

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего профессионального образования
«Санкт-Петербургский государственный университет
аэрокосмического приборостроения»

Транспортная логистика

Кафедра «Системного анализа и логистики»

Раздел 6. ТРАНСПОРТНЫЕ ТАРИФЫ

Учебные вопросы

1. Экономическая сущность транспортных тарифов, формирование транспортных тарифов
2. Грузовые тарифы морского транспорта
3. Грузовые тарифы на железнодорожном транспорте
4. Грузовые тарифы на автомобильном транспорте
5. Грузовые тарифы на речном транспорте
6. Риски внешнеэкономических операций

Учебный вопрос №1

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ
ТРАНСПОРТНЫХ ТАРИФОВ,
ФОРМИРОВАНИЕ
ТРАНСПОРТНЫХ ТАРИФОВ**

Экономическая сущность транспортных тарифов

Расценки на транспортные услуги позволяют учесть не только транспортные расходы самого перевозчика, но и ценность его услуг для грузоотправителя.

У грузоотправителя и грузополучателя общая цель - к определенному времени и с наименьшими затратами переместить груз из места отправления в место назначения.

В условия сделки транспортировки входят оговоренные "сроки погрузки и определенное время перевозки, отсутствие потерь и повреждения груза, а также точное и своевременное оформление платежных документов и обмен информацией.

Перевозчик, будучи посредником, отличается несколькими иными характеристиками. Он заинтересован в максимизации своего дохода от сделки при наименьших операционных издержках. Отсюда следует, что перевозчик стремится назначить наивысшую приемлемую для грузоотправителя (или грузополучателя) цену за свои услуги и свести к минимуму расходы на оплату труда, горючее, эксплуатацию транспортных средств, необходимых для перемещения груза. Чтобы достичь желаемого результата, перевозчику нужна достаточная гибкость в выборе времени и места погрузки и доставки позволяющая добиться экономичной загрузки транспортных средств.

Издержки транспортных логистических систем - это совокупные затраты, связанные с производственными услугами, предоставленными участниками систем с целью перевозки грузов или пассажиров, и представляющие стоимость транспортной продукции, выраженной в денежной форме. Цены на транспортные услуги выступают в виде транспортных тарифов.

Установление тарифов (цен) - одна из самых важных областей принятия решений в любом бизнесе, в том числе и логистическом. Поведение цен на рынке представляет сложный процесс, и от цены фирма может получить как большие прибыли, так и иметь значительные потери. Важно отметить, что процесс принятия решения о ценообразовании не полагается на одну какую-то науку, а вбирает в себя знание и достижение множества различных теоретических разработок, в частности, в области бухгалтерского учета, экономики и маркетинга.

Факторы, оказывающие влияние на уровень тарифов, можно разделить на две группы.

Первая группа - факторы, которые непосредственно формируют покрытие эксплуатационных издержек и обеспечивают перевозчику среднюю прибыль.

Вторая группа факторов связана со спецификой спроса и предложения на транспортные услуги, с особенностями конкуренции и монополизации транспортных услуг на географическом направлении. Эти факторы обеспечивают получение сверхприбыли.

Формирование транспортных тарифов

Основой построения большинства тарифов является калькуляция размера ставок, исходя из платежеспособности товара, т. е. от ценности перевозки для владельца груза, под которой понимается сумма тех выгод, которые получает владелец груза от этой перевозки и которая определяет "способность" товара выдержать транспортные расходы. Тарифная ставка считается правильно скалькулированной, когда, несмотря на ее высокий уровень, товар все же оказывается конкурентоспособным в пункте или в стране доставки по сравнению с товарами местного происхождения или товарами, полученными из других районов. *Практически это означает стремление перевозчика путем установления высокой ставки получить дополнительный доход за счет максимального перераспределения в свою пользу прибыли товаропроизводителя и его торгового посредника, которую он реализуют, продавая товар на внешнем рынке.*

Принцип применения "наивысшего уровня ставок, который может выдержать данный грузопоток" ("what the traffic will bear") находит яркое свое выражение в калькуляции для однородных грузов, но различных по их стоимости, разных тарифных ставок.

Ставки на особо ценные генеральные грузы устанавливаются в виде определенного процента от их фактурной стоимости. Обычно такая ставка устанавливается в размере 1 -3% от стоимости товара.

В основе построения тарифов (цен) лежат средние затраты, связанные с перевозками продукции, плюс прибыль (надбавки к издержкам). Уровень надбавки определяется целями, которые преследуют фирма и которые могут оказывать влияние на установленную в качестве цели норму прибыли на вложенный капитал.

Движение цен (тарифа) на рынке материальный потока определяется спросом и предложением. Впервые определение функции спроса еще в прошлом веке дал французский экономист А. Курно. Закон спроса формулируется так: при прочих равных условиях на любом рынке существует обратная зависимость между ценой (тарифом) и спросом на материалопоток, т.е. спрос растет при снижении тарифа и наоборот.

Закон предложения гласит, что с ростом цены (тарифа) растет и предложение, если рыночная цена (тариф) оказывается в какой-то момент выше равновесной, то она порождает избыток предложения над спросом, если цена (тариф) оказывается ниже точки равновесия, то она порождает дефицит предложения по сравнению со спросом. Поэтому на рынке цена (тариф) стремится к равновесию.

Расчеты за услуги, оказываемые транспортными организациями, осуществляется с помощью транспортных тарифов.

Тарифы включают в себя:

платы, взыскиваемые за перевозку грузов;

сборы за дополнительные операции, связанные с перевозкой грузов;

правила исчисления плат и сборов.

Как экономическая категория, транспортные тарифы являются формой цены на продукцию транспорта. Их построение должно обеспечивать:

транспортному предприятию - возмещению эксплуатационных расходов и возможность получения прибыли;

покупателю транспортных услуг - возможность покрытия транспортных расходов.

Одним из существенных факторов, влияющих на выбор перевозчика, является стоимость перевозки. Борьба за клиентов, неизбежная в условиях конкуренции, также может вносить коррективы в транспортные тарифы.

Умелым регулированием уровня тарифных ставок различных сборов, можно стимулировать также спрос на дополнительные услуги, связанные с перевозкой грузов.

В основе построения тарифов лежат средние затраты, связанные с перевозками продукции, плюс прибыль (надбавки к издержкам). Уровень надбавки определяется целями, которые преследует фирма, и которые могут оказывать влияние на установленную в качестве цели норму прибыли на вложенный капитал. Специалисты утверждают, что процент надбавки имеет тенденцию к росту - в ситуациях, когда фирма считает, что прибыль получить проще (в период экономического бума), и к снижению - в ситуации, когда фирма полагает, что прибыль получить труднее, т.е. в период экономического спада. Тем не менее, этот метод установления тарифа, является неплохим средством достижения максимальной прибыли в ситуациях изменчивости и неопределенности.

Менеджер по перевозкам должен уметь определять и сравнивать тарифы, а также вести переговоры. В связи с этим, необходимо разбираться в правилах расчета тарифов, в зависимости от объемов и расстояний перевозок, а также от условий выполнения заказов

Рассмотрим общие методические подходы к закономерностям образования транспортных тарифов.

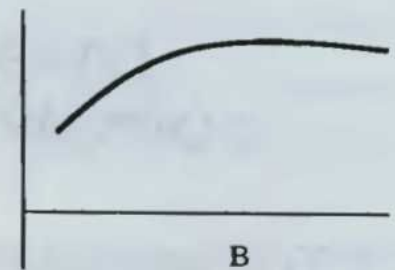
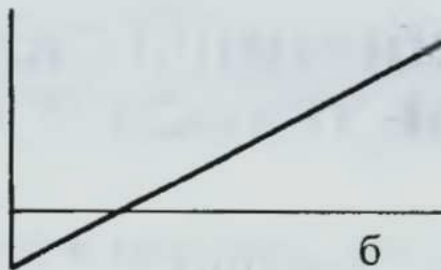
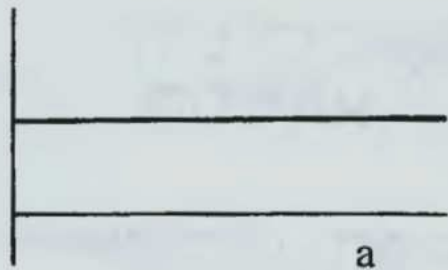
Тарифы по отношению к объему перевозок.

Анализ структуры затрат на перевозки показывает, что грузы больших объемов, обеспечивают перевозчику снижение общих издержек на услуги. Именно эта закономерность, легла в основу формирования тарифов, ориентированных на объемы перевозок. Объемы перевозок, в структуре тарифов, отражаются двумя способами. Во-первых, тарифы могут быть установлены пропорционально величине перевозимых грузов.

Если поставка мала, ниже некоторого предписанного количества, ее оценивают соответствующим тарифом, тарифные преимущества начинают проявляться, когда груз достигает объемов применяемого транспортного средства или тары (контейнера) и др. Во-вторых, при выборе тарифа может применяться система классификации грузов, которая принимает в расчет и объемы.

Структура тарифов, связанных с объемами, обычно достаточно сложна, поэтому они предполагают специальное обучение.

Тарифы по отношению к расстоянию включают несколько разновидностей. Среди наиболее известных, следует отметить следующие (рисунок): в зависимости от расстояния: а - **единый**; б - **пропорциональный**; в - **"сужающийся"**.



Единые тарифы. Этот вид тарифов устанавливается независимо от расстояний между пунктами отправления и назначения. Например, доставка писем, открыток и телеграмм в пределах страны. Целесообразность применения единого тарифа объясняется тем, что значительная часть общих затрат по доставке почты, приходится на переработку отправок, она не связана с расстоянием.

Пропорциональные тарифы. Этот вид тарифов устанавливается для видов транспорта, у которых общие затраты на перевозку формируются, в основном, за счет выполнения рейсов (автомобильный, воздушный). Зная только два тарифа, можно определить все другие тарифы на перевозку грузов. Хотя этот метод имеет очевидное преимущество, благодаря своей простоте, он связан дискриминацией грузоотправителей на дальние расстояния по отношению к грузоотправителям на небольшие расстояния.

Сужающие тарифы. Общая структура тарифа строится на принципе "сужения". Так как, иногда, конечные затраты включаются на линии, тариф, соответствующий им сначала увеличивается с расстоянием, но затем динамика постепенно снижается.

Главная причина этого - постепенное распределение конечных и постепенных затрат на большее расстояние. Степень "сужения" тарифа будет зависеть от уровня постоянных издержек transportника и экономии в масштабе рейса. Это означает, что для железнодорожного и водного транспорта такое "сужение" тарифа будет сильнее, чем для автомобильного и воздушного.

Системы тарифов для различных видов транспорта общего пользования, имеют особенности. Так, на железнодорожном транспорте применяют **общие** тарифы (для всей сети железных дорог), **исключительные** (для перевозки отдельных грузов в определенных направлениях) и в указанные периоды времени, **льготные** и **местные**, а также **договорные**. На воздушном транспорте используют **грузовые**, **исключительные** (повышенные на 50%), а также **льготные** тарифы. На автомобильном транспорте применяют как **сдельные** (оплата фактического объема груза в зависимости от расстояния и класса груза), так и **повременные** (оплата каждого часа работы и каждого километра пробега в зависимости от грузоподъемности автомобиля) тарифы.

Расчеты в международных перевозках между грузовладельцами и транспортными организациями железнодорожного и морского транспорта, ведутся по действующим фрахтовым и тарифным ставкам, на основе договоров или по договорным ценам, на базе коносаментов.

КОНОСАМЕНТ транспортная накладная (франц. *connaissance*) документ, выдаваемый перевозчиком груза его отправителю, удостоверяющий принятие груза к перевозке и содержащий обязательство доставить груз в пункт назначения и передать его получателю. По своей сути коносамент есть договор о перевозке груза, заключаемый между грузоотправителем и транспортным агентством, предприятием, фирмой. Коносамент относится к ценным бумагам. Коносаменты бывают: именными, с указанием имени получателя груза; ордерными, содержащими указание о выдаче груза по приказу отправителя или получателя; "на предъявителя", согласно которому груз выдается предъявителю коносамента. Коносамент называют "чистым", если перевозчик не сделал в нем замечаний, претензий к количеству и качеству товара, и "нечистым", если в нем сделаны оговорки о состоянии перевозимого товара, груза.

В зарубежных странах используются свои системы тарифов для различных видов транспорта или общие (например, в странах ЕС), в основу построения которых заложена, как правило, дифференциация в зависимости от расстояния перевозки, вида (рода груза), объема отправки. *Большое значение для логистического менеджмента имеет соответствие грузовой отправки транзитной (минимальной) норме, так как в этом случае транспортный тариф значительно меньше. Особенно актуально это для железнодорожного и автомобильного транспорта.*

Учебный вопрос №2
ГРУЗОВЫЕ ТАРИФЫ
МОРСКОГО ТРАНСПОРТА

Система грузовых тарифов морского транспорта по своему построению имеет много общего с системой речных тарифов. Так, в зависимости от сферы применения тарифы морского транспорта делятся, на основные, исключительные и местные.

Основные тарифы применяются на всех перевозках, не подпадающих под действие других тарифов.

Применение **исключительных** тарифов ограничивается некоторыми грузами, временем, определенными участками пути или районами плавания.

Фрахт представляет собой провозную плату, устанавливаемую в каждом случае, между судовладельцами и грузоотправителями.

Действующие на морском транспорте грузовые тарифы, основаны на двухставочной системе: одна ставка предназначена для возмещения расходов по движенческой операции (взимается за тонно-милю), другая - стояночная - для возмещения расходов по стояночной операции (взимается за 1 т).

Движенческие ставки установлены на перевозку грузов в малом каботаже.

Распределение грузов по классам, произведено исходя из погрузочного объема (m^3), занимаемого 1 т груза.

Стояночные ставки установлены на перевозку отдельных видов груза в малом каботаже.

Общие стояночные ставки, установлены для грузов каждой группы по каждому порту или портовому пункту в отдельности, также специальные - для конкретных грузов, в конкретных портовых пунктах, исходя из конкретных условий и индивидуальных затрат по выполнению грузовых и других работ, входящих в стояночную операцию. Поэтому, эти ставки по своему уровню различны в портах.

Единая тарифная и статистическая номенклатура грузов морского транспорта аналогична действующей номенклатуре речного и железнодорожного транспорта. Отличие ее состоит в том, что против каждой тарифной позиции указаны: класс по движенической операции; группа по стояночной операции (погрузка, выгрузка) и группа для определения ставок плат за переработку.

Кроме того, как и на других видах транспорта, в грузовых тарифах предусмотрены сборы за дополнительные операции, выполняемые морским транспортом. Это аккордные ставки за погрузочно-разгрузочные работы, сбор за хранения груза, портовый грузовой сбор и др.

Провозная плата за груз на морском транспорте определяется суммированием стояночных ставок портов отправления и назначения с произведением движенической ставки на среднее расстояние тарифного пояса по кратчайшему рекомендованному курсу, утвержденному начальником пароходства, на массу перевозимого груза.

Местные тарифы имеют локальное значение, т. е. применяются в пределах особого района и устанавливаются на основании особого положения.

При расчетах морских пароходств и фирм с внешнеторговыми организациями действуют специальные тарифы на перевозку экспортно-импортных грузов

Грузовые тарифы морского транспорта, так же как и речные тарифы, подразделяются на тарифы по перевозкам сухогрузов, по перевозкам нефтяных грузов наливом и на буксировку плотов и судов.

По видам плавания морские тарифы подразделяются на тарифы **малого каботаж**, т. е. на перевозку между портами одного или смежных, сообщающихся между собой морей, тарифы **большого каботаж**, т.е. на перевозку между портами разных, не сообщающихся между собой морей, и тарифы на перевозку **экспортных и импортных грузов** от портов до иностранных портов и обратно.

Так же, как на речном транспорте, уровень тарифов морского транспорта дифференцирован по пароходствам в зависимости от условий эксплуатации и уровня себестоимости перевозок в отдельных морских бассейнах

На морском транспорте, цена транспортной продукции может быть выражена, двумя ее формами - тарифом и фрахтом.

Тариф - заранее установленная провозная плата, опубликованная для всеобщего сведения.

Открытость тарифов для клиентуры может подчеркиваться официально. Ряд операторов не создает тарифы, но гарантирует информацию по тарифам по запросу клиентуры. Не менее важным является фактор стабильности тарифа. Она должна обеспечивать реальность размера транспортной составляющей цены товара. В договорах об организации перевозок, зачастую предусматривается твердая фиксация ставки тарифа на определенный срок.

Оператору требуется вести непрерывную конъюнктурную и переговорную работу на рынке, с тем, чтобы его тариф был ниже, являющегося суммой тарифов и сборок участников перевозок и перевалок грузов. Отступление от этого принципа, неизбежно приведет к сокращению или даже к прекращению интермодального сервиса в пользу прямого, что имело место в Западной Европе в 1998-99 гг., когда железные дороги проигнорировали фактор начавшегося снижения автомобильного тарифа на параллельных железнодорожных маршрутах. В расчетах конкурентоспособности ставок, всегда надо учитывать экономический эффект от сокращения сроков доставки товаров.

Транспорт	Транспортные тарифы	Краткая характеристика тарифов
1. Морской	1.1. Фрахт 1.2. Тарифы: - в малом и большом каботаже; - за экспортно-импортные перевозки; - местные; - портовые сборы и плата за услуги.	Единовременная цена, размер которой определяется двухсторонним соглашением между фрахтовщиком-продавцом услуг и фрахтователем-покупателем и фиксируется в договоре на морские перевозки (чартере) в каждом отдельном случае соглашения сторон. Размер фрахта устанавливается в виде фрахтовой ставки, либо исчисляется на основе тарифа, обычно на один порт погрузки и один порт выгрузки. В малом каботаже - тарифы действуют на перевозку грузов между портами одного бассейна, в большом - разных бассейнов. В заграничных перевозках - тарифы действуют на перевозку грузов между портами разных бассейнов. Перевозки внутри портов и на отдельные транспортные услуги. Портовые грузовые сборы, за погрузо-разгрузочные работы, пожарную охрану, лоцманский сбор, корабельный, причальные сборы и т.д.
2. Железнодорожный	2.1. По видам: - общие; - исключительные; - льготные; - местные. 2.2. По роду отправки: - повагонные; - мелкие отправки; - контейнерные; - потонные. 2.3. По форме построения: - табличные; - схемные.	Применяются в виде надбавок и скидок к общим тарифам с целью стимулирования использования местных ресурсов, ограничения нерациональных перевозок. Применяются при перевозке целевых грузов адрес отдельных получателей. Применяются на территории одной железной дороги. Предусматривают оплату за весь вагон. Исчисляются по фактической массе груза. В соответствии с грузоподъемностью контейнера. Применяются к грузам, перевозимым в цистернах и бункерных полувагонах. Указывается конкретная стоимость перевозки тонны груза, вагона, контейнера. Основная форма железнодорожных тарифов. Схемные тарифы дифференцируются в зависимости от расстояния перевозки и характера (классификации) перевозимых грузов.

3. Автомобильный	3.1. Сдельные тарифы на перевозку грузов; 3.2. Сдельные в междугородном и международном сообщении; 3.3. Исключительные; 3.4. Тарифы на перевозку грузов мелкими отправлениями; 3.5. Повременные тарифы; 3.6. Тарифы из километрового расчета; 3.7. Тарифы за экспедиционные и другие услуги: - погрузочно-разгрузочные работы; - складские операции.	Предусматривают оплату груза за фактическую массу в зависимости от расстояния перевозки и класса груза. На перевозку массовых навалочных грузов автомобилями-самосвалами. Предусматривают оплату за час работы грузового автомобиля за каждый километр пробега в зависимости от его грузоподъемности. Определяются в зависимости от грузоподъемности автомобиля (автомобиля) за каждый километр пробега. Предусматривают оплату за дополнительные услуги (кроме, собственно перевозки), осуществляемые автотранспортными предприятиями.
4. Внутренний водный	4.1. По сообщениям: - внутреннее водное; - прямое водное; - речные и морские пути; - смешанное; - заграничное. 4.2. По виду перевозок: - сухогрузами; - нефтеналивные суда; - буксировка леса в шотах; - буксировка судов и других плавучих средств. 4.3. По видам отправок: - судовые	Устанавливаются по магистральным речным путям, малым рекам. Применяются различные тарифные схемы и дифференциация их по породам, обычно на двухставочной основе. При перевозках судовыми отправлениями расчет производится по тоннажным ставкам, исчисленным по схемам для сухогрузов за определенную тарифную норму загрузки судов.

Виды и характеристики транспортных тарифов

Тарифы, в линейном судоходстве, являются основой ценообразования.

В основе построения **линейных тарифов**, закладывается принцип перевозки грузов на так называемых "линейных условиях". В основном они трактуются так, что судовладелец не только получает провозную плату за доставку груза из порта отправления в порт назначения, но и принимает на себя за счет полученного фрахта оплату заказанных им операций по погрузке груза в порту назначения, т. е. на бизнес "от крюка до крюка судового или портального крана" ("tackle-to-tackle"), без назначения норм погрузки/выгрузки. Переход на контейнерные перевозки привел к тому, что эта погрузочно-разгрузочная операция стала выделяться из линейного тарифа в специальный сбор за погрузку/выгрузку контейнера, с отнесением на нее покрытия всего комплекса операций с контейнером на терминале отправления от пересечения ворот терминала до размещения контейнера в контейнеровозе, и в обратном порядке - в порту назначения. Этот сбор не дифференцируется по видам грузов.

Что касается тарифных ставок на конвенциональные грузы, то они взыскиваются за вес груза или его объем в зависимости от того, какая калькуляция "по фрахтовым тоннам" дает перевозчику большую сумму фрахта. За тяжеловесные места может иметь место калькуляция только по весу, а за объемные - только по объему.

Оператор-экспедитор может зафрахтовать на **трамповом рынке** на последовательные рейсы или на тайм-чартер судно и поставить его на линию, отвечающую требованиям интермодальной перевозки на океанском и на морском участке.

Трамп - грузовое судно, занятое перевозками в зависимости от наличия грузов без заранее фиксированных расписаний. Такое судно не закреплено за постоянными портами, не работает на определенных линиях, не ограничивается конкретными видами грузов.

В этом случае, тариф такой линии, должен будет покрыть произведенные расходы на фрахтование, расходы за обработку грузов "на линейных условиях", ряд накладных расходов (например, на сепарацию, укладку в трюме и др.), административные расходы, связанные с поддержанием интермодального сервиса, а также наценку на все расходы - margin, обеспечивающую оператору долю прибыли от эксплуатации линейного участка. На таком принципе, кстати, строилось ценообразование на совместных с иностранными партнерами линиях в СССР.

Океанский линейный судовладелец, пользуется этой простой методологией, только на стадии первого технико-экономического обоснования организуемой им линии

Более детальный обсчет себестоимости океанской или морской перевозки, осуществляется на основе детализированных расчетов. При этом прогнозируются такие аспекты, связанные с развитием грузопотока, как номенклатура грузов, их весовые и объемные характеристики.

Такие характеристики груза, как подверженность порче и хищениям, особенности упаковки и маркировки, цена товара, приходящаяся на 1 т или на 1 куб. м груза, требования к укладке груза в трюме, удельный погрузочный объем груза, наличие тяжеловесных или длинномерных мест, являются решающими для принятия решения о контейнеризации грузопотока.

Расходы на погрузку и выгрузку грузов сегодня, мало влияют на расчет себестоимости перевозки в силу, с одной стороны, международной универсализации размера ставки и отнесения их оплаты зачастую напрямую, непосредственно терминалом отправителем и получателем груза (при перевозке по варианту "port-to-port"), а не судовладельцем.

Казалось бы, себестоимость перевозок потому должна напрямую зависеть от длины маршрута. Однако, это не полностью так. Тарифы конференциями устанавливаются так, что размеры ставок оказываются одинаковыми для всех базовых портов отправления и назначения, независимо от разницы в расстояниях между ними.

Переход на контейнерные перевозки, внес серьезные изменения в процесс ценообразования в линейном судоходстве. Эксплуатация контейнеровозов показала, что формирование постоянных расходов, связанных с поддержанием расписания движения судна или судов на срочной линии (с учетом выделения цен на терминальную обработку контейнеров, корректировок ставок с связи с изменением цен на бункер и курсов валют в особые стоимостные категории). Переменные издержки, связанные с грузом (стоимость погрузо-разгрузочных работ, индивидуальная для каждого груза; стоимость захода в факультативные порты), также нивелируются, поскольку речь идет о транспортных издержках по доставке не конкретного груза, а стандартного ящика - 20 или 40-футового контейнера. Поэтому тарифы, связанные с покрытием себестоимости и перевозок и обеспечением средней предпринимательской прибыли, стали строиться на их "привязке" только к размеру контейнера, причем даже без дифференциации для специальных контейнеров.

Тарифами предусматривается, компенсация перевозчику расходов по укладке груза в контейнер и выкладке грузов из него, произведенных по требованию таможенных и карантинных властей, а также стоимость ремонта контейнеров.

Условиями контейнерных тарифов предусматриваются различные, в зависимости от ситуации на линейном фрахтовом рынке, от положения дел на рынке контейнерного лизинга требования, заложенные в обычаи портов, в частности сроков бесплатного пользования контейнерами перевозчиков, штрафов за их задержку (с разбивкой по типам контейнеров и их размерами, с исключением из времени пользования субботы, воскресенья и установленных праздничных дней).

Лизинг (англ. *leasing* от англ. *to lease* — сдать в аренду) — вид финансовых услуг, форма кредитования при приобретении основных фондов предприятиями или очень дорогих товаров физическими лицами

Предметом лизинга являются любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество.

Предметом лизинга не могут быть земельные участки и другие природные объекты, а также имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения.

Виды лизинга

В зависимости от срока полезного использования объекта лизинга и экономической сущности договора лизинга различают:

Финансовый лизинг (финансовая аренда).
Срок договора лизинга сравним со сроком полезного использования объекта лизинга. Как правило, по окончании договора лизинга **остаточная стоимость** объекта лизинга близка к нулю, и объект лизинга может без дополнительной оплаты перейти в собственность лизингополучателя. По сути является одним из способов привлечения лизингополучателем целевого финансирования (в целях приобретения объекта лизинга).

Оперативный лизинг (иногда «операционный лизинг» или «аренда»). Срок договора оперативного лизинга (аренды) существенно меньше срока полезного использования объекта. Обычно предметом оперативного лизинга (аренды) являются уже имеющиеся в распоряжении арендатора активы (может не быть третьей стороны — продавца).

По окончании договора объект оперативного лизинга (аренды) либо (как правило) возвращается лизингодателю и может быть передан в лизинг (аренду) повторно, либо (как исключение) выкупается арендатором по остаточной рыночной стоимости. Арендная ставка может быть выше, чем по финансовому лизингу. Выделение и применение термина "операционный лизинг" является спорным.

В договорах лизинга может быть предусмотрено техническое обслуживание предоставляемой техники, обучения кадров и т. д. В договоре возможны положения о праве (или обязанности) лизингополучателя купить товар по истечении срока аренды.

Особым случаем является возвратный лизинг, при котором продавец лизингового имущества одновременно является лизингополучателем. Фактически это форма получения кредита под залог производственных фондов и получения дополнительного экономического эффекта от различий в налогообложении.

Согласно тарифам многих конференций, по истечении предоставленного свободного времени груз, может быть выгружен судовладельцем из контейнера перевозчика на склад общего пользования, и все расходы, включая хранение, перевозку и другие непредвиденные расходы, возникшие в результате такого движения контейнера перевозчика, относятся на груз.

Рост объемов перевозок грузов в виде мелких отправок, привел к разработке правил перевозок сборных грузов в контейнерах. Их называли правилами **консолидации** (container consolidation). Они не являются универсальными.

Если консолидация осуществляется самим судовладельцем, он калькулирует фрахт отдельно по каждому товару, по весу или объему, его ценности и т.д., т.е. согласно тарифу без каких-либо исключений, с учетом предусмотренного в тарифе минимального фрахта. Мелкие партии грузов перевозятся только на условии предоплаты тарифа в порту отправления

Базисные условия доставки грузов

Если контракт купли-продажи устанавливает качество и количество товара, а также цену, которую следует уплатить за него, то торговые термины охватывают вопросы, относящиеся к поставке товара. Одним из ключевых элементов договора купли-продажи, существенно влияющий на логистические издержки, связанные с транспортировкой, являются обязательства по поставке-приемке товара — **базиспоставки**. Толкование базисных условий поставки в международной практике производится в соответствии с международными стандартными условиями поставки "Инкотермс-2000" (место, срок, способ поставки, распределение риска, страхование). В "Инкотермс-2000" представлены 13 базисных условий поставки, кодовое название которых согласованы с Европейской экономической комиссией ООН. Все базисные условия классифицированы по четырем категориям, условно названным **"E"**, **"F"**, **"C"**, и **"D"** с учетом различия в объеме обязательства контрагентов по доставке товара.

В смешанных, комбинированных и интермодальных перевозках по логистическому принципу "door to door" (например "сходни корабля") для условий CIF, FOB, CGF уже не рассматривается адекватно как точка, где разделяются функции, цена и ответственность за риск между сторонами, заключившими контракт. *В современных Логистических Системах эта точка переместилась в порт или наземный терминал, где товары загружаются в контейнеры, тентовые полуприцепы, платформы или паллеты.*

Все базисные условия поставки располагаются между двумя крайними вариантами: от минимальных обязанностей продавца по условиям EXW (когда продавцу необходимо только подготовить товар к отгрузке: упаковать, затарить, замаркировать и известить о готовности к поставки) до максимальных по условиям DDU и DDP.

Следует иметь ввиду, что все расходы, которые несет продавец по доставке товара до пункта, обозначенного в контракте, включается в цену товара и оплачивается покупателем.

Базисные условия поставки в контракте купли-продажи определяют: кто несет расходы, связанные с транспортировкой товара от экспортера к импортеру, момент перехода права распоряжения товаром и момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя.

Они указывают, кто, то есть продавец или покупатель, организует перевозку груза, выдает экспедиторское поручение на производство экспедиционных работ.

Что касается использования базисных условий для определения момента перехода права собственности с продавца на покупателя, то в этом вопросе всегда нужно руководствоваться нормами права, применимого к контракту.

Например, можно приобрести консигнационный товар, хранящийся на складе, стать его собственником, но распоряжаться товаром возможно только после оформления продавцом своей передаточной записи на товарной складской расписке в пользу покупателя и предъявления ее владельцу склада.

Базисные условия вырабатывались исторически международной торговой практикой. Они упростили и до некоторой степени стандартизировали порядок продаж товаров за границу.

Унификация условий поставки "Инкотермс-2000" облегчает процедуру заключения договоров (контрактов), поскольку в них изложены основные формулировки, апробированные торговой и арбитражной практикой.

"Инкотермс-2000" представлен в логической последовательности, и в каждом термине выделены основные вопросы, расположенные в рамках единой нумерации. Такой способ позволил зеркально отразить обязанности сторон; при этом ясно видно, каким образом обязанность одной из сторон влияет на положение другой стороны в отношении той же обязанности:

Продавец

Покупатель

Лицензия? Перевозка? Поставка? Риск?

В "Инкотермс-2000" по каждому термину обязательства сторон сгруппированы под наименованиями "Продавец обязан" и "Покупатель обязан".

Таблица Виды обязательств

Продавец обязан	Покупатель обязан
Предоставление товара в соответствии с условиями договора	Уплата цены
Лицензии, разрешения и иные формальности	Лицензии, разрешения и иные формальности
Договор перевозки и страхования	Договор перевозки
Поставка	Принятие поставки
Переход рисков	Переход рисков
Распределение расходов	Распределение расходов
Извещение покупателя	Извещение продавца
Доказательство поставки: транспортные документы или эквивалентные извещения	Доказательство поставки: транспортные документы или эквивалентные извещения
Проверка, упаковка, маркировка	Инспектирование товара
Другие обязанности	Другие обязанности

В "Инкотермс-2000" базисные условия поставки размещены по четырем группам.

Классификация торговых терминов

Группа E Отправление

EXW Франко завод (...название места)*

Группа F Основная перевозка не оплачена

FCA Франко перевозчик (...название места назначения)*

FAS Франко вдоль борта судна (...название порта отгрузки)**

FOB Франко борт (...название порта отгрузки)**

Группа C Основная перевозка оплачена

CFR Стоимость и фрахт (...название порта назначения)**

CIF Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)**

CPT Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения)*

СРР Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения)*

Группа D Прибытие

DAF Поставка до границы (...название места поставки)* DES Поставка с судна (...название порта назначения)**

DEQ Поставка с пристани (с оплатой пошлины) (...название порта назначения)**

DDU Поставка без оплаты пошлины (...название места назначения)* DDP Доставлено с оплатой пошлины (...название места назначения)*

В качестве индикатора каждой группы используется первая буква термина, которой обозначается данная группа: E; F; C и D.

Первая группа - E содержит всего один термин: EXW - "С завода"; буква E говорит о факте совершения приемки/сдачи товара.

Вторая группа — F происходит от термина "Свободно от риска" (Free of Risk) и обуславливает переход риска от продавца к покупателю в момент передачи товара: FCA - "франко-перевозчик", FAS - ФАС и FOB - ФОБ.

Третья группа — C происходит от слова "cost" - "цена", "стоимость" и означает, что продавец, хоть и освободился от риска за товар, отправив груз, но продолжает нести определенные расходы по доставке товара покупателю. Это условия: CFR - "Стоимость и фрахт"; CIF - СИФ; CPT - "Перевозка оплачена до..."; CIP - "Перевозка и страхование оплачены до...".

Четвертая группа D - от начальной буквы слова "delivery" - "поставка" - объединяет термины: DAF — "Поставка на границе", DES - "Поставка с судна", DEQ — "Поставка с причала", DDU - "Поставка без оплаты пошлины", DDP - "Поставка с оплатой пошлины".

Все базисные условия содержат ряд общих обязательных условий для продавца:

поставить товар покупателю, т.е. передать его в соответствии с условиями, изложенными в контракте; они касаются его индивидуализации (маркировкой, оформлением специальной документацией и т. п.);

своевременно уведомить покупателя о готовности товара к отгрузке или о произведенной отгрузке товара, или о назначенной дате предоставления товара в распоряжение покупателя;

оплатить расходы, вызываемые проверкой качества товара и предоставить покупателю "чистый" транспортный документ, удостоверяющий поставку товара (под "чистым" - "clean" понимается документ, не содержащий каких-либо пометок (оговорок) о наличии у перевозчика претензий в отношении количества и качества принятого к перевозке груза или к его таре, упаковке);

получить за свой счет экспортную лицензию и другое правительственное разрешение, необходимое для осуществления экспорта; ветеринарные и фитосанитарные свидетельства, выдаваемые органами государственного карантинного надзора;

нести риски и расходы до момента предоставления товара в распоряжение покупателя в месте, установленном базисным условием, и в срок, обусловленный в контракте.

При этом необходимо иметь в виду следующее обстоятельство: покупатель, если не сделал на этот счет особой оговорки в контракте, может обратиться к продавцу с поручением выполнить от его имени и за его счет отдельные операции, входящие в перечень его (покупателя) обязательств по контракту. Например, оформить документы, необходимые для ввоза товара в страну назначения: сертификат (свидетельство) о происхождении товара (certificate of origin-c/o); консульскую фактуру (consular invoice-ci) и др. или "разрешение на транзит" ("transit permit") для транзита товара через территорию третьей страны.

Покупатель может обратиться к продавцу или к его экспедитору, или экспедитор покупателя может поручить экспедитору продавца: арендовать контейнеры, оформить отправку груза в сборном вагоне или в сборном контейнере, отгрузить груз на первом отходящем судне и др.

Покупатель, прежде всего, обязан уплатить продавцу за товар определенную денежную сумму цены, оговоренную в контракте. Все детали установления цены, сроков и документального оформления платежей должны быть известны экспедитору. Экспедитору продавца очень часто поручается оформление платежа за товар в банке экспортера.

Покупатель также обязан:

принять товар, предоставленный в его распоряжение продавцом, в месте и в срок, обозначенные в контракте, или принять предусмотренные контрактом документы на товар;

нести все расходы и риски, которым может подвергаться товар в связи с несвоевременным принятием товара (*соответственно экспедитор покупателя обязан принимать в этом случае конкретные решения, поддерживать связь с экспедитором продавца, агентом перевозчика и другими лицами, участвующими в операции для устранения причин, препятствующих принятию товара, скажем, по такому "банальному" обстоятельству, как неприбытие судна покупателя в порт погрузки в согласованную с продавцом дату*);

оплатить все расходы и сборы, возникшие в связи с получением документов в стране экспорта или происхождения товара, необходимых покупателю.

В современных условиях экспедиторы стремятся обеспечивать перевозку товара на всем участке от производителя до потребителя и использовать все преимущества и возможности управления доставкой товара в соответствии с принципами логистической системы. Для того, чтобы такой возможностью располагал экспедитор продавца товар должен быть продан на условиях DDP и DDU, а для того, чтобы такую операцию выполнил экспедитор покупателя товар должен быть куплен на условиях EXW.

Принятое размещение и определение торговых терминов позволяет коммерсантам правильно понимать значения основных терминов и правильно их использовать.

Рассмотрим и охарактеризуем тринадцать терминов "Инкотермс-2000".

EXW - ex works

Франко завод (...название места)

Термин "Франко завод" означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставил товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например: на заводе, фабрике, складе и т. п.). Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта.

Данный термин возлагает, таким образом, минимальные обязанности на продавца, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанность по погрузке товара на месте отправки и нес все риски и расходы за такую отгрузку, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи. Этот термин не может применяться, когда покупатель не в состоянии выполнить прямо или косвенно экспортные формальности. В этом случае должен использоваться термин FCA, при условии, что продавец согласится нести расходы и риски за отгрузку товара.

FCA — free carrier

Франко перевозчик (...название места)

Термин "Франко перевозчик" означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места. Следует отметить, что выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара на данном месте. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за отгрузку. Если же поставка осуществляется в другое место, продавец за отгрузку товара ответственности не несет.

Данный термин может быть использован при перевозке любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

Под словом "Перевозчик" понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

Если покупатель доверяет другому лицу, не являющемуся перевозчиком, принять товар, то продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента передачи его данному лицу.

FAS - free alongside ship

Франко вдоль борта судна (...название порта отгрузки)

Термин "Франко вдоль борта судна" означает, что продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FAS на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. *Этим данное издание отличается от предыдущих "Инкотермс", в которых обязанность по таможенной очистке для экспорта возлагалась на покупателя. Однако, если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя обязанности по таможенной очистке товара для экспорта, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.*

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

FOB - free on board

Франко борт (...название порта отгрузки)

Термин "Франко борт" означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в названном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FOB на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин FCA.

CFR - cost and freight

Стоимость и фрахт (...название порта назначения)

Термин "Стоимость и фрахт" означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки.

Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, однако, риск потери или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя.

По условиям термина CFR на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин CPT.

CIF - cost, insurance and freight

Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)

Термин "Стоимость, страхование и фрахт" означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки. Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, но риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя. Однако, по условиям термина CIF на продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки.

Следовательно, продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIF от продавца требуется обеспечение страхования лишь с минимальным покрытием. В случае, если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования.

По условиям термина CIF на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин CIP.

CPT - carriage paid to

Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения)

Термин "Фрахт/перевозка оплачены до" означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара, как и другие расходы после передачи товара перевозчику.

Под словом "перевозчик" понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить само или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

В случае осуществления перевозки в согласованный пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого из них.

По условиям термина CPT на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

CIP - carriage and insurance paid to

Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения)

Термин "Фрахт/перевозка оплачены до" означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы до доставки, таким образом, товара. *Однако, по условиям CIP на продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя. Следовательно, продавец заключает договор страхования и оплачивает страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIP от продавца требуется обеспечение страхования с минимальным покрытием.*

В случае, если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием. Он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования.

Под словом "перевозчик" понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

В случае осуществления перевозки в пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого перевозчика. По условиям термина CIP на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

DAF - delivered at frontier

Поставка до границы (...название места поставки)

Термин "Поставка до границы" означает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил неразгруженный товар, прошедший таможенную очистку для экспорта, но еще не для импорта на, прибывшем транспортном средстве в распоряжение покупателя в названном пункте или месте на границе до поступления товара на таможенную границу сопредельной страны. Под термином "граница" понимается любая граница, включая границу страны экспорта. *Поэтому, весьма важно точное определение границы путем указания на конкретный пункт или место.*

Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанности по разгрузке товара с прибывшего транспортного средства к нес все риски и расходы за такую разгрузку, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.

Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, когда товар поставляется до сухопутной границы.

Если поставка будет иметь место в порту назначения, на борту судна, либо на пристани, то следует применять термины DES или DEQ.

DES - delivered ex ship

Поставка с судна (...название порта назначения)

Термин "Поставка с судна" означает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил не прошедший таможенную очистку для импорта товар в распоряжение покупателя на борту судна в названном порту назначения. *Продавец должен нести все расходы и риски по доставке товара в названный порт назначения до момента его разгрузки. Если стороны желают, чтобы продавец взял на себя расходы и риски по выгрузке товара, должен применяться термин DEQ.*

Данный термин может применяться только при перевозке морским или внутренним водным транспортом или в смешанных перевозках, когда товар прибывает в порт назначения на судне.

DEQ - delivered ex quay

Поставка с пристани (...название порта назначения)

Термин "Поставка с пристани" означает, что продавец выполнил свои обязанности по поставке, когда товар, не прошедший таможенную очистку для импорта, предоставлен в распоряжение покупателя на пристани в названном порту назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой и выгрузкой товара на пристань. Термин DEQ возлагает на покупателя обязанность таможенной очистки для импорта товара, также как и уплату налогов, пошлин и других сборов при импорте.

Однако если стороны желают, чтобы продавец взял на себя все или часть расходов по импорту товара, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.

Данный термин может применяться только при перевозке морским или внутренним водным транспортом или в смешанных перевозках, когда товар выгружается с судна на пристань в порту назначения. *Однако если стороны желают включить в обязанности продавца риски и расходы, связанные с перемещением товара с пристани в другое место (склад, терминал и т.д.) в порту либо за пределами порта, должны быть использованы термины DDU и DDP.*

DDU — delivered duty unpaid

Поставка без оплаты пошлины (...название места назначения)

Термин "Поставка без оплаты пошлины" означает, что продавец предоставит не прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. *Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара до этого места, за исключением (если это потребуется) любых сборов, собираемых для импорта в стране назначения (под словом "сборы" здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов). Ответственность за такие сборы должен нести покупатель, также как и за другие расходы и риски, возникшие в связи с тем, что он не смог вовремя пройти таможенную очистку для импорта.*

Однако если стороны желают, чтобы продавец взял на себя риски и расходы по таможенной очистке, также как и часть расходов по импорту товара, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи.

Ответственность, риски и расходы за выгрузку, и перегрузку товара зависят от того, под чьим контролем находится выбранное место поставки.

Данный термин может применяться независимо от вида транспорта, но когда поставка осуществляется на борту судна или на пристани в порту назначения, то следует применять термины DES или DEQ.

DDP — delivered duty paid

Поставка с оплатой пошлины (...название места назначения)

Термин "Поставка с оплатой пошлины" означает, что продавец предоставит прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. *Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, включая (где это потребуется) любые сборы для импорта в страну назначения (под словом "сборы" здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов).*

В то время как термин EXW возлагает на продавца минимальные обязанности, термин DDP предполагает максимальные обязанности продавца.

Данный термин не может применяться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии.

Если стороны согласились об исключении из обязательств продавца некоторых из расходов, подлежащих оплате при импорте (таких, как налог на добавленную стоимость -НДС), это должно быть четко определено в контракте и/или в документах.

Если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя все риски и расходы по импорту товара, следует применять термин DDU. Данный термин может применяться независимо от вида транспорта, но, когда поставка осуществляется на борту судна или на пристани в порту назначения, следует применять термины DES или DEQ.

Специалист-транспортник, особенно экспедитор, знает о так называемых "типовых контрактах" купли-продажи массовых сырьевых, продовольственных, потребительских товаров, определенных видов машин и оборудования, пиломатериалов и др.

В каждом из них содержится редакция своих унифицированных "транспортных условий" доставки проданного, купленного товара, свое толкование принятых базисных условий поставки, зачастую с существенным отклонением от официального текста "Инкотермс».

Всегда нужно учитывать тот факт, что каждый типовой контракт имеет свою родословную. Его авторами являлись специалисты правоведы и товароведы, а учредителями, издателями - Союзы и ассоциации предпринимателей, комитеты товарных бирж, объединения региональных экспортеров и импортеров. Ряд типовых контрактов получили утверждение или одобрение Европейской Экономической Комиссии ООН (ЕЭК). Примером такого контракта является "Типовой контракт Ассоциации западноевропейских судостроителей на постройку судна" (AWES Contract, July 1972). Существует более 30 вариантов типовых контрактов. В каждом из таких типовых контрактов содержатся транспортные условия, отвечающие характеристике товара, доставку товара от продавца к покупателю. Эти транспортные условия соответствуют содержанию первой части типовых проформ и чартеров на фрахтование судов для перевозки грузов, купленным или проданным, согласно типовых контрактов купли-продажи.

Такие типовые проформы чартеров учитывают специфику транспортировок отдельных товаров, особенности работы флота на конкретных географических направлениях или специальные требования в части транспортировки морем типового контракта купли-продажи.

Редакция типовых проформ чартеров выполнена такими авторитетными международными морскими организациями, как "Международная палата судоходства", Лондон; "Балтийский и международный морской совет (в прошлом "Конференция") - БИМКО в Копенгагене. Насчитывается около 100 проформ; только БИМКО приняла более 50 форм чартеров, например, для перевозок отечественного леса - "Sovietwood" и "Россвуд".

Коммерческая практика торговых, судовладельческих и других организаций, действующих в сфере мировой торговли

В международном судоходстве в настоящее время существуют следующие основные формы организации перевозок:

трамповое рейсовое судоходство - зафрахтованные суда работают на различных направлениях в зависимости от наличия грузов, конъюнктуры фрахтового рынка; на трамповых судах перевозятся главным образом массовые грузы;

линейное судоходство - суда работают по расписанию на строго определенных регулярных линиях; на линейных судах в основном транспортируются генеральные грузы;

перевозки судами торгово-промышленных монополий (или контролируемых ими); на судах этих концернов перевозятся в основном массовые грузы (например, нефть, руда, химические грузы).

Помимо этого, как уже упоминалось, в последнее время получает развитие более прогрессивная форма организации перевозок, связанная с внедрением новой технологии перевозок в контейнерах, пакетах, флотах и с интегрированием многих видов транспорта.

Основной формой современной организации морских перевозок является регулярное линейное сообщение.

Основными характерными чертами линейного судоходства являются:

надежное регулярное обслуживание грузоотправителей с должной частотой движения судов;

движение судов по заранее составленному расписанию заходов и отходов в порты погрузки и выгрузки грузов, что позволяет грузоотправителям производить желаемую концентрацию груза в портах отправления в строго определенные сроки;

применение единых тарифов на перевозку товаров и их относительно стабильный характер.

Линейное регулярное судоходство предполагает определенные районы плавания, заранее установленные порты отправления и назначения грузов. Фиксируется продолжительность рейсов, длительность стоянок в портах и промежутки времени между заходами судов. Режим движения судов устанавливается расписанием, которое публикуется в виде объявлений в печати.

На линейных судах обычно перевозятся дорогостоящие генеральные грузы промышленного производства, отправляемые регулярно небольшими, сравнительно с трамповыми перевозками, партиями.

С развитием линейного судоходства устанавливаются устойчивые непосредственные связи между судовыми фирмами и промышленно-торговыми компаниями, ведущими внешнеторговые операции. Вместе с тем большую роль в линейном судоходстве играют агентские фирмы, посредничающие между судовладельцами и грузоотправителями. Судовой агент в линейном сообщении представляет интересы судоходных фирм, т.е. перевозчика. В большинстве случаев агентские фирмы обслуживают суда отдельных групп судоходных компаний - членов монополистических объединений.

Агентские фирмы от имени и по поручению судоходных компаний контролируют выполнение грузоотправителями или получателями их обязательств в отношении груза, судна, коммерческих условий договора морской перевозки, а также обеспечивают нормальную работу по судну в порту его пребывания. Агент оплачивает по поручению и за счет судовладельцев все расходы, связанные с заходом судна в порт, и в некоторых случаях производит инкассацию фрахта и других причитающихся судоходным фирмам платежей.

Агентирование судов линейного судоходства производится обычно крупными специализированными компаниями. В их обязанность входит подыскание грузов для транспортирования на линейных судах, составление рационального расписания, подбор наиболее подходящих типов судов для конкретной линии, составление специализированных коносаментов, согласование причалов для судов, выбор экспедиторских, стивидорских фирм и т. д. Деятельность линейного судового агента весьма многогранна. Услуги судового агента оплачиваются по соглашению сторон.

В международном судоходстве сложилось также несколько форм фрахтования судов: в наем или сдача в наем на рейс, или ряд рейсов, или на определенный период времени для транспортировки полного или частичного пароходного груза в трамповом судоходстве, а также бронирование места для перевозки частичного или полного груза - в линейном судоходстве.

Фрахтование иностранного тоннажа для перевозок внешнеторговых грузов является разновидностью импортных операций (поскольку происходит выплата валюты), а отфрахтование тоннажа для перевозок грузов иностранных фрахтователей - экспортом транспортной продукции и рассматривается как экспортная операция на международном рынке (поскольку обеспечивает поступление валюты).

Фрахтование на рейс представляет собой соглашение между судовладельцем и фрахтователем, по которому судовладелец предоставляет в распоряжение фрахтователей все судно или часть его для одной перевозки грузов между определенными портами. Судовладелец при рейсовом фрахтовании обязуется принять в обусловленном порту (или нескольких портах); погрузки согласованный груз и доставить его в порт (или порты) выгрузки за вознаграждение, уплачиваемое фрахтователями. Ставки фрахта и другие условия по рейсовому чартеру согласовываются между судовладельцами и фрахтователями. Сумма всего фрахтового вознаграждения зависит от фактически погрузенного или выгруженного количества груза. Кроме того, судно может быть зафрахтовано на условиях оплаты фрахта на базисе дедвейта, когда фрахт исчисляется исходя из дедвейта судна. Такой метод исчисления фрахта применяется при перевозке генеральных грузов.

Судовладельцы оплачивают все эксплуатационные расходы, в том числе портовые сборы, стоимость бункера, комиссионные, брокерские издержки. Рейс выполняется определенным судном или его субститутом, если это было согласовано при переговорах.

Фрахтование на круговой рейс является разновидностью рейсового фрахтования.

Судовладелец в этом случае предоставляет в распоряжение фрахтователей все судно или его часть для перевозки грузов не только в прямом, но и в обратном направлении.

Круговой рейс, как правило, оформляется двумя самостоятельными, но подписываемыми одновременно договорами морской перевозки. Фрахтование на круговой рейс проводится при наличии груза в двух встречных направлениях.

В практике часто встречается фрахтование на ряд последовательных рейсов. Этот вид фрахтования применяется при отгрузках в больших количествах в основном массовых грузов (таких, как лесные грузы, уголь, руда или зерно) в одном и том же направлении. Фактически он воспроизводит фрахтование на рейс со всеми его условиями, но не на один, а на несколько рейсов.

Фрахтование на последовательные рейсы имеет "минусы" для фрахтователей в том отношении, что они не связывают судовладельцев с твердой датой поставки судна в порт погрузки после выполнения первого рейса и других рейсов, поскольку могут произойти непредвиденные события, такие, как забастовки в портах, непогода и другие обстоятельства, которые вызывают задержку судов в рейсе и могут нарушить планы фрахтователей.

В практике широко применяется также фрахтование по генеральному контракту. Производится оно в случаях, когда необходимо перевезти большое количество груза в течение определенного промежутка времени. Этот вид фрахтования используется главным образом при транспортировании массовых грузов, сухогрузов, нефти и нефтепродуктов.

Мировой фрахтовый рынок подразделяют на рынок нефтеналивного и сухогрузного флота.

На рынке сухогрузного тоннажа помимо трамповых судов выделяется рынок линейных судов.

Особенностью рынка нефтеналивного тоннажа является то, что под нерегулярные перевозки фрахтуется только часть судов. Большая доля танкерного флота, как известно, является собственностью нефтяных монополий или же фрахтуется ими на длительный срок в порядке аренды. Другая особенность рынка наливного тоннажа выражается в том, что большое количество танкеров используется также и для транспортировки зерна, руды, сахара и ряда других сухих грузов.

Исторически сложилось, что под фрахтовым рынком обычно понимается сфера обращения транспортных услуг, оказываемых трамповыми судами. Объем этой сферы определяется всей совокупностью фрахтовых сделок. Мировой фрахтовый рынок имеет ряд особенностей, к которым, прежде всего, следует отнести его деление на географические секции. Такое деление происходит из относительной стабильности потоков грузов и относительной регулярности движения судов по отдельным направлениям.

Главными секциями, или районами массовой отправки грузов, откуда предъявляется основной спрос как на трамповый, так и на линейный тоннаж, являются:

североамериканская Атлантического побережья;

североамериканская Тихоокеанского побережья;

южно-американская Атлантического побережья;

южно-американская Тихоокеанского побережья;

североевропейская;

среднеевропейская;

средиземноморская;

дальневосточная; индийская;

австралийская;

западно-африканская;

восточно-африканская;

южно-африканская.

Между различными секциями фрахтового рынка проявляется определенная зависимость: уровень ставок в каждой секции оказывает влияние на мировой фрахтовый рынок в целом и находится, в свою очередь, под его воздействием. Степень этого влияния зависит от сопредельности рынков, грузонаправлений, количества и рода грузов, а также от размера и конструкций фрахтуемых судов и фрахтовых ставок.

Фрахтовые ставки на trampовый тоннаж колеблются вокруг цены производства, в отдельные периоды они резко отклоняются от нее. Влияние оказывают значительные несовпадения между предложением и спросом, что является результатом изменений хозяйственной конъюнктуры, складывающихся под воздействием длительных или кратковременных циклических и нециклических факторов.

Современный фрахтовый рынок весьма чувствителен и к таким потрясениям, как девальвация валют, проявления энергетического кризиса.

Взаимосвязь постоянно действующих экономических факторов и кратковременных нециклических факторов определяет движение фрахтовых ставок на трамповый тоннаж, причем временные факторы иногда являются основными конъюнктурообразующими факторами.

Большое влияние на конъюнктуру фрахтового рынка оказывают политические факторы, сезонность, монополизация, конкуренция между линейными и трамповыми компаниями и др.

В современной международной практике фрахтования тоннажа используются два основных способа установления деловых связей между фрахтователями и судовладельцами: прямой, предусматривающий установление непосредственных связей между ними, и косвенный, когда используется промежуточное посредническое звено.

Сделки по фрахтованию судов заключаются либо через специальных посредников-брокеров, либо непосредственно между судовладельцами и фрахтователями. Институт брокеров получил официальное признание первоначально в Великобритании в виде Королевского диплома. Сейчас брокерские фирмы существуют во всех

Брокерские операции состоят в установлении через посредника-брокера контакта между судовладельцем и фрахтователем. Независимо от того, какой конкретной деятельностью брокер занимается или кого представляет, он всегда выступает как посредник в узком юридическом смысле. Брокер никогда не является стороной в договоре, а выступает исключительно с целью сведения сторон, которые берут на себя обязательства по сделке, заключенной при посредстве брокера. В отличие от агента брокер не является представителем, он не состоит в договорных отношениях ни с одной из сторон и действует на основе отдельных поручений.

Брокеру предоставляются специальные полномочия на заключение каждой отдельной сделки, и он обязан действовать строго в пределах этих полномочий. В частности, брокер должен выполнять указания своего клиента о количестве товара, фрахтовой ставке, по которой ему поручено зафрахтовать или отфрахтовать судно.

Из коммерческой практики известно, что основная масса контрактов купли-продажи сырьевых, топливных, минерально-строительных и т.п. товаров, предусматривающих доставку грузов морем, заключается с применением базисных условий поставок FOB и CIF в редакции "Инкотермс-2000".

Соответственно проформа любого рейсового чартера, составляется так, чтобы обязательства стороны торгового контракта, принявшей на себя ответственность за доставку груза от отправителя к покупателю, возлагались на сторону чартера, фигурирующую в роли фрахтователя.

По контракту FOB отправителем груза является продавец товара, с которым фрахтователь судна — покупатель товара должен согласовать все условия погрузки груза и обработки зафрахтованного им судна в порту отправления. Эти условия и представляют собой "транспортные условия" контракта купли-продажи FOB.

По контракту СИФ фрахтователем судна является продавец товара, а грузополучателем - покупатель товара. Фрахтователь судна - продавец товара должен согласовать с грузополучателем - покупателем товара все условия выгрузки и обработки зафрахтованного им судна в порту назначения. Эти условия и являются "транспортными" в контракте купли-продажи СИФ.

Редакторы проформ при этом абстрагируются от факта, что значительная часть условий чартеров, по существу, дублирует тем самым транспортные условия контрактов купли-продажи. Брокеры, участвующие в оформлении фрахтовой сделки, в свою очередь, стремятся изменить условия договора морской перевозки в пользу своего клиента - индивидуального судовладельца или фрахтователя в зависимости от того, кто из них является его принципалом, что на деле приводит к отклонениям от размера транспортной составляющей в цене товара, согласованного сторонами торгового контракта.

В настоящее время, когда вся перевозка находится под контролем одного лица - оператора логистической доставки необходимость в таких повторях условий контракта и чартера и перераспределения транспортных издержек отпадает, и сегодня условия любого чартера требуют четкого их разграничения между собой на две категории:

условия чартера, определяемые транспортными условиями контракта купли-продажи;

условия чартера, определяющие права и обязанности сторон, связанных с перевозкой конкретного груза в рейсе и расчета по фрахту.

Экспедитор, организующий и контролирующий перевозку груза, должен так организовать работу над текстом контракта купли-продажи товара и над текстом чартера на перевозку товара (под термином "груз"), чтобы текст "транспортных условий" контракта соответствовал условиям первой части чартера.

Обычно к транспортным условиям относятся следующие договоренности:

Срок отгрузки товара из пункта/порта отправления при выборе базисных условий поставки групп Е, F и С, либо доставки товара в пункт/порт назначения при выборе условий группы Д.

Наименование пункта отправления при базисах поставки EXW и группы F и пункта назначения при заключении контракта на условиях групп С и Д.

Порядок сдачи товара продавцом непосредственно покупателю или через перевозчика с принятием товара покупателем от владельца транспортного средства.

Наименование портов, пограничных железнодорожных станций и пунктов перегрузки и передачи товаров.

Порядок информирования продавца или покупателя, с одной стороны, о готовности товара к грузовым операциям, а с другой стороны, о сроках прибытия транспортного средства под грузовые операции.

Условия оплаты расходов по погрузке, выгрузке и другим видам услуг, включая их распределение между продавцом и покупателем, например, расходов на аренду транспортного оборудования и приспособлений в стране ввоза или вывоза товара.

Согласование вида договора, которым должна быть оформлена международная перевозка. Условия договора перевозки должны быть максимально скоординированы с условиями контракта купли-продажи. Ответственности фрахтователя транспортного средства по договору перевозки должны соответствовать обязательствам сторон и контракта купли-продажи, принявшей на себя организацию доставки груза.

Рекомендуется в контракте указывать проформу чартера, которым будет оформляться перевозка товара, а также предусматривать перечень и полное наименование избранных сторонами транспортных документов, включая товарораспределительные (оборотные), нормы погрузки-выгрузки товара, порядок расчета времени на выполнение грузовых операций (сталийного времени), порядок расчетов по демереджу и диспачу, сведения о транспортировке груза транзитом через территории третьих стран, транспортная упаковка и маркировка, другие условия, связанные с транспортными особенностями конкретной перевозки, определяемые характеристикой товара, спецификой способа и маршрута перевозки, в т.ч. обязательства по заключению стивидорных и терминальных контрактов, назначению транспортных агентов и экспедиторов и т.д.

Обязательства связанные с хранением товаров в ходе доставки, их экспортная обработка и прочее.

Вопросы, связанные со страхованием груза в процессе доставки.

Успешная работа по фрахтованию и отфрахтованию судов определяется правильной оценкой перспектив развития конъюнктуры мирового фрахтового рынка.

После всех обсуждений и согласований составляется договор морской перевозки грузов.

Договор морской перевозки груза

Виды договоров. Договор морской перевозки предусматривает перемещение груза перевозчиком (фраховщиком) по договоренности с грузовладельцем (фрахователем) при этом стороны берут на себя следующие основные обязательства:

перевозчик обязуется за обусловленную плату (фрахт) принять от фрахователя (грузоотправителя) на борт судна груз, доставить его в сохранности в согласованное сторонами место назначения и там сдать фрахователю или, по его указанию, другому лицу (грузополучателю);

фрахователь обязан в пункте отправления своевременно предоставить обусловленный груз для погрузки его на судно, а также принять этот груз от судна в пункте назначения и уплатить договоренную плату (фрахт) за перевозку.

В договоре морской перевозки подробно указываются права и обязанности сторон и уточняются различные условия, связанные с погрузкой, перевозкой и выгрузкой груза род и количество груза, время и место погрузки, скорость (норма) погрузки и выгрузки, порт выгрузки, размеры и сроки оплаты фрахта и др.

Договор морской перевозки в большинстве случаев заключается агентами, брокерами или судовыми маклерами от имени и по поручению перевозчика и грузовладельца и всегда в письменном виде, так как согласно законам при возникновении спора между сторонами наличие и содержание соглашения могут быть подтверждены только письменными доказательствами.

Договор морской перевозки может иметь различные формы. Самой распространенной из них является **чартер партия (чартер)**.

К другим формам договора относятся **букинг-нот, берснот, фиксчюр-нот**. В этих документах более кратко, чем в чартере, обозначены основные условия перевозки. Обычно это - наименование судна, род и количество груза, порты погрузки и выгрузки, размер и порядок уплаты фрахта, условия погрузки и выгрузки и т. п. Но, несмотря на свою краткость, перечисленные документы, являясь договорами морской перевозки, налагают определенные обязательства на заключившие их стороны.

Букинг-нот (booking note - закрепление груза) применяется преимущественно при закреплении отдельных партий груза для очередного рейса судна регулярной грузовой линии, осуществляющей перевозки по расписанию. Такие линии из-за особенностей их деятельности (заранее определенные расписанием порты и сроки захода) заблаговременно регистрируют грузы в разных пунктах захода для очередного рейса или нескольких рейсов.

Берс-нот (berth note) практикуется при перевозке частичного груза главным образом на трамповых судах или судах грузовых линий, совершающих рейсы регулярно, но без срочного расписания. Линейные судоходные компании применяют эту форму в тех случаях, если для заполнения неиспользованного эпода генеральные грузы тоннажа судно догружается каким-либо массовым грузом (зерно, сахар, лес и др.) не на обычных "линейных условиях перевозки" данной компании, а как бы на трамповых условиях.

Договор берс-нот составляется в форме письма, адресованного агентом перевозчика фрахтователю; на одном или нескольких экземплярах этого письма делается подтверждающая надпись фрахтователя.

В некоторых случаях брокер выступает в качестве стороны в договоре за счет своего доверителя — судовладельца.

Если документ подписан одним лишь агентом судовладельца, то он имеет характер односторонней записи фрахтовой сделки, но расписываясь затем в принятии записки, фрахтователь, тем самым подтверждает свое согласие с содержащимися в ней условиями и оговорками. Это значит, что записка приобретает значение двустороннего договора.

Фиксчюр-нот (fixture note, fixing letter, т. е. записка, письмо о фрахтовании) имеет лишь предварительный характер, цель которого зафиксировать факт фрахтования и его основные условия (наименование судна, количество и род груза, время и порт погрузки и порт назначения, размер фрахта), впоследствии заменяется чартером, после подписания которого теряет силу как доказательство наличия и содержания договора перевозки.

Коносамент. Договор перевозки может быть оформлен также одной выдачей перевозчиком коносамента, содержащего условия перевозки, без предварительного заключения договора фрахтования в виде чартера или других документов, фиксирующих факт фрахтования тоннажа. Это преимущественно практикуется при перевозках регулярными судоходными линиями, которые вообще редко заключают чартер, а все перевозки осуществляют по коносаментам на основании предварительных заявок, букинг-нотов и генеральных договоров. С постоянными, крупными грузоотправителями судоходные линии обычно заключают годовые договоры.

Наряду с этим при перевозке массовых грузов, таких, например, как зерно, линейные пароходства заключают договор перевозки в форме чартера. Это практикуется в тех случаях, когда массовые грузы принимаются ими к перевозке не в порядке обычных линейных условий по действующим тарифам, а в порядке "комплектации" для пополнения недогруза линейного судна грузами, перевозимыми на линейных условиях по коносаментам.

Коносамент служит доказательством того, что перевозчик принял обозначенный в нем груз. Но коносамент имеет не только значение расписки в получении груза. Он является еще и доказательством "наличия и содержания" договора перевозки. Содержание коносамента определяет правоотношения между перевозчиком груза и его получателем. Условия чартера, не изложенные в коносаменте, обязательны для получателя только в том случае, если на них сделана ссылка в коносаменте.

Коносамент также определяет, кому должен быть выдан груз в порту назначения, т. е. является товарораспорядительным документом.

Виды коносаментов.

Коносамент может быть составлен:

на имя определенного получателя (именной коносамент);

по приказу отправителя или получателя (ордерный коносамент);

на предъявителя.

По именному коносаменту груз выдается в порту назначения.

Чартер (charter-party) - договор фрахтования, заключенный между фрахтовщиком и фрахтователем. Может заключаться на рейс, на несколько последовательных рейсов, на определенное время (тайм-чартер). Иногда в них вносят некоторые дополнения и изменения. Чартеры могут заключаться заблаговременно, либо в срочном порядке, либо с условием немедленной готовности судна и погрузки.

В зависимости от сложившейся специфики перевозки для различных родов груза и отдельных направлений применяется ряд форм или проформ стандартных чартеров (чартер-партий), разрабатываемых обычно объединениями судовладельцев и фрахтователей, отдельными крупными фирмами или концернами, объединениями фрахтователей-отправителей или получателей грузов. В некоторых случаях применяются стандартные формы чартеров, но с добавлениями и изменениями, специфичными для отдельного отправителя или получателя груза. Еще до подачи судна под погрузку и во всяком случае до приема груза на борт, очень важно изучить чартер и не только определить типовую проформу с ее специфическими особенностями, но и проанализировать конкретные условия данного договора перевозки. Особое внимание следует обратить на приписки, вставки, зачеркивания, дополнения, внесенные в стандартную проформу чартера, так как эти отступления от обычного печатного текста нередко содержат весьма существенные условия.

Учебный вопрос №3

**ГРУЗОВЫЕ ТАРИФЫ НА
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ
ТРАНСПОРТЕ**

Системы тарифов на различных видах транспорта имеют свои особенности. На железнодорожном транспорте грузовые тарифы подразделяются по видам, родам отправок и формам построения.

По видам тарифы подразделяются: на **общие, исключительные, льготные и местные.**

Общие тарифы применяются к перевозкам на сети дорог всех грузов, за исключением тех, для которых установлены исключительные, льготные или местные тарифы, **исключительные** - на перевозку одного или нескольких грузов на определенное расстояние или в направлении между определенными пунктами, а также в некоторые периоды времени: эти тарифы могут быть **пониженные (поощрительные) и повышенные (запреты).**

Исключительные тарифы имеют форму процентных скидок и надбавок. Цель исключительных тарифов заключается в стимулировании использования местного сырья, топлива, развитии перевозок грузов на излишне дальние расстояния и короткопробежных, которые выгоднее передать на автотранспорт, и др.

Льготные (пониженные против общих тарифов) устанавливаются на перевозки в определенных направлениях грузов, предназначенных для определенных целей, принадлежащих определенным предприятиям и организациям. Эти тарифы имеют форму процентных скидок с общего тарифа.

Местные тарифы устанавливают начальники отдельных железных дорог. Эти тарифы, включающие в себя размеры плат за перевозку грузов и ставки различных сборов, действуют в пределах данной железной дороги

По родам отправок, грузовые тарифы бывают:
повагонные - установленные на перевозку грузов целыми вагонами (кроме наливных);

тарифы на перевозку грузов **мелкими и малотоннажными отправлениями**, которые исчисляются за фактическую массу отправки;

контейнерные - на перевозку грузов в контейнерах;

потонные, которые применяются к наливным грузам в цистернах и бункерных полувагонах. Для этих отправок провозная плата взывается за действительную массу груза, который указан в перевозочном документе - накладной. *Тариф на рельсовый подвижной состав, перевозимый как груз на своих осях, провозная плата взывается за пробег каждой оси.*

По форме построения грузовые тарифы подразделяются на **табличные и схемные**. **Табличные тарифы** - это провозные платы за 1 вагон, 1 т груза или 1 контейнер при перевозке груза между данными станциями, сведенные в таблице, в **схемных** тарифах (дифференцированных) установлена плата в зависимости от расстояния перевозок. Эти тарифы могут быть двухставочными и многоставочными. **Схемные** тарифы могут быть и недифференцированные - одноставочные, т.е. содержащие однообразные ставки с тонны и километра (или вагона и километра, или с оси и километра) для всех расстояний перевозки. Основная форма построения грузовых тарифов схемная.

Все действующие тарифы опубликованы в Тарифных руководствах.

Кроме провозной платы железная дорога взимает с грузополучателей и грузоотправителей платы за дополнительные услуги, связанные с перевозкой грузов. Эти платы называются сборами и взыскиваются за выполнение силами железной дороги следующих операций за хранение, взвешивание или проверку веса груза, за подачу или уборку вагонов, за их дезинсекцию, за экспедирование грузов, за погрузо-разгрузочные работы, а также за ряд других операций.

Перечислим основные факторы, от которых зависит размер платы при перевозке грузов по железной дороге.

Вид отправки. По железной дороге груз может быть отправлен по вагонной, контейнерной, малотоннажной - весом до 25 тонн и объемом до полувагона, и мелкой отправкой - весом до 10 тонн и объемом до $1/3$ вместимости вагона.

Скорость перевозки. По железной груз может перевозиться ***грузовой, большой*** или ***пассажирской*** скоростью. Вид скорости определяет, сколько километров в сутки должен проходить груз.

Расстояние перевозки. Провозная плата может взиматься по расстоянию по кратчайшему направлению, так называемое тарифное расстояние - при перевозках грузов грузовой или большой скоростью, либо за действительно пройденное расстояние - в случае перевозки негабаритных грузов или перевозки грузов пассажирской скоростью

Тип вагона, в котором осуществляется перевозка груза. По железной дороге груз может перевозиться в универсальных, специализированных или изотермических вагонах, в цистернах или на платформах. Размер провозной платы в каждом случае будет различным.

Принадлежность вагона или контейнера. Вагон, платформа или контейнер могут принадлежать железной дороге, а могут быть собственностью грузополучателя или грузоотправителя.

Количество перевозимого груза. Фактор, также оказывающий существенное влияние на стоимость перевозки.

Учебный вопрос №4

**ГРУЗОВЫЕ ТАРИФЫ НА
АВТОМОБИЛЬНОМ
ТРАНСПОРТЕ**

На автомобильном транспорте для определения стоимости перевозки грузов используют следующие виды тарифов:

сдельные тарифы на перевозку грузов,
тарифы на перевозку грузов на условиях
платных *автотонно-часов*;

тарифы за *повременное пользование* грузовыми
автомобилями;

тарифы из *покилометрового* расчета;

тарифы за *перегон* подвижного состава;

договорные тарифы.

На размер тарифной платы оказывают влияние следующие факторы:

расстояние перевозки;

масса груза,

объемный вес груза, характеризующий возможность использования грузоподъемности автомобиля. По этому показателю все перевозимые автомобильным транспортом грузы, подразделяются на четыре класса;

грузоподъемность автомобиля;

общий пробег;

время использования автомобиля;

тип автомобиля;

район, в котором осуществляется перевозка, а также ряд других факторов. Каждый из тарифов на перевозку грузов автомобильным транспортом, учитывает не всю совокупность факторов, а лишь некоторые из них, наиболее существенные в условиях конкретной перевозки

Например, для расчета стоимости перевозки по сдельному тарифу, необходимо принять во внимание расстояние перевозки, массу груза и его класс, характеризующий степень использования грузоподъемности автомобиля. При расчетах по тарифу за повременное пользование грузовыми автомобилями учитывают грузоподъемность автомобиля, время его использования и общий пробег.

Во всех случаях на размер платы за использование автомобиля, оказывает влияние район, в котором осуществляется перевозка.

Это объясняется устойчивыми различиями в уровне себестоимости перевозок грузов по районам. Корректировки в тарифную стоимость вносятся с помощью так называемых поясных поправочных коэффициентов.

Учебный вопрос №5
ГРУЗОВЫЕ ТАРИФЫ НА
РЕЧНОМ ТРАНСПОРТЕ

На речном транспорте тарифы на перевозку грузов, сборы на перегрузочные работы и другие, связанные с перевозками услуги определяются пароходствами самостоятельно с учетом конъюнктуры рынка. В основу расчета размера тарифа, закладывается себестоимость услуг, прогнозируемая на период введения тарифов и сборов в действие, а также предельный уровень рентабельности, установленный действующим законодательством. Потребители транспортных услуг вправе запросить от пароходства и портов экономическое обоснование предлагаемых ими тарифов.

Основными элементами системы грузовых тарифов речного и морского транспорта, как и железнодорожного, являются тарифные схемы, номенклатура грузов и тарифные руководства по определению тарифных расстояний, провозных платежей и сборов.

Тарифы речного транспорта классифицируется в зависимости от сферы применения, **от вида перевозок, от вида сообщений, партионности груза и дифференцированности по отдельным пароходствам или группам пароходства с одинаковыми или сходными условиями эксплуатации и уровнем себестоимости перевозок.** Это вызвано тем, что речной транспорт отличается обособленностью водных бассейнов, вследствие чего отдельные пароходства представляют собой замкнутые транспортные предприятия с различными навигационными условиями, техническим уровнем флота, различным составом

В зависимости от сферы применения речные тарифы могут быть: **общими, исключительными, специальными и местными, по виду перевозок - тарифы на перевозку грузов, нефтяных грузов наливом в судах, а также буксировка леса в плотках, судов и других плавучих объектов.**

Уровень тарифов зависит от размера партий грузов, предъявляемых к перевозке, и рационального использования перевозочной техники, от вида сообщения и вида пути, а также существующей железнодорожной связи между пунктами.

В зависимости от размера, отправки, речные тарифы подразделяются на **судовые, сборные, мелкие и контейнерные отправки**; от вида сообщений - тарифы в водном **внутреннем**, в **прямом** водном и **смешанном** железнодорожно-водном сообщениях, от вида пути - тарифы по **магистральным путям и малым рекам.**

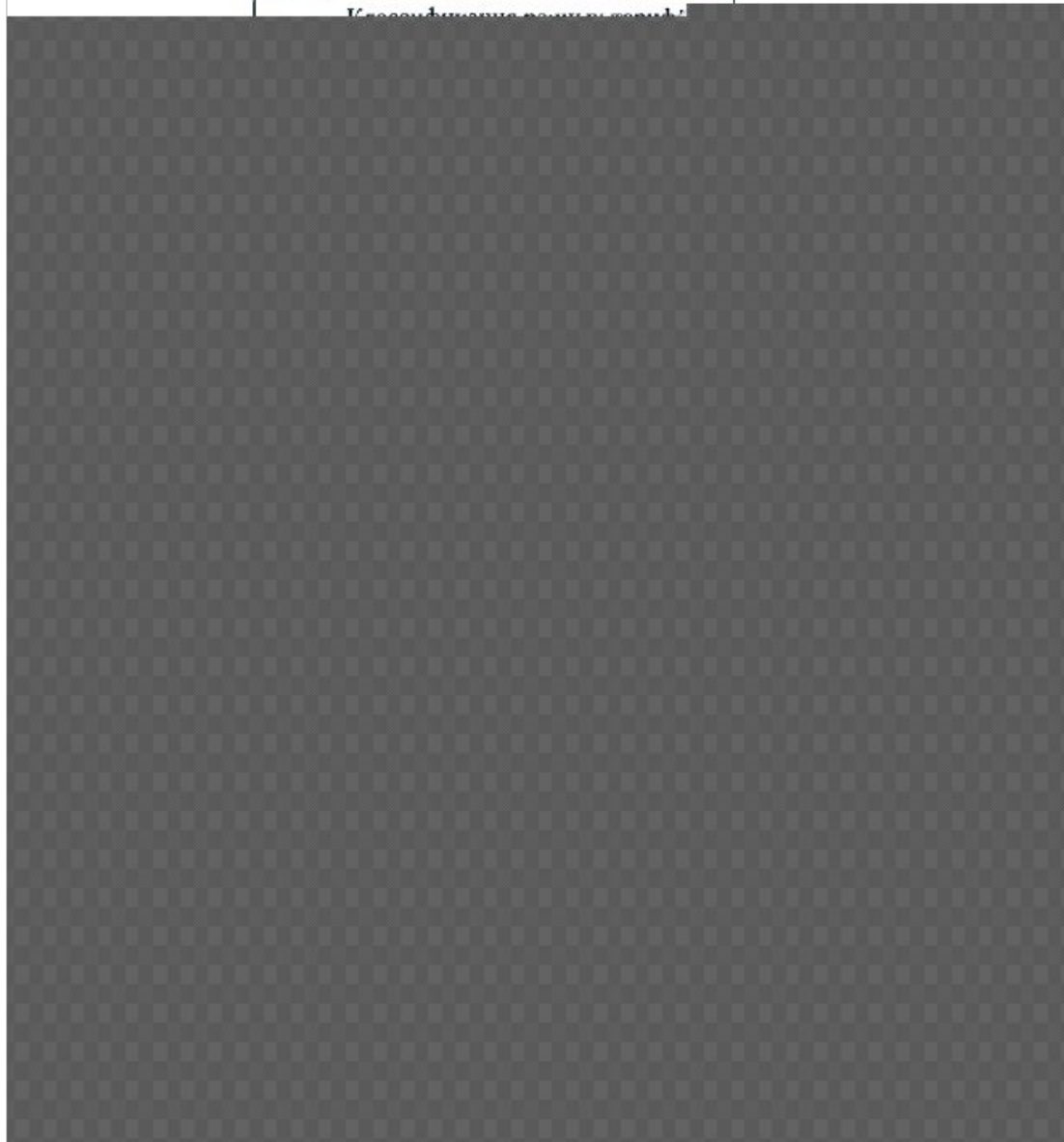
По внутреннему строению, речные тарифы различают **однообразные и дифференциальные.** Однообразный тариф характеризуется единой неизменной ставкой за 1 т-км, а дифференциальный - изменением тоннокилометровой ставки.

По внешнему виду речные тарифы (как и на железнодорожном транспорте) могут быть **табличными и схемными.**

Учебный вопрос №6

**РИСКИ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ
ОПЕРАЦИЙ**

Проведением внешнеэкономических операций приходится заниматься около 80% коммерческих структур и многим довелось неоднократно сталкиваться с рисковыми ситуациями. Это ситуации, в результате которых либо эффективность проведения операции оказывалась минимальной и совершенно не оправдывала вложенных средств и надежд субъекта бизнеса, либо вообще предприниматель (инвестор) терпел огромные убытки, расплачиваясь за свою неосведомленность, просчеты и некомпетентность в деле.



Классификация речных тарифов

Проблема рисков является одной из ключевых в предпринимательской деятельности. Она связана с возможностью наступления каких-либо неблагоприятных событий и составляет объективно неизбежный элемент принятия и исполнения практически любого решения. Следовательно, прежде чем предпринимать определенные шаги необходимо сначала выявить риски, а затем уже их как-то оценить и устранить или хотя бы снизить до приемлемых границ.

Главной причиной возникновения рисков в бизнесе является неопределенность, которая порождается в силу:

- постоянной нестабильности экономических процессов, трудно поддающихся реальному прогнозированию. Это и природные явления, и технический прогресс, и потребительский спрос, и многое другое;

- ограниченности и неполноты информации об экономических процессах, что часто определяется ограниченностью ресурсов (финансовых, временных, технических и других) субъекта предпринимательской деятельности при принятии конкретных решений;

- наличия "организованной" неопределенности, обусловленной сокрытием объективной информации по экономическим, политическим и другим причинам;

- отсутствия, не редко, четко определенных целей и критериев оценки деятельности предприятия.

Часто под "риском" в бизнесе подразумевается опасность потерь ресурсов компании, недополучения ею доходов, появления дополнительных, непредвиденных расходов.

Риск - это неопределенность хода, исхода и последствий отдельных операций (сделок), направлений и сегментов работы, деятельности компании в целом. Другими словами, это неполная известность эффективности планируемых или уже проводимых операций.

Таким образом, риск - это ни что иное, как мера экономической безопасности в деятельности компаний.

В мировой практике до 50% коммерческих операций терпят неудачу из-за недостаточного внимания к проблеме рисков. Быть богатым в современных рыночных условиях -значит уметь выявлять, анализировать и правильно учитывать риски.

С конца 80-х годов на западе получило широкое развитие и применение систем риск-менеджмента. Риск-менеждмент - это система управления рисками, возникающими в процессе деятельности предприятия.

Основными правилами риск-менеджмента являются:

нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;

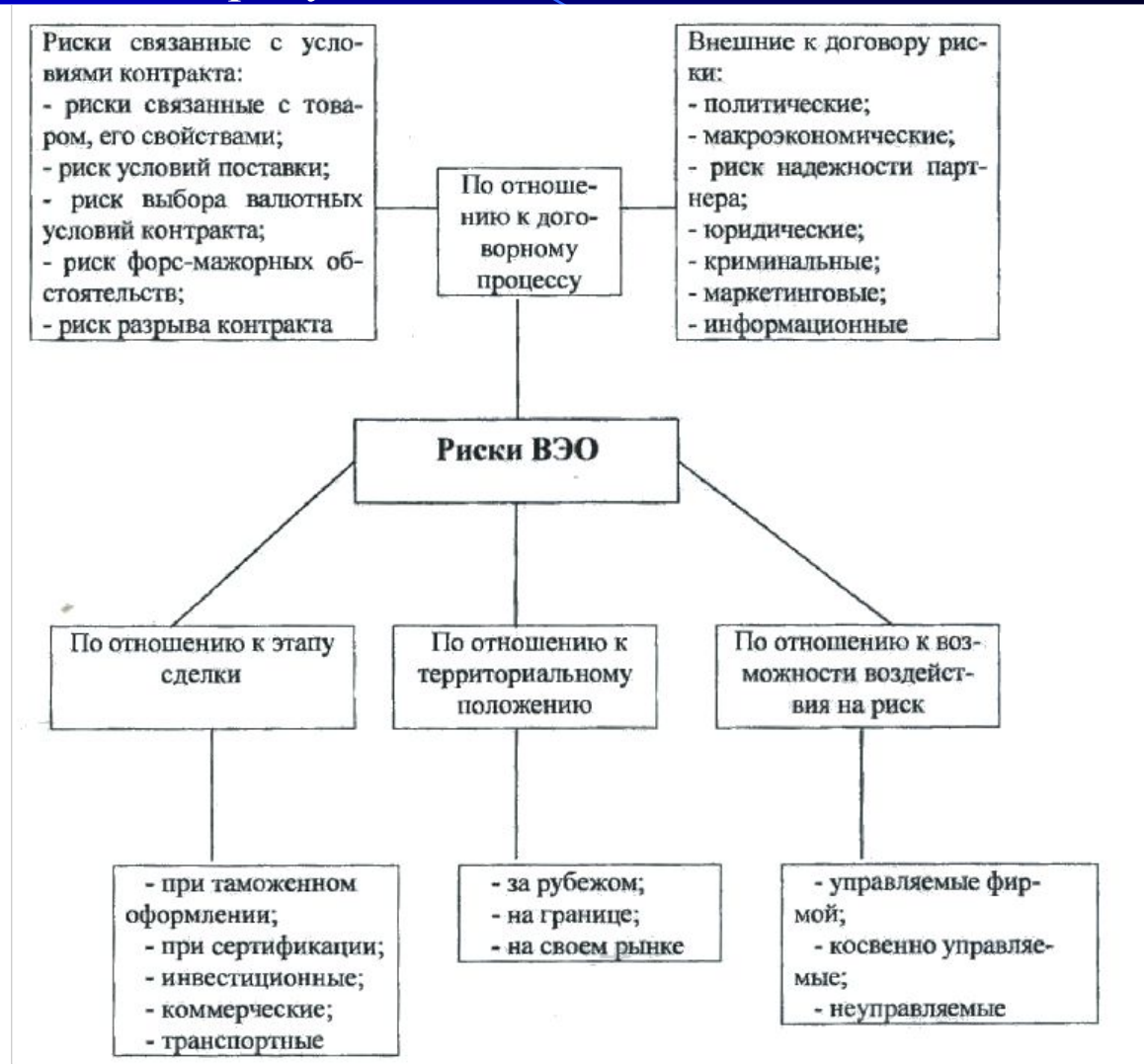
надо думать о последствиях риска; нельзя рисковать многим ради малого;

положительное решение принимается лишь при отсутствии существенных сомнений;

при наличии существенных сомнений принимаются отрицательные решения;

в создавшейся ситуации всегда можно найти удовлетворяющее нас решение.

Структура рисков ВЭД очень обширна и насчитывает порядка 150 видов рисков. Риски могут быть общими и операционными, относящимися к конкретному типу внешнеэкономической операции и др. Обобщенная схема рисков ВЭД представлена на рисунке.



Структура рисков при проведении ВЭО

Транспортные риски. Для нормативного распределения рисков ВЭО между продавцами и покупателями, возникающих при передаче товара от одного к другому, сторонам международных договоров купли-продажи целесообразно пользоваться правилами "Инкотермс-2000", согласно которым все транспортные риски классифицируются по четырем группам E, F, C и D.

Группа E включает ситуацию, когда поставщик (продавец) держит товар на своих собственных складах (Ex Works EXW). Риски принимают на себя поставщик и его банк до момента принятия товара покупателем. Риск транспортировки от помещений продавца до конечного пункта уже принимается покупателем и его банком.

Группа F содержит три конкретные ситуации передачи ответственности и рисков:

FCA (Free carrier) - означает, что риск и ответственность продавца (и его банка) переносятся на покупателя (посредника) в момент передачи товара в условленном месте;

FAS (Free Alongside Ship) - ответственность и риск за товар переходят от постав-щика (и его банка) к покупателю в определенном договором порту;

FOB (Free on Board) - продавец (и его банк) снимают с себя ответственность после выгрузки товара с борта корабля.

Группа С включает ситуации, когда экспортер, продавец, его банк заключают с покупателем договор на транспортировку, но не принимают на себя никакого риска. Они включают следующие ситуации:

CFR (Cost and Freight) - продавец и его банк оплачивают стоимость транспортировки до порта прибытия, но риск и ответственность за целостность и сохранность товара, а также дополнительные затраты берут на себя покупатель и его банк. Перенос рисков и ответственности происходит в момент загрузки корабля;

CIF (Cost, Insurance and Freight) - кроме обязанностей, как в случае CFR, продавец и его банк должны обеспечить и оплатить страховку рисков во время транспортировки;

CPT (Carrier Paid To) - продавец и покупатель (и их банки) делят между собой риски и ответственность. В определенный момент (обычно какой-то промежуточный пункт транспортировки) риски полностью переходят от продавца к покупателю и его банку;

CIP (Freight/Carriage and Insurance Paid to) - риски переходят от продавца к покупателю в определенном промежуточном пункте транспортировки, но, кроме того, продавец обеспечивает и платит стоимость страховки товара.

Последняя группа терминов D означает, что все транспортные риски ложатся на продавца. К этой группе относятся следующие конкретные ситуации:

DAF (Delivered At Frontier) - означает, что продавец принимает на себя риски до определенной государственной границы. Далее риски принимает на себя покупатель и его банк;

DES (Delivered Ex Ship) - передача рисков продавцом покупателю происходит на борту корабля;

DEQ (Delivered Ex Quay) - передача рисков происходит в момент прибытия товара в порт загрузки;

DDU (Delivered Duty Unpaid) продавец принимает на себя транспортные риски за порчу, потери, хищения и прочес товара до определенного договором места (чаще всего это склад, обычно таможенный) на территории покупателя;

DDP (Delivered Duly Paid) продавец ответственен за транспортные риски до определенного места на территории покупателя, но последний оплачивает их.

Как видно, в зависимости от принятых в договоре условий поставки риски между сторонами распределяются по разному.

При наступлении риска, о котором говорится в "Инкотермс-2000", покупатель обязан уплатить цену товара даже при получении последнего в состоянии, не соответствующем условиям договора, или при полной утрате. В этом и состоит "цена риска". Если же повреждение не обусловлено транспортным риском (вызвано причинами из сферы деятельности продавца; например, из-за ненадлежащей упаковки товара), то покупатель вправе не только уклониться от оплаты товара; но и считать продавца ответственным за нарушение договора.

Необходимо отметить, что если покупатель не принимает товар по каким-либо причинам или не имеет возможности произвести оплату в договорной срок, то риски могут перейти от продавца к нему раньше. Основной ошибкой, влекущей финансовые убытки субъекта внешнеэкономической деятельности - это неправильное определение в контракте момента перехода риска (ответственности за товар) от продавца к покупателю.

Кроме того, существуют риски, связанные с выбором наиболее подходящего вида транспортного средства. С этой точки зрения полезной, на наш взгляд, является таблица У. Стантона.

С помощью этой таблицы можно, производя выбор вида транспорта, решать также и задачу оптимизации рисков при доставке товаров в экспортно-импортных операциях.

Риски, связанные с основными положениями внешнеэкономического контракта, обуславливаются различными невыгодными моментами, определяемые контрактом, а также неточностями, которые могут быть допущены при составлении контракта.

Риски, связанные с основными положениями внешнеэкономического контракта

Критерий выбора	Вид транспорта				
	Железнодорожный	Водный	Автодорожный	Трубопроводный	Воздушный
Скорость	Средняя	Самая низкая	Высокая	Низкая	Самая высокая
Уровень затрат	Средний	Самый низкий	Большой	Низкий	Самый высокий
Возможный ассортимент товара	Самый большой	Достаточно большой	Средний	Очень ограничен	Частично ограниченный
Соображения по поводу товара	Самый удобный для большого количества продукции	Удобнее всего для большого количества продукции	Товары с высокой ценой и доставкой в короткие сроки	Жидкие и газообразные продукты	Дорогая и скоропортящаяся продукция
Количество обслуживаемых рынков	Большое	Ограниченное	Неограниченное	Очень ограниченное	Выше среднего
Надежность доставки	Средняя	Низкая	Хорошая	Высокая	Средняя

К условиям контракта, в которых может содержаться ошибка, влекущая риски потерь, относятся:

предмет контракта;

количество и качество товара (объемы выполнения работ, предоставления услуг);

упаковка и маркировка;

базисные условия поставки товаров;

цена и общая стоимость договора;

валютные и финансовые условия платежей;

форс-мажорные обстоятельства;

санкции и рекламации;

ответственность за нарушение контракта, арбитраж;

дополнительные условия (страхование, гарантии качества т.д.).

Во избежание контрактных рисков необходимо, в первую очередь, обращать внимание на недопустимость различных ошибок, неопределенность в изложении условий контракта, оставляющие для партнеров возможность несоблюдения интересов друг друга. *Поэтому нужно четко представлять, какой смысл несет каждый пункт договора. Ниже рассматриваются основные положения контракта, в которых изложены возможные факторы риска и особые условия, предусматривающие специфику внешнеторговой сделки.*

Предмет контракта. Предметом контракта может быть материальный объект, предоставление какой-либо вещи или услуги. **Предмет контракта** должен быть: определенным, объективно исполнимым, дозволенным и не противоречащим нормам права и нормам общественной морали.

Условие количества товара. В данном разделе контракта указывается единица измерения количества, порядок его определения, система мер и весов.

Количество товара, подлежащее поставке, может быть определено либо твердо фиксированной цифрой, либо в установленных пределах. При торговле большими объемами массовых товаров, количество которых измеряется весовыми единицами, сложно выдержать вес фактически поставленного товара с точностью до десятков, а иногда и сотен тонн.

По ряду товаров абсолютно точное соблюдение количества оказывается практически невозможным не только по условиям погрузки и перевозки, но и по ряду других причин, в том числе из-за конъюнктуры рынка. В этих случаях в контракт включается оговорка, называемая опционом по количеству, которая допускает возможность отступления от указанного в контракте количества в ту или иную сторону, на тех или иных условиях, в тот же или иной срок указанного периода, в течение которого одна сторона должна уведомить другую сторону о своем намерении воспользоваться своим правом.

С объемом поставки и количеством в партии товара связан также риск повышения себестоимости в случае неполной загрузки транспортного средства. Он влечет дополнительные таможенные издержки, задержку поставки по времени.

Условие качества товара. Качество товара оговаривается в контракте либо в общей форме ("высокое" или "общепринятое"), либо конкретными показателями, поддающимися проверке. Применяются различные показатели, в частности: соответствие определенному стандарту (международному, региональному или национальному), техническим характеристикам (в отношении конечного продукта или использованных материалов), образцу.

Это наиболее объективные показатели, поскольку дают возможность точного сопоставления. Кроме того, применяются такие показатели, как содержание определенных веществ в продукте (полезных или вредных), выход готового продукта (из полуфабриката), описание, на основании предварительного осмотра. Изготовитель (поставщик) гарантирует качество товара в целом, включая его составные части и комплектующие изделия, а также удостоверяет качество поставляемых (отгружаемых) покупателю или получателю товаров соответствующим документом об их качестве.

Наряду с традиционными таможенными требованиями ветеринарными, фитосанитарными и карантинными - вводятся сравнительно новые. В частности, по многих странах таможни стали требовать от грузовладельцев опасных грузов специальные декларации (гарантии) о соответствии международным соглашениям или национальным законодательствам, сертификаты на сельскохозяйственные товары о не превышении в них допустимых доз радиоактивности, документы о том, что не применялись гормоны, ускоряющие рост животных, не использовались красители, подслащивающие вещества и другие добавки в пищевых продуктах и т.д.

Упаковка и маркировка товара. Упаковка товара рассматривается как единое целое с товаром. Это связано не только с конкуренцией, но и с вовлечением во внешнеторговый оборот все более обработанной продукции, нуждающейся в упаковке, быстрым развитием посылочной торговли и расширением ее ассортимента. Поэтому во всем мире сейчас отношение к упаковке сравнялось с отношением к товару, предназначенному для экспорта. Упаковке, надлежит не только защищать товар от повреждения при транспортировке, но и быть его "лицом".

Определение вида упаковки зависит от особенностей товара, подлежащего упаковке; чувствительности продукции к повреждениям; ценности продукции; видов возможных повреждений при складировании и транспортировке; действующих норм и законов, регламентирующих условия, требования и порядок упаковки, маркировки и транспортировки обычных и опасных грузов.

Способы оплаты упаковки устанавливают стороны и должны предусматривать включение цены упаковки в цену товара и определение цены упаковки в процентах от цены товара.

Маркировка товара должна строго соответствовать требованиям покупателя и, безусловно, отвечать требованиям международных соглашений и конвенций для данного вида грузов. *Надписи на маркировочных титулах обязательно должны быть на языке страны покупателя, а при длительной транспортировке по стране производителя и на языке этой страны. Маркировка должна содержать минимальный набор сведений о грузе, его получателе и отправителе.*

Базисные условия поставки. Доставка товара из одной страны в другую связана с расходами, риском и осуществлением ряда технических и административных операций. Все эти вопросы торговые партнеры решают и согласовывают в контракте посредством "базисных условий". Под базисными условиями понимается установление в контракте четких обязанностей партнеров, сводящих к минимуму последующие недоразумения и споры.

Базисные условия определяют объем требуемых от партнера услуг по доставке товара и суммы транспортных и таможенных расходов, что не может не учитываться в цене товара.

Выбирая ту или иную форму поставки необходимо грамотно просчитывать соотношение затрат на транспортировку, себестоимость продукции в результате проведения операции и тесно увязывать их с другими условиями контракта, особенно с условием платежей за товар.

Условие цены товара. *Исполнение контракта оплачивается по цене, установленной соглашением сторон. В предусмотренных законодательством случаях цена контракта определяется соглашением сторон с соблюдением цен (тарифов, расценок и т.п.), устанавливаемых или регулируемых уполномоченными на то государственными органами. Большинство рисков, связанных со становлением цены товара, в контракте определяется возможностью недополучения большей прибыли по сделке из-за незнания ценовой конъюнктуры мировых рынков, неумения торговать по принятым в мире правилам.*

Для того чтобы не допустить возникновения рисков ситуаций в вопросе цены необходимо четко понимать определение структуры цены товара, знать ценовую конъюнктуру мировых рынков торговли отслеживать динамику цен.

Рыночная конъюнктура (market situation) - это сложившаяся экономическая ситуация, которую характеризуют соотношение между спросом и предложением, уровень цен, товарные запасы, портфель заказов и другие экономические показатели.

В различных случаях рассматривают два понятия цены: внешнеторговая и базисная. **Внешнеторговая** цена — это цена товара, по которой внешнеторговая организация реализует его на внешнем рынке. **Базисная** цена — это цена товара, которая принимается в качестве базы при определении внешнеторговой цены данной продукции, а также индекса цен в международной торговле в целом и по отдельным видам товаров. *За основу расчета цены при подготовке контракта принимается некоторая исходная цена: местная, монопольная, договорная, лимитная, прейскурантная, оптовая, расчетная, разовая, сезонная, розничная, экспортная, закупочная коммиссионная или другие. Но наиболее часто употребляемый базис - мировая цена.*

Мировая цена, объективно отражающая стоимость товара, характеризуется признаками:

это цена, по которой осуществляются внешнеторговые операции на условиях, обычных для большинства товарных рынков;

это цена, используемая в регулярных сделках на важнейших рынках;

это цена товаров в таких сделках, платежи по которым ведутся в свободно конвертируемой валюте.

Условия определения форс-мажорных обстоятельств. Устанавливая обязательства сторон, контракт предусматривает возможность ситуаций, не зависящих от партнеров, когда они освобождаются от выполнения обязательств. *Обстоятельства непреодолимой силы могут быть кратковременными и давать основания для переноса срока выполнения обязательств по контракту и долговременными, ведущими к аннулированию обязательств. В зависимости от товара и потребности в нем некоторые кратковременные непредвиденные обстоятельства могут также вести к аннулированию обязательств.*

Чтобы избежать рисков в данном случае особенно важно при составлении контракта достаточно полно перечислить события, которые могут считаться обстоятельствами непреодолимой силы, а при наступлении этих обязательств немедленно известить о них партнера и предоставить подтверждающие документы.

Прекращение контракта вследствие нарушения его условий. Возмещение убытков, неустойки и штрафы. В ряде случаев контракт прекращается в связи с невозможностью исполнения, или же по инициативе одной или согласию обеих сторон. На практике предусматриваются и иные мотивы прекращения контракта: замена исполнения, новация, соглашение о прекращении обязательства или зачет. Среди прочих выделяются "существенные нарушения", которые дают потерпевшей стороне право требовать не только возмещения убытков, но и отказаться от контракта.

Ответственность за нарушение контракта этих обязательств обычно закрепляется в условиях контракта. Данный пункт контракта является основным в плане предупреждения рисков в результате несоблюдения других условий контракта.

Ответственность за нарушение контракта может иметь компенсационный или штрафной характер и служить надежным рычагом, позволяющим одному контрагенту влиять экономическими методами на поведение другого. Нарушением контракта является неисполнение либо ненадлежащее его исполнение.

Наиболее распространенными нарушениями являются просрочка поставки, просрочка платежа и несоответствие качества товара условиям договора.

При нарушении контракта основанием для возмещения убытков является нарушение контрагентом своих обязательств по контракту. Для возникновения у потерпевшей стороны права на возмещение убытков не имеет значения, какой характер имело нарушение контракта (серьезный или незначительный) важно, что имел факт нарушения.

Установление права требования возмещения убытков не обусловлено никакими иными обстоятельствами, как факт нарушения контракта. Условия контрактов могут содержать требования компенсации, как убытков, так и упущенной выгоды контрагента. При установлении размера убытков обычно принимается рыночная стоимость, а не договорная цена товара. Иногда принимается некоторая средняя величина между рыночной и договорной ценой.

Во избежание рисков в контракте желательно дополнительно сформулировать или устно оговорить принципы достоверности оценки убытков. В мировой практике наиболее применимы следующие:

факт ущерба должен быть достоверно доказан, его объем и сумма могут быть предметом разумного предложения;

трудность в установлении размера ущерба не является препятствием для его возмещения;

математическая точность оценки ущерба не требуется;

если самое убедительное доказательство, которое позволяет ситуация, предоставлено - это является достаточным;

истец может компенсировать стоимость своего контракта, которая определена ожидаемой прибылью.

В контракте должен быть установлен порядок разрешения споров, которые могут возникнуть между сторонами и не могут быть урегулированы обычным путем.



Лекция окончена

Благодарю за внимание