара:
4. Частичные отгрузки: ☐ разрешены ☐ запрещены	Сумма (цифрами и прописью):
5. Перегрузки: ☐ разрешены ☐ запрещены	Аккредитив исполняется путем: ☐ платежа по предъявлении ☐ платежа с рассрочкой (срок) ☐ акцепта тратт сроком ☐ неограничения (учета) Против представления документов, указанных ниже ☐ и тратт(ы) бенефициара на:
6. Страховка оплачивается нами _____	Условия поставки: ☐ CIF ☐ FOB ☐ DAF ☐ другие (указать, какие)
Отгрузка в соответствии со ст.46 Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов из: для транспортировки в: _____ не позднее: _____	
Вид товара и его количество, цена за единицу товара (краткое и точное описание)	
Необходимые для представления документы: Коммерческий счет ☐ подписанный и _____ копии Транспортный документ: ☐ документ на смешанную перевозку ☐ морской (океанский) коносамент ☐ авианакладная (оригинал для грузоотправителя) ☐ дубликат ж/д накладной ☐ другой транспортный документ (указать, какой) ☐ CMR ☐ с бланковым индоссаментом ☐ приказу: с пометкой: ☐ фрахт оплачен ☐ фрахт подлежит оплате в месте назначения ☐ с уведомлением: Страховой документ: ☐ полис ☐ сертификат ☐ декларация по открытому полису покрывающий следующие виды рисков: Сертификаты: ☐ происхождения ☐ качества ☐ санитарный ☐ другой заверенные: ☐ упаковочный лист ☐ другие документы	
Документы должны быть представлены в течение _____ дней после даты отгрузки, но в пределах срока действия аккредитива	
Дополнительные инструкции: Банковские реквизиты бенефициара: Комиссии иностранного (ых) банка (ов): ☐ за наш счет ☐ за счет бенефициара Сумму аккредитива спишите с нашего счета у Вас № _____ Комиссию по аккредитиву спишите с нашего счета у Вас № _____	Мы просим Вас, согласно изложенным в данном заявлении инструкциям (в соответствии с пометкой «X»), открыть безотзывный документарный аккредитив, подчиненный Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов (ред. 1993 г., МТП, Париж, Франция, публ. № 500) Руководитель _____ Гл. бухгалтер _____

М.П.

Бланк извещения об открытии документарного аккредитива
(авизо для бенефициара)

ОАО «Новый промышленный банк»		
АВИЗО ДЛЯ БЕНЕФИЦИАРА № ____ от ____ 200__ г.		
Наименование банка-эмитента:	Безотзывный документарный аккредитив	Номер: _____
Место и дата открытия аккредитива:	Дата истечения срока действия и место для представления документов:	
Приказодатель аккредитива:	Дата истечения срока действия: Место представления документов:	
Авизующий банк:	Референс No:	Бенефициар:
Частичные отгрузки: ☐ разрешены ☐ запрещены		Сумма:
Перегрузки: ☐ разрешены ☐ запрещены		Аккредитив исполняется: (банк, исполняющий аккредитив) ☐ платежа по предъявлении ☐ платежа с рассрочкой: (срок) ☐ акцепта тратт сроком: ☐ неограничения (учета) Против представления документов, указанных ниже ☐ и тратт (ы) бенефициара на:
☐ Страховка оплачивается покупателем		
Отгрузка в соответствии со ст. 46 Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов из: для транспортировки в: не позднее:		
(Описание товаров и/или услуг; перечень необходимых для представления документов; особые условия аккредитива)		
Документы должны быть представлены в течение ____ дней после даты отгрузки, но в пределах срока действия аккредитива		
Настоящим мы открываем безотзывный документарный аккредитив в Вашу пользу. Он подчинен Унифицированным правилам и обычаям для документарных аккредитивов (редакция 1993 г., Международная торговая палата, Париж, Франция, публикация № 500), и мы принимаем на себя обязательства в соответствии с условиями данных Унифицированных правил. Номер, дата аккредитива и наименование нашего банка должны быть указаны на всех выставляемых траттах. Если аккредитив исполняется путем неограничения, каждое представление документов должно быть отмечено на обороте этого авизо банком, в котором аккредитив исполняется		
_____ (наименование и подписи банка-эмитента)		
Этот документ состоит из ☐ подписанных страниц		

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДОГОВОР
страхования грузов № _____**

г. Бобруйск

« _____ » _____ 200__ г.

Общество с ограниченной ответственностью «Альфа-Страхование», именуемое в дальнейшем Страховщик, в лице Генерального директора Иванова Павла Владимировича, действующего на основании Устава, и _____, именуемый в дальнейшем Страхователь, в лице _____, действующего на основании _____, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему Договору Страховщик обязуется за обусловленную Договором плату (страховую премию) при наступлении предусмотренного Договором события (страхового случая) возместить Страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен Договор (Выгодоприобретателю), причиненные вследствие этого события убытки в застрахованном имуществе либо убытки в связи с иными имущественными интересами Страхователя (выплатить страховое возмещение) в пределах определенной Договором суммы (страховой суммы).

1.2. Страхование в рамках настоящего Договора осуществляется на условиях, определенных в настоящем Договоре, и «Правилах страхования грузов» (далее – Правила страхования) Страховщика (Приложение № 1).

2. ОБЪЕКТ СТРАХОВАНИЯ

2.1. Объектом страхования по настоящему Договору являются не противоречащие законодательству Республики Беларусь имущественные интересы Страхователя, связанные с владением, пользованием и распоряжением транспортируемыми грузами.

2.2. Застрахованными по настоящему Договору считаются только те грузы, номенклатура которых была предварительно согласована со страховщиком в Комплексном заявлении (Приложение № 2).

2.3. Страхователь имеет право изменить номенклатуру страхуемых грузов и добавить в нее новые позиции, что должно быть предварительно письменно согласовано со Страховщиком не позднее чем за 3 (три) рабочих дня до первой отправки нового класса грузов, по форме Комплексного заявления (Приложение № 2).

2.4. Страхователь не позднее 1 (одного) дня до отправки груза передает Страховщику (возможна передача по факсу с последующей отправкой подлинника) Заявление на страхование груза (Приложение № 3), по требованию Страховщика предоставляет копии квитанций (накладных) о сдаче груза для транспортировки и документы, подтверждающие принадлежность и стоимость груза.

2.5. Страховщик не несет ответственность за ущерб, причиненный тем видам грузов, о планируемых отправлениях которых он не был поставлен в известность в сроки, указанные в п. 2.3 настоящего Договора.

3. ОБЪЕМ И ЛИМИТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ. ФРАНШИЗА

3.1. По условиям настоящего Договора Страховщик несет ответственность на следующих условиях:

3.1.1. «С ответственностью за все риски» согласно п. 3.2.1 Правил.

Страховщик возмещает Страхователю (Выгодоприобретателю) убытки от утраты, недостачи, повреждения, порчи или полной гибели всего или части груза, произошедшие по любой причине, кроме случаев, указанных в пункте 3.2 настоящего Договора страхования. Настоящее страхование покрывает расходы по общей аварии и спасанию, распределенные или назначенные в соответствии с договором перевозки и/или действующими законами и обычаями, произведенные во избежание гибели по любой причине, за исключением случаев, указанных в пункте 3.2 настоящего Договора.

3.1.2. Дополнительные условия: _____
(да, указать риски/нет)

3.2. По настоящему Договору не возмещаются убытки, происшедшие вследствие:

3.2.1. Воздействия ядерного взрыва, радиации или радиоактивного заражения.

3.2.2. Военных действий, а также маневров или иных военных мероприятий.

3.2.3. Гражданской войны, народных волнений всякого рода или забастовок.

3.2.4. Конфискации, реквизиции, ареста, уничтожения или повреждения имущества по распоряжению государственных органов.

3.2.5. Нарушения установленных правил и норм упаковки и укупорки грузов, отправления их в поврежденном состоянии.

3.2.6. Влияния температуры, трюмного воздуха или особых и естественных свойств груза, включая усушку (при условии, что это применимо к конкретному грузу).

3.2.7. Пожара или взрыва самовозгорающихся, взрывоопасных веществ и предметов, погруженных без ведома Страховщика.

3.2.8. Недостачи груза при целостности наружной упаковки.

3.2.9. Повреждения груза червями, грызунами и насекомыми (при условии, что это применимо к конкретному грузу).

3.2.10. Задержки в доставке грузов и падения цен.

3.3. Не подлежат возмещению неполученные доходы Страхователя, которые он получил бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода).

3.4. Планируемый объем перевозок грузов в рамках данного Договора составляет _____ белорусских рублей в год. Лимит ответственности (максимальный объем ответственности) по одной перевозке груза составляет _____ белорусских рублей.

3.5. Страховая сумма по каждой перевозке равна действительной стоимости груза. Фактические страховые суммы, в пределах которых Страховщик обязуется выплачивать страховое возмещение (с учетом лимитов ответственности), определяются в соответствии с товаросопроводительными документами на груз (инвойсами, договором купли-продажи, накладными отправителя/продавца, иными документами) и указываются в Заявлении на страхование (Приложение № 3), в который представителем Страхователя вносятся по установленной форме сведения по каждой отправке застрахованных грузов.

3.6. Партии грузов стоимостью свыше суммы _____ белорусских рублей заявляются Страхователем не позднее чем за 3 (три) рабочих дня до начала предполагаемой отправки.

3.7. Если Страхователь письменно (с подтверждением о получении) не уведомил Страховщика в срок не позднее чем за 3 (три) рабочих дня до начала предполагаемых перевозок о превышении максимальной страховой суммы, указанной в п. 3.6 настоящего Договора, ответственность Страховщика ограничивается суммой, указанной соответственно в п. 3.6 настоящего Договора.

3.8. По настоящему Договору устанавливается безусловная франшиза в размере _____ % от страховой суммы по каждому страховому случаю. При этом Страховщик производит выплату страхового возмещения за вычетом установленной суммы безусловной франшизы по каждому страховому случаю.

4. СТРАХОВАЯ ПРЕМИЯ

4.1. Ставка страховой премии (страховой тариф) по единичной отправке (партии) составляет _____ % от _____ страховой суммы.

4.2. Страховщик оставляет за собой право по результатам действия Договора, но не позднее чем за 10 (десять) дней до окончания отчетного периода, по согласованию Сторон скорректировать размер ставок страховой премии и франшизы на следующий отчетный период в зависимости от текущей статистики перевозок.

4.3. По настоящему Договору устанавливается оплата страховой премии авансовыми платежами на основании выставляемых счетов. Счета выставляются Страховщиком по мере расходования аванса на основании отчетов, предоставляемых Страховщику в порядке и сроки, установленные п. 6.2 настоящего Договора. Выставляемые Страховщиком счета подлежат оплате Страхователем в течение 5 (пяти) рабочих дней. Моментом уплаты страховой премии является дата ее поступления на расчетный счет Страховщика (при безналичной оплате) либо поступления наличных средств в кассу Страховщика (при оплате наличными). В случае неоплаты Страхователем счета в установленные сроки Страховщик имеет право в одностороннем порядке приостановить исполнение обязательств по настоящему Договору.

4.4. По настоящему Договору Страхователь в течение 10 (десяти) рабочих дней с даты подписания Договора оплачивает авансовый платеж в сумме _____ белорусских рублей, который учитывается Страховщиком при расчете страховой премии за последний месяц действия Договора в качестве оплаты страхования перевозок.

4.5. При досрочном расторжении Договора страхования уплаченный Страхователем авансовый платеж учитывается в качестве оплаты страховой премии по состоявшимся застрахованным перевозкам за истекший период действия Договора. Разница между суммой авансового платежа и подлежащей оплате суммой страховой премии возвращается Страхователю за вычетом понесенных Страховщиком расходов в размере 20 % от возвращаемой суммы. Если сумма задолженности Страхователя по оплате страховой премии превышает сумму авансового платежа, то Страхователь обязан погасить свою задолженность в течение 5 (пяти) рабочих дней со дня подписания Сторонами акта сверки взаимных расчетов.

4.6. По окончании срока действия Договора, в случае отсутствия перевозок в последнем месяце действия Договора или если сумма подлежащей оплате страховой премии за последний месяц действия Договора меньше суммы авансового платежа, Страховщик возвращает авансовый платеж или разницу между авансовым платежом и подлежащей уплате страховой премией в течение 5 (пяти) рабочих дней после подписания Сторонами акта сверки взаимных расчетов. В случае, если суммы авансового платежа недостаточно для погашения задолженности Страхователя по уплате страховой премии за последний месяц действия Договора, Страхователь

обязан погасить образовавшуюся задолженность в течение 5 (пяти) рабочих дней со дня подписания сторонами акта сверки взаимных расчетов.

4.7. При окончании срока действия Договора или его досрочном расторжении Стороны в течение пяти рабочих дней составляют двусторонний акт сверки взаимных расчетов, в котором отражают данные о страховых премиях, страховых выплатах, перечислениях денежных средств и имеющейся у Сторон задолженности по Договору.

5. МАРШРУТЫ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ

5.1. По настоящему Договору считается застрахованным груз, перевозимый _____ транспортом в сопровождении _____.

5.2. Маршрут перевозок: _____.

5.3. Пункты перегрузки: _____.

5.4. Средство транспорта и маршрут перевозки по отдельным отправлениям указываются в Заявлении на страхование (Приложение № 3).

5.5. Исключаются из страхования грузы, перевозимые по территории: зон военных конфликтов, местностей, контролируемых вооруженными негосударственными формированиями, зон гражданской войны, катастрофических, экологических бедствий и эпидемий, объявленных таковыми органами власти в законодательно установленном порядке.

5.6. При хранении груза на складах временного хранения Страховщик несет ответственность за него только в тех складах и местах, которые указаны в Заявлении на страхование (Приложение № 3) и/или страховых полисах. При необходимости Страхователь обязан предоставить возможность для осмотра этих мест представителю Страховщика.

5.7. По прибытии груза в пункт назначения в целости и сохранности Страхователь извещает Страховщика по установленной форме (Приложение № 8).

6. УЧЕТ ЗАСТРАХОВАННЫХ ОТПРАВОК

6.1. Перед началом каждой перевозки Страхователь обязан заблаговременно, но не позднее чем за 1 (одни) сутки до ее начала, направить Страховщику по факсимильной связи с подтверждением о получении Заявления на страхование установленной формы (Приложение № 3). Страхователь обязан приложить к Заявлению копии документов, подтверждающих стоимость каждой единицы товара и его количество. Если на момент отправки груза Страхователю не известны номера и даты товарно-транспортных документов, он обязуется сообщить их Страховщику в течение 2 (двух) рабочих дней начиная с даты начала перевозки. По требованию Страховщика Страхователь обязан приложить к Заявлению оригиналы товаросопроводительных документов.

Страховщик в период не более 1 (одних) суток, не считая выходных и праздничных дней, с момента получения от Страхователя Заявления на страхование (при наличии на расчетном счете Страховщика денежных средств на оплату страховой премии на заявленную перевозку) оформляет и передает Страхователю два экземпляра страхового Полиса на заявленную перевозку.

Страхователь, в свою очередь, обязан вернуть Страховщику подписанный второй экземпляр Полиса и оригинал Заявления в течение 2 (двух) рабочих дней с момента получения полиса от Страховщика. При этом, в случае отправки оригиналов по почте, дата отправки исчисляется в соответствии с датой почтового штемпеля на день отправления.

6.2. В начале каждого месяца, не позднее четвертого числа месяца, следующего за отчетным, Страхователь направляет Страховщику по факсу общий отчет по установленной Сторонами форме (Приложение № 4). Отчет должен содержать описание произведенных и начатых в отчетном месяце застрахованных перевозок грузов. Страхователь обязан направить Страховщику оригинал отчета с подписью и печатью Страхователя в течение 2 (двух) рабочих дней с момента его заполнения.

Перечень перевозок, указанных в отчете, должен _____ соответствовать перечню Заявлений, направленных Страховщику в течение отчетного периода. По требованию Страховщика Страхователь прилагает к отчету копии документов (инвойсов, коносаментов и т. п.), подтверждающих стоимость каждой единицы товара и их количество по каждой отправке.

6.3. Страховщик не принимает к рассмотрению претензии по перевозкам, подлежащим страхованию по настоящему Договору, но не заявленным Страхователем на страхование.

7. ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

7.1. Страховщик обязан:

7.1.1. Ознакомить Страхователя с Правилами страхования.

7.1.2. После получения первого авансового платежа в соответствии с п. 4.3 настоящего Договора в трехдневный срок выдать Страхователю Генеральный полис.

7.1.3. Оформить и передать Страхователю экземпляр страхового Полиса на каждую заявленную перевозку при наличии на расчетном счете Страховщика денежных средств на оплату страховой премии.

7.1.4. Соблюдать условия настоящих Правил страхования и настоящего Договора страхования.

7.1.5. Не разглашать сведения о Страхователе и его имуществе, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Республики Беларусь.

7.2. Страховщик имеет право:

7.2.1. Проверять представленную Страхователем информацию о грузе, подлежащем страхованию, и ее достоверность.

7.2.2. При необходимости давать письменные рекомендации по уменьшению убытка. Однако эти действия Страховщика не могут рассматриваться как признание им своей обязанности выплачивать страховое возмещение.

7.2.3. Самостоятельно выяснять причины и обстоятельства события, имеющего признаки страхового случая.

7.2.4. Производить осмотр груза, пострадавшего при наступлении события, имеющего признаки страхового случая. При этом Страхователь не вправе препятствовать Страховщику в проведении такого осмотра.

7.2.5. Требовать от Страхователя информацию, необходимую для установления факта наступления события или размера предполагаемого страхового возмещения, включая сведения, составляющие коммерческую тайну.

7.2.6. При необходимости направлять запросы в соответствующие компетентные органы о предоставлении документов и информации, подтверждающих факт и причину наступления события.

7.2.7. Произвести осмотр застрахованного груза при отправке из пункта назначения с оформлением акта установленной формы (Приложение № 7).

7.3. Страхователь обязан:

7.3.1. Соблюдать настоящие Правила страхования, сообщать Страховщику о всех известных ему обстоятельствах, имеющих существенное значение для определения степени риска при заключении Договора страхования и всех изменениях степени риска в период действия Договора, предоставлять Страховщику дополнительную информацию о застрахованном грузе в период страхования.

7.3.2. Информировать Страховщика о всех договорах страхования, заключенных с другими страховыми организациями в отношении груза, предлагаемого на страхование (двойное страхование).

7.3.3. Уплатить страховую премию в размере и порядке, определенном Правилами страхования и настоящим Договором.

7.4. Страхователь имеет право:

7.4.1. На досрочное расторжение Договора страхования в порядке, предусмотренном гражданским законодательством Республики Беларусь и настоящими Правилами страхования.

7.4.2. На заключение Договора страхования в пользу третьих лиц (Выгодоприобретателей).

8. ДЕЙСТВИЯ СТОРОН ПРИ НАСТУПЛЕНИИ СТРАХОВОГО СЛУЧАЯ

8.1. При наступлении страхового случая Страхователь обязан:

8.1.1. Незамедлительно (в течение 24 (двадцати четырех) часов с того момента, как ему стало об этом известно) уведомлять Страховщика о любых непредвиденных событиях, могущих привести к страховому случаю по форме Заявления о страховом случае (Приложение № 5), и получить необходимые инструкции по дальнейшим действиям.

8.1.2. При повреждении груза на территории Республики Беларусь, стран СНГ и иных государств Страхователь по согласованию со Страховщиком может привлекать представителей Торгово-промышленной палаты Республики Беларусь или представителей аналогичных органов СНГ (Приложение № 6). Расходы на оплату услуг независимых экспертов несет Страхователь. Страховщик оплачивает расходы по оплате услуг независимых экспертов одновременно с возмещением убытка при признании события страховым случаем и последующем принятии решения о выплате страхового возмещения.

8.1.3. Если есть веские основания полагать, что застрахованный груз утрачен, получен неуполномоченными лицами, а также если он не прибыл в пункт назначения в разумные сроки по неизвестным причинам либо пропало без вести транспортное средство, либо если произошло другое событие, могущее привести к полной потере груза, Страхователь или его представители обязаны в течение 24 (двадцати четырех) часов с того момента, как им стало известно о вышеперечисленном, заявить о случившемся в правоохранительные органы страны, где произошло событие, и принять иные меры по розыску груза. Страхователь или его представители обязаны неукоснительно выполнять указания Страховщика, направленные на розыск груза, а также на предъявление претензий лицам, виновным в случившемся.

8.1.4. В случае пожара, хищения груза или его частей, а также при наличии виновного лица в возникновении страхового события Страхователю необходимо незамедлительно заявить об этом в соответствующие компетентные государственные органы.

8.1.5. При наступлении страхового случая Страхователю/Выгодоприобретателю необходимо принять все возможные меры по спасению и сохранению застрахованного имущества (груза) и предотвращению дальнейшего увеличения убытка; принять меры по определению размера ущерба; если возможно, не допустить изменения состояния груза и его упаковки до прибытия представителя экспертной службы; незамедлительно вызвать экспертов, согласованных со Страховщиком, либо предъявить поврежденный груз Страховщику для осмотра до изменения его состояния, искажающего картину страхового случая.

8.1.6. В случае невозможности вызова экспертов Страхователь обязан немедленно (в течение 24 часов) известить об этом Страховщика и выполнить все его указания. При наличии виновников возникновения страхового случая представить Страховщику всю имеющуюся информацию и документы с целью обеспечения прав Страховщика на предъявление требований к таким виновным лицам в порядке суброгации.

8.1.7. Выполнять полученные от Страховщика указания по уменьшению убытка в застрахованном имуществе.

8.1.8. Предоставить Страховщику возможность проводить осмотр или обследование поврежденного, погибшего застрахованного имущества, расследование причин наступления страхового случая и размера убытка в застрахованном имуществе.

8.1.9. По требованию Страховщика сообщить ему в письменном виде всю информацию, необходимую для определения размера и причин повреждений, гибели или утраты застрахованного имущества.

8.1.10. Предоставить Страховщику описание поврежденного, погибшего или утраченного имущества на день наступления страхового случая. Описание должно предоставляться в согласованные со Страховщиком сроки, но в любом случае не позднее 30 (тридцати) дней со дня наступления страхового случая. Описание составляется с указанием стоимости застрахованного имущества на день наступления страхового случая.

8.1.11. Сохранить погибшее (поврежденное) застрахованное имущество в том виде, в котором оно оказалось после страхового случая. Страхователь имеет право с согласия Страховщика изменять картину убытка, только если это диктуется соображениями безопасности, уменьшением размера убытка в застрахованном имуществе.

8.2. Если Страхователь не выполнит какое-либо из обязательств, указанных в п. 8.1, то Страховщик имеет право отказать в выплате страхового возмещения.

8.3. Если Страхователь или один из его руководящих сотрудников умышленно введут Страховщика или его представителей в заблуждение по обстоятельствам, имеющим существенное значение при определении причин или размера убытка в застрахованном имуществе, Страховщик вправе не выплачивать Страхователю страховое возмещение по данному страховому случаю.

8.4. Страховщик и его представители имеют право участвовать в сохранении застрахованного имущества, принимая и указывая для этого необходимые меры, однако эти действия не могут рассматриваться как признание его обязанности выплатить страховое возмещение. Если Страхователь препятствует этому, то страховое возмещение сокращается в той мере, в которой это привело к увеличению убытка.

8.5. Представитель Страховщика вправе приступить к осмотру погибшего (поврежденного) застрахованного имущества, не дожидаясь извещения Страхователя об убытке. Страхователь не вправе препятствовать ему в этом.

8.6. В случае необходимости реализации поврежденных товаров со скидкой необходимые меры принимаются Страхователем по согласованию со Страховщиком. Суммой убытка в этом случае является разница между страховой суммой по отдельной поврежденной единице товара, указанной в Заявлении на страхование Страхователем, и ценой ее реализации со скидкой (подтверждается копией товарного чека на проданную единицу товара с повреждениями, копией платежного поручения, копией приходного ордера и др.).

9. ВЫПЛАТА СТРАХОВОГО ВОЗМЕЩЕНИЯ

9.1. Страховое возмещение выплачивается на основании страхового акта.

9.2. Страховой акт составляется Страховщиком не позднее 7 (семи) рабочих дней после получения всех документов, подтверждающих интерес Страхователя/Выгодоприобретателя в застрахованном имуществе, факт наступления страхового случая и размер убытка в застрахованном имуществе:

9.2.1. Для доказательства интереса при страховании груза предоставляются:

- договор страхования (Полис);
- оригиналы перевозочных документов (коносаменты, накладные);

• оригиналы или заверенные копии товаросопроводительных документов (инвойсы, счета-фактуры, спецификации, упаковочные листы, сертификаты качества и др.) и другие документы, если в соответствии с этими документами Страхователь имеет право распоряжения грузами;

- при страховании фрахта – чартер-партии и коносаменты.

9.2.2. Для доказательства наличия страхового случая предоставляются:

- по морским перевозкам: морской протест, акт регистра, выписка из судового журнала, коммерческий акт, акт диспашера об общей аварии, ведомость о разгрузке судна, судовой манифест, сюрвейерский акт;
- по железнодорожным перевозкам: коммерческий акт, железнодорожная накладная с отметкой об убытке, заявление об убытке начальнику станции назначения;
- по автомобильным перевозкам: официальные документы уполномоченных государственных органов, устанавливающие факт дорожно-транспортного происшествия, хищения, кражи, грабежа либо совершения иного противоправного действия (бездействия) в отношении принятого на страхование груза, акт экспертизы независимого эксперта в пункте назначения, автонакладная с отметкой о происшествии, объяснительная записка водителя, акт сдачи-приема груза с водителем;
- по перевозкам авиатранспортом: коммерческий акт, авианакладная с отметкой о происшествии, копия претензии перевозчику или его агенту с приложением надлежаще заверенных копий авианакладных, коммерческих актов, счетов, спецификаций и упаковочных листов.

9.2.3. Для доказательства размера причиненного ущерба предоставляются:

- акт осмотра груза аварийным комиссаром, акт независимой экспертизы, оценки и другие документы, составленные согласно законам или обычаям того места, где определяется убыток;
- документы, подтверждающие произведенные расходы; счета по убытку, а в случае требования о возмещении убытков, расходов и взносов по общей аварии – обоснованный документами расчет или диспаша, а также иные документы, позволяющие судить о размере причиненного ущерба.

9.3. Страховщик после получения всех документов, подтверждающих наступление страхового случая, имеет право на проверку обоснованности и действительности предоставленных документов в течение двух недель, направив письменно обоснованную необходимость проверки. После этого Страховщик обязан письменно известить Страхователя о принятии претензии либо о причинах ее отклонения. В случае признания претензии Страховщик обязан составить страховой акт в срок не позднее 5 (пяти) рабочих дней с момента признания претензии. Датой отсчета сроков выплаты возмещения является дата утверждения страхового акта Страховщиком. Выплата возмещения производится в следующие сроки:

- по убытку от 90 000 000 до 150 000 000 белорусских рублей – в течение 7 (семи) рабочих дней;
- по убытку от 150 000 000 до 500 000 000 белорусских рублей – в течение 10 (десяти) рабочих дней;
- по убытку, превышающему 500 000 000 белорусских рублей, – в течение 30 (тридцати) рабочих дней с момента подписания акта на выплату страхового возмещения.

Днем выплаты считается день списания средств с расчетного счета Страховщика, подтвержденного платежным поручением с отметкой банка, или выдачи их через кассу.

9.4. Размер страхового возмещения определяется следующим образом:

9.4.1. В случае полной гибели груза, пропажи без вести или утраты груза – в размере страховой суммы.

9.4.2. При полной гибели, пропаже без вести или утрате части груза – в размере страховой суммы, относящейся к части груза.

9.4.3. В случае полной утраты грузом своих качеств (потеря товарного вида, потеря вкусовых качеств, нарушение упаковки) убыток возмещается в размере страховой суммы за вычетом стоимости спасенного груза. Под спасением груза понимается также его реализация со скидкой.

9.4.4. При повреждении, порче, недостатке всего или части груза – в размере его утраченной стоимости или затрат на восстановление, включая расходы на транспортировку.

9.4.5. В случае, если поврежденный груз требует ремонта, место и стоимость ремонта подлежат согласованию со Страховщиком.

9.5. Выплата страхового возмещения производится с учетом обусловленных в настоящем Договоре франшиз.

9.6. Транспортное средство считается пропавшим без вести, если с момента его предусмотренного прибытия прошло 60 (шестьдесят) дней и до обращения к Страховщику о нем не поступило никаких известий.

9.7. Не подлежат возмещению убытки, произошедшие вследствие конструктивной полной гибели груза, кроме случаев, когда Страхователь обоснованно и своевременно откажется от своего застрахованного груза в пользу Страховщика в связи с неизбежной полной действительной гибелью груза или в связи с тем, что стоимость его восстановления (ремонта) и перевозки в пункт назначения превысит стоимость груза в пункте назначения.

9.8. Если Страхователь получил возмещение за убыток от третьих лиц, то страховое возмещение ему выплачивается с учетом прав требования Страховщика по отношению к данным третьим лицам.

9.9. После ликвидации ущерба, вызванного страховым случаем, и восстановления способности груза к дальнейшей транспортировке Страхователь обязан по требованию Страховщика предъявить его Страховщику для проведения осмотра, в противном случае Страховщик не несет ответственность за повторное повреждение груза.

9.10. Право на предъявление требования к Страховщику о выплате страхового возмещения действует в пределах срока исковой давности, установленного действующим законодательством Республики Беларусь. Страхователь/Выгодоприобретатель может заявить Страховщику об отказе от своих прав на застрахованный груз – абандон, получив полную страховую сумму в следующих случаях:

- пропажи груза с транспортным средством без вести;
- полной гибели груза;
- экономической нецелесообразности устранения повреждений или доставки застрахованного груза в место назначения;
- захвата груза в результате народных волнений или террористических актов, если груз застрахован от такой опасности и захват длится более 60 (шестидесяти) суток.

9.11. Указанное в п. 9.10 настоящего Договора заявление должно быть сделано Страховщику в течение 6 (шести) месяцев с момента наступления указанных обстоятельств. Заявление об абандоне не может быть истребовано Страхователем/Выгодоприобретателем обратно. Если после получения страхового возмещения груз окажется не погибшим, Страховщик может потребовать, чтобы Страхователь/Выгодоприобретатель, оставив за собой груз, возвратил страховое возмещение, за вычетом возмещения частичного убытка, если таковой имел место.

9.12. Переход к Страховщику прав Страхователя на застрахованный груз не освобождает последнего от его обязанности принять все возможные меры по сведению к минимуму убытков.

9.13. В случае возникновения спора между Сторонами о причинах и размере убытка в застрахованном имуществе каждая из Сторон имеет право потребовать проведения экспертизы. Экспертиза проводится за счет Стороны, потребовавшей ее проведения. Расходы на проведение экспертизы по случаям, признанным после ее проведения не страховыми, относятся на Страхователя.

9.14. Страховщик имеет право отсрочить выплату страхового возмещения в случае:

9.14.1. Если у него имеются сомнения в правомочности Страхователя на получение страхового возмещения – до тех пор, пока не будут представлены необходимые доказательства.

9.14.2. Если органами внутренних дел возбуждено уголовное дело против Страхователя или его сотрудников и ведется расследование обстоятельств, приведших к наступлению страхового случая и причинению убытка в застрахованном имуществе, – до окончания расследования.

9.15. Если Страхователь или кто-либо из его руководящих сотрудников будет осужден за умышленное причинение вреда застрахованному имуществу или за подлог, обман или мошенничество при определении причин и размера убытка в застрахованном имуществе, после вступления в силу приговора, освобождение Страховщика от обязанности выплатить страховое возмещение считается окончательным.

9.16. После выплаты страхового возмещения к Страховщику в пределах выплаченного страхового возмещения переходит право, которое Страхователь/Выгодоприобретатель имеет к лицам, несущим ответственность за причинение убытка в застрахованном имуществе (суброгация). Страхователь/Выгодоприобретатель обязан передать Страховщику все документы и предпринять все действия, необходимые для осуществления Страховщиком суброгации.

9.17. Если Страхователь/Выгодоприобретатель откажется выполнять обязательства в соответствии с п. 9.16 настоящего Договора или осуществление этих обязательств окажется невозможным по его вине, то Страхователь/Выгодоприобретатель обязан в месячный срок по первому требованию Страховщика возвратить ему сумму полученного страхового возмещения.

9.18. Если Страхователь/Выгодоприобретатель получил возмещение убытка в застрахованном имуществе от третьих лиц, Страховщик оплачивает лишь разницу между суммой, подлежащей выплате по условиям страхования, и суммой, полученной от третьих лиц. Страхователь/Выгодоприобретатель обязан немедленно известить Страховщика о получении таких сумм.

9.19. Страхователь/Выгодоприобретатель обязан возвратить в течение 30 (тридцати) дней с момента требования Страховщика полученное страховое возмещение (или его соответствующую часть), если в течение предусмотренных законодательством Республики Беларусь сроков исковой давности обнаружится такое обстоятельство, которое по закону или по настоящему Договору полностью или частично лишает Страхователя права на страховое возмещение, за исключением случаев, если он воспользовался правом по п. 9.11 настоящего Договора.

9.20. Если после выплаты страхового возмещения утраченное (похищенное) застрахованное имущество будет найдено и возвращено Страхователю/Выгодоприобретателю, то Страхователь/Выгодоприобретатель обязан в тридцатидневный срок возвратить Страховщику полученное страховое возмещение за вычетом по-

несенных расходов на его ремонт и приведение в рабочее состояние. Расчет расходов на ремонт и приведение в рабочее состояние производится Страховщиком.

9.21. Если в момент наступления страхового случая в отношении застрахованного имущества также действовали другие договоры страхования, заключенные между Страхователем и другими Страховщиками, то страховое возмещение распределяется пропорционально соотношению страховых сумм, в которых имущество застраховано всеми страховщиками, а ООО «Альфа-Страхование» выплачивает возмещение лишь в части, приходящейся на его долю.

9.22. Право на предъявление Страхователем претензии Страховщику на выплату страхового возмещения погашается истечением установленных законодательством Республики Беларусь сроков исковой давности.

10. ОТКАЗ В ВЫПЛАТЕ СТРАХОВОГО ВОЗМЕЩЕНИЯ

10.1. Страховщик имеет право отказать в выплате страхового возмещения, если Страхователь:

- не оплатил страховую премию согласно условиям Договора либо не заявил в установленные сроки, указанные в Договоре, перевозку грузов;
- сообщил неправильные сведения об обстоятельствах, имеющих существенное значение для суждения о страховом риске;
- не представил необходимой информации, предусмотренной настоящим Договором страхования;
- не принял разумных и доступных мер к спасанию и сохранению груза;
- не известил о страховом случае Страховщика или его представителя в срок, указанный в настоящих Правилах страхования;
- не заявил о гибели, повреждении, краже груза в компетентные органы или если компетентные органы эти факты не подтвердили;
- не предъявил Страховщику или его представителю для осмотра поврежденное имущество или его остатки, если они должны были остаться;
- фальсифицировал документы об обстоятельствах возникновения убытка и/или его размере;
- не выполнил требований, оговоренных в пунктах 15.2, 15.3 настоящего Договора.

11. ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ

11.1. После заключения настоящего Договора Страхователь не имеет права предпринимать или допускать какие-либо действия, ведущие к изменению степени риска, без письменного согласия на это Страховщика.

11.2. Если произойдет значительное изменение степени риска, и Страхователь не известит Страховщика об этом, то Страховщик имеет право немедленно расторгнуть настоящий Договор страхования в одностороннем порядке без соблюдения установленного срока, а при наступлении страхового события – отказать в выплате страхового возмещения по нему.

11.3. Независимо от того, наступило ли изменение степени риска или нет, Страховщик имеет право в течение срока действия Договора страхования проверять правильность сообщаемых ему Страхователем сведений.

11.4. Если Страхователь не выполнит указанные в нормах, правилах, инструкциях и настоящем Договоре обязанности, то Страховщик имеет право полностью или частично отказать в выплате страхового возмещения в той мере, в которой вышеуказанное невыполнение обязательств привело к увеличению размера убытка.

11.5. Страхователь обязан не позднее 3 (трех) рабочих дней после отправки груза предоставить Страховщику заверенные копии перевозочных документов. Непредставление заверенных копий перевозочных документов в указанный срок дает право Страховщику исключить такую перевозку из объема страховой ответственности по настоящему Договору.

11.6. В случае несовпадения содержания страхового полиса настоящему Договору предпочтение отдается Договору страхования, на основании которого данный Полис выдан.

12. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

12.1. Договор вступает в силу с момента уплаты Страхователем авансового платежа в порядке, установленном п. 4.4 настоящего Договора, и действует в течение 1 (одного) года.

12.2. Ответственность Страховщика по каждой конкретной перевозке начинается с момента передачи груза перевозчику и продолжается до вручения груза получателю в конечном пункте маршрута. При неуплате страховой премии в срок, установленный настоящим Договором страхования, страховая ответственность наступает с 00 часов дня, следующего за днем поступления премии на счет Страховщика или в его кассу.

12.3. Договор страхования может быть досрочно расторгнут по требованию Страхователя или Страховщика с обязательным письменным предупреждением другой Стороны не позднее чем за 30 (тридцать) дней до предполагаемой даты расторжения. При этом Стороны продолжают нести ответственность по Договору по всем событиям, произошедшим до момента расторжения.

12.4. Если страховое событие явилось следствием умышленных действий или грубой неосторожности Страхователя (его персонала), что было установлено компетентными органами, Страховщик имеет право расторгнуть Договор без возврата полученной части страховой премии.

12.5. При досрочном отказе Страхователя от Договора страхования, если к моменту отказа возможность наступления страхового случая не отпала по обстоятельствам иным, чем страховой случай, уплаченная Страховщику страховая премия не подлежит возврату. В случае прекращения Договора страхования по требованию Страховщика (если оно обусловлено невыполнением Страхователем Правил страхования) он возвращает Страхователю страховые взносы за не истекший срок Договора за вычетом понесенных расходов.

12.6. Если Договор страхования прекращается досрочно в связи с тем, что отпала возможность наступления страхового случая и существование страхового риска прекратилось по обстоятельствам иным, чем страховой случай, Страховщик имеет право на часть страховой премии, пропорциональной времени, в течение которого действовало страхование.

13. ПОРЯДОК РАССМОТРЕНИЯ СПОРОВ

13.1. Все споры, вытекающие из настоящего Договора, разрешаются Сторонами путем переговоров, а в случае не достижения согласия – в установленном законом порядке по месту нахождения ответчика.

14. ВЫГОДОПРИБРЕТАТЕЛЬ

14.1. Выгодоприобретателем по настоящему Договору является: _____.

14.2. Выгодоприобретателем по данному Договору является сторона, имеющая имущественный интерес в застрахованном грузе, основанный:

- на законе, ином правовом акте;
- договоре _____.

15. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

15.1. Все дополнения и изменения к данному Договору страхования согласовываются Сторонами и оформляются отдельными дополнительными соглашениями. Во всем остальном, не предусмотренном настоящим Договором, Стороны руководствуются действующим законодательством Республики Беларусь, а также Правилами Страховщика в части, не противоречащей положениям настоящего Договора страхования. Страхователь подтверждает получение Правил страхования и обязуется им следовать.

15.2. Перевозка грузов автомобильным транспортом стоимостью свыше 500 000 000 (пятисот миллионов) белорусских рублей по каждому транспортному средству (автомобилю) по территории Республики Беларусь подлежит обязательной вооруженной охране. Выбор охранного предприятия дополнительно согласовывается Сторонами настоящего Договора.

15.3. При перевозке грузов автомобильным транспортом обязательным условием является наличие у транспортной организации соответствующей лицензии на предоставление транспортных услуг.

15.4. Все упомянутые в тексте настоящего Договора приложения являются его неотъемлемой частью.

15.5. Договор составлен в двух экземплярах, по одному для каждой из Сторон.

16. ПЕРЕЧЕНЬ ПРИЛОЖЕНИЙ

1. Приложение № 1. Правила страхования грузов ООО «Альфа-Страхование».
2. Приложение № 2. Комплексное заявление.
3. Приложение № 3. Заявление на страхование.
4. Приложение № 4. Форма отчета.
5. Приложение № 5. Заявление о наступлении страхового события.
6. Приложение № 6. Адреса ТПП.
7. Приложение № 7. Акт осмотра груза.
8. Приложение № 8. Извещение о прибытии груза.

17. АДРЕСА И БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН.

СТРАХОВЩИК: ООО «Альфа-Страхование» _____ (_____) (подпись)

М.П.

СТРАХОВАТЕЛЬ: _____ (_____) (подпись)

М.П.

Страховой полис

Закрытое акционерное страховое общество
«Дельта»
220067, Республика Беларусь, г. Минск
пр. Ф. Скорины, 129
Тел.: + 375(17) 279-34-78, 279-34-72
Факс: + 375(17) 279-34-70
E-mail: delta@apn.by

эмблема
компании

Closed joint-stock insurance company «Delta»

129, F. Skoriny Av., 220067, Minsk, Belarus
Tel.: + 375(17) 279-34-78, 279-34-72
Fax: + 375(17) 279-34-70
E-mail: delta@apn.by

СТРАХОВОЙ ПОЛИС

ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ГРУЗОВ

00002389

Серия АВ

INSURANCE POLICY

CARGO INSURANCE

Страхователь **MEGAMOLL S.A.**

Policyholder

Место нахождения **23 Bahnhofstrasse, CH-8002 Zurich, Switzerland, phone + 41 1 345 66 77, fax 41 1 345 66 88**

Address

на условиях Правил добровольного страхования грузов / according to the Rules of cargo insurance, согласованных в Министерстве финансов Республики Беларусь / agreed with the Ministry of finance of the Republic of Belarus № 205 от / dated 21.03.2004 г., в соответствии с Лицензией / License № 022000060514 от / dated 21.03.2004 г. и на основании заявления Страхователя от / and under the application of Policyholder from 09.02.2006 заключили Договор страхования о нижеследующем / have concluded the Insurance contract

Объект страхования **ACCORDING TO CONTRACT No. VER-234/5678-1234 DD 19.12.2005**
Object insured **MEDICAL FURNITURE FOR ANALISING DEPARTMENT**

в размере **110** % стоимости имущества
at the rate of **09.02.2006** % of property value

Счет № **MED-098/45673-0034**

Invoice №

Упаковка

Packing

Маршрут перевозки: от / до

Haul route: from / to

Средство транспортировки

Bologna, Italy – Minsk, 35 Kirova St., Republic of Belarus

by truck

Перегрузка в

PTO «Kuntsevshina», Republic of Belarus

Transport

Reshipment in

Страховая сумма по договору страхования **4 714,00 EUR (Four thousand seven hundred fourteen Euro)**

Sum insured

Страховая премия по договору страхования **12,70 EUR (Twelve Euro and seventy eurocents)**

Insurance premium

Without VAT according to the article No.2.32. ar.3 LAW RB about VAT

При заключении договора страхования страховая премия уплачена

Insurance premium will be paid by the Policyholder

At the moment of concluding the Insurance contract insurance premium was paid by (указать, кем / whom)

В сумме **Twelve Euro and seventy eurocents**

The sum

Срок действия договора страхования

Period of insurance

Порядок уплаты страховой премии

Form of insurance premium payment

28

(дней / days)

с

10.02.2006

from

по

09.03.2006

till

cashless, single payment, till 23.02.2006 (this date is including)

(наличный или безналичный, дата оплаты, вид и номер платежного документа, одновременно или в рассрочку)

/ cash or cashless, date of payment, type and number of payment document, single or down payment)

Перечень страховых случаев

Risks insured

Система выплаты страхового возмещения

Insurance indemnity system

Выгодоприобретатель

Beneficiary

Иные условия договора страхования

Additional conditions

FE «LEDOREN»

Insurance contract is concluding with the delay of the premium payment

(дата заключения договора страхования / date of issue)

С условиями страхования ознакомлен и согласен / The rules of insurance read and accepted
Правила страхования получил / The insurance rules are received by

М.П.

(Подпись Страховщика / Insurer Signature)

(Подпись Страхователя / Policyholder Signature)

Страховой сертификат

Открытое акционерное общество
Страховая компания «Альфа-Омега»

СТРАХОВОЙ СЕРТИФИКАТ
№ 456-08/3456AB-345210/8
К ГЕНЕРАЛЬНОМУ ДОГОВОРУ
ДОБРОВОЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ГРУЗОВ
№ 456-08/3456AB-345210/9 от 04.05.08 г.

Страховщик ОАО «Альфа-Омега» принимает на страхование риски ответственности Страхователя в соответствии с условиями Правил добровольного страхования грузов, согласованных с Министерством финансов Республики Беларусь от 12.03.04 г. № 234, в соответствии с лицензией на осуществление страховой деятельности № 02200/0060432 от 20.05.05 г., на основании договора добровольного страхования грузов № 456-08/3456AB-345210/9 от 04.05.08 г. и заявления Страхователя, которое является неотъемлемой частью указанного Договора.

СТРАХОВЩИК:	ОАО «Альфа-Омега» Республика Беларусь, 220056, г. Минск, ул. Беговая, 12-310	
СТРАХОВАТЕЛЬ:	ООО «Мелтон» Республика Беларусь, 220070, г. Минск, пр. Машерова, 1-120 УНН 000000076543	
ПЕРИОД СТРАХОВАНИЯ:	с 05.05.2008 г. по 04.06.2008 г.	
ОБЪЕКТ СТРАХОВАНИЯ:	Имущественные интересы страхователя, связанные с утратой или повреждением груза в результате страхового случая	
ТЕРРИТОРИЯ ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА СТРАХОВАНИЯ:	Республика Беларусь и СНГ	
ПЕРЕЧЕНЬ СТРАХОВЫХ СЛУЧАЕВ:	От всех страховых случаев, согласно Правилам №1.	
ЛИМИТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СТРАХОВЩИКА ПО ОДНОМУ СЛУЧАЮ:	450 000 000 белорусских рублей	
СТРАХОВАЯ ПРЕМИЯ:	В соответствии с договором № 456-08/3456AB-345210/9 от 04.05.08 г.	
ПРЕТЕНЗИИ:	В случае возникновения прецедентов, приведших или могущих привести к предъявлению претензии или иска по настоящему Полису к Страхователю, необходимо немедленно известить Страховщика: ОАО «Альфа-Омега», Отдел страхования грузов Республика Беларусь, 220056, г. Минск, ул. Беговая, 12-310 Тел.: +375 (17) 220-34-55, 220-34-89 Факс: +375 (17) 220-34-50 e-mail: info@alpha-omega.com	
ДАТА И МЕСТО ВЫДАЧИ ПОЛИСА:	Минск, 04.05.08	
СТРАХОВЩИК	М.П.	СТРАХОВАТЕЛЬ

Извещение о готовности товара к отгрузке**Закрытое акционерное общество «Транспортные системы»**

220567, Республика Беларусь, г. Минск, ул. Маяковского, 125
Тел.: + 375(17)315-45-56, 315-45-59, 315-45-73, факс: + 375(17)315-45-75, e-mail: info@ts.by

ОАО «КВАДРОТЕХНО»
603000, Российская Федерация
г. Нижний Новгород
ул. Б. Покровская, 58/3

ИЗВЕЩЕНИЕ О ГОТОВНОСТИ ТОВАРА К ОТГРУЗКЕ

Настоящим сообщаем Вам, что заказанная Вами продукция согласно Контракту № 134/456-345-08-090 от 27.03.2008 г., а именно:

- полуприцеп без тентовой надстройки ABC-987654-2020 в количестве 12 ед.;
- полуприцеп без тентовой надстройки ABC-987654-2030 в количестве 8 ед.;

изготовлена и готова к отгрузке в адрес Покупателя по вышеуказанному Контракту.

Комплектация продукции согласно условиям контракта включает:

- для полуприцепа ABC-987654-2020 – шины Continental 385/65R22.5, опорное устройство Jost, оси BPW с тормозными механизмами барабанного типа, 1 запасное колесо, с настилом, держатель на одно запасное колесо, грунтование цинкосодержащим материалом с толщиной покрытия 60 микрон, без нанесения внешнего окрасочного покрытия, без бортов, стоек, обрешетки, тента, электрооборудование белорусского производства;
- для полуприцепа ABC-987654-2030 – шины Continental 385/65R22.5, опорное устройство Jost, оси BPW с тормозными механизмами барабанного типа, 1 запасное колесо, с настилом, держатель на одно запасное колесо, грунтование цинкосодержащим материалом с толщиной покрытия 60 микрон, без нанесения внешнего окрасочного покрытия, без бортов, стоек, обрешетки, тента, электрооборудование «Asprock», пневматическая система «Knorr-Bremse».

Согласно условиям Контракта, продукция может быть отгружена в срок не позднее 10 (десяти) рабочих дней после получения от Вас разрешения на поставку.

Дата

Ф.И.О., подпись уполномоченного лица

Разрешение на поставку

ОАО «КВАДРОТЕХНО»
603000, Российская Федерация
г. Нижний Новгород
ул. Б. Покровская, 58/3
Тел.: +7 567 56-78-89
Факс: +7 567 56-78-90
e-mail: inbox@ktec.ru

**Закрытое акционерное общество
«Транспортные системы»
220567, Республика Беларусь,
г. Минск, ул. Маяковского, 125**

РАЗРЕШЕНИЕ НА ПОСТАВКУ

Настоящим подтверждаем, что готовы принять заказанную нами продукцию согласно Контракту № 134/456-345-08-090 от 27.03.2008 г. (полуприцеп без тентовой надстройки ABC-987654-2020 в количестве 12 ед. и полуприцеп без тентовой надстройки ABC-987654-2030 в количестве 8 ед.) и разрешаем произвести ее отгрузку в течение 10 (десяти) рабочих дней с момента получения данного разрешения.

Просьба в срок не позднее 24 часов с момента ее осуществления известить о произведенной отгрузке и предоставить сведения о сопроводительных документах.

Дата

Ф.И.О., подпись уполномоченного лица

Извещение об отгрузке**Закрытое акционерное общество «Транспортные системы»**

220567, Республика Беларусь, г. Минск, ул. Маяковского, 125
Тел.: + 375(17)315-45-56, 315-45-59, 315-45-73, факс: + 375(17)315-45-75, e-mail: info@ts.by

ОАО «КВАДРОТЕХНО»
603000, Российская Федерация
г. Нижний Новгород
ул. Б. Покровская, 58/3

ИЗВЕЩЕНИЕ ОБ ОТГРУЗКЕ

Настоящим сообщаем Вам, что заказанная Вами продукция согласно Контракту № 134/456-345-08-090 от 27.03.2008 г., а именно:

- полуприцеп без тентовой надстройки ABC-987654-2020 в количестве 12 ед.;
 - полуприцеп без тентовой надстройки ABC-987654-2030 в количестве 8 ед.;
- отгружена на условиях СРТ Нижний Новгород 30.05.2008 г.

Все указанные в контракте сопроводительные документы следуют с грузом. Копии сопроводительных документов в случае необходимости могут быть направлены в Ваш адрес посредством факсимильной связи по дополнительному запросу.

Груз передан перевозчику без видимых повреждений.

Дата

Ф.И.О., подпись уполномоченного лица

Бланк заявки на автофрахтование

КАРГОЛАЙН

Транспортно-логистическая компания
220567, Республика Беларусь,
г. Минск, ул. П. Бровки, 29
Тел.: +375(17)345-67-89
Факс: +375(17)345-67-90
e-mail: info@cargoline.by

Заявка № ____ от № « ____ » _____ 200_ г.

Заявка или факсимильная копия является приложением к договору на
транспортно-экспедиционное обслуживание № ____ от ____ г. 200 ____ г.
При отсутствии договора Заявка имеет силу договора.

1. ЗАКАЗЧИК: _____

2. ЭКСПЕДИТОР: _____

3. ПЕРЕВОЗЧИК: _____

4. МАРШРУТ: _____

5. ГРУЗ:	Наименование	Размеры	Вид упаковки, количество мест	Вес	Стоимость

6. УКАЗАНИЯ ПО ПОГРУЗКЕ: _____

способ погрузки _____
 схема погрузки _____
 ограничение по высоте _____
 вид дополнительного крепления _____
 растентовка сверху/сбоку _____
 полная загрузка/сборный груз _____

7. ТРЕБОВАНИЯ К А/М: _____

тип подвижного состава _____
 грузоподъемность/объем _____
 пневмоход _____

8. ДАТА ПОГРУЗКИ: _____

9. ДАТА РАЗГРУЗКИ: _____

10. СТОИМОСТЬ ФРАХТА: _____

11. УСЛОВИЯ ОПЛАТЫ: _____

Примечание. Время на погрузку – 24 час., время на оформление и выгрузку – 48 час.
 Согласованный простой автотранспорта составляет 100 евро в день (не включая выходные и праздничные дни).
 Штраф, уплачиваемый Перевозчиком, за неподачу автомобиля составляет 200 евро.
 Штраф, уплачиваемый Заказчиком, за срыв загрузки после подачи автомобиля, составляет 200 евро.
 Убытки, вызванные задержкой в доставке, оплачиваются Перевозчиком в соответствии с положениями Конвенции КДПГ.

12. ГРУЗООТПРАВИТЕЛЬ: _____

13. АДРЕС: _____

14. ГРУЗОПОЛУЧАТЕЛЬ: _____

15. АДРЕС: _____

16. ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ: _____

М.П. Заказчик _____ М.П. Исполнитель _____

1 Экземпляр для отправителя Exemplar für Absender		УТВЕРЖДЕНО Постановление Министерства транспорта и коммуникаций Республики Беларусь 24.06.2004 № 23	
1 Отправитель (наименование, адрес, страна) Absender (Name, Anschrift, Land)		Международная накладная Internationale Frachtbrief Серия AA CMR Данные перевоза, предусмотренные в данном документе, действительны только в отношении перевоза груза, указанного в пункте 1 настоящего документа. Diese Befriedung unterliegt trotz einer geringfügigen Abweichung den Bestimmungen der Übereinkommen über den Güterverkehrstrag im internationalen Straßengüterverkehr (CMR).	
2 Получатель (наименование, адрес, страна) Empfänger (Name, Anschrift, Land)		16 Перевозчик (наименование, адрес, страна) Frachtführer (Name, Anschrift, Land)	
3 Место размещения груза Auslieferungsort des Gutes Место/Ort Страна/Land		17 Послающий перевозчик (наименование, адрес, страна) Nachfolgende Frachtführer (Name, Anschrift, Land)	
4 Место и дата получения груза Ort und Tag der Übernahme des Gutes Место/Ort Страна/Land Дата/Datum		18 Оговорки и замечания перевозчика Vorbehalte und Bemerkungen der Frachtführer	
5 Представленные документы Beigelegte Dokumente			
6 Веса и номера Gewichte und Nummern	7 Количество мест Anzahl der Packstücke	8 Код упаковки Art der Verpackung	9 Наименование груза Beschreibung des Gutes
			10 Статус № Statistik-Nr.
			11 Вес брутто, кг Bruttogewicht, kg
			12 Объем, м³ Umfang, m³
Класс Klasse		Цифра Ziffer	Буква Buchstabe
13 Указания отправителем (таможенные и прочие обработки) Anweisungen des Absenders (Zoll- und sonstige amtliche Behandlung)		ДОПОГ ADR	
Объявленная стоимость груза Angabe des Wertes des Gutes (при превышении предела ответственности, предусмотренного ст. 17, п. 3, указывается только после согласования дополнительной платы с фрахтом) (wenn der Wert des Gutes den in Kap. IV, Art. 23, Abs. 3 bestimmten Höchstbetrag übersteigt, so wird er erst nach Vereinbarung des Zuschlages zur Fracht angegeben)		14 Возврат оплаты Rückzahlung vom: Отправителю Absender Перевозчику Frachtführer Транспортной компании Transportunternehmen Работнику Bediensteter Наемщику Mietling Дополнительные сборы Zusätzliche Gebühren Прочие Sonstiges Итого к оплате Gesamtzahlung	
15 Условия оплаты Frachtzahlungsbedingungen Фрахт Fret Нефрахт Nichtfret		20 Особые соглашения Besondere Vereinbarungen	
21 Составлена в Ausfertigt am		24 Груз получен Gut empfangen	
22 Присоединение к накладной Anschließen an die Nachnahme Убыток Abfahrt Подпись и штамп отправителя Unterschrift und Stempel des Absenders		25 Путевой лист № Reisebogen Nr. Фамилия Nachname Подпись и штамп перевозчика Unterschrift und Stempel des Frachtführers	
26 Регистр, номер/Акт, кем выдан Register, Nummer/Akt, wem ausgestellt		27 Тариф I за 1 км Tarif I pro km	
28 Тарифное расстояние, км Tarifentfernung, km		29 Тариф II Tarif II	
29 Тариф III Tarif III		29 Тариф III Tarif III	

2. Бланк международной товарно-транспортной накладной CMR (экземпляр для получателя)

2 Экземпляр для получателя
Exemplar für Empfänger

0000100

УТВЕРЖДЕНО
Постановление Министерства
транспорта и коммуникаций
Республики Беларусь
24.06.2004 № 23

Международная товарно-транспортная накладная
Internationaler Frachtbrief

Серия AA

CMR

Данная перевозка, несмотря на какие-либо договоры, осуществляется в соответствии с условиями Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ).

Данная перевозка подпадает под действие Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ).

1 Отправитель (наименование, адрес, страна)
Absender (Name, Anschrift, Land)

2 Получатель (наименование, адрес, страна)
Empfänger (Name, Anschrift, Land)

3 Место разгрузки груза
Auslieferungsort des Gutes

4 Место и дата погрузки груза
Ort und Tag der Übernahme des Gutes

5 Присланные документы
Beigefügte Dokumente

6 Знаки и номера
Kennzeichen und Nummern

7 Количество мест
Anzahl der Packstücke

8 Вид упаковки
Art der Verpackung

9 Наименование груза
Bezeichnung des Gutes

10 Статус №
Statistik-Nr.

11 Вес брутто, кг
Bruttogew., kg

12 Объем, м³
Umfang in m³

13 Указания отправителя (указания и прочие обработки)
Anweisungen des Absenders (Zoll- und sonstige amtliche Behandlung)

14 Возврат
Rückstellung

15 Условия оплаты
Frachtabzahlungsbedingungen

16 Перевозчик (наименование, адрес, страна)
Frachtführer (Name, Anschrift, Land)

17 Последующий перевозчик (наименование, адрес, страна)
Nachfolgender Frachtführer (Name, Anschrift, Land)

18 Оговорки и замечания перевозчика
Merkmal und Bemerkungen der Frachtführer

19 Подлежащее оплате
Zu zahlende vom:

20 Особые согласованные условия
Besondere Vereinbarungen

21 Срок доставки
Ankunftstermin

22 Прибытие под погрузку
Ankunft für Entladung

23 Фактически
Faktisch

24 Груз получен
Gut empfangen

25 Регистрационный номер АМТ
Registrierungsnummer AMT

26 Марка/тип
Marke/Typ

27 Тариф I
Tarif I

28 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Entfernung, km

29 Тариф II
Tarif II

30 Тариф III
Tarif III

31 Тариф IV
Tarif IV

32 Тариф V
Tarif V

33 Тариф VI
Tarif VI

34 Тариф VII
Tarif VII

35 Тариф VIII
Tarif VIII

36 Тариф IX
Tarif IX

37 Тариф X
Tarif X

38 Тариф XI
Tarif XI

39 Тариф XII
Tarif XII

40 Тариф XIII
Tarif XIII

41 Тариф XIV
Tarif XIV

42 Тариф XV
Tarif XV

43 Тариф XVI
Tarif XVI

44 Тариф XVII
Tarif XVII

45 Тариф XVIII
Tarif XVIII

46 Тариф XIX
Tarif XIX

47 Тариф XX
Tarif XX

48 Тариф XXI
Tarif XXI

49 Тариф XXII
Tarif XXII

50 Тариф XXIII
Tarif XXIII

51 Тариф XXIV
Tarif XXIV

52 Тариф XXV
Tarif XXV

53 Тариф XXVI
Tarif XXVI

54 Тариф XXVII
Tarif XXVII

55 Тариф XXVIII
Tarif XXVIII

56 Тариф XXIX
Tarif XXIX

57 Тариф XXX
Tarif XXX

58 Тариф XXXI
Tarif XXXI

59 Тариф XXXII
Tarif XXXII

60 Тариф XXXIII
Tarif XXXIII

61 Тариф XXXIV
Tarif XXXIV

62 Тариф XXXV
Tarif XXXV

63 Тариф XXXVI
Tarif XXXVI

64 Тариф XXXVII
Tarif XXXVII

65 Тариф XXXVIII
Tarif XXXVIII

66 Тариф XXXIX
Tarif XXXIX

67 Тариф XL
Tarif XL

68 Тариф XLI
Tarif XLI

69 Тариф XLII
Tarif XLII

70 Тариф XLIII
Tarif XLIII

71 Тариф XLIV
Tarif XLIV

72 Тариф XLV
Tarif XLV

73 Тариф XLVI
Tarif XLVI

74 Тариф XLVII
Tarif XLVII

75 Тариф XLVIII
Tarif XLVIII

76 Тариф XLIX
Tarif XLIX

77 Тариф L
Tarif L

78 Тариф LI
Tarif LI

79 Тариф LII
Tarif LII

80 Тариф LIII
Tarif LIII

81 Тариф LIV
Tarif LIV

82 Тариф LV
Tarif LV

83 Тариф LVI
Tarif LVI

84 Тариф LVII
Tarif LVII

85 Тариф LVIII
Tarif LVIII

86 Тариф LIX
Tarif LIX

87 Тариф LX
Tarif LX

88 Тариф LXI
Tarif LXI

89 Тариф LXII
Tarif LXII

90 Тариф LXIII
Tarif LXIII

91 Тариф LXIV
Tarif LXIV

92 Тариф LXV
Tarif LXV

93 Тариф LXVI
Tarif LXVI

94 Тариф LXVII
Tarif LXVII

95 Тариф LXVIII
Tarif LXVIII

96 Тариф LXIX
Tarif LXIX

97 Тариф LXX
Tarif LXX

98 Тариф LXXI
Tarif LXXI

99 Тариф LXXII
Tarif LXXII

100 Тариф LXXIII
Tarif LXXIII

101 Тариф LXXIV
Tarif LXXIV

102 Тариф LXXV
Tarif LXXV

103 Тариф LXXVI
Tarif LXXVI

104 Тариф LXXVII
Tarif LXXVII

105 Тариф LXXVIII
Tarif LXXVIII

106 Тариф LXXIX
Tarif LXXIX

107 Тариф LXXX
Tarif LXXX

108 Тариф LXXXI
Tarif LXXXI

109 Тариф LXXXII
Tarif LXXXII

110 Тариф LXXXIII
Tarif LXXXIII

111 Тариф LXXXIV
Tarif LXXXIV

112 Тариф LXXXV
Tarif LXXXV

113 Тариф LXXXVI
Tarif LXXXVI

114 Тариф LXXXVII
Tarif LXXXVII

115 Тариф LXXXVIII
Tarif LXXXVIII

116 Тариф LXXXIX
Tarif LXXXIX

117 Тариф LXXXX
Tarif LXXXX

118 Тариф LXXXXI
Tarif LXXXXI

119 Тариф LXXXXII
Tarif LXXXXII

120 Тариф LXXXXIII
Tarif LXXXXIII

121 Тариф LXXXXIV
Tarif LXXXXIV

122 Тариф LXXXXV
Tarif LXXXXV

123 Тариф LXXXXVI
Tarif LXXXXVI

124 Тариф LXXXXVII
Tarif LXXXXVII

125 Тариф LXXXXVIII
Tarif LXXXXVIII

126 Тариф LXXXXIX
Tarif LXXXXIX

127 Тариф LXXXXX
Tarif LXXXXX

128 Тариф LXXXXXI
Tarif LXXXXXI

129 Тариф LXXXXXII
Tarif LXXXXXII

130 Тариф LXXXXXIII
Tarif LXXXXXIII

131 Тариф LXXXXXIV
Tarif LXXXXXIV

132 Тариф LXXXXXV
Tarif LXXXXXV

133 Тариф LXXXXXVI
Tarif LXXXXXVI

134 Тариф LXXXXXVII
Tarif LXXXXXVII

135 Тариф LXXXXXVIII
Tarif LXXXXXVIII

136 Тариф LXXXXXIX
Tarif LXXXXXIX

137 Тариф LXXXXXX
Tarif LXXXXXX

138 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

139 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

140 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

141 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

142 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

143 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

144 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

145 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

146 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

147 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

148 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

149 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

150 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

151 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

152 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

153 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

154 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

155 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

156 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

157 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

158 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

159 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

160 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

161 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

162 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

163 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

164 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

165 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

166 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

167 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

168 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

169 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

170 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

171 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

172 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

173 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

174 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

175 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

176 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

177 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

178 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

179 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

180 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

181 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

182 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

183 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

184 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

185 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

186 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

187 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

188 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

189 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

190 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

191 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

192 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

193 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

194 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

195 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

196 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

197 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

198 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

199 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

200 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

201 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

202 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

203 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

204 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

205 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

206 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

207 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

208 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

209 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

210 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

211 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

212 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

213 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

214 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

215 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

216 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

217 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

218 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

219 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

220 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

221 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

222 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

223 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

224 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

225 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

226 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

227 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

228 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

229 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

230 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

231 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

232 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

233 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

234 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

235 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

236 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

237 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

238 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

239 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

240 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

241 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

242 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

243 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

244 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

245 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

246 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

247 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

248 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

249 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

250 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

251 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

252 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

253 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

254 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

255 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

256 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

257 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

258 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

259 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

260 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

261 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

262 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

263 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

264 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

265 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

266 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

267 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

268 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

269 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

270 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

271 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

272 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

273 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

274 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

275 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

276 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

277 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

278 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

279 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

280 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

281 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

282 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

283 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

284 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

285 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

286 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

287 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

288 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

289 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

290 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

291 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

292 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

293 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

294 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

295 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

296 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

297 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

298 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

299 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

300 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

301 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

302 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

303 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

304 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

305 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

306 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

307 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

308 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

309 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

310 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

311 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

312 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

313 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

314 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

315 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

316 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

317 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

318 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

319 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

320 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

321 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

322 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

323 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

324 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

325 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

326 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

327 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

328 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

329 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

330 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

331 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

332 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

333 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

334 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

335 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

336 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

337 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

338 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

339 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

340 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

341 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

342 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

343 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

344 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

345 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

346 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

347 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

348 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

349 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

350 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

351 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

352 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

353 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

354 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

355 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

356 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

357 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

358 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

359 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

360 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

361 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

362 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

363 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

364 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

365 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

366 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

367 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

368 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

369 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

370 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

371 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

372 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

373 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

374 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

375 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

376 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

377 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

378 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

379 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

380 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

381 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

382 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

383 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

384 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

385 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

386 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

387 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

388 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

389 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

390 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

391 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

392 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

393 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

394 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

395 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

396 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

397 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

398 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

399 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

400 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

401 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

402 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

403 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

404 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

405 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

406 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

407 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

408 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

409 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

410 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

411 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

412 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

413 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

414 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

415 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

416 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

417 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

418 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

419 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

420 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

421 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

422 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

423 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

424 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

425 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

426 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

427 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

428 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

429 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

430 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

431 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

432 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

433 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

434 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

435 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

436 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

437 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

438 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

439 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

440 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

441 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

442 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

443 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

444 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

445 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

446 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

447 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

448 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

449 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

450 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

451 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

452 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

453 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

454 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

455 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

456 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

457 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

458 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

459 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

460 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

461 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

462 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

463 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

464 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

465 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

466 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

467 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

468 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

469 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

470 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

471 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

472 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

473 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

474 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

475 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

476 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

477 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

478 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

479 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

480 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

481 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

482 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

483 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

484 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

485 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

486 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

487 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

488 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

489 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

490 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

491 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

492 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

493 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

494 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

495 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

496 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

497 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

498 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

499 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

500 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

501 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

502 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

503 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

504 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

505 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

506 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

507 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

508 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

509 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

510 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

511 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

512 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

513 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

514 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

515 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

516 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

517 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

518 Тариф LXXXXXXXI
Tarif LXXXXXXXI

519 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

520 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

521 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

522 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

523 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

524 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

525 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

526 Тариф LXXXXXX

3. Бланк международной товарно-транспортной накладной CMR (экземпляр для перевозчика)

3 Экземпляр для перевозчика
Exemplar für Frachtführer

0000100

УТВЕРЖДЕНО
Постановление Министерства
транспорта и коммуникаций
Республики Беларусь
24.06.2004 № 23

Международная товарно-транспортная накладная
Internationaler Frachtbrief

Данная перевозка, несмотря на то, что кроме автотранспорта, осуществляется в соответствии с условиями Комиссии о договоре международной дорожной перевозки груза (КДПГ).

Эта перевозка подпадает под действие Конвенции о договоре международной дорожной перевозки груза (КДПГ).

Серия AA

CMR

1 Отправитель (наименование, адрес, страна)
Absender (Name, Anschrift, Land)

2 Получатель (наименование, адрес, страна)
Empfänger (Name, Anschrift, Land)

3 Место загрузки груза
Anlieferungsplatz des Gutes

4 Место и дата получения груза
Ort und Tag der Übernahme des Gutes

5 Присоединенные документы
Beigefügte Dokumente

6 Вещи и номера
Kennzeichen und Nummern

7 Количество мест
Anzahl der Packstücke

8 Вид упаковки
Art der Verpackung

9 Наименование груза
Bezeichnung des Gutes

10 Статист. №
Statistik-№

11 Вес брутто, кг
Bruttogewicht, kg

12 Объем, м³
Umfang in m³

16 Перевозчик (наименование, адрес, страна)
Frachtführer (Name, Anschrift, Land)

17 Последующий перевозчик (наименование, адрес, страна)
Nachfolgender Frachtführer (Name, Anschrift, Land)

18 Отсылки и замечания перевозчика
Vorbehalte und Bemerkungen der Frachtführer

13 Указания отправителя (таможенная и прочая обработка)
Anweisungen des Absenders (Zoll- und sonstige amtliche Behandlung)

14 Декларация
Erklärung

15 Условия оплаты
Frachtabrechnungsbedingungen

20 Особые согласованные условия
Besondere Vereinbarungen

21 Состояние в момент отгрузки
Zustand bei der Ablieferung

22 Прибытие под разгрузку
Ankunft für Entladung

23 Подпись и печать перевозчика
Unterschrift und Stempel des Frachtführers

24 Груз получен
Gut empfangen

25 Регистрационный номер/Акт, Контракт
Registrierungsnummer/Akte, Vertrag

26 Маршрут
Route

27 Тариф I
Tarif I

28 Тариф II
Tarif II

29 Тариф III
Tarif III

30 Тариф IV
Tarif IV

31 Тариф V
Tarif V

32 Тариф VI
Tarif VI

33 Тариф VII
Tarif VII

34 Тариф VIII
Tarif VIII

35 Тариф IX
Tarif IX

36 Тариф X
Tarif X

37 Тариф XI
Tarif XI

38 Тариф XII
Tarif XII

39 Тариф XIII
Tarif XIII

40 Тариф XIV
Tarif XIV

41 Тариф XV
Tarif XV

42 Тариф XVI
Tarif XVI

43 Тариф XVII
Tarif XVII

44 Тариф XVIII
Tarif XVIII

45 Тариф XIX
Tarif XIX

46 Тариф XX
Tarif XX

47 Тариф XXI
Tarif XXI

48 Тариф XXII
Tarif XXII

49 Тариф XXIII
Tarif XXIII

50 Тариф XXIV
Tarif XXIV

51 Тариф XXV
Tarif XXV

52 Тариф XXVI
Tarif XXVI

53 Тариф XXVII
Tarif XXVII

54 Тариф XXVIII
Tarif XXVIII

55 Тариф XXIX
Tarif XXIX

56 Тариф XXX
Tarif XXX

57 Тариф XXXI
Tarif XXXI

58 Тариф XXXII
Tarif XXXII

59 Тариф XXXIII
Tarif XXXIII

60 Тариф XXXIV
Tarif XXXIV

61 Тариф XXXV
Tarif XXXV

62 Тариф XXXVI
Tarif XXXVI

63 Тариф XXXVII
Tarif XXXVII

64 Тариф XXXVIII
Tarif XXXVIII

65 Тариф XXXIX
Tarif XXXIX

66 Тариф XL
Tarif XL

67 Тариф XLI
Tarif XLI

68 Тариф XLII
Tarif XLII

69 Тариф XLIII
Tarif XLIII

70 Тариф XLIV
Tarif XLIV

71 Тариф XLV
Tarif XLV

72 Тариф XLVI
Tarif XLVI

73 Тариф XLVII
Tarif XLVII

74 Тариф XLVIII
Tarif XLVIII

75 Тариф XLIX
Tarif XLIX

76 Тариф L
Tarif L

77 Тариф LI
Tarif LI

78 Тариф LII
Tarif LII

79 Тариф LIII
Tarif LIII

80 Тариф LIV
Tarif LIV

81 Тариф LV
Tarif LV

82 Тариф LVI
Tarif LVI

83 Тариф LVII
Tarif LVII

84 Тариф LVIII
Tarif LVIII

85 Тариф LVIX
Tarif LVIX

86 Тариф LX
Tarif LX

87 Тариф LXI
Tarif LXI

88 Тариф LXII
Tarif LXII

89 Тариф LXIII
Tarif LXIII

90 Тариф LXIV
Tarif LXIV

91 Тариф LXV
Tarif LXV

92 Тариф LXVI
Tarif LXVI

93 Тариф LXVII
Tarif LXVII

94 Тариф LXVIII
Tarif LXVIII

95 Тариф LXIX
Tarif LXIX

96 Тариф LXX
Tarif LXX

97 Тариф LXXI
Tarif LXXI

98 Тариф LXXII
Tarif LXXII

99 Тариф LXXIII
Tarif LXXIII

100 Тариф LXXIV
Tarif LXXIV

101 Тариф LXXV
Tarif LXXV

102 Тариф LXXVI
Tarif LXXVI

103 Тариф LXXVII
Tarif LXXVII

104 Тариф LXXVIII
Tarif LXXVIII

105 Тариф LXXIX
Tarif LXXIX

106 Тариф LXXX
Tarif LXXX

107 Тариф LXXXI
Tarif LXXXI

108 Тариф LXXXII
Tarif LXXXII

109 Тариф LXXXIII
Tarif LXXXIII

110 Тариф LXXXIV
Tarif LXXXIV

111 Тариф LXXXV
Tarif LXXXV

112 Тариф LXXXVI
Tarif LXXXVI

113 Тариф LXXXVII
Tarif LXXXVII

114 Тариф LXXXVIII
Tarif LXXXVIII

115 Тариф LXXXIX
Tarif LXXXIX

116 Тариф LXXXX
Tarif LXXXX

117 Тариф LXXXXI
Tarif LXXXXI

118 Тариф LXXXXII
Tarif LXXXXII

119 Тариф LXXXXIII
Tarif LXXXXIII

120 Тариф LXXXXIV
Tarif LXXXXIV

121 Тариф LXXXXV
Tarif LXXXXV

122 Тариф LXXXXVI
Tarif LXXXXVI

123 Тариф LXXXXVII
Tarif LXXXXVII

124 Тариф LXXXXVIII
Tarif LXXXXVIII

125 Тариф LXXXXIX
Tarif LXXXXIX

126 Тариф LXXXXX
Tarif LXXXXX

127 Тариф LXXXXXI
Tarif LXXXXXI

128 Тариф LXXXXXII
Tarif LXXXXXII

129 Тариф LXXXXXIII
Tarif LXXXXXIII

130 Тариф LXXXXXIV
Tarif LXXXXXIV

131 Тариф LXXXXXV
Tarif LXXXXXV

132 Тариф LXXXXXVI
Tarif LXXXXXVI

133 Тариф LXXXXXVII
Tarif LXXXXXVII

134 Тариф LXXXXXVIII
Tarif LXXXXXVIII

135 Тариф LXXXXXIX
Tarif LXXXXXIX

136 Тариф LXXXXXX
Tarif LXXXXXX

137 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

138 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

139 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

140 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

141 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

142 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

143 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

144 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

145 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

146 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

147 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

148 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

149 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

150 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

151 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

152 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

153 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

154 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

155 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

156 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

157 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

158 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

159 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

160 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

161 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

162 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

163 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

164 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

165 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

166 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

167 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

168 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

169 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

170 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

171 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

172 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

173 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

174 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

175 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

176 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

177 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

178 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

179 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

180 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

181 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

182 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

183 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

184 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

185 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

186 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

187 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

188 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

189 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

190 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

191 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

192 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

193 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

194 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

195 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

196 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

197 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

198 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

199 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

200 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

201 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

202 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

203 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

204 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

205 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

206 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

207 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

208 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

209 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

210 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

211 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

212 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

213 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

214 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

215 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

216 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

217 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

218 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

219 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

220 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

221 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

222 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

223 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

224 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

225 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

226 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

227 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

228 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

229 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

230 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

231 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

232 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

233 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

234 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

235 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

236 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

237 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

238 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

239 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

240 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

241 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

242 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

243 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

244 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

245 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

246 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

247 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

248 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

249 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

250 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

251 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

252 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

253 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

254 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

255 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

256 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

257 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

258 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

259 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

260 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

261 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

262 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

263 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

264 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

265 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

266 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

267 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

268 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

269 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

270 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

271 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

272 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

273 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

274 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

275 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

276 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

277 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

278 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

279 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

280 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

281 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

282 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

283 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

284 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

285 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

286 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

287 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

288 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

289 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

290 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

291 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

292 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

293 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

294 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

295 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

296 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

297 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

298 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

299 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

300 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

301 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

302 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

303 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

304 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

305 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

306 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

307 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

308 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

309 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

310 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

311 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

312 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

313 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

314 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

315 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

316 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

317 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

318 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

319 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

320 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

321 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

322 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

323 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

324 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

325 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

326 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

327 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

328 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

329 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

330 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

331 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

332 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

333 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

334 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

335 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

336 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

337 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

338 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

339 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

340 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

341 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

342 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

343 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

344 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

345 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

346 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

347 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

348 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

349 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

350 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

351 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

352 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

353 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

354 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

355 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

356 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

357 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

358 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

359 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

360 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

361 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

362 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

363 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

364 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

365 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

366 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

367 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

368 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

369 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

370 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

371 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

372 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

373 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

374 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

375 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

376 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

377 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

378 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

379 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

380 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

381 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

382 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

383 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

384 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

385 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

386 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

387 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

388 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

389 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

390 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

391 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

392 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

393 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

394 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

395 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

396 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

397 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

398 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

399 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

400 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

401 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

402 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

403 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

404 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

405 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

406 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

407 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

408 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

409 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

410 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

411 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

412 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

413 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

414 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

415 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

416 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

417 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

418 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

419 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

420 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

421 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

422 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

423 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

424 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

425 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

426 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

427 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

428 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

429 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

430 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

431 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

432 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

433 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

434 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

435 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

436 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

437 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

438 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

439 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

440 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

441 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

442 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

443 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

444 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

445 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

446 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

447 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

448 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

449 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

450 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

451 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

452 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

453 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

454 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

455 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

456 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

457 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

458 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

459 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

460 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

461 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

462 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

463 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

464 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

465 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

466 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

467 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

468 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

469 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

470 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

471 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

472 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

473 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

474 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

475 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

476 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

477 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

478 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

479 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

480 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

481 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

482 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

483 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

484 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

485 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

486 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

487 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

488 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

489 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

490 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

491 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

492 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

493 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

494 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

495 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

496 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

497 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

498 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

499 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

500 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

501 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

502 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

503 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

504 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

505 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

506 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

507 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

508 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

509 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

510 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

511 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

512 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

513 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

514 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

515 Тариф LXXXXXXIX
Tarif LXXXXXXIX

516 Тариф LXXXXXXX
Tarif LXXXXXXX

517 Тариф LXXXXXXI
Tarif LXXXXXXI

518 Тариф LXXXXXXII
Tarif LXXXXXXII

519 Тариф LXXXXXXIII
Tarif LXXXXXXIII

520 Тариф LXXXXXXIV
Tarif LXXXXXXIV

521 Тариф LXXXXXXV
Tarif LXXXXXXV

522 Тариф LXXXXXXVI
Tarif LXXXXXXVI

523 Тариф LXXXXXXVII
Tarif LXXXXXXVII

524 Тариф LXXXXXXVIII
Tarif LXXXXXXVIII

525 Тариф LXXXXXXIX
Tarif

4. Бланк международной товарно-транспортной накладной CMR (экземпляр для расчетов)

4 Для расчетов
Für Tarifkontrolle

0000100

УТВЕРЖДЕНО
Постановление Министерства
транспорта и коммуникаций
Республики Беларусь
24.06.2004 № 23

Серия AA

Международная товарно-транспортная накладная
Internationaler Frachtbrief

Данная перевозка, независимо от того, является ли она перевозкой груза, осуществляется в соответствии с условиями Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ).

Данная декларация является неотъемлемой частью накладной и имеет юридическое значение.

1 Отправитель (наименование, адрес, страна)
Absender (Name, Anschrift, Land)

2 Получатель (наименование, адрес, страна)
Empfänger (Name, Anschrift, Land)

3 Место разгрузки груза
Auslieferungsort des Gutes

4 Место и дата погрузки груза
Ort und Tag der Übernahme des Gutes

5 Представленные документы
Beigefügte Dokumente

16 Перевозчик (наименование, адрес, страна)
Frachtführer (Name, Anschrift, Land)

17 Последующий перевозчик (наименование, адрес, страна)
Nachfolgender Frachtführer (Name, Anschrift, Land)

18 Оговорки и замечания перевозчика
Vorbehalte und Bemerkungen der Frachtführer

6 Знаки и номера
Kennzeichen und Nummern

7 Количество мест
Anzahl der Packstücke

8 Вид упаковки
Art der Verpackung

9 Наименование груза
Bezeichnung des Gutes

10 Станция №
Station-Nr.

11 Вес брутто, кг
Bruttogew., kg

12 Объем, м³
Umfang in m³

Класс
Klasse

Цифры
Ziffern

Буквы
Buchstaben

13 Указания отправителя (транспортная и прочая обработка)
Anweisungen des Absenders (Zoll- und sonstige amtliche Behandlung)

Объявленная стоимость груза
Angebotene Wert des Gutes

14 Возврат
Rückzahlung

15 Условия оплаты
Frachtabzahlungsbedingungen

20 Особые согласованные условия
Besondere Vereinbarungen

21 Составлена в
Ausgestellt am

22 Прибытие под погрузку
Ankunft für Einladung

23 Путь от № 26
Weg von Nr. 26

24 Груз получен
Gut empfangen

25 Регистрационный номер/Адрес отправителя
Registrierungsnummer/Anschrift des Absenders

26 Марка/Тип
Marke/Typ

27 Тариф 1
Tarif 1

28 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

29 Тариф
Tarif

30 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

31 Тариф
Tarif

32 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

33 Тариф
Tarif

34 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

35 Тариф
Tarif

36 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

37 Тариф
Tarif

38 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

39 Тариф
Tarif

40 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

41 Тариф
Tarif

42 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

43 Тариф
Tarif

44 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

45 Тариф
Tarif

46 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

47 Тариф
Tarif

48 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

49 Тариф
Tarif

50 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

51 Тариф
Tarif

52 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

53 Тариф
Tarif

54 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

55 Тариф
Tarif

56 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

57 Тариф
Tarif

58 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

59 Тариф
Tarif

60 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

61 Тариф
Tarif

62 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

63 Тариф
Tarif

64 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

65 Тариф
Tarif

66 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

67 Тариф
Tarif

68 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

69 Тариф
Tarif

70 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

71 Тариф
Tarif

72 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

73 Тариф
Tarif

74 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

75 Тариф
Tarif

76 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

77 Тариф
Tarif

78 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

79 Тариф
Tarif

80 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

81 Тариф
Tarif

82 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

83 Тариф
Tarif

84 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

85 Тариф
Tarif

86 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

87 Тариф
Tarif

88 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

89 Тариф
Tarif

90 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

91 Тариф
Tarif

92 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

93 Тариф
Tarif

94 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

95 Тариф
Tarif

96 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

97 Тариф
Tarif

98 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

99 Тариф
Tarif

100 Тарифное расстояние, км
Tarifliche Distanz, km

5. Бланк международной товарно-транспортной накладной CMR (дополнительная копия)

1 Отправитель (наименование, адрес, страна) Absender (Name, Anschrift, Land)		Международная товарно-транспортная накладная Internationaler Frachtbrief Серия AA	
2 Получатель (наименование, адрес, страна) Empfänger (Name, Anschrift, Land)		16 Перевозчик (наименование, адрес, страна) Frachtführer (Name, Anschrift, Land)	
3 Место загрузки груза Anlieferungsart des Gutes		17 Последующий перевозчик (наименование, адрес, страна) Nachfolgende Frachtführer (Name, Anschrift, Land)	
4 Место и дата загрузки груза Ort und Tag der Übernahme des Gutes		18 Отсылка и замечания перевозчика Vorbehalt und Bemerkungen der Frachtführer	
5 Присланные документы Beifolgende Dokumente			
6 Знаки и номера Kennzeichen und Nummern	7 Количество мест Anzahl der Packstücke	8 Вид упаковки Art der Verpackung	9 Наименование груза Bezeichnung des Gutes
10 Статист. № Statistik-Nr.		11 Вес брутто, кг Bruttogewicht, kg	12 Объем, м³ Umfang in m³
CMR			
13 Указания отправителя (таможенная и прочая обработка) Anweisungen des Absenders (Zoll- und sonstige amtliche Behandlung)		P	
Объявленная стоимость груза Angabe des Wertes des Gutes		D	
14 Возврат Rücksendung		20 Особые согласованные условия Besondere Vereinbarungen	
15 Условия оплаты Frachtkonditionenvereinbarungen			
21 Состояние в момент отгрузки Zustand bei Ablieferung		24 Груз получен Gut empfangen	
22 Акт приема-передачи Urkunde über die Übergabe		23 Функции Funktionen	
25 Регистр, номер/Акт, Консультант Register, Nummer/Akt, Konsultant		26 Марка/Тур Marken/Tour	
27 Тариф I Tarif I		28 Тарифное расстояние Tarifliche Entfernung	
29 Тариф II Tarif II		29 Тариф III Tarif III	

1. Бланк международной ж.-д. товарно-транспортной накладной («Оригинал накладной», лицевая сторона)

Оригинал накладной — Frachtbrieftoriginal (для получателя) — (für Empfänger)		25 Отправка № — Versand-Nr. (контрольная этикетка Kontrolletikette)		2 Договор № — Vertrags-Nr.	
1	Б4 BC	1 Отправитель, почтовый адрес — Absender, Postanschrift		3 Станция отправления — Versandbahnhof	
	5 Получатель, почтовый адрес — Empfänger, Postanschrift		4 Особые заявления отправителя — Besondere Erklärungen des Absenders		
	6 Отметки, необязательные для железной дороги — Für die Eisenbahn nicht verbindliche Vermerke		26 Отметки таможен — Zollvermerke		
	7 Пограничные станции перехода — Grenzübergangsbahnhöfe		27 Вагон — Wagen/ 28 Подъемная сила (т) — Gesamtlastmasse (t) / 29 Оси — Achsen 30 Масса тары — Eigenmasse / 31 Масса груза после перегрузки — Masse nach Umladung		
8 Дорога и станция назначения — Bestimmungsbahn und Bestimmungsbahnhof		27		28	
		29		30	
				31	
СМГС — Накладная малой скорости SMGS — Frachtbrief Frachtgut	9 Знаки, марки и номера — Zeichen, Marken, Nr.	10 Вид упаковки — Art der Verpackung	11 Наименование груза — Bezeichnung des Gutes	50 Прил. 2 — Anlage 2	12 Число мест — Stückzahl
					13 Масса (в кг) определена отправителем — Masse (in kg) festgestellt durch den Absender
					32 Масса (в кг) определена железнодорожной — Masse (in kg) festgestellt durch die Eisenbahn
14 Итого мест прописью — Stückzahl insgesamt in Worten		15 Итого масса прописью — Gesamtmasse in Worten		16 Подпись отправителя — Unterschr. d. Abs.	
17 Обменные поддоны — Austauschpaletten		18 Вид — Art Категория — Kategorie		19 Владение и № — Eigentum u. Nr.	
20 Отправителем приняты платежи за следующие транзитные дороги — Vom Absender übernommene Kosten für folgende Transitbahnen		21 Вид отправки — Art der Sendung		22 Поручено — Verladen	
		23 Документы, приложенные отправителем — Vom Absender beigelegte Begleitpapiere		24 Объявленная ценность груза — Angabe des Wertes des Gutes в... in...	
		45 Пломбы — Plomben		33	
		46 Календарный штамп станции отправления — Tagesstempel des Versandbahnhofs		34	
		47 Календарный штамп станции назначения — Tagesstempel des Bestimmungsbahnhofs		35	
		48 Способ определения массы — Art der Masseermittlung		36	
		49 Штамп станции взвешивания, подпись — Stempel des Wiegebahnhofs, Unterschr.		37	
				38	
				39	
				40	
				41	
				42	
				43	
				44	

2. Бланк международной ж.-д. товарно-транспортной накладной («Оригинал накладной», оборотная сторона)

53 Сообщение — Verkehr		60 № позиции Positions — Nr.		61 Класс Klasse		62 Ставка Fracht satz		63 Расчетная масса (кг) — Fracht- pflichtiges Gewicht (kg)		68 Расчеты с отправителем — Kostenabrechnung mit dem Absender		69 Расчеты с получателем — Kostenabrechnung mit dem Empfänger			
										70 Сумма в рублях — Betrag in Rubel		71 Сумма in — Betrag in —			
										72 Сумма в рублях — Betrag in Rubel		73 Сумма in — Betrag in —			
54	Провозная плата от Fracht von до — bis									74	75	76			
	Дополнительные сборы Nebengebühren									78	79	80			
64		65		66 км km		67 тариф Tarif		63	Итого Zusammen	82	83	84	85		
55	Провозная плата от Fracht von до — bis			60		61	62	63		74		76			
	Дополнительные сборы Nebengebühren									78		80			
64		65		66 км km		67 тариф Tarif		63	Итого Zusammen	82	83	84	85		
56	Провозная плата от Fracht von до — bis			60		61	62	63		74		76			
	Дополнительные сборы Nebengebühren									78		80			
64		65		66 км km		67 тариф Tarif		63	Итого Zusammen	82	83	84	85		
57	Провозная плата от Fracht von до — bis			60		61	62	63		74		76			
	Дополнительные сборы Nebengebühren									78		80			
64		65		66 км km		67 тариф Tarif		63	Итого Zusammen	82	83	84	85		
58	Провозная плата от Fracht von до — bis			60		61	62	63		74		76			
	Дополнительные сборы Nebengebühren									78		80			
64		65		66 км km		67 тариф Tarif		63	Итого Zusammen	82	83	84	85		
59	Провозная плата от Fracht von до — bis			60		61	62	63		74		76	77		
	Дополнительные сборы Nebengebühren									78		80	81		
64		65		66 км km		67 тариф Tarif		63	Итого Zusammen	82	83	84	85		
90	Курс пересчета — Umrechnungskurse der дороги отправления Verandbahn			66 км km		67 тариф Tarif		63	Итого Zusammen	82	83	84	85		
	дороги назначения Bestimmungsbahn								Всего insgesamt	86	87	88	89		
91 Отметки о расчетах платежей — Vermerke zur Frachtberechnung										97 Всего взискать с отправителя (прописью) — insgesamt vom Absender zu erheben (in Worten)				Подпись — Unterschrift	
										98 Всего взискать с получателя (прописью) — insgesamt vom Empfänger zu erheben (in Worten)				Подпись — Unterschrift	
92 Дополнительно взискать с отправителя за — Zusätzlich vom Absender zu erheben für															

3. Бланк международной ж.-д. товарно-транспортной накладной («Дорожная ведомость», лицевая сторона)

Дорожная ведомость — Frachtkarte
(для дороги назначения) — (für Bestimmungsbahn)

БЧ ВС	1 Отправитель, почтовый адрес — Absender, Postanschrift	25 Отправка № — Versand-Nr. (контрольная этикетка kontrollierendes)		2 Договор № — Vertrags-Nr.
	3 Станция отправления — Versandbahnhof	4 Особые заявления отправителя — Besondere Erklärungen des Absenders		
2	5 Получатель, почтовый адрес — Empfänger, Postanschrift	26 Отметки таможен — Zollvermerke		
	6 Отметки, необязательные для железной дороги — Für die Eisenbahn nicht verbindliche Vermerke	27 Вагон — Wagen/ 28 Подъемная сила (т) — Gesamtlastomasse (t) / 29 Оси — Achsen 30 Масса тары — Eigenmasse / 31 Масса груза после перегрузки — Masse nach Umladung		
7 Пограничные станции перехода — Grenzübergangsbahnhöfe	27			
8 Дорога и станция назначения — Bestimmungsbahn und Bestimmungsbahnhof	28			
СМГС — Накладная малой скорости SMGS — Frachtbrief Frachtgut	9 Знаки, марки и номера — Zeichen, Marken, Nr.	10 Под упаковки — Art der Verpackung	11 Наименование груза — Bezeichnung des Gutes	50 Прил. 2 — Anlage 2
	12 Число мест — Stückzahl	13 Масса (в кг) определена отправителем — Masse (in kg) festgestellt durch den Absender	32 Масса (в кг) определена железнодорожной массой (in kg) festgestellt durch die Eisenbahn	
14 Итого мест дорожно — Stückzahl insgesamt in Worten	15 Итого масса дорожно — Gesamtmasse in Worten		16 Подпись отправителя — Unterschr. d. Abs.	
17 Обменные поддоны — Austauschpaletten	18 Вид — Art Категория — Kategorie		19 Владелец и № — Eigentum u. Nr.	
20 Отправителем приняты платежи за следующие транзитные дороги — Vom Absender übernommene Kosten für folgende Transitbahnen	21 Под отправки — Art der Sendung		22 Поружено — Verladen	
23 Документы, приложенные отправителем — Vom Absender beigelegt Begleitpapiere	24 Объявленная ценность груза — Angabe des Wertes des Gutes в...		33	
46 Календарный штамп станции отправления — Tagesstempel des Versandbahnhofs	47 Календарный штамп станции назначения — Tagesstempel des Bestimmungsbahnhofs		48 Способ определения массы — Art der Masseermittlung	
49 Штамп станции взвешивания, подпись Станция весового хозяйства, Unterschr.		41		
		42		
		43		
		44		

4. Бланк международной ж.-д. товарно-транспортной накладной («Дорожная ведомость», оборотная сторона)

53 Сообщение — Verkehr		60 № позиции Positions — Nr.		61 Класс Klasse		62 Ставка Frachtsatz		63 Расчетная масса (кг) — Fracht- pflichtiges Gewicht (kg)		68 Расчеты с отправителем — Kostenabrechnung mit dem Absender		69 Расчеты с получателем — Kostenabrechnung mit dem Empfänger	
										70 Сумма в рублях — Betrag in Rubel		71 Сумма in Betrag	
										72 Сумма в рублях — Betrag in Rubel		73 Сумма in Betrag	
54 Провозная плата от Fracht von до — bis										74		75	
Дополнительные сборы Nebengebühren										76			
										78		79	
64		65		66 км km		67 Тариф Tarif		Итого Zusammen		82		83	
55 Провозная плата от Fracht von до — bis										74		76	
Дополнительные сборы Nebengebühren										78		80	
										82		84	
64		65		66 км km		67 Тариф Tarif		Итого Zusammen		82		83	
56 Провозная плата от Fracht von до — bis										74		76	
Дополнительные сборы Nebengebühren										78		80	
										82		84	
64		65		66 км km		67 Тариф Tarif		Итого Zusammen		82		83	
57 Провозная плата от Fracht von до — bis										74		76	
Дополнительные сборы Nebengebühren										78		80	
										82		84	
64		65		66 км km		67 Тариф Tarif		Итого Zusammen		82		83	
58 Провозная плата от Fracht von до — bis										74		76	
Дополнительные сборы Nebengebühren										78		80	
										82		84	
64		65		66 км km		67 Тариф Tarif		Итого Zusammen		82		83	
59 Провозная плата от Fracht von до — bis										74		76	
Дополнительные сборы Nebengebühren										78		80	
										82		84	
64		65		66 км km		67 Тариф Tarif		Итого Zusammen		82		83	
90 Курс пересчета — Umrechnungskurse der дороги отправления Versandbahn										86		87	
										88		89	
91 Отметки о расчетах платежей — Vermerke zur Frachtberechnung										87 Всего взимать с отправителя (прописью) — Insgesamt vom Absender zu erheben (in Worten)		Подпись — Unterschrift	
										89 Всего взимать с получателя (прописью) — Insgesamt vom Empfänger zu erheben (in Worten)		Подпись — Unterschrift	
										92 Дополнительно взимать с отправителя за — Zusätzlich vom Absender zu erheben für			

5. Бланк международной ж.-д. товарно-транспортной накладной («Дубликат накладной», лицевая сторона)

Дубликат накладной — Frachtbriefdoppel (для отправителя) — (für Absender)		25 Отправка № — Versand-Nr. (контрольная этикетка kontrollietiket)		2 Дорогов № — Vertrags-Nr.	
1 Отправитель, почтовый адрес — Absender, Postanschrift		3 Станция отправления — Versandbahnhof		4 Особые заявления отправителя — Besondere Erklärungen des Absenders	
3 5 Получатель, почтовый адрес — Empfänger, Postanschrift		26 Отметки таможенные — Zollvermerke			
6 Отметки, необязательные для железной дороги — Für die Eisenbahn nicht verbindliche Vermerke		27 Вагон — Wagen/ 28 Подъемная сила (т) — Gesamtlastmasse (t) / 29 Оси — Achsen 30 Масса тары — Eigenmasse / 31 Масса груза после перегрузки — Masse nach Umladung			
7 Пограничные станции перехода — Grenzübergangsbahnhöfe		27		28 29 30 31	
8 Дорога и станция назначения — Bestimmungsbahn und Bestimmungsbahnhof					
СМГС — Накладная малой скорости SMGS — Frachtbrief Frachtgut	9 Знаки, марки и номера — Zeichen, Marken, Nr.	10 Вид упаковки — Art der Verpackung	11 Наименование груза — Bezeichnung des Gutes	50 Прил. 2 — Anlage 2	12 Число мест — Stückzahl
				13 Масса (в кг) определена отправителем — Masse (in kg) festgestellt durch den Absender	32 Масса (в кг) определена железнодорожной — Masse (in kg) festgestellt durch die Eisenbahn
14 Итого мест прописью — Stückzahl insgesamt in Worten		15 Итого масса прописью — Gesamtmasse in Worten		16 Подпись отправителя — Unterschr. d. Abs.	
17 Обменные поддоны — Austauschpaletten		18 Вид — Art Категория — Kategorie		19 Владелец и № — Eigentum u. Nr.	
20 Отправителем приняты платежи за следующие транзитные дороги — Vom Absender übernommene Kosten für folgende Transitbahnen		21 Вид отправки — Art der Sendung		22 Погружено — Verladen	
		23 Документы, приложенные отправителем — Vom Absender beigelegte Begleitpapiere		24 Объявленная ценность груза — Angabe des Wertes des Gutes a... in...	
		45 Пломбы — Plomben		33	
		Количество — Anzahl		34	
		Знаки — Zeichen		35	
				36	
				37	
				38	
				39	
				40	
				41	
46 Календарный штамп станции отправления — Tagesstempel des Versandbahnhofs		47 Календарный штамп станции назначения — Tagesstempel des Bestimmungsbahnhofs		48 Способ определения массы — Art der Masseermittlung	
				49 Штамп станции взвешивания, подпись — Stempel des Wiegebahnhofs, Unterschr.	
				42	
				43	
				44	

6. Бланк международной ж.-д. товарно-транспортной накладной
(«Дубликат накладной», оборотная сторона)

53 Сообщение — Verkehr		60 № позиции — Positions — Nr.		61 Класс — Klasse		62 Ставка — Frachtsatz		63 Расчетная масса (кг) — Fracht- gewicht (kg)		68 Расчеты с отправителем — Kostenabrechnung mit dem Absender		69 Расчеты с получателем — Kostenabrechnung mit dem Empfänger	
										70 Сумма в рублях — Betrag in Rubel		71 Сумма в... Betrag in...	
										72 Сумма в рублях — Betrag in Rubel		73 Сумма в... Betrag in...	
54 Провозная плата от Fracht von до — bis										74		75	
Дополнительные сборы Nebengebühren										78		79	
										82		83	
64		65		66 км км		67 Тариф Tarif		Итого Zusammen		84		85	
55 Провозная плата от Fracht von до — bis										74		76	
Дополнительные сборы Nebengebühren										78		80	
										82		83	
64		65		66 км км		67 Тариф Tarif		Итого Zusammen		84		85	
56 Провозная плата от Fracht von до — bis										74		76	
Дополнительные сборы Nebengebühren										78		80	
										82		83	
64		65		66 км км		67 Тариф Tarif		Итого Zusammen		84		85	
57 Провозная плата от Fracht von до — bis										74		76	
Дополнительные сборы Nebengebühren										78		80	
										82		83	
64		65		66 км км		67 Тариф Tarif		Итого Zusammen		84		85	
58 Провозная плата от Fracht von до — bis										74		76	
Дополнительные сборы Nebengebühren										78		80	
										82		83	
64		65		66 км км		67 Тариф Tarif		Итого Zusammen		84		85	
59 Провозная плата от Fracht von до — bis										74		76	
Дополнительные сборы Nebengebühren										78		80	
										82		83	
64		65		66 км км		67 Тариф Tarif		Итого Zusammen		84		85	
90 Курс пересчета — Umrechnungskurse der дороги отправления Verandbahn		дороги назначения Bestimmungsbahn						Всего insgesamt		86		87	
										88		89	
91 Отметки о расчетах платежей — Vermerke zur Frachtberechnung										87 Всего взимать с отправителя (прописью) — Insgesamt vom Absender zu erheben (in Worten)		Подпись — Unterschrift	
										89 Всего взимать с получателя (прописью) — Insgesamt vom Empfänger zu erheben (in Worten)		Подпись — Unterschrift	
										92 Дополнительно взимать с отправителя за — Zusätzlich vom Absender zu erheben für			

7. Бланк международной ж.-д. товарно-транспортной накладной
 («Дорожная ведомость», доп. экземпляр, лицевая сторона)

Дорожная ведомость — Frachtkarte (дополнительный экземпляр) — (zusätzliche Ausfertigung)		25 Отправка № — Versand-Nr. (контрольная этикетка kontrollierendes Etikett)		2 Договор № — Vertrags-Nr.																					
БЧ BC	1 Отправитель, почтовый адрес — Absender, Postanschrift																								
	5 Получатель, почтовый адрес — Empfänger, Postanschrift																								
3 Станция отправления — Versandbahnhof		4 Особые заявления отправителя — Besondere Erklärungen des Absenders																							
6 Отметки, необязательные для железной дороги — Für die Eisenbahn nicht verbindliche Vermerke		26 Отметки таможи — Zollvermerke																							
7 Пограничные станции перехода — Grenzübergangsbahnhöfe		27 Вагон — Wagen/ 28 Подъемная сила (т) — Gesamtfladomasso (t) / 29 Оси — Achsen 30 Масса тары — Eigenmasse / 31 Масса груза после перегрузки — Masse nach Umladung																							
8 Дорога и станция назначения — Bestimmungsbahn und Bestimmungsbahnhof		<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																					
СМГС — Накладная малой скорости SMGS — Frachtbrief Frachtgut	9 Знаки, марки и номера — Zeichen, Marken, Nr.	10 Вид упаковки — Art der Verpackung	11 Наименование груза — Bezeichnung des Gutes	50 Прил. 2 — Anlage 2	12 Число мест — Stückzahl																				
				13 Масса (в кг) определена отправителем — Masse (in kg) festgestellt durch den Absender	32 Масса (в кг) определена железной дорогой — Masse (in kg) festgestellt durch die Eisenbahn																				
14 Итого мест прописью — Stückzahl insgesamt in Worten		15 Итого масса прописью — Gesamtmasse in Worten		16 Подпись отправителя — Unterschr. d. Abs.																					
17 Обменные поддоны — Austauschpaletten		18 Вид — Art Категория — Kategorie																							
20 Отправителем приняты платежи за следующие транспортные дороги — Vom Absender übernommene Kosten für folgende Transitbahnen		21 Вид отправки — Art der Sendung		19 Владелец и № — Eigentum u. Nr.																					
23 Документы, приложенные отправителем — Vom Absender beigelegte Begleitpapiere		22 Погрузочно — Verladen		33																					
		24 Объемленная ценность груза — Angabe des Wertes des Gutes in...		34																					
		45 Пломбы — Plomben		35																					
		Количество — Anzahl		36																					
		Знаки — Zeichen		37																					
				38																					
				39																					
				40																					
				41																					
46 Календарный штампель станции отправления — Tagesstempel des Versandbahnhofs		47 Календарный штампель станции назначения — Tagesstempel des Bestimmungsbahnhofs		48 Способ определения массы — Art der Masseermittlung																					
				49 Штампель станции взвешивания, подпись — Stempel des Wiegebahnhofs, Unterschr.																					
				42																					
				43																					
				44																					

8. Бланк международной ж.-д. товарно-транспортной накладной («Дорожная ведомость», доп. экземпляр, оборотная сторона)

53 Сообщение — Verkehr		60 № позиции Positions — Nr.		61 Класс Klasse	62 Ставка Frachtsatz	63 Расчетная масса (кг) — Frachtpflichtiges Gewicht (kg)	68 Расчеты с отправителем — Kostenabrechnung mit dem Absender		69 Расчеты с получателем — Kostenabrechnung mit dem Empfänger	
							70 Сумма в рублях — Betrag in Rubel	71 Сумма в рублях — Betrag in Rubel	72 Сумма в рублях — Betrag in Rubel	73 Сумма в рублях — Betrag in Rubel
54 Провозная плата от Fracht von до — bis										
Дополнительные сборы Nebengebühren							78	79	80	
64		65	66 км км	67 Тариф Tarif	62	63	Итого Zusammen	82	83	84
55 Провозная плата от Fracht von до — bis										
Дополнительные сборы Nebengebühren							78		80	
64		65	66 км км	67 Тариф Tarif	62	63	Итого Zusammen	82	83	84
56 Провозная плата от Fracht von до — bis										
Дополнительные сборы Nebengebühren							78		80	
64		65	66 км км	67 Тариф Tarif	62	63	Итого Zusammen	82	83	84
57 Провозная плата от Fracht von до — bis										
Дополнительные сборы Nebengebühren							78		80	
64		65	66 км км	67 Тариф Tarif	62	63	Итого Zusammen	82	83	84
58 Провозная плата от Fracht von до — bis										
Дополнительные сборы Nebengebühren							78		80	
64		65	66 км км	67 Тариф Tarif	62	63	Итого Zusammen	82	83	84
59 Провозная плата от Fracht von до — bis										
Дополнительные сборы Nebengebühren							78		80	81
64		65	66 км км	67 Тариф Tarif	62	63	Итого Zusammen	82	83	84
90 Курс пересчета — Umrechnungskurse der дороги отправления Versandbahn		дороги назначения Bestimmungsbahn					Всего Insgesamt	86	87	88
91 Отметки о расчетах платежей — Vermerke zur Frachtberechnung							87 Всего взимать с отправителя (прописью) — Insgesamt vom Absender zu erheben (in Worten)		Подпись — Unterschrift	
							89 Всего взимать с получателя (прописью) — Insgesamt vom Empfänger zu erheben (in Worten)		Подпись — Unterschrift	
							92 Дополнительно взимать с отправителя за — Zusätzlich vom Absender zu erheben für			

9. Бланк международной ж.-д. товарно-транспортной накладной
(«Лист выдачи груза», лицевая сторона)

Лист выдачи груза — Ablieferschein (для доставки назначения) — (für Bestimmungsbahn)						
4	1 Отправитель, почтовый адрес — Absender, Postanschrift	25 Отправка № — Versand-Nr. (контрольный этикетка kontrollskatte)	2 Договор № — Vertrags-Nr.			
	5 Получатель, почтовый адрес — Empfänger, Postanschrift	3 Станция отправления — Versandbahnhof	4 Подпись и печать отправителя — Besondere Erklärungen des Absenders			
	6 Отметки, необязательные для железной дороги — Für die Eisenbahn nicht verbindliche Vermerke	26 Отметки таможен — Zollvermerke				
	7 Пограничные станции перехода — Grenzübergangsbahnhöfe	27 Вагон — Wagon / 28 Подъемная сила (т) — Gesamtlastmasse (t) / 29 Оси — Achsen / 30 Масса тары — Eigenmasse / 31 Масса груза после перегрузки — Masse nach Umladung				
8 Дорога и станция назначения — Bestimmungsbahn und Bestimmungsbahnhof		27	28	29	30	31
9 Знаки, марки и коды — Zeichen, Marken, Nr.	10 Под упаковки — Art der Verpackung	11 Наименование груза — Bezeichnung des Gutes	50 Преп. 2 — Anlage 2	12 Число мест — Stückzahl	13 Масса (кг) определена отправителем — Masse (in kg) festgestellt durch den Absender	32 Масса (кг) определена железнодорожной Масса (in kg) festgestellt durch die Eisenbahn
	14 Итого мест прописью — Stückzahl insgesamt in Worten	15 Итого масса прописью — Gesamtmasse in Worten	16 Подпись отправителя — Unterschr. d. Abs.			
17 Обменные поддоны — Austauschpaletten	18 Вид — Art Категория — Kategorie	19 Владелец и № — Eigentum u. Nr.	20 Отправителем приняты платежи за следующие транзитные дороги — Vom Absender übernommene Kosten für folgende Transitbahnen	21 Под отправки — Art der Sendung	22 Поручение — Verfahren	33
23 Документы, прилагаемые отправителем — Vom Absender beigelegte Begleitpapiere	24 Объявленная ценность груза — Angabe des Wertes des Gutes	45 Пломбы — Plomben	46 Календарный штамп станции отправления — Tagesstempel des Versandbahnhofs	47 Календарный штамп станции назначения — Tagesstempel des Bestimmungsbahnhofs	48 Способ определения массы — Art der Massenbestimmung	49 Штамп станции взвешивания, подпись — Stempel des Wiegebahnhofs, Unterschr.
						34
						35
						36
						37
						38
						39
						40
						41
						42
						43
						44

93 Отметки железной дороги — Vermerke der Eisenbahn					
94 Коммерческий акт — Tatbestandsaufnahme		Календарный штампель Tagesstempel		97 Уведомление получателя о прибытии груза — Benachrichtigung des Empfängers über die Ankunft des Gutes	
Коммерческий акт № _____ Дата _____ Tatbestandsaufnahme Nr. _____ vom _____ составлен станцией _____ aufgestellt vom Bahnhof _____ составлен по причине _____ Grund der Aufstellung _____ Подпись _____ Unterschrift _____		98 Выдача груза получателю — Ablieferung des Gutes an den Empfänger		Груз получен (подпись, дата) — Empfangsbestätigung (Unterschrift und Datum)	
95 Удлинение срока доставки — Lieferfristverlängerung					
Станция _____ Bahnhof _____ Задержка из-за — _____ Verzögerung wegen _____ от _____ час _____ von _____ Uhr _____ до _____ час _____ bis _____ Uhr _____		Станция _____ Bahnhof _____ Задержка из-за — _____ Verzögerung wegen _____ от _____ час _____ von _____ Uhr _____ до _____ час _____ bis _____ Uhr _____			
96 Штампель пограничных станций перехода — Stempel der Grenzübergangsbahnhöfe					

11. Бланк международной ж.-д. товарно-транспортной накладной («Лист уведомления о прибытии груза», лицевая сторона)

Лист уведомления о прибытии груза — Empfangsschein
(для получателя) — (für Empfänger)

БЧ BC	1 Отправитель, почтовый адрес — Absender, Postanschrift	25 Отправка № — Versand-Nr. (контрольная этикетка Kontroll-Etikette)		2 Деловая № — Verkehrs-Nr.																					
	3 Станция отправления — Versandbahnhof																								
5	5 Получатель, почтовый адрес — Empfänger, Postanschrift	4 Особые заявления отправителя — Besondere Erklärungen des Absenders																							
	26 Ултимативное извещение — Zulassung																								
6 Отметки, необходимые для железной дороги — Für die Eisenbahn sich verbindliche Vermerke		27 Вагон — Wagon / 28 Подъемная сила (т) — Gesamtlastmasse (t) / 29 Оси — Achsen 30 Масса тары — Eigenmasse / 31 Масса груза лосей перегрузки — Masse nach Umladung																							
7 Поручения, станции перехода — Güterübergangsbahnhöfe		<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																					
8 Дорога и станции назначения — Bestimmungsbahn und Bestimmungsbahnhof		<table border="1"> <tr> <td>50 Прен. 2 — Anlage 2</td> <td>12 Число мест — Stückzahl</td> <td>13 Масса (в кг) определенная отправителем — Masse (in kg) festgestellt durch den Absender</td> <td>32 Масса (в кг) определенная железнодорожной дорогой — Masse (in kg) festgestellt durch die Eisenbahn</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>				50 Прен. 2 — Anlage 2	12 Число мест — Stückzahl	13 Масса (в кг) определенная отправителем — Masse (in kg) festgestellt durch den Absender	32 Масса (в кг) определенная железнодорожной дорогой — Masse (in kg) festgestellt durch die Eisenbahn																
50 Прен. 2 — Anlage 2	12 Число мест — Stückzahl	13 Масса (в кг) определенная отправителем — Masse (in kg) festgestellt durch den Absender	32 Масса (в кг) определенная железнодорожной дорогой — Masse (in kg) festgestellt durch die Eisenbahn																						
СМГС SMGS — Накладная малой скорости — Frachtbrief Frachttgut	9 Знаки, марки, и номера — Zeichen, Marken, Nr.	10 Код, маркировка Art der Verpackung	11 Наименование груза — Bezeichnung des Gutes																						
	14 Итого изотопическое — Stückzahl insgesamt in Worten																								
17 Обменные поддоны — Austauschpaletten		15 Итого масса прописью — Gesamtmasse in Worten		16 Подпись отправителя — Unterschr. d. Abs.																					
20 Отправителем приняты платежи за следующие транзитные дороги — Von Absender übernommene Kosten für folgende Transitbahnen		18 Вид — Art Категория — Kategorie		19 Владение и № — Eigentum u. Nr.																					
23 Документы, приложенные отправителем — Von Absender beigelegte Begleitpapiere		21 Вид отправки — Art der Sendung		22 Поручение — Verladen																					
24 Объявленная ценность груза — Angabe des Wertes des Gutes в... Rub.		45 Поембы — Plomben		33																					
46 Служебный штамп отправления — Tagesstempel des Versandbahnhofs		47 Календарный штамп станции назначения — Tagesstempel des Bestimmungsbahnhofs		48 Способ определения массы — Art der Masseermittlung																					
49 Штамп станции взвешивания, подпись — Stempel des Wiegebahnhofs, Unterschr.				34																					
				35																					
				36																					
				37																					
				38																					
				39																					
				40																					
				41																					
				42																					
				43																					
				44																					

12. Бланк международной ж.-д. товарно-транспортной накладной
(«Лист уведомления о прибытии груза», оборотная сторона)

93 Отметки железной дороги — Vermerke der Eisenbahn											
94 Коммерческий акт — Tatbestandsaufnahme Коммерческий акт № _____ Дата _____ Tatbestandsaufnahme Nr. _____ an _____ оставлен станцией aufgestellt vom Bahnhof _____ оставлен по причине Grund der Aufstellung _____ Подпись Unterschrift _____	Календарный штамп Tagesstempel										
95 Удлинение срока доставки — Lieferfristverlängerung <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; padding: 5px;"> Станция Bahnhof _____ Задержка из-за — Verzögerung wegen _____ от _____ час _____ vom _____ Uhr _____ до _____ час _____ bis _____ Uhr _____ </td> <td style="width: 50%; padding: 5px;"> Станция Bahnhof _____ Задержка из-за — Verzögerung wegen _____ от _____ час _____ vom _____ Uhr _____ до _____ час _____ bis _____ Uhr _____ </td> </tr> </table>			Станция Bahnhof _____ Задержка из-за — Verzögerung wegen _____ от _____ час _____ vom _____ Uhr _____ до _____ час _____ bis _____ Uhr _____	Станция Bahnhof _____ Задержка из-за — Verzögerung wegen _____ от _____ час _____ vom _____ Uhr _____ до _____ час _____ bis _____ Uhr _____							
Станция Bahnhof _____ Задержка из-за — Verzögerung wegen _____ от _____ час _____ vom _____ Uhr _____ до _____ час _____ bis _____ Uhr _____	Станция Bahnhof _____ Задержка из-за — Verzögerung wegen _____ от _____ час _____ vom _____ Uhr _____ до _____ час _____ bis _____ Uhr _____										
96 Штампель пограничных станций перехода — Stempel der Grenzübergangsbahnhöfe <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; height: 100px;"></td> <td style="width: 33%; height: 100px;"></td> <td style="width: 33%; height: 100px;"></td> </tr> <tr> <td style="height: 100px;"></td> <td style="height: 100px;"></td> <td style="height: 100px;"></td> </tr> <tr> <td style="height: 100px;"></td> <td style="height: 100px;"></td> <td style="height: 100px;"></td> </tr> </table>											

1. Бланк международной авиагрузовой накладной
(«ORIGINAL 3», первая страница, голубого цвета)

000- 1111 1111																																																																																																	
Shipper's Name and Address	Shipper's account Number																																																																																																
Not negotiable Air Waybill (Air Consignment note) issued by  AVIAGRUF Belorussian Airlines 17, Kiselev str., Minsk, Republic of Belarus, 220032 Phone / Fax (0172) 33 22 11 Telex (0172) 66 55 44																																																																																																	
Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity. It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.																																																																																																	
Consignee's Name and Address	Consignee's account Number																																																																																																
Issuing Carrier's Agent Name and City																																																																																																	
Accounting Information																																																																																																	
Agent's IATA Code	Account No.																																																																																																
Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing																																																																																																	
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>to</td> <td>By first Carrier</td> <td>Routing and Destination</td> <td>to</td> <td>by</td> <td>to</td> <td>by</td> <td>Currency</td> <td>Gross Code</td> <td>WT / VOL</td> <td>Other</td> <td>Declared Value for Carriage</td> <td>Declared Value for Customs</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>PWD / COLL</td> <td>PWD / COLL</td> <td></td> <td></td> </tr> </table>		to	By first Carrier	Routing and Destination	to	by	to	by	Currency	Gross Code	WT / VOL	Other	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs										PWD / COLL	PWD / COLL																																																																								
to	By first Carrier	Routing and Destination	to	by	to	by	Currency	Gross Code	WT / VOL	Other	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs																																																																																					
									PWD / COLL	PWD / COLL																																																																																							
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Airport of Destination</td> <td>Flight/Date</td> <td>For Carrier's Use only</td> <td>Flight/Date</td> <td>Amount of Insurance</td> <td>INSURANCE: When the carrier offers insurance and the shipper requests insurance in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked amount of insurance.</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>		Airport of Destination	Flight/Date	For Carrier's Use only	Flight/Date	Amount of Insurance	INSURANCE: When the carrier offers insurance and the shipper requests insurance in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked amount of insurance.																																																																																										
Airport of Destination	Flight/Date	For Carrier's Use only	Flight/Date	Amount of Insurance	INSURANCE: When the carrier offers insurance and the shipper requests insurance in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked amount of insurance.																																																																																												
Handling information																																																																																																	
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>No. of Pieces RCP</th> <th>Gross Weight</th> <th>kg</th> <th>Rate Class</th> <th>Chargeable Weight</th> <th>Rate / Charge</th> <th>Total</th> <th>Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)</th> </tr> <tr> <th></th> <th></th> <th>lb</th> <th>Commodity Item No.</th> <th></th> <th></th> <th></th> <th></th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>		No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg	Rate Class	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)			lb	Commodity Item No.																																																																																				
No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg	Rate Class	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)																																																																																										
		lb	Commodity Item No.																																																																																														
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>Prepaid</td> <td>Weight Charge</td> <td>Collect</td> <td>Other Charges</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">Valuation Charge</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">Tax</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">Total other Charges Due Agent</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">Total other Charges Due Carrier</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">Total prepaid</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">Total collect</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">Currency Conversion Rates</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">cc changes in Dest. Currency</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">Charges at Destination</td> </tr> <tr> <td colspan="4" style="text-align: center;">Total collect Charges</td> </tr> </table>		Prepaid	Weight Charge	Collect	Other Charges					Valuation Charge				Tax				Total other Charges Due Agent				Total other Charges Due Carrier				Total prepaid				Total collect				Currency Conversion Rates				cc changes in Dest. Currency				Charges at Destination				Total collect Charges																																																			
Prepaid	Weight Charge	Collect	Other Charges																																																																																														
Valuation Charge																																																																																																	
Tax																																																																																																	
Total other Charges Due Agent																																																																																																	
Total other Charges Due Carrier																																																																																																	
Total prepaid																																																																																																	
Total collect																																																																																																	
Currency Conversion Rates																																																																																																	
cc changes in Dest. Currency																																																																																																	
Charges at Destination																																																																																																	
Total collect Charges																																																																																																	
Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to applicable Dangerous Goods Regulations. Signature of Shipper or his Agent																																																																																																	
Executed on (Date) at (Place) Signature of Issuing Carrier or its Agent																																																																																																	
For Carrier's Use only at Destination																																																																																																	
000- 1111 1111																																																																																																	
ORIGINAL 3 (FOR SHIPPER)																																																																																																	

Shipper's Name and Address Shipper's account Number		Not negotiable Air Waybill (Air Consignment note) issued by Belorussian Airlines AVIAGRUZ 17, Kiselev str., Minsk, Republic of Belarus, 220032 Phone / Fax (0172) 33 22 11 Telex (0172) 66 55 44 Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity. It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.									
Consignee's Name and Address Consignee's account Number		Issuing Carrier's Agent Name and City Accounting Information									
Agent's IATA Code Account No. Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing		Currency CHGS Code WT PPD M/L COLL Other PPD COLL Declared Value for Carriage Declared Value for Customs									
to By first Carrier Routing and Destination to by to by Airport of Destination Flight/Date For Carrier's Use only Flight/Date Handling information		Amount of Insurance INSURANCE: When the carrier offers insurance and the shipper requests insurance in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked amount of insurance.									
No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg	Rate Class	Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)			
Prepaid		Weight Charge		Collect		Other Charges					
Valuation Charge											
Tax											
Total other Charges Due Agent						Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to applicable Dangerous Goods Regulations.					
Total other Charges Due Carrier											
Total prepaid									Total collect		
Currency Conversion Rates									cc charges in Dest. Currency		
For Carriers Use only at Destination						Charges at Destination			Executed on (Date) at (Place) Signature of Issuing Carrier or its Agent		

3. Бланк международной авиагрузовой накладной («ORIGINAL 2», третья страница, розового цвета)

Shipper's Name and Address		Shipper's account Number		Not negotiable Air Waybill (Air Consignment note) issued by		000- 1111 1111 Belorussian Airlines AVIAGRUZ 17, Kuselev str., Minsk, Republic of Belarus, 220032 Phone / Fax (0172) 33 22 11 Telex (0172) 66 55 44	
Consignee's Name and Address		Consignee's account Number		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity. It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.			
Issuing Carrier's Agent Name and City				Accounting Information			
Agent's IATA Code		Account No.		Declared Value for Carriage			
Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing							
to	By first Carrier	Routing and Destination	to	by	to	by	Currency
Airport of Destination		Flight/Date		For Carrier's Use only		Flight/Date	
Amount of Insurance		INSURANCE: When the carrier offers insurance and the shipper requests insurance in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked amount of insurance.					
Handling Information							
No. of Pieces RCP	Gross Weight kg lb	Rate Class Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate Charge	Total		Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
Prepaid Weight Charge Collect Other Charges							
Valuation Charge							
Tax							
Total other Charges Due Agent							
Total other Charges Due Carrier							
Total prepaid Total collect							
Currency Conversion Rates cc charges in Dest. Currency							
For Carriers Use only at Destination Charges at Destination							
Executed on (Date) at (Place) Signature of Issuing Carrier or its Agent							
Total collect Charges							
000- 1111 1111							

ORIGINAL 2 (FOR CONSIGNEE)

000-1111 1111												
Shipper's Name and Address	Shipper's account Number	Not negotiable Air Waybill (Air Consignment note) issued by	Belorussian Airlines AVIAGRUZ 17, Kiselev str., Minsk, Republic of Belarus, 220032 Phone / Fax : (0172) 33 22 11 Telex : (0172) 66 55 44									
Consignee's Name and Address	Consignee's account Number	Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.	It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition except as noted for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.									
Issuing Carrier's Agent Name and City		Accounting Information										
Agent's IATA Code	Account No.											
Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing												
to	By first Carrier	Routing and Destination	to	by	to	by	Currency	Price Code	WT / Vol PPD COLL	Other PPD COLL	Declared Value for Carriage	Declared Value for Customs
Airport of Destination		Flight/Date	For Carrier's Use only		Flight/Date		Amount of Insurance		INSURANCE: When the carrier offers insurance and the shipper requests insurance in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked amount of insurance.			
Handling information												
No. of Pieces RCP	Gross Weight kg to	Rate Class	Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)					
Prepaid		Weight Charge		Collect		Other Charges						
Valuation Charge												
Tax												
Total other Charges Due Agent							Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to applicable Dangerous Goods Regulations.					
Total other Charges Due Carrier												
Total prepaid							Signature of Shipper or his Agent					
Total collect												
Currency Conversion Rates							cc charges in Dest. Currency					
Charges at Destination							Executed on (Date) at (Place) Signature of Issuing Carrier or its Agent					
For Carriers Use only at Destination							Total collect Charges					

000-1111 1111

(EXTRA COPY FOR CARRIER)

5. Бланк международной авиагрузовой накладной
 («COPY 4», пятая страница, желтого цвета)

Shipper's Name and Address		Shipper's account Number		000-1111 1111																																																																														
Consignee's Name and Address		Consignee's account Number		Not negotiable Air Waybill (Air Consignment note) Issued by																																																																														
				Belorussian Airlines AVIAGRUZ 17, Kiselev str., Minsk, Republic of Belarus, 220032 Phone / Fax (0172) 33 22 11 Telex (0172) 66 55 44																																																																														
Issuing Carrier's Agent Name and City		Accounting Information		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.																																																																														
				It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.																																																																														
Agent's IATA Code		Account No.		Declared Value for Carriage																																																																														
Airport of Departure (Addr. of first Carrier) and requested Routing		to by to by																																																																																
to		to		Currency																																																																														
Routing and Destination		by		Declared Value for Customs																																																																														
Airport of Destination		Flight/Date		Amount of Insurance																																																																														
Flight/Date		For Carrier's Use only		INSURANCE: When the carrier offers insurance and the shipper requests insurance in accordance with conditions on reverse hereof, indicate amount to be insured in figures in box marked amount of insurance.																																																																														
Handling information																																																																																		
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>No. of Pieces RCP</th> <th>Gross Weight</th> <th>Rate Class</th> <th>Chargeable Weight</th> <th>Rate / Charge</th> <th>Total</th> <th>Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>						No. of Pieces RCP	Gross Weight	Rate Class	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)																																																																						
No. of Pieces RCP	Gross Weight	Rate Class	Chargeable Weight	Rate / Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)																																																																												
Prepaid		Weight Charge		Collect																																																																														
Valuation Charge		Tax		Other Charges																																																																														
Total other Charges Due Agent		Total other Charges Due Carrier		Signature of Shipper or his Agent																																																																														
Total prepaid		Total collect		Signature of Issuing Carrier or its Agent																																																																														
Currency Conversion Rates		cc charges in Dest. Currency		Executed on (Date) at (Place)																																																																														
For Carriers Use only at Destination		Charges at Destination		Total collect Charges																																																																														

COPY 4 (DELIVERY RECEIPT)

000-1111 1111

Бланк коносамента

BILL OF LADING								
2. EXPORTER (Principal or seller-licensee and address including ZIP Code)		5. DOCUMENT NUMBER		5a. B/L NUMBER				
3. CONSIGNEE TO		6. EXPORT REFERENCES						
4. NOTIFY PARTY/INTERMEDIATE CONSIGNEE (Name and address)		7. FORWARDING AGENT (Name and address - references)						
12. PRE-CARRIAGE BY		8. POINT (STATE) OF ORIGIN OR FTZ NUMBER						
13. PLACE OF RECEIPT BY PRE-CARRIER		9. DOMESTIC ROUTING/EXPORT INSTRUCTIONS						
14. EXPORTING CARRIER		10. LOADING PIER/TERMINAL						
15. PORT OF LOADING/EXPORT		11. TYPE OF MOVE						
16. FOREIGN PORT OF UNLOADING (Vessel and air only)		11a. CONTAINERIZED (Vessel only)						
17. PLACE OF DELIVERY BY ON-CARRIER		Yes No						
MARKS AND NUMBERS (18)	NUMBER OF PACKAGES (19)	DESCRIPTION OF COMMODITIES in Schedule B detail (20)	GROSS WEIGHT (Kilos) (21)	MEASUREMENT (22)				
Carrier has a policy against payment, solicitation, or receipt of any rebate, directly or indirectly, which would be unlawful under the United States Shipping Act, 1994 as amended. DECLARED VALUE READ CLAUSE 29 HEREOF CONCERNING EXTRA FREIGHT AND CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY.								
FREIGHT RATES, CHARGES, WEIGHTS AND/OR MEASUREMENTS								
SUBJECT TO CORRECTION		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%; padding: 5px;">PREPAID</th> <th style="width: 50%; padding: 5px;">COLLECT</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2" style="height: 100px;"></td> </tr> </tbody> </table>			PREPAID	COLLECT		
PREPAID	COLLECT							
GRAND TOTAL		Received by the Carrier for shipment by ocean vessel between port of loading and port of discharge, and for arrangement or procurement of pre-carriage from place of receipt and on-carriage to place of delivery, where stated above, the goods as specified above in apparent good order and condition unless otherwise stated. The goods to be delivered at the above mentioned port of discharge or place of delivery, whichever is applicable, subject always to the exceptions, limitations, conditions and liberties set out on the reverse side hereof, to which the Shipper and/or Consignee agree to accepting this Bill of Lading. IN WITNESS WHEREOF three (3) original Bills of Lading have been signed, not otherwise stated above, one of which being accomplished the others shall be void.						
Magaya Cargo System. www.magaya.com		DATED AT _____ By _____ AGENT FOR THE CARRIER MO. _____ DAY _____ YEAR _____ B/L No. _____						

Бланк декларации на товары для декларирования товаров в таможенном режиме экспорта

ДЕКЛАРАЦИЯ НА ТОВАРЫ					A				
1	2 Отправитель/экспортер N				1 Декларация ЭК	10	3д		
					3	Формы	4	Отгр спец	
					5	Всего т-ов	6	Всего мест	7 Справочный номер
					8	получатель	N		
					9	Лицо, ответств. за фин. урег. N			
					10	Ст. пер. назн/ посл. отп.	11	Торг стр	12
					14	Декларант N			
					15	Стр. отправления	15	Код стр. отп	17
					18	Идентиф. и стр. рег. трансп. ср-ва при отправлении/прибытии	19	Конт	16
					21	Идентификатор и страна регистрации транспортного средства на границе			
					22	валюта и общая стоимость по счету			
					25	Вид транс. на гран.	26	Вид транс. в н. стр.	27
					29	Орган въезд/выезд	30	Место нахождения товаров	
					31	Маркировка и к-во и отличительн. особ. товаров			
					32	Товар	33	код товара	
					34	код стр. прис а	35	Вес брутто, кг	36
					37	ПРОЦЕД	38	Вес нетто, кг	39
					40	Общая деклар./предшествующий документ			
					41	Дополн. единицы	42	Цена товара	43
					44	Доп. инф./пред. док.			
					45	Таможенная стоим.			
					46	Статист. стоимость			
					47	Исчисление платежей	48	отсрочка платежей	
					49	Там.склад			
					В ПОДРОБНОСТИ ПОДСЧЕТА				
					Всего				
					C				
					51	Предп орган и стр транз			
					52	Гарантия не действительна для			
					53	Код орган (и страна назн)			
					D Таможенный контроль				
					54	Место и дата			
					1.				
					2.				
					Телефоны				
					3.				
					4.				

**Бланк декларации на товары для декларирования товаров
в таможенном режиме импорта**

ДЕКЛАРАЦИЯ НА ТОВАРЫ				1 ДЕКЛАРАЦИЯ		А	
1	2 Отправитель/Экспортер N			3	4	5	
				им	40	Эд	
				3	4	Отгр спец	
				1	0		
				5	6	7	8
				Всего т-ов	Всего мест	Справочный номер	
				0			
	8 Получатель N			9 Лицо, ответств. за фин. урег. N			
	14 Декларант N			10	11	12	13
				Ст. пер. назн/ посл. отп.	Торг стр	Общ. тамож. стоим.	
				15	16	17	18
				Стр. отправления	Код стр. отп	Код страны	Код назнач
				а	б	а	б
	18 Идентиф. и стр. рег. трансп. ср-ва при отправлении/прибытии	19	20	16 Страна происхождения			
				17 Страна назначения			
				20 Условия поставки			
	21 Идентификатор и страна регистрации транспортного средства на границе						
	25 Вид транс. на гран.	26 Вид транс. вн. стр.	27 Место погр./разгр	22 Валюта и общая стоимость по счету		23 Курс вал.	24 Хар. сделки
	29 Орган въезд/выезд	30	31	28 Финансовые и банковские сведения			
31 Грузовые места и описание товаров	Маркировка и к-во-номера контейн. к-во и отличительн. особ. товаров	32 Товар	33 код товара				
1			34 код стр прис а	35 Вес брутто, кг	36	37 Преференция	
			37 ПРОЦЕД	38 Вес нетто, кг	39	40 Квота	
			40 Общая деклар./предшествующий документ				
2		4	41 Дополн. единицы	42 Цена товара	43		
44 Доп. инф. / пред. док.				45 Таможенная стоим.			
				46 Статист. стоимость			
47 Ичисление платежей	Вид	Основа начисл.	Ставка	Сумма	СП	48 Отсрочка платежей	49 Там. склад
	Всего						
51 Предп. орган и стр. транз							
52 Гарантия не действительна для				Код	53 Орган (и страна назн)		
D Таможенный контроль				54 Место и дата			
				1.			
				2.			
				Телефоны			
				3.			
				4.			

14.02.2013

1. Бланк декларации таможенной стоимости

(форма ДТС-1, метод 1)

ДЕКЛАРАЦИЯ ТАМОЖЕННОЙ СТОИМОСТИ Форма ДТС-1	
1. Продавец	для ОТМЕТОК ТАМОЖЕННОГО ОРГАНА
2(а) покупатель БЕЛАРУСЬ	
2(б) декларант БЕЛАРУСЬ	3 Условия поставки
ВАЖНАЯ ИНФОРМАЦИЯ В соответствии со статьей 65 Таможенного кодекса Таможенного союза декларант либо таможенный представитель несет ответственность за указание в декларации таможенной стоимости недостоверных сведений. Декларант обязан также представить при необходимости соответствующую дополнительную информацию и необходимые документы, подтверждающие использованные для определения заявленной таможенной стоимости сведения.	4 Номер и дата счета (счетов)
	5 Номер и дата контракта
6. Номер и дата док-та с принятыми ранее там. органами решениями, применимыми к графам 7-9	
7(а) Имеется ли ВЗАИМОСВЯЗЬ между продавцом и покупателем в значении, указанном в п.1 ст.3 Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза?% - В случае ответа НЕТ, далее к графе 8	
☐ ДА ☐ Х ☐ НЕТ	
(б) Оказала ли взаимосвязь между продавцом и покупателем влияние, на цену ввозимого товара?	
☐ ДА ☐ Х ☐ НЕТ	
(в) Стоимость сделки с ввозимыми товарами близка к одной из возможных проверочных величин, указанных в п.4 ст.4 Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза? В случае ответа ДА указываются подробности	
☐ ДА ☐ Х ☐ НЕТ	
8(а) Имеются ли ОГРАНИЧЕНИЯ в отношении прав покупателя на пользование и распоряжение товарами, за исключением ограничений, которые: - ограничивают географический регион, в котором товары могут быть перепроданы; - установлены совместным решением органов Таможенного союза; - существенно не влияют на стоимость товаров.	
☐ ДА ☐ Х ☐ НЕТ	
(б) Зависит ли продажа товаров или их цена от соблюдения УСЛОВИЙ или ОБЯЗАТЕЛЬСТВ, влияние которых на цену оцениваемых товаров не может быть количественно определено? Указывается вид и содержание, а также расчет стоимостной оценки таких условий или обязательств	
Если влияние таких условий или обязательств на цену товаров может быть количественно определено, сумма указывается в графе 11б	
☐ ДА ☐ Х ☐ НЕТ	
9(а) предусмотрены ли ЛИЦЕНЗИОННЫЕ и иные подобные ПЛАТЕЖИ за использование объектов ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ (за исключением платежей за право воспроизводства (тиражирования) ввозимых товаров на единой таможенной территории Таможенного союза), которые относятся к оцениваемым товарам и которые покупатель прямо или косвенно должен уплатить в качестве условия продажи таких товаров?	
☐ ДА ☐ Х ☐ НЕТ	
(б) Зависит ли продажа от соблюдения условия, в соответствии с которым ЧАСТЬ ДОХОДА (ВЫРУЧКИ), полученного в результате ПОСЛЕДУЮЩИХ ПРОДАЖ товаров, РАСПОРЯЖЕНИЯ товарами иным способом или их ИСПОЛЬЗОВАНИЯ, будет причитаться прямо или косвенно прод?	
☐ ДА ☐ Х ☐ НЕТ	
В случае ответа да на подпункт (а) и/или (б): указываются условия и в графах 15 и 16 приводятся соответствующие суммы	
*лица являются ВЗАИМОСВЯЗАННЫМИ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО в том случае, если	10(а) Число дополнительных листов
(а) являются сотрудниками или директорами (руководителями) предприятий друг друга;	0
(б) являются юридически признанными деловыми партнерами, т.е. связаны договорными отношениями, действуют в целях извлечения прибыли и совместно несут расходы и убытки, связанные с осуществлением совместной деятельности;	10(б) Место, дата, подпись, печать
(в) являются работодателем и работником, служащим;	03.01.2013
(г) какое-либо лицо прямо или косвенно владеет, контролирует или является держателем пяти или более процентов выпущенных в обращение голосующих акций обоих из них;	
(д) одно из них прямо или косвенно контролирует другое;	
(е) оба они прямо или косвенно контролируются третьим лицом;	
(ж) вмести они прямо или косвенно контролируют третье лицо;	
(з) являются родственниками или членами одной семьи. Факт взаимосвязи сам по себе не должен являться основанием для признания стоимости сделки неприемлемой для целей определения таможенной стоимости товаров (п.3 ст.4 Соглашения об определении таможенной стоимости товаров, перемещаемых через таможенную границу Таможенного союза).	

2. Бланк декларации таможенной стоимости (форма ДТС-1, метод 1, лист 2)

ДЛЯ ОТМЕТОК ТАМОЖЕННОГО ОРГАНА		Товар N	Товар N	Товар N
		код ТН ВЭД	код ТН ВЭД	код ТН ВЭД
А. Основа для расчета	11(а) Цена, фактически уплаченная или подлежащая уплате в ВАЛЮТЕ СЧЕТА в НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ (курс пересчета)			
	(б) Косвенные платежи (условия или обязательства) в НАЦ. ВАЛЮТЕ-см.гр. 8(б) (курс пересчета)			
	12 Итого А в национальной валюте			
Б. ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НАЧИСЛЕНИЯ: расходы в национальной валюте, которые не включены в А*	13 Расходы, произведенные покупателем на (а) вознагражд. посреднику (агенту), брокеру за искл. вознагражд. за закупку тов. (б) тару и упаковку			
	14 Соотв. образом распределенная стоим. след. тов. и услуг, прямо или косвенно предост. покупателем бесплатно или по сниженной цене для исп. в связи с пр-вом и продажей для вывоза оцениваемых тов. на единую там. территорию ТС в размере, не включенном в цену, факт. уплаченную или подлежа. уплате: (а) сырья, материалов, деталей, полуфабрикатов и т.п. предметов из которых состоят ввозимые товары			
	(б) инстр-тов, штампов, форм и др. подобных предметов, исп. при пр-ве ввозим.тов			
	(в) матер., израсх. при пр-ве ввозимых тов			
	(г) проектирования, разработки, инженерной конструкторской работы, художественного оформления дизайна, эскизов и чертежей, выполненных вне единой там. террит. ТС и необходимых для пр-ва ввозимых тов.			
	15 Лицензионные и иные подобные платежи за использование объектов интеллектуальной собственности - смотри графу 9 (а)			
	16 Часть дохода (выручки), полученного в результате последующей продажи, распоряжения иным способом или использования товаров, которая прямо или косвенно причитается продавцу, - см. графу 9 (б)			
	17 Расх. по перевоз.(транспорт.) тов. до (место приб. на единую там. терр. ТС)			
	18 Расходы по погр., разгр./перегр. тов. и иным опер., связанным с перевозкой до (место приб. на единую там. терр. ТС)			
	19 Расх. на страх. в связи с операциями указанными в гр. 17 и 18			
	20 Итого Б в нац. валюте			
	В. ВЫЧЕТЫ: расходы в национальной валюте, которые не включены в А*	21 Расх. на стр-во, возв., сборку монтаж обсл. или оказ. техн. содействия, произв после прибытия ввоза товара на единую таможенную территорию таможенного союза		
22 Расх. по перевоз.(транспорт.) товаров после их прибытия на единую таможенную территорию таможенного союза				
23 Пошлины, налоги и сборы, уплачиваемые на единой там. тер. ТС в связи с ввозом или продажей ввозимых товаров				
24 Итого В в нац. валюте				
25 ЗАЯВЛ. ТАМ. СТОИМОСТЬ (А+Б-В) (а) в НАЦ. ВАЛЮТЕ (б) в ДОЛЛ. США (курс пересчета 8570)				
*Если сумма оплачена в ин. валюте, здесь указывается сумма в ин.валюте и курс пересчета по каждому товару и элементу стоимости Номер товара и позиции Код валюты сумма курс пересчета				
Дополнительный данные ТАМОЖЕННАЯ СТОИМОСТЬ ТОВАРОВ РАВНА ЦЕНЕ, ФАКТИЧЕСКИ УПЛАЧЕННОЙ ИЛИ ПОДЛЕЖАЩЕЙ УПЛАТЕ		Подпись, печать 03.01.2013		

Сертификат соответствия

НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ПОДТВЕРЖДЕНИЯ СООТВЕТСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГОССТАНДАРТ

№ 0000000

Серия В

СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ

Зарегистрирован в реестре

№ ВУ / 112 03.03.002 00001

Срок действия с 15 сентября 2008 г. по 15 сентября 2011 г.

Орган по сертификации бытовой и промышленной продукции БелГИСС, 220013, г. Минск, ул. Мележа, д. 3, тел. 222-22-22

Настоящий сертификат удостоверяет, что идентифицированная должным образом продукция, изготовленная ALBRECHT JUNG GmbH&Co.KG, Германия и представленная на сертификацию под наименованием выключатели (механизмы выключателей) торговой марки «JUNG» (согласно приложению), серийное производство

код ОКП

код ТН ВЭД - 8536508000

соответствует требованиям технических нормативных правовых актов:
ГОСТ 30850.1-2002

Заявитель (изготовитель, продавец) «JUNG DAUGAVA», UAB, Литва,
г. Вильнюс, ул. Жирмуну, д. 123

Сертификат выдан на основании:

а) документов акт от 23.10.08 г.

б) протоколов испытаний ИЛ ЧУП «Светопроба», ОО «БелаТИЗ»,
ВУ / 112 02.2.0.0030, пр.№№ 89, 90 от 31.08.08, 91, 93 от 01.09.08 г.
ИЦ БелГИСС, ВУ / 112 02.2.0.0085, пр.№ 10006 от 17.08.08 г.

Инспекционный контроль осуществляет БелГИСС

Особые отметки: Срок хранения сертификата соответствия у заявителя – 1 год после истечения срока его действия.

Дополнительная информация: Информация для потребителя о продукции в соответствии с СТБ 1400-2003 представляется продавцом.

М.П. Руководитель органа
по сертификации

(подпись)

(инициалы, фамилия)

Эксперт-аудитор

(подпись)

(инициалы, фамилия)

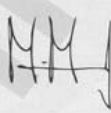
Сертификат о происхождении товара
(форма СТ-1)

1. Отправитель/экспортер (наименование и почтовый адрес) ОАО «Молочная страна» 222012, г. Гродно, ул. Лесная, 23 Республика Беларусь		4. № <u>1/2021</u> 000001 СЕРТИФИКАТ О ПРОИСХОЖДЕНИИ ТОВАРА форма СТ-1 Выдан в <u>Республике Беларусь</u> (наименование страны) Для предоставления в <u>Грузии</u> (наименование страны)			
2. Получатель/импортер (наименование и почтовый адрес) ОАО «Новый двор» 12345, г. Тбилиси, ул. Ленина, 23 Грузия		5. Для служебных отметок			
3. Средства транспорта и маршрут следования (насколько это известно) автотранспортом Гродно–Тбилиси					
6. №	7. Количество мест и вид упаковки	8. Описание товара	9. Критерии происхождения	10. Вес брутто/нетто (кг)	11. Номер и дата счета-фактуры
1. 2. 3. 4.	Картонный короб 182 32 193 1639	Молоко стерилизованное Напиток кисломолочный Сметана Творог с фруктовым наполнителем, кварк, паста творожная	«Д0401» «Д0403» «Д0403» «Д0406»	нетто 2243,70 кг 160,00 кг 751,76 кг 5441,34 кг	B01-125 от 11.02.08 г.
12. Удостоверение Настоящим удостоверяется, что декларация заявителя соответствует действительности Унитарное предприятие по оказанию услуг «Гродненское отделение БелТПП» Отдел экспертиз и сертификации 220015, г. Гродно, ул. Кирова, 10 Республика Беларусь _____ Подпись (фамилия, инициалы) Дата м.п.			13. Декларация заявителя Нижеподписавшийся заявляет, что вышеприведенные сведения соответствуют действительности: что все товары полностью произведены или подвергнуты достаточной переработке в <u>Республике Беларусь</u> (наименование страны) и что все они отвечают требованиям происхождения, установленным в отношении таких товаров. _____ Подпись (фамилия, инициалы) Дата м.п.		

**Сертификат о происхождении товара
(форма А)**

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country) ABC AUTOMOBILE PLANT 143 BABYSHKINA ST., 220008, MINSK REPUBLIC OF BELARUS			Reference No <u>123456</u> A GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A		
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country) TO THE ORDER OF TURKIYE IS BANKASI A.S. KARTAL SANAYI ROLGESI BRANCH			Issued in <u>THE REPUBLIC OF BELARUS</u> (country) See notes overleaf		
3. Means of transport and route (as far as known) MINSK, REPUBLIC OF BELARUS – SKADOVSK PORT IN BLACK SEA BY TRUCK SKADOVSK PORT IN BLACK SEA – ZONGULDAK PORT/TURKEY BY VESSEL			4. For official use L/C. NR 1234SL600432		
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
1.	5 units without packing	ABC – 9876543-3028 SEMITRAILER, NEW CHASSIS № U5N2345678901345 U5N2345678901351 U5N2345678901354 U5N2345678901358 U5N2345678901362 THE GOODS ARE OF THE REPUBLIC OF BELARUS ORIGIN	W8716	27000 kg 5 units	123/06-234-1789 DD.04.04.06
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct Unitary Enterprise «Minsk Department of Chamber of Commerce and Industry» 65 Ya. Kolas St., Minsk Place and date, signature and stamp of certifying authority			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in <u>THE REPUBLIC OF BELARUS</u> (country) and that they comply the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to TURKEY Place and date, signature authorized signatory		

1. Бланк книжки МДП
(лицевая сторона обложки)

 Union Internationale des Transports Routiers (IRU)		
CARNET TIR * 4 volets XZ 35000000		
1. Valable pour prise en charge par le bureau de douane de départ jusqu'au _____ inclus <i>Valid for the acceptance of goods by the Customs office of departure up to and including</i>		
2. Délivré par _____ <i>Issued by</i> (nom de l'association émettrice / name of issuing association)		
3. Titulaire _____ <i>Holder</i> (nom, adresse, pays / name, address, country)		
4. Signature du délégué de l'association émettrice et cachet de cette association: <i>Signature of authorized official of the issuing association and stamp of that association:</i> 		5. Signature du secrétaire de l'organisation internationale: <i>Signature of the secretary of the international organisation:</i> 
(A remplir avant l'utilisation par le titulaire du carnet / To be completed before use by the holder of the carnet)		
	6. Pays de départ _____ <i>Country/Countries of departure</i>	
	7. Pays de destination _____ <i>Country/Countries of destination (1)</i>	
	8. No(s) d'immatriculation du (des) véhicule(s) routier(s) (1) <i>Registration No(s). of road vehicle(s) (1)</i>	
	9. Certificat(s) d'agrément du (des) véhicule(s) routier(s) (No et date) (1) <i>Certificate(s) of approval of road vehicle(s) (No. and date) (1)</i>	
	10. No(s) d'identification du (des) conteneurs(s) (1) <i>Identification No(s). of container(s) (1)</i>	
11. Observations diverses _____ <i>Remarks</i>		
(1) Biffer la mention inutile. <i>Strike out whichever does not apply</i>		12. Signature du titulaire du carnet: <i>Signature of the carnet holder:</i>

* Voir annexe 1 de la Convention TIR, 1975, élaborée sous les auspices de la Commission économique des Nations Unies pour l'Europe.
* See annex 1 of the TIR Convention, 1975, prepared under the auspices of the United Nations Economic Commission for Europe.

GDP - CH-GENÈVE - REPRODUCTION INTERDITE - IMPRIMÉ EN SUISSE - PRINTED IN SWITZERLAND

2. Бланк книжки МДП

(желтый грузовой манифест не для таможенных целей), желтого цвета

NE PAS DETACHER! À remplir et à conserver dans le carnet
NOT TO BE DETACHED! This form is to be filled in and has to remain in the carnet

NE ODDĚLOVAT! Tento list musí být vyplněn a ponechán v carnetu
PREGHERA DI NON STACCARE! Questo foglio è da compilare e da conservare nel libretto
NICHT ABTRENKEN! Dieses Blatt muss ausgefüllt werden und im Carnet verbleiben

VOUCHER N° 1 / N° 2		1. TIR CARNET XZ35000000	
2. Customs offices of departure 1. _____ 2. _____ 3. _____		3. Issued by IRU Union Internationale des Transports Routiers (IRU)	
For official use		4. Holder of the carnet (name, address and country)	
7. Registration No(s), of road vehicle(s)		5. Country of departure	
		6. Country/Countries of destination	
		8. Documents attached to the manifest	
GOODS MANIFEST			
9. a) Load compartment(s) or container(s) b) Marks and Nos. of packages or articles		10. Number and type of packages or articles: description of goods	
		11. Gross weight (n.kg)	
		15. Seals or identification marks applied (number, identification)	
12. Total number of packages entered on the manifest Destination: 1. Customs office 2. Customs office 3. Customs office		13. I declare the information in items 1-12 above to be correct and complete 14. Place and date 15. Signature of holder or agent	
		17. Customs office of departure: Customs officer's signature and Customs office date stamp XXXXXXXXX	
18. Certificate for goods taken under control (Customs office of departure or of entry en route)		24. Certificate of discharge (Customs office of exit en route or of destination)	
19. Seals or identification marks found to be intact		25. Seals or identification marks found to be intact	
20. Time-limit for transit		26. Number of packages discharged	
21. Registered by the Customs office at _____ under No. _____		27. Reservations	
22. Miscellaneous (itinerary stipulated, Customs office at which the load must be produced, etc.)		28. Customs officer's signature and Customs office date stamp XXXXXXXXX	
23. Customs officer's signature and Customs office date stamp XXXXXXXXX			
COUNTERFOIL N° 1 / N° 2 XZ35000000			
1. Arrival certified by the Customs office at _____		6. Customs officer's signature and Customs office date stamp	
2. ☐ Seals or identification marks found to be intact			
3. Discharged _____ packages or articles (as specified in the manifest)			
4. ☐ New seals affixed _____			
5. Reservations _____			

Form not to be taken under Customs control by the Customs authorities

(отрывной лист и корешок № 1, страница 1), белого цвета

VOLET N° 1		1. CARNET TIR XZ35000000			
2. Bureau(s) de douane de départ		3. Nom de l'organisation internationale			
1. _____ 2. _____		Union Internationale des Transports Routiers (IRU)			
3. _____					
Pour usage officiel		4. Titulaire du carnet (nom, adresse, pays)			
		5. Pays de départ			
		6. Pays de destination			
7. No(s) d'immatriculation du (des) véhicule(s) routier(s)		8. Documents joints au manifeste			
MANIFESTE DE MARCHANDISES					
9. a) Compartiment(s) de chargement ou conteneur(s) b) Marques et nos des colis ou objets		10. Nombre et nature des colis ou objets: désignation des marchandises			
		11. Poids brut en kg			
		16. Scelllements ou marques d'identification apposés (nombre, identification)			
12. Total des colis figurant sur le manifeste Destination:		13. Je certifie que les indications sous rubriques 1 à 12 ci-dessus sont exactes et complètes			
1. Bureau de douane		14. Lieu et date			
2. Bureau de douane		15. Signature du titulaire ou de son représentant			
3. Bureau de douane		17. Bureau de douane de départ Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane			
18. Certificat de prise en charge (bureau de douane de départ ou de passage d'entrée)					
☐ 19. Scelllements ou marques d'identification reconnus intacts				20. Délai de transit	
21. Enregistré par le bureau de douane de _____				sous le No _____	
22. Divers (Itinéraire fixé, bureau où le transport doit être présenté, etc.)					
23. Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane					

SOUCHE N° 1

XZ35000000

PAGE 1 du CARNET TIR

1. Pris en charge par le bureau de douane de _____		6. Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane	
2. Sous le No _____			
3. Scelllements ou marques d'identification apposés _____			
4. ☐ Scelllements ou marques d'identification reconnus intacts			
5. Divers (Itinéraire fixé, bureau où le transport doit être présenté, etc.) _____			

4. Бланк книжки МДП

VOLET N° 2		1. CARNET TIR XZ35000000	
2. Bureau(s) de douane de départ 1. _____ 2. _____ 3. _____ Pour usage officiel 7. Noms d'immatriculation du (des) véhicule(s) routier(s)		3. Nom de l'organisation internationale IRU Union Internationale des Transports Routiers (IRU) 4. Titulaire du carnet (nom, adresse, pays) 5. Pays de départ 6. Pays de destination 8. Documents joints au manifeste	
MANIFESTE DE MARCHANDISES			
9. a) Compartiment(s) de chargement ou conteneur(s) b) Marques et Noms des colis ou objets		10. Nombre et nature des colis ou objets: désignation des marchandises 11. Poids brut en kg 15. Scelléments ou marques d'identification apposés (nombre, vérification)	
12. Total des colis figurant sur le manifeste Destination: 1. Bureau de douane 2. Bureau de douane 3. Bureau de douane		13. Je certifie que les indications sous rubriquées 1 à 12 ci-dessus sont exactes et complètes 14. Lieu et date 15. Signature du titulaire ou de son représentant 17. Bureau de douane de départ Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane	
18. Certificat de prise en charge (bureau de douane de départ ou de passage d'entrée) ☐ 19. Scelléments ou marques d'identification reconnus intacts 20. Délai de transit 21. Enregistré par le bureau de douane de _____ sous le No _____ 22. Divers (itinéraire fixé, bureau où le transport doit être présenté, etc.) 23. Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane		24. Certificat de décharge (bureau de douane de passage, de sortie ou de destination) ☐ 25. Scelléments ou marques d'identification reconnus intacts 26. Nombre de colis déclarés 27. Réserves 28. Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane	

SOUCHE N° 2

XZ35000000

PAGE 2 **du CARNET TIR**

1. Arrivée constatée par le bureau de douane de _____ 2. ☐ Scelléments ou marques d'identification reconnus intacts 3. Déchargé _____ colis ou objets (comme stipulé sur le manifeste) 4. ☐ Nouveaux scelléments apposés _____ 5. Réserves _____	6. Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane
--	--

5. Бланк книжки МДП
(отрывной лист и корешок № 1, страница 3), белого цвета

VOLET N° 1		1. CARNET TIR XZ35000000	
2. Bureau(s) de douane de départ 1. _____ 2. _____ 3. _____		3. Nom de l'organisation internationale IRU Union Internationale des Transports Routiers (IRU)	
Pour usage officiel		4. Titulaire du carnet (nom, adresse, pays)	
7. No(s) d'immatriculation du (des) véhicule(s) routier(s)		5. Pays de départ	6. Pays de destination
		8. Documents joints au manifeste	
MANIFESTE DE MARCHANDISES			
9. a) Compartiment(s) de chargement ou conteneur(s) b) Marques et N°s des colis ou objets	10. Nombre et nature des colis ou objets: désignation des marchandises	11. Poids brut en kg	12. Scelléments ou marques d'identification apposés (nombre, désignation)
12. Total des colis figurant sur le manifeste Destination: 1. Bureau de douane 2. Bureau de douane 3. Bureau de douane		13. Je certifie que les indications sous rubriques 1 à 12 ci-dessus sont exactes et complètes 14. Lieu et date 15. Signature du titulaire ou de son représentant	17. Bureau de douane de départ Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane
18. Certificat de prise en charge (bureau de douane de départ ou de passage d'entrée) ☐ 19. Scelléments ou marques d'identification reconnus intacts 20. Délai de transit 21. Enregistré par le bureau de douane de _____ sous le No _____ 22. Divers (itinéraire fixé, bureau où le transport doit être présenté, etc.) 23. Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane			
SOUCHE N° 1		XZ35000000	
1. Pris en charge par le bureau de douane de _____ 2. Sous le No _____ 3. Scelléments ou marques d'identification apposés ☐ 4. Scelléments ou marques d'identification reconnus intacts 5. Divers (itinéraire fixé, bureau où le transport doit être présenté, etc.) _____		6. Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane	

6. Бланк книжки МДП
(отрывной лист и корешок № 2, страница 4), зеленого цвета

VOLET N° 2		1. CARNET TIR XZ35000000	
2. Bureau(s) de douane de départ 1. _____ 2. _____ 3. _____		3. Nom de l'organisation internationale IRU Union Internationale des Transports Routiers (IRU)	
Pour usage officiel		4. Titulaire du carnet (nom, adresse, pays)	
		5. Pays de départ	6. Pays de destination
7. Note(s) d'immatriculation du (des) véhicule(s) routier(s)		8. Documents joints au manifeste	
MANIFESTE DE MARCHANDISES			
9. a) Compartiment(s) de chargement ou conteneur(s) b) Marques et Nos des colis ou objets	10. Nombre et nature des colis ou objets: désignation des marchandises	11. Poids brut en kg	16. Scelléments ou marques d'identification apposées (nombre, identification)
12. Total des colis figurant sur le manifeste Destination: 1. Bureau de douane 2. Bureau de douane 3. Bureau de douane		13. Je certifie que les indications sous rubriques 1 à 12 ci-dessus sont exactes et complètes. 14. Lieu et date. 15. Signature du titulaire ou de son représentant	17. Bureau de douane de départ Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane
18. Certificat de prise en charge (bureau de douane de départ ou de passage d'entrée) ☐ 19. Scelléments ou marques d'identification reconnus intacts		24. Certificat de décharge (bureau de douane de passage, de sortie ou de destination) ☐ 25. Scelléments ou marques d'identification reconnus intacts	
20. Délai de transit		26. Nombre de colis déchargés	
21. Enregistré par le bureau de douane de _____ sous le No _____		27. Réserves	
22. Divers (itinéraire fixé, bureau où le transport doit être présenté, etc.)		28. Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane	
23. Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane			
SOUCHE N° 2		XZ35000000	
PAGE 4 du CARNET TIR			
1. Arrivée constatée par le bureau de douane de _____		6. Signature de l'agent et timbre à date du bureau de douane	
2. ☐ Scelléments ou marques d'identification reconnus intacts			
3. Déchargé _____ colis ou objets (comme stipulé sur le manifeste)			
4. ☐ Nouveaux scelléments apposés _____			
5. Réserves _____			

8. Бланк книжки МДП
(оборотная сторона обложки с отрывной частью)

xz35000000

CARNET TIR IRU

specimen

xz35000000

1. Ветеринарное свидетельство на продукты и продовольственное сырье животного происхождения (лицевая сторона)

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ВЕТЕРИНАРНЫЙ НАДЗОР

Брестская

(область)

Береза

(район/город)

Березовский ПКВП

(наименование ветеринарного учреждения)

БР-01 ВЕТЕРИНАРНОЕ СВИДЕТЕЛЬСТВО № 000001

Я, нижеподписавшийся ветеринарный врач, выдал настоящее ветеринарное свидетельство

ОАО «Березка»

(кому – наименование юридического лица или фамилия, имя, отчество физического лица)

в том, что

Сыр в ассортименте – 20 000 кг

(наименование груза: пищевых продуктов и продовольственного сырья животного происхождения)

в количестве 1043 картонных ящика, 20 000 кг, Эксп. вет. №0011 М

(мест, штук, вес, упаковка, маркировка)

выработанная ОАО «Березка», г. Береза, ул. К. Маркса, 47, Брестская область, Республика Беларусь

(наименование предприятия, фамилия, имя, отчество владельца, адрес)

18.07.2008–20.07.2008

(дата выработки)

изготовлена из сырья, прошедшего ветеринарно-санитарную экспертизу,
подвергнута ветеринарно-санитарной экспертизе (ненужное зачеркнуть)
признана годной для: реализации без ограничений

(реализации без ограничений, с ограничением – указать причины)

Продукция соответствует ветеринарно-санитарным требованиям и нормам РФ

или переработки согласно правилам ветеринарно-санитарной экспертизы)

и направляется Авто, г. Береза, РБ – РФ, г. Москва, Варшавское ш., 190, при t 0+4°C

(вид транспорта, маршрут следования, условия перевозки)

в ООО «Белый дом», РФ, г. Москва, по ул. Ленина, 12 ТТН № 125 от 20.07.2008

(наименование и адрес получателя)

(наименование, номер и дата выдачи товаротранспортного документа)

Продукция получена от животных, которые вышли из местности благополучной по особо опасным и карантинным болезням животных.

При отправке продукции на экспорт – указывается благополучие хозяйства и местности согласно требованиям страны-импортера и срок благополучия (лет, месяцев)

Местность благополучна по острозаразным и карантинным заболеваниям

с/х животных и птицы в течение 10 лет.

Продукция подвергнута дополнительным лабораторным исследованиям Брест ОВЛ

(наименование)

Протокол испытаний № 2160 от 19.07.2008, удельная активность Cs¹³⁷ < 4 < Бк/кг

лаборатории, номер экспертизы и результаты исследования)

ОСОБЫЕ ОТМЕТКИ: Через автопогранпереход «Селище – Красный камень»

(указываются эпизоотическое благополучие местности, дата и номер разрешений)

с обязательным заездом в ОАО «Хладокомбинат №25», г. Москва

вышестоящего государственного ветеринарного инспектора на вывоз продукции за пределы территории,

Партии № (1–8), № (7–8), № (12–14), № (17)

перечисляются номера клейм и др.)

2. Ветеринарное свидетельство на продукты и продовольственное сырье животного происхождения (оборотная сторона)

Упаковочный материал, тара и транспортное средство подготовлены к перевозке продукции согласно требованиям страны-импортера.

Свидетельство предъявляется для контроля при погрузке, в пути следования и передается грузополучателю.

При установлении нарушений порядка заполнения бланка ветеринарное свидетельство передается главному государственному ветеринарному инспектору республики или области по месту выхода груза с указанием выявленных нарушений.

Ветеринарный врач

(полное наименование должности, подпись)

М.П.

(инициалы, фамилия)

«___» _____ 20___ г.

ОТМЕТКИ О ВЕТЕРИНАРНО-САНИТАРНОМ ОСМОТРЕ ПРИ ПОГРУЗКЕ, В ПУТИ СЛЕДОВАНИЯ И НА МЕСТЕ НАЗНАЧЕНИЯ

Дата и наименование пункта, где проводился ветеринарный осмотр П – при погрузке Т – транзит В – при выгрузке	Осмотрено продуктов		Количество продуктов, изъятых из-за недоброкачества и порчи		Количество продуктов, допущенных к дальнейшему следованию		Подпись ветеринарного врача, проводившего осмотр, и печать ветеринарного учреждения
	Мест (штук)	Вес	Мест (штук)	Вес	Мест (штук)	Вес	
20.07.2008 г. Береза «П» Авт. Х243 ТА 177 Пр. ВК 12 34 56	1043	20000	-	-	1043	20000	

Фитосанитарный сертификат

**БЕЛОРУССКАЯ
ГОСУДАРСТВЕННАЯ
ИНСПЕКЦИЯ
ПО КАРАНТИНУ РАСТЕНИЙ**

**ФИТОСАНИТАРНЫЙ
СЕРТИФИКАТ
PHYTOSANITARY
CERTIFICATE**

Byelorussian State Plant
Quarantine Inspection

№ 04/07-07-72

Организации по защите и карантину растений

(страна) **Russia**

To Plant Protection Organization of (country)

Описание груза

Description of consignment

Экспортер и его адрес **Republic of Belarus, Il'ye forestry, Grodno PHLO RB, 74 Lenina Street, Il'ye, 234567**

Name and address of exporter

Получатель и его адрес **Sovetsk pulp and paper plant, 25 Nagornaya Street, Kaliningrad Region, Russia, 56789**

Declared name and address of consignee

Количество мест и описание упаковки -

Number and description of packages

Маркировка (отличительные знаки) -

Distinguishing marks

Место происхождения **RB Grodno region**

Place of origin

Способ транспортировки **65542300**

Declared means of conveyance

Пункт ввоза **Benjakoni-Stasilas**

Declared point of entry

Наименование продукции и ее количество **Forest products/spruce/52,5 the cubic m**

Name of produce and quantity declared

Ботаническое название растений **Picea excelsa**

Botanical name of plants

Настоящим удостоверяется, что растения или растительная продукция, описанная выше, были обследованы в соответствии с существующими методиками и правилами и признаны свободными от карантинных и других причиняющих ущерб вредителей и что они отвечают фитосанитарным правилам страны-импортера.

This is certify that the plants or plant products described above have been inspected according to appropriate procedures and are considered to be free from quarantine pests and practically free from other injurious pests; and that they are considered to conform with the current phytosanitary regulations of the importing country.

Обеззараживание

Desinfestation and / or disinfection treatment

Дата -

Date

Способ обработки -

Treatment

Химикат и его концентрация -

Chemical (active ingredient)

Экспозиция и температура -

Duration and temperature

Дополнительная информация **Contract No 12/07 dated 14.03.2007**

Additional information

Дополнительная декларация: -

Additional declaration

Место выдачи **RB Grodno region Il'ye**

Place of issue

Штамп организации

Stamp of organization

Фамилия государственного инспектора **Ivanov V. V.**

Name of authorized officer

Дата **29/03/2007**

Date

Подпись

Signature

Выдано _____ 20__ г. сроком до _____ 20__ г.

Санитарный сертификат

INTALAB SDN. BHD.

160650 1G

ANALYTICAL CHEMIST - ASSAVERS

No. 33&33-1, Jalan Permai 1C / KS 09, Taman Lendamaran Permai,

42000 Port Kiang, Selangor Darul Ehsan, Malaysia

Tel.: 603-316-789-45 (Hunting Line)

Fax: 603-316-789-30

e-mail: inbox@intalab.com

Member Analyst to FORSA INTERNATIONAL

OUR REF. No.	PK/0554/07(A)
YOUR REF. No	CPP/SC/1897/07
ISSUE DATE	14 TH JUNE 2007
TEST COMMENCES	9 TH JUNE 2007

SANITARY CERTIFICATE

ONE SEALED SAMPLE SUBMITTED BY M/S UNISPEC SERVICES SDN. BHD., PORT Kiang, MALAYSIA ON 9TH JUNE 2007 WITH THE FOLLOWING DETAILS:

DESCRIPTION OF GOODS: 3 × 20 FCL SAID TO CONTAIN
64,8 MT RBD COCONUT OIL
(3600 BAGS IN BOXES × 18 KG NET)

VESSEL: «SL MICHIGAN»

SHIPPING MARKS: COCOPREMIUM

PRODUCTION DATE: JUNE 2007

EXPIRY DATE: MAY 2008

ANALYSIS:

	<u>METHODS</u>	<u>RESULTS</u>
FREE FATTY ASID (AS LAURIC)	AOCS Ca 5a-40	0,028 %
MOISTURE & IMPURITIES	AOCS Ca 2c-25 & AOCS Ca 3a-46	0,021 %
IODINE VALUE	AOCS Cd 1d-92	9,13
SLIP MELTING POINT	AOCS Co 3-25	24,6 DEG C
COLOUR (LOVIBOND 5¼ CELL	AOCS Co 13e-92	2,2 R 7,2 Y
PEROXIDE VALUE	AOCS Cd 8-53	0,3 MEQ/KG
MINERAL OIL (HOLDES TEST)	AOAC 945.0102	NEGATIVE
RANCIDITY (KREIS TEST)	BS 684.2.32	NEGATIVE
LEAD (as Pb)	AAS	< 0,05 ppm
COPPER (as Cu)	AAS	< 0,05 ppm

BASED ON THE ABOVE ANALYTICAL RESULTS WE FURTHER CERTIFY THAT THE SAMPLE REPRESENTING THE GOODS ARE FIT FOR HUMAN CONSUMPTION

Stamp

Signature

1. Санитарно-эпидемиологическое заключение
(лицевая сторона)

Наименование уполномоченной службы
по санитарно-эпидемиологическому надзору

САНИТАРНО-ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКОЕ ЗАКЛЮЧЕНИЕ
№ 50.99.04.847.П.015008.07.05 от 19.07.07

Настоящим санитарно-эпидемиологическим заключением удостоверяется, что продукция
Полотно трикотажное из синтетической пряжи

изготовленная в соответствии
Контракт № 678.8907654.01 от 20.12.2006 г.

СООТВЕТСТВУЕТ (НЕ СООТВЕТСТВУЕТ) санитарным правилам
(ненужное зачеркнуть, указать полное наименование государственных санитарно-эпидемиологических правил и
нормативов)
**СанПин 2.4.7./1.1.1286-04 «Гигиенические требования к одежде для детей, подростков
и взрослых»**

Организация-изготовитель
«Lisowski Spolka z.o.o» Польша

Получатель санитарно-эпидемиологического заключения
ООО «Гармония-Дизайн», 123456, г. Москва, ул. Ледовая, д. 10

Основанием для признания продукции, соответствующей ~~(не соответствующей)~~
санитарным правилам являются (перечислить рассмотренные протоколы исследований, наименование
учреждения, проводившего исследования, другие рассмотренные документы)

Свидетельство о гос. регистрации № 123456789 от 15.08.2003 г.

Гарантийное письмо

Протокол испытаний АИЛЦ ФГУЗ ЦГЭ МО № 3456-12 от 11.05.2007 г.

Экспертное заключение ФГУЗ ЦГЭ МО № 2332-3 от 07.05.2007 г.

№ 0000009

2. Санитарно-эпидемиологическое заключение (оборотная сторона)

ГИГИЕНИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКЦИИ

Вещества,
показатели (факторы)

Гигиенический
норматив
(СанПиН, МДУ, ПДК и др.)

Состав сырья и материалы:

Синтетические волокна

Индекс токсичности 112%

Стирол н/о

Этиленгликоль н/о

70-120 %

0,02 мг/куб.м

1,0

Область применения:
для изготовления швейных изделий

Необходимые условия использования, хранения, транспортировки и меры
безопасности:
индивидуальная упаковка

Информация, наносимая на этикетку:
наименование продукции, изготовитель на русском языке

Заключение действительно до 12.07.2010 г.

Главный государственный санитарный врач

(фамилия, инициалы, подпись)

М.П.

**Заключение об отсутствии в продукции
озоноразрушающих веществ**

Название
уполномоченной
организации

Реквизиты
уполномоченной
организации

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ № _____
об отсутствии в продукции
озоноразрушающих веществ**

Наименование продукции	Код ТН ВЭД
1. Холодильники бытовые (R-134a, R-600a)	8418219900
2. Холодильники бытовые (R-134a, R-600a)	8418219100
3. Холодильники бытовые (R-134a, R-600a)	8418109101
4. Холодильники бытовые (R-134a, R-600a)	8418109901
5. Холодильные витрины (R-134a, R-600a)	8418501900
6. Морозильники (R-134a, R-600a)	8418409101

Получатель ОАО «Снежная страна», 67890, г. Москва, пр. Мира, 12
(название, адрес)

Производитель ЗАО «Атлантида» – Республика Беларусь
(название, страна)

Контракт Все контракты, заключенные с ЗАО «Атлантида» и
действующие в 2007 г.

Перечисленная продукция не содержит озоноразрушающих веществ.

Разовое разрешение на ввоз (вывоз) не требуется.

Заключение действительно в течение срока действия контракта при наличии
мастичной печати (уполномоченной организации).

Уполномоченное должностное лицо

М.П. _____
(подпись)

Дата _____
(фамилия и инициалы)

Учебное издание

Ковшар Елена Анатольевна

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Учебное пособие

Редактор *Н. В. Боярова*

Компьютерная верстка *Н. М. Лазар*

Корректор *И. М. Подоматько*

Подписано в печать 27.12.2012. Формат 60×90/16.

Бумага офсетная. Ризография.

Усл. печ. л. 23,5. Уч.-изд. л. 35,6. Тираж 400 экз. Заказ 113.

Издатель и полиграфическое исполнение
государственное учреждение образования
«Республиканский институт высшей школы».

ЛИ № 02330/0548535 от 16.06.2009.

Ул. Московская, 15, 220007, г. Минск.