

**ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ  
КОМПЛЕКС**

**Практический раздел**

**ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ**

**КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ**

Составитель  
Пильгун Т.В.

**МИНСК 2021**

## СОДЕРЖАНИЕ

Цели курсового проекта .....	2
1. Постановка задач курсового проекта, исходные данные ....	3
2. Методические рекомендации по выполнению курсового проекта. ....	8
Приложение А. Методология составления контракта купли-продажи.....	16

### Цели курсового проекта

Содержание курсового проекта определяется следующими целями:

1. Изучение организационно-правовых основ построения транспортно-логистических систем доставки товара.
2. Приобретение навыков формулирования и решения транспортных задач с учетом принципов системного подхода и методов системного анализа, а также выполнение расчетов, позволяющих оценивать сопутствующих влияющие факторы доставки и эффективность принимаемых управленческих решений в транспортных системах.
3. Исследование влияния транспортного фактора на технологии реализации купли-продажи во внешнеэкономической деятельности и на уровень общественно необходимых затрат на доставку товара от продавца к покупателю.
4. Приобретение навыков использования нормативно-технической и правовой документации, регламентирующей правила и нормы международных и внутренних перевозок.

Для реализации целей в рамках курсового проекта предусматриваются: практическое применение методологических принципов составления контракта купли – продажи с учетом проектирования логистической цепи поставки товара в соответствии с индивидуально заданным базисным условием Incoterms-2020; закрепление теоретических знаний по выбору эффективного маршрута перевозки экспортного груза с оценкой эффективности и вероятности исполнения нормативного срока поставки.

## **1. Постановка задач курсового проекта, исходные данные**

### *Общие указания*

Курсовой проект по дисциплине «Транспортные системы» выполняется по теме «Моделирование экспортной поставки груза».

В соответствии с учебной программой по дисциплине курсовой проект выполняется студентами дневного и заочного форм обучения.

Курсовой проект имеет структуру: титульный лист, лист-задание, расчетно-пояснительная записка и графическая часть. Расчетно-пояснительная записка включает «Содержание», «Введение», «Исходные данные», «Заключение», «Список используемых источников», а также разделы в соответствии с задачами курсового проекта.

### *Задачи курсового проекта.*

1. В первом (теоретическом) разделе привести сравнительную характеристику всех групп терминов Incoterms-2020. Охарактеризовать обязанности сторон заданного базисного условия поставки;

2. Разработать проект контракта купли-продажи на поставку заданного экспортного товара с использованием заданного базисного условия поставки. Предусматривается выполнение графической части;

3. На основании исходных данных разработать варианты перевозки экспортного груза, выбрать эффективный с учетом расчетов и проверкой вероятности исполнения нормативного срока доставки.

Задачи курсового проекта могут быть изменены по усмотрению преподавателя

### *Исходные данные.*

Для выполнения первой и второй задач индивидуальные исходные данные: наименование товара, вес, базисное условие поставки задаются преподавателем в задании на курсовой проект.

Пункт страны экспортера и пункт страны импортера выбираются студентом самостоятельно.

Выбор исходных данных для задачи 3 осуществляется по цифрам индивидуального четырехзначного числа (шифра), полученного умножением порядкового номера фамилии студента из журнала на 326. Для студентов, имеющих порядковый номер от 1 до 3, добавляется цифра шифра «0» вначале полученной трехзначной цифры.

Для выполнения третьей задачи приводится расчетная схема автодорожной транспортной сети (рисунок 1), на которой указаны характеристики участков: расстояния между пунктами и скорость движения. Пункты П, Р, Д являются пунктами пограничного перехода. Данная схема используется для определения маршрутов доставки груза.

Для индивидуализации исходных данных выбираются:

- по первой цифре четырехзначного шифра – из таблицы 1: направление перевозки груза, вес груза, стоимость одной грузовой операции;

- по второй цифре шифра – процент для пересчета характеристик участков, попадающих в варианты маршрутов перевозки из таблицы 2;

- из таблицы 3:

- по третьей цифре шифра из колонок 2, 3 и 4 – продолжительность выполнения таможенных и пограничных операций на границе –  $T_{\text{на гран}}$ ;

- по четвертой цифре из колонки 5 – среднее квадратическое отклонение от среднего срока доставки –  $\sigma$ ;

- по первой цифре из колонки 6 – продолжительности времени на грузовые операции –  $T_{\text{гр.о}}$ ;

- по второй цифре из колонки 7 – нормативный срок доставки –  $T_n$ .

Вес груза, необходимый для расчета стоимости перевозки в 3-ей задаче, принять аналогичным весу груза из задачи 2-ой.

Таблица 1 – Параметры перевозки груза.

1 цифра шифра	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
Направление	В-К	В-Н	М-Л	М-Н	Б-Л	Б-К	О-Л	Г-Л	О-Н	Г-К
Вес груза, т	50	60	30	20	25	35	10	25	40	55
Стоимость 1груз. операции, руб/1т	300	200	500	600	350	450	700	600	100	250

Таблица 2 – Варианты изменения характеристик участков

	2-ая цифра шифра (в процентах)									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	0
М-В	40	50	60	55	45	30	65	70	60	60
М-Б	120	60	70	80	90	110	85	120	110	90
М-О	130	110	55	65	80	90	55	40	60	70
В-О	90	95	105	110	130	140	100	90	80	70
В-П	100	45	70	80	90	110	120	110	90	100
Б-О	80	110	130	95	80	50	55	45	65	80
Б-Г	45	55	65	55	45	30	35	70	60	60
О-Р	100	110	80	90	70	60	120	100	90	90
О-Д	80	70	50	100	110	130	55	65	70	80
О-П	90	130	140	100	85	95	90	45	50	70
О-Г	110	95	90	90	85	70	90	120	130	120
Г-Д	80	50	120	110	120	50	60	70	90	80
П-Л	60	70	80	50	100	90	60	70	110	120
П-Е	100	110	80	90	70	60	120	100	90	90
Р-Л	80	70	50	100	110	130	55	65	70	80
Р-Е	120	60	70	80	90	110	85	120	110	90
Р-Н	130	110	55	65	80	90	55	40	60	70
Д-Е	90	95	105	110	130	140	100	90	80	70
Д-Н	60	70	80	90	100	90	60	70	110	120
Е-Л	100	110	80	90	70	60	120	100	90	90
Е-Н	80	110	130	95	80	50	55	45	65	80
Е-К	110	95	90	90	85	70	90	120	130	120
Л-К	120	60	70	80	90	110	85	120	110	90
Н-К	90	95	105	110	130	140	100	90	80	70

Таблица 3 – Временные параметры доставки

Цифра шифра	Продолжительность выполнения таможенных и пограничных операций на границе, Т <sub>на гран.</sub> (3-я цифра шифра)			Среднее квадратическое откл., $\sigma$	Время на грузовые операции, Т <sub>гр.о.</sub> , час.	Срок доставки нормативный, час.
	П	Р	Д			
1	2	3	4	5	6	7
0	6,0	13,1	6,1	1,75	0,95	30
1	5,2	10,1	5,0	2,0	1,5	38
2	9,0	10,0	8,0	2,25	1,2	40
3	8,0	9,0	6,0	2,5	1,0	35
4	7,5	7,0	8,0	1,5	1,2	34
5	9,5	8,5	3,5	1,75	1,6	33
6	10,0	9,5	6,5	2,0	0,8	37
7	13,1	10,5	6,0	2,25	0,75	39
8	11,5	11,5	9,0	2,5	1,0	35
9	8,7	7,4	10,0	1,5	0,85	36

Таблица 4 – Средняя стоимость перевозки груза.

Тарифное расстояние, км	Стоимость в руб. за 1000 т-км.
401-500	225
501-600	220
601-700	210
701-800	205
801-900	200
901-1000	195
1001-1100	190
1101-1200	185
1201-1300	180
1301-1400	175
1401-1500	170
1501-1600	165

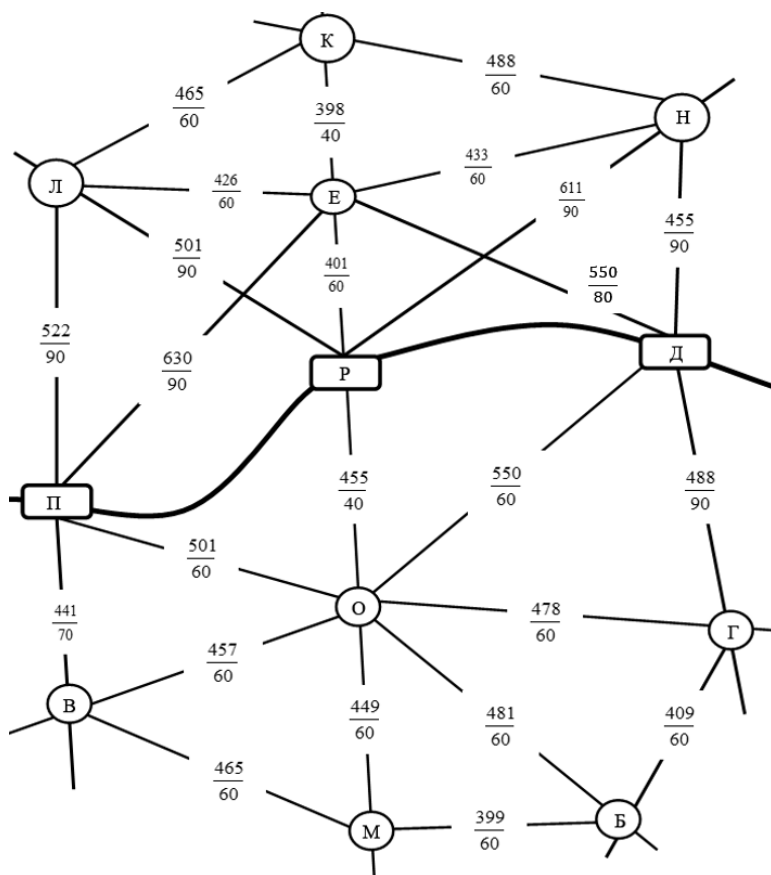


Рисунок 1 – Схема автодорожной сети.

## **2. Методические рекомендации по выполнению курсового проекта.**

### *Задача 1.*

Для качественного выполнения задания необходимо изучить основные положения международных правил торговых терминов «Incoterms»-2020.

### *Задача 2.*

Для разработки проекта контракта купли-продажи на поставку экспортного товара с использованием заданного базисного условия поставки необходимо изучить материал теоретического раздела ЭУМК в отношении хозяйственных связей, в том числе контракта купли – продажи, методологию составления внешнеторговых контрактов купли-продажи, изложенную в Приложении настоящего раздела, после чего приступить к разработке проекта контракта согласно исходным данным.

Разработанный проект контракта должен представлять собой модель логистического взаимодействия сторон: продавца и покупателя (далее – Стороны). В учебных целях в проекте контракта должны быть предусмотрены (смоделированы и прописаны подробно) все логические и последовательные схемы взаимодействий в рамках каждого процесса, операции, события, необходимые для эффективной реализации заключенного контракта: согласования поставки (разовой или в соответствии с графиком поставки) по срокам, смоделированным пунктам и местам; информирования при необходимости в связи с поставкой (с указанием сроков (напр.: за 3 суток до..., в течение 24 часов после... и т.д.), в логической последовательности событий), расчетов за поставку; сдачи и приемки товара и т.д.

Не допускается копировать в проект контракта шаблонные и обезличенные обязательства Сторон из таблиц А и Б «Incoterms»-2020. Необходимо помнить, что они разработаны как общая характеристика обязательств Сторон для использования и ориентирования при разработке контрактов купли-продажи.



### Графическая часть задачи.

Является творческой производной автора курсового проекта. В качестве рекомендаций по результатам контракта может быть разработан алгоритм действий (или взаимодействий) каждой из сторон контракта для исполнения своих обязанностей. Также может быть представлено графическое изображение последовательных логистических цепочек, связанных с поставкой в виде графика на условной временной сетке или в табличном изображении в целях наглядности прогнозных процессов согласования и продвижения товара по логистической цепи поставки. Графическая часть может быть представлена в виде схем, таблиц или ином графическом виде.

### *Задача 3.*

Порядок выполнения.

### *Теоретическая часть.*

Согласно заданию груз должен быть перевезен от грузоотправителю к грузополучателю в нормативный срок. При этом должен быть сделан не только экономически обоснованный выбор варианта доставки, но и проведена оценка исполнения срока доставки груза. Методика построения оперативного плана перевозки грузов автомобильным транспортом от поставщика до потребителей основана на логистическом подходе. Она оперирует нормативными интервалами перевозки грузов.

Количество составляющих перевозочного процесса зависит от вида перевозки. По сравнению с внутренней международная перевозка увеличивается за счет процедурной подготовки документов для перевозки, таможенного контроля на границе, пограничных и других контролирующих операций.

Функционирование транспортной системы носит вероятностный характер. Поэтому для организации перевозочного процесса в соответствии с принципом «точно в срок» требуется оценить допустимое время доставки груза получателю. Методика моделирования перевозочного процесса на примере международной перевозки (экспорт) предусматривает, что составляющие элементы любого перевозочного процесса – это случайные величины. Поэтому

их количественная оценка может быть получена с использованием вероятностных характеристик.

Превышение нормативного времени, установленного для доставки груза, объясняется тем, что на пути материального потока появляться барьеры, которыми обусловлены дополнительные потери скорости доставки.

В логистике существует понятие «функциональность цикла» (далее – ФЦ), или «цикл исполнения заказа» [2]. Вероятностная трактовка ФЦ позволяет определить продолжительность исполнения заказа  $T_{ц}$  с заданной доверительной вероятностью, который устанавливается как нормативный. Например, при условии, что функция распределения времени ФЦ подчиняется нормальному закону

$$T_{ц} = \overline{T} + \alpha_p \sigma, \quad (1)$$

где  $\overline{T}$ ,  $\sigma$  – соответственно среднее значение и среднее квадратическое отклонение времени выполнения  $i$ -го элемента ФЦ;  $\alpha_p$  – квантиль нормального распределения, соответствующий вероятности  $P$  (таблица 5).

*Квантиль в математической статистике – число, которое означает что заданная случайная величина не превышает его лишь с фиксированной вероятностью.*

Таблица 5 – Квантили стандартного нормального распределения.

Вероятность, %	99,99	99,90	99,0	97,72	97,50	95,0	90,0	84,13	50,0
Квантиль	3,72	3,09	2,33	2,00	1,96	1,65	1,28	1,00	0

Таким образом, с помощью формулы (1) можно рассчитать вероятность выполнения заказа перевозки, т.е. нормативного срока  $T_n = T_{ц}$ .

Схематическое изображение, отражающее принцип организации международной перевозки показано на рисунке 2.

Во исполнение условий договора перевозки автомобиль отправляется из автотранспортного предприятия к пункту погрузки «ОТП» грузоотправителя, затем следует на таможенный пункт ( $T_1$ ), где оформляются соответствующие документы в таможенном

отношении, и далее следует через пограничный переход (К) по территории другой страны до таможенного пункта ( $T_2$ ), где выполняются таможенные операции, затем доставляет груз на терминал «ПЛЧ», где данная перевозка заканчивается.

Продолжительность доставки включает затраты времени на движение автомобиля между пунктами, на оформление документов и на простой под таможенными и пограничными операциями на границе. Вводятся следующие условные обозначения параметров продолжительности технологических операций:  $t_n$  – погрузка в пункте «ОТП»;  $t_1$  – движение до  $T_1$ ;  $\tau_1$  – таможенное оформление груза на экспорт;  $t_2$  – движение от  $T_1$  до К;  $\tau_2$  – пересечение границы;  $t_3$  – движение автомобиля от К до  $t_2$ ;  $\tau_3$  – таможенное оформление груза по импорту;  $t_4$  – движение автомобиля от  $T_2$  до «ПЛЧ»;  $t_b$  – разгрузка на терминале «ПЛЧ».

Срок доставки экспортного груза определится по формуле

$$T_0 = \sum_{i=1}^m t_{i,i+1} + \sum_{j=1}^n \tau_j + \sum_{k=1}^l t_k, \quad (2)$$

где  $t_{i,i+1}$  – продолжительность движения автомобиля между  $i$ -м и  $(i+1)$ -м пунктами;

$\tau_j$  – продолжительность таможенных операций на  $j$ -м пункте;

$t_k$  – продолжительность грузовых операций (погрузки, разгрузки) на  $k$ -м пункте;

$m$  – количество участков движения автомобиля;

$n$  – количество пунктов таможенного оформления;

$l$  – количество пунктов погрузки-разгрузки.

Сравнение вариантов и выбор эффективного может осуществляться с учетом срока доставки, а также по общим затратам на доставку, которые определяются по формуле

$$\mathcal{E} = C_{\text{пр}} + C_{\text{гр.о}}, \quad (3)$$

где  $\mathcal{E}$  – общие затраты по маршруту, руб;

$C_{\text{пр}}$  – стоимость перевозки груза по тарифному расстоянию, руб;

$C_{гр.о}$  – стоимость выполненных грузовых операций, руб.

В данном случае таможенные операции будут аналогичны для любого из вариантов, поэтому при определении общих затрат их можно не учитывать. Кроме того, примем, что таможенные операции и пограничные производятся одновременно в одном пункте пограничного перехода.

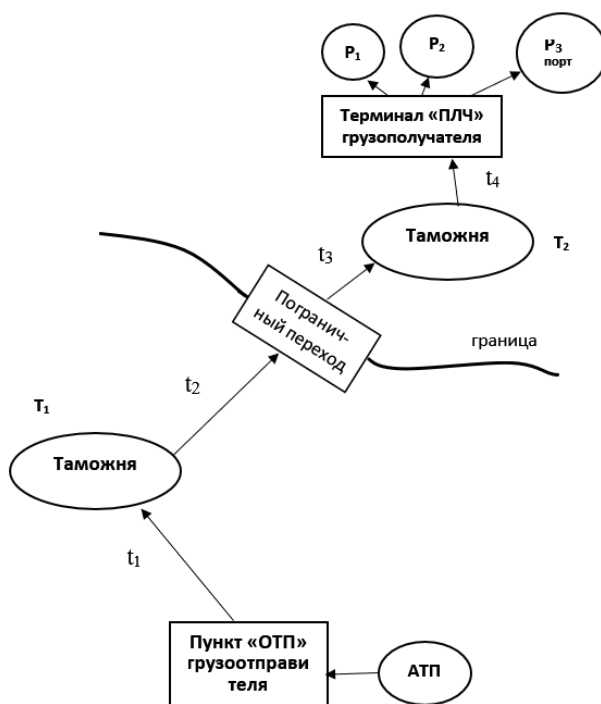


Рисунок 2 – Схема организации перевозки.

*Пример выполнения задания.*

Выбираем исходные данные для условного шифра 9313.

Необходимо перевезти экспортный груз весом 5000 кг, стоимость грузовых операций 300 руб. за 1000 кг.

Исходные данные сводим в таблицу 6.  
Таблица 6 – Исходные данные.

Цифры шифра	Направление движения	% пересчета	$T_{\text{на гран.}}$	$\sigma$	$T_{\text{гр.о.}}$	Срок доставки нормативный
9	О – Н				0,85ч.	
3		по табл.2 для конкретного уч-ка				35 ч.
1			П- 5,2 ч. Р-7,1ч. Д-9,1 ч.			
3				2,5		

По схеме автодорожной сети (рисунок 1) намечаем варианты маршрута перевозки от пункта О до пункта Н (студенты могут выбрать для рассмотрения 3 и более альтернативных маршрутов): 1 вариант О – Р – Н; 2 вариант О – Д – Н. Первый вариант маршрута проходит через пограничный переход Р (простой под таможенными и пограничными операциями  $T_{\text{на гран.}}=7,1\text{ч.}$ ), второй – через пограничный переход Д (простой  $T_{\text{на гран.}}=9,1\text{ч.}$ ). В графической части к данной задаче необходимо нанести маршруты на схеме автодорожной сети (рисунок 1) или отдельно изобразить варианты доставки.

Расчет по корректировке исходных данных участков (посредством процентов) по расстояниям, скорости, а также времени в движении по участкам сведем в таблицу 7. *Справочно: расстояние и скорость в примере пересчитываем по 2-ой цифре шифра: для участка О-Р – 80% от заданных по схеме (рисунок 1), а для участка Р-Н – 55%.*

Таблица 7 – Расчет параметров для определения срока доставки.

№ маршрута	Маршрут	Расстояние $L_m$ , км.	Скорость $V$ , км/ч	Время в движении $T_{\text{дв.}}$ , ч.	$T_{\text{на гран.}}$ , ч.	$T_{\text{гр.о.}}$ , ч.	Время доставки час.
1	О–Р–Н	$455 \cdot 0,8 = 364$	$40 \cdot 0,8 = 32$	11,37	7,1	0,85	26,11
		$611 \cdot 0,8 = 489$	$90 \cdot 0,8 = 72$	6,79			
		Итого 853		18,16			
2	О–Д–Н	$550 \cdot 0,55 = 302$	$60 \cdot 0,55 = 33$	9,15	9,1	0,85	24,2
		$455 \cdot 0,55 = 250$	$90 \cdot 0,55 = 49$	5,10			
		Итого 552		14,25			

Расчетами получен ожидаемый срок доставки по вариантам. Однако, как было отмечено в теоретической части, составляющие элементы формулы (2) являются случайными величинами, и в практической действительности отсутствуют гарантии точного исполнения этого времени. Поэтому реальный срок доставки груза должен рассматриваться с учетом соответствующих доверительных границ времени перевозки груза. С учетом методов математической статистики определим вероятность доставки груза в заданный срок (в примере нормативный срок задан 36 часов).

В практических условиях необходимо провести статистические исследования элементов перевозки: времени движения автомобиля на маршруте, продолжительности таможенных операций, продолжительности грузовых операций, определить характеристики статистического распределения – математическое ожидание, среднее квадратическое отклонение. Причем объем статистической выборки должен быть достаточным для выводов.

В настоящем курсовом проекте условно примем значения статистических исследования: математическое ожидание срока доставки как по результат расчета срока доставки (табл. 7) и заданное среднее квадратическое отклонение от срока доставки.

Таким образом, среднее время перевозки составит:

$$\overline{T_0}^1 = 26,11 \text{ ч.} \quad \overline{T_0}^2 = 24,2 \text{ ч.}$$

Квантиль рассчитывается на основе формулы (1) и в примере принимает следующие значения:

$$\alpha_p^1 = \frac{35-26,11}{2,5} = 3,5, \quad \alpha_p^2 = \frac{35-24,2}{2,5} = 4,3.$$

С учетом полученных расчетов и таблицы 5 вероятность доставки груза «точно в срок» в обоих вариантах составит 100%:

Рассчитаем стоимость перевозки по вариантам.

Удельная стоимость перевозки приведена в таблице 4 задания в зависимости от тарифного расстояния. Для первого вариантов она равна 200 руб. за 1000 т-км., для второго – 220 руб. за 1000 т-км. Расчеты сведены в таблицу 8.

Таблица 8 – Расчет общей стоимости доставки.

№ вар- та	$L_m$ , км	Стоимо сть 1000 т- км, руб.	$C_{пр}$ , руб.	Стоимость 1 грузовой операции, руб. за 1т.	Кол-во перегру женных тонн	$C_{гр.о}$ , руб	$\Sigma$ , руб.
1	853	200	$853 \cdot 0,20 \cdot 5 = 853,0$	300	$5 \cdot 2 = 10$	$0,300 \cdot 10 = 3$	856,0
2	552	220	$552 \cdot 0,22 \cdot 5 = 607,2$	300	$5 \cdot 2 = 10$	$0,300 \cdot 10 = 3$	610,2

Вывод (обязательно).

## Приложение

**Методология составления контракта купли-продажи**

Правовые отношения контракта купли-продажи регламентированы Венской конвенцией ООН 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров, а также Гражданским кодексом Республики Беларусь (ст.391).

Контракт купли-продажи товара является коммерческим документом, по которому одна сторона договора (продавец, поставщик) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю, заказчику), а другая сторона обязуется принять товар и уплатить за него определенную денежную сумму – цену.

Контракт купли-продажи состоит из разделов: вводная часть; предмет контракта; количество-качество товара; срок и дата поставки; базисные условия поставки; цена и общая стоимость, предусмотренные в контракте; осуществление платежа; порядок сдачи-приемки; требование к упаковке и маркировке; условия гарантий; штрафные санкции и возмещение убытков; страхование; форс-мажорные обстоятельства; арбитраж; формулировка транспортных и прочих условий; адреса сторон и их подписи.

К юридическим условиям контракта относятся:

1. Вводная часть - указание места и даты его подписания, наименование сторон. Место подписания контракта, указанное в договоре - это географический пункт и страна. Место подписания контракта может иметь юридическое значение: если стороны в договоре не оговорили условия о праве, которым они будут руководствоваться при рассмотрении споров, то именно место заключения контракта укажет на применяемое право.

Особое значение имеет дата подписания контрактов, так как при ухудшении, к примеру, таможенных правил, указывается, что они не распространяются на контракты, подписанные до определенного срока.

Наименование сторон в договоре, страны их принадлежности должны быть полными и точными, без сокращений;



2. Формирование номера контракта;
3. Установление санкций на случай неисполнения или ненадлежащего исполнения одной из сторон своих обязательств;
4. Определение условий предъявления рекламаций;
5. Условия прекращения контракта;
6. Арбитраж.

#### Коммерческие условия контракта.

##### *Содержание условия «Предмет контракта».*

В данном условии определяется предмет сделки: его наименование, краткая характеристика, количество, срок поставки и базисные условия поставки в соответствии с Инкотермс-2010.

Как правило, детальная характеристика предмета сделки дается в приложении к контракту, как неотъемлемой части контракта.

Примеры формулировок условия «Предмет контракта»: «Продавец продал, а Покупатель купил линию по розливу молочных продуктов в полимерные бутылки, стоимость, количество и технические характеристики которых определены в спецификациях (Приложение №\_\_), на условиях CIF порт Неаполь со сроком поставки в сентябре-октябре 2015 года».

##### *Содержание условия «Цена контракта».*

В данном разделе обязательно должны быть отражены следующие показатели: цена единицы товара; валюта цены; базисные условия поставки; способ фиксации цены; общая сумма контракта. Цена единицы товара должна быть определена, так как при недоставке, браке и т.п. исходной для расчета между сторонами будет именно цена единицы товара.

Валюта цены. Ее выбор имеет большое значение для снижения риска валютных потерь, т.е. возможности неполучения эквивалента стоимости, предусмотренной в момент предложения цены в оферте и подписания контракта.

В условии «Цена контракта» указываются также базисные условия поставки, а также предусматривается возможность пересмотра цены контракта в случае изменения, например, пункта назначения или каких-либо других изменений. Помимо цены единицы товара определяется общая сумма контракта, это имеет

особое значение, если в контракте фиксируются такие виды цены, как подвижная и скользящая.

Способы фиксации цены и виды цены имеют огромное значение как страхование от риска потерь, связанных с изменениями цен; это так называемые «ценовые оговорки».

Существует два метода фиксации цены в контракте:

- определение цены в момент подписания контракта

- с последующей фиксацией, т.е. в процессе исполнения контракта

Цена, зафиксированная в момент подписания контракта, бывает трех видов: твердая, подвижная и скользящая.

Твердая цена - это фиксированная цена, т.е. установленная в момент подписания контракта и не подлежащая изменению. Устанавливается в сделках при незначительном разрыве в сроках между подписанием контракта и его исполнением. Твердая цена выгодна экспортеру, если на внешнем рынке складывается конъюнктура, ведущая к снижению цены.

Пример условия «Цена товара» в контракте купли-продажи кофе: «Цены на растворимый кофе в банках устанавливаются в евро в соответствии с Приложением \_\_\_, являющимся неотъемлемой частью данного контракта. В цену товара включена стоимость тары, упаковки и маркировки, погрузки товара на борт судна в порту г. Гамбурга, укладка товара, страховка и фрахт до порта г. Новороссийска. Цена твердая, изменению не подлежит».

Видом фиксированной цены является подвижная цена.

Подвижная цена - это цена, которая может быть пересмотрена в случае существенных колебаний цен мирового рынка в период между подписанием контракта и его исполнением. В случае фиксации подвижной цены в условии «Цена» должны быть оговорены: сама возможность изменять цену по инициативе продавца или покупателя; граница допустимого отклонения рыночной цены от контрактной, при котором пересмотр контракта не производится, например,  $\pm 2-5\%$ ; источник, по которому будут определяться изменения рыночной цены.

Скользящая цена - это зафиксированная в момент подписания контракта так называемая базисная договорная цена, которая может быть пересмотрена при изменении величины издержек производства, происшедших в период между подписанием

контракта и его исполнением. Скользящая цена применяется в контрактах на поставку продукции, требующей длительного изготовления.

Второй способ установления цены в контракте - с последующей фиксацией. При этом способе установления цены в контракте определяются, во-первых, момент фиксации цены и, во-вторых, принципы определения уровня цены.

Разновидностью цен с последующей фиксацией являются так называемые онкольные цены, которые устанавливаются при сделках на биржевые товары: кофе, зерновые, хлопок и другие сельхозтовары при их закупках. В этих случаях в контракте оговаривается: срок, в течение которого покупатель обязан уведомить продавца о своем желании зафиксировать цену; по котировке какой биржи и по какой рубрике котированного бюллетеня будет определяться цена.

На практике контрактная цена является предметом переговоров и может варьироваться в определенных пределах. Для правильного построения тактики переговоров важно знать эти пределы, т.е. минимально допустимую цену при экспорте и максимально допустимую при импорте.

#### *Содержание условия «Качество товара»*

В условие «Качество товара» включается подробное определение технического уровня качества. Основанием для определения качества служит стандарт, поэтому в контракте рекомендуется указать стандарт (ГОСТ, ТУ и т.п.), которому должен соответствовать товар, его номер и дата.

Пример условия «Качество товара»: «Плоды, являющиеся предметом данного контракта, должны быть высокого экспортного качества: свежесобранными, здоровыми, чистыми, плотной консистенции, не зараженными и не поврежденными сельскохозяйственными вредителями, нормального для данного сорта цвета, с гладкой поверхностью. Допускается наличие плодов диаметром 5-6 сантиметров - не более 10 % и размером 7 и более сантиметров - не меньше 90 % к общему количеству. Качество товара должно быть удостоверено сертификатом качества и фитосертификатом, выданными соответствующими государственными органами в стране Продавца».

Это настолько важная составляющая сделки, что в контракте условие «Качество» может предшествовать условию «Цена», так как в зависимости от содержания полезных и вредных веществ цена может быть повышена или понижена.

Статья «Качество товара» обязательно должна содержать указание, на каком этапе будет контролироваться качество. Может быть указано на участие представителя покупателя в проверке качества в стране продавца, в таком случае фиксируется обязанность продавца информировать покупателя о готовности товара к проверке и обеспечении возможности такой проверки для покупателя.

Данная статья содержит перечень документов, подтверждающих качество, его проверку, акты испытания и т.д.

#### *Содержание условия «Количество товара»*

Количество не является обязательной статьей контракта. Но независимо от того, есть ли эта статья или она объединена с другой статьей, в ней обязательно должны быть отражены следующие параметры: единица измерения количества; система мер и весов; порядок определения количества; оговорка о включении в количество упаковки и тары; условия представления рекламации при несоответствии поставленного товара условиям контракта.

#### *Содержание условия «Срок поставки»*

Срок поставки - это предусмотренный в контракте момент или временной период, когда продавец обязан передать в собственность покупателю товар, являющийся предметом контракта. Правовой основой установления в контракте сроков поставки является ст. 33 Венской конвенции, согласно которой «продавец должен поставить товар: а) если договор устанавливает или позволяет определить дату поставки - в эту дату; б) если договор устанавливает или позволяет определить период времени для поставки - в любой момент этого периода, поскольку из обстоятельств не следует, что дата поставки назначается покупателем; в) в любом другом случае - в разумный срок после заключения договора» (глава 40 ГК РФ). Срок может определяться указанием на событие, которое должно неизбежно наступить».

### *Содержание условия «Упаковка товара»*

Эта статья может быть включена в контракт как самостоятельная, а может быть совмещена с условием маркировки. Кроме общих требований к упаковке, существуют специфические требования, связанные с видом транспорта и климатическими условиями. Эти требования могут вытекать из законов страны импортеров и стран, по которым груз проходит транзитом. Например, оборудование, отправляемое в тропические страны морским транспортом, поверх двух слоев парафиновой бумаги должно иметь полиэтиленовое покрытие (чехол, пленку). В контракте различают внешнюю упаковку и внутреннюю упаковку, неотделимую от товара.

В контракт также включается оговорка о материальной ответственности продавца за повреждение товаров, если оно произошло из-за несоответствия упаковки условиям, оговоренным в контракте.

Пример формулировки условия «Упаковка товара» из контракта купли-продажи запасных частей: «1. Запасные части должны отгружаться в морской экспортной упаковке, соответствующей характеру запасных частей. 2. Упаковка должна обеспечивать полную сохранность груза от всякого рода повреждений или коррозии при перевозке его морем, по железной дороге и смешанным транспортом, с учетом нескольких перегрузок в пути, а также длительного хранения. 3. Упаковка должна быть приспособлена как к крановым погрузкам, так и перегрузкам ручным способом, на тележках и автокарах, поскольку это допускается весом и объемом отдельных мест. 4. Продавец несет ответственность перед Покупателем за порчу, повреждение или поломку груза вследствие ненадлежащей упаковки, за образование коррозии из-за недостаточной или несоответствующей смазки. 5. Каждое грузовое место не должно превышать следующих размеров: длина..... ширина..... высота.....».

### *Содержание условия «Маркировка товара»*

Это условие может быть выделено в контракте в отдельную статью, но может быть объединено с условием «Упаковка».

В данное условие контракта должна быть включена оговорка об ответственности продавца за потерю груза при неправильной маркировке. Пример условия «Маркировка товара»: «1. Ящики, в

которые упаковано оборудование, маркируются с трех сторон, на двух противоположных боковых сторонах и сверху ящика. 2. Маркировка должна быть нанесена четко, несмываемой краской и включать следующие реквизиты: Адрес конечного получателя; Верх; Осторожно; Не кантовать; Контракт N; Продавец (наименование); Наряд N; Транс N; Ящик N; Вес брутто.....кг; Вес нетто .....кг; Размер ящика в см (длина, ширина, высота). Продавец несет ответственность за дополнительные транспортные и складские расходы, за повреждения товара, возникшие в связи с засылкой оборудования не по адресу вследствие неполноценной или неправильной маркировки».

#### *Содержание условия «Сдача-приемка товара»*

Это условие включает: характер сдачи-приемки (предварительная и окончательная); место сдачи-приемки (на складе продавца, при поступлении товара, наименование станции поступления, наименование станции приемки и сдачи, наименование станции отправления); способы сдачи-приемки (выборочный или сплошной контроль и др.); срок сдачи (немедленная приемка после сдачи груза); кто осуществляет приемку (покупатель или третье независимое лицо).

#### *Содержание условия «Осуществление платежа»*

Наличие условия платежа в контракте необходимо, так как от этого зависит его своевременность, получение всей суммы сделки, предусмотренной в момент ее заключения. Экспортер должен принять все меры, чтобы экспортная валютная выручка была переведена импортером на его счет в установленные сроки. На этапе заключения контракта экспортер должен застраховать себя от неоплаты, недоплаты и нарушения сроков оплаты. Для этого в условия платежа в соответствии с договоренностями сторон включаются следующие позиции: валюта платежа; сроки платежа; форма расчетов; оговорки на случай, если валюта платежа не совпадает с валютой цены; курс пересчета валюты цены в валюту платежа; валютные оговорки, страхующие от рисков валютных потерь; названия банков, через которые осуществляются расчеты; порядок отнесения комиссий и расходов, возникающих на этапе проведения расчетов через банки; перечень документов, которые являются основанием для платежа.

Срок платежа. Стороны обычно устанавливают в контракте конкретные сроки платежа.

Форма платежа (расчетов) определяет, когда производится оплата товара по отношению к поставке, механизм осуществления самого платежа.

Авансовый платеж является наиболее безопасным вариантом для экспортера, так как нет риска отказа импортера от товара, от платежа, и экспортер кредитруется импортером.

Оплата после отгрузки. В этом случае согласно контракту продавец оплачивает товар только после того, как будет произведена отгрузка. По этой форме экспортер должен оповестить покупателя об отгрузке и указать все подробности отгрузки. После этого продавец ожидает немедленного выполнения платежа покупателем. Если импортер не выполнит платеж после отгрузки, то экспортер все еще имеет право собственности на товар, поскольку держит у себя документы на право собственности. Для импортера данный способ несколько безопаснее авансового платежа. Для экспортера же возникает вопрос о том, что делать на месте назначения с товаром в случае отказа от оплаты, поскольку товар уже в пути.

Торговля по открытому счету. Данная форма представляет собой продажу в кредит, при которой у экспортера нет никакой гарантии, что покупатель рассчитается по своим долгам в определенные сроки. Экспортер отправляет товар покупателю вместе с отгрузочными документами, следовательно, он теряет контроль над товаром, а также свое юридическое право собственности на него. При этом импортер, давая согласие оплатить товары в оговоренный срок в будущем, может распоряжаться товарами по своему усмотрению.

Данная форма расчетов предполагает большое доверие к импортеру, которое возникает, как правило, в процессе регулярных деловых отношений между торговыми партнерами.

Можно использовать и такие методы взаиморасчетов как: документарный безотзывный аккредитив и документарное инкассо, которые предусматривают использование специальных банковских процедур. Подробности использования аккредитива и инкассо приводятся в теоретическом разделе ЭУМК (тема 1.5).

Пример оформления условий платежа в контракте:

«Платеж за товар производится в долларах США. Предварительный платеж производится Покупателем в долларах США в размере 100 % стоимости товара в течение 90 дней от даты коносамента против представления Продавцом Покупателю следующих отгрузочных документов на инкассо в банке \_\_\_\_ Покупателя: *(приводится перечень отгрузочных документов)*. Для обеспечения платежей за товар Покупатель должен открыть за 15 дней до назначения даты отгрузки товара через банк \_\_\_\_ безотзывную банковскую гарантию на полную стоимость товара, подлежащего отгрузке, плюс 15 % на покрытие возможного опциона и возможного повышенного качества товара. Срок действия гарантии - 60 дней. Окончательный расчет будет производиться переводом согласно п. 5 настоящего Контракта в течение 10 дней с момента получения Покупателем окончательного счета в 3 экз., выписанного Продавцом в соответствии с условиями, указанными в п. 5 как в части качества, так и в части веса и влажности товара. Все расходы, связанные с открытием банковской гарантии и с платежом за товар, оплачиваются Покупателем. В случае, если проверка веса и/или качества товара не произведена в порту выгрузки, окончательный расчет будет произведен на базе коносаментного веса и данных сертификата качества, выданного Продавцом или лабораторией страны Продавца».

#### *Транспортные условия контракта*

В статье контракта «Транспортные условия» зафиксированы базисные условия поставки, а также организация транспортировки груза, так как транспортная составляющая в цене товара иногда достигает половины и более его цены (при поставках, например, сырьевых товаров). Поэтому в процессе подготовки контракта продавец и покупатель должны учесть транспортные тарифы, расходы на погрузочно-разгрузочные работы, оплату складов и т.д., надежность транспортных средств (особенно это относится к морской перевозке) и самих фирм перевозчиков, страховых фирм и т.д.

Данное условие весьма существенно, потому что в процессе транспортировки должно быть сохранено качество и количество товара и он должен быть доставлен в определенные в контракте



сроки. В некоторых контрактах оно может не выделяться в отдельную статью, но тогда в других статьях контракта должны быть предусмотрены все аспекты, раскрывающие содержание транспортных условий.

К данному разделу контракта должны прилагаться: обоснование базисных условий поставки; схема транспортно-экспедиторского обслуживания сделки; определение транспортной составляющей в проекте контрактной цены.

В раздел контракта купли-продажи «Транспортные условия» стороны включают следующие договоренности:

- место поставки, где переходят права собственности и риски на товар,
  - переход страховых и транспортных расходов с поставщика/продавца на заказчика /покупателя;
- срок отгрузки товара из пункта/порта отправления, либо доставки товара в пункт/порт назначения;
- наименование пункта отправления и пункта назначения;
- порядок сдачи товара продавцом покупателю или посредственно 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;
- нормы погрузки-выгрузки товара, порядок расчета времени на выполнение грузовых операций (сталийного времени);
- порядок расчетов по демереджу за простой и диспачу за досрочную обработку судна в порту.
- сведения о транспортировке груза транзитом по территории

третьих стран;

- транспортная упаковка и маркировка (если не указан в специальном разделе);

- средства укрупнения грузовых мест (если отсутствует специальный раздел контракта);

- другие условия, связанные с транспортными особенностями конкретной перевозки, определяемые характеристикой товара, спецификой способа и маршрута перевозки, в том числе обязательства по заключению стивидорных и терминальных контрактов, назначению транспортных агентов и экспедиторов;

- обязательства, связанные с хранением товаров в ходе доставки, их экспортной или импортной подработки и прочее;

- вопросы, связанные с таможенным оформлением товара в процессе доставки;

#### *Условия страхования*

В самостоятельной статье «Страхование» определяются: предмет страхования; кто страхует; перечень рисков; за чей счет осуществляется страхование; в чью пользу страхование; ответственность.

Пример условия страхования в контракте купли-продажи оборудования: «Покупатель принимает на себя все заботы по страхованию в пользу Продавца поставляемого по контракту оборудования с момента его отгрузки с завода Продавца до момента поставки в соответствии с правилами транспортного страхования. Расходы по страхованию от завода Продавца до момента поставки товара в размере 0,075 % от страховой суммы относятся за счет Продавца и удерживаются при оплате счетов Покупателем. Страхование за время всего периода транспортировки и перевалок производится на условиях с ответственностью за частную аварию, включая повреждение грузов кранами, маслом, пресной водой и другими грузами, включая поломку, кражу целых и части мест и недопоставку целых мест, и во всех указанных выше случаях независимо от процентов повреждения».

#### *Обстоятельства непреодолимой силы*

Обычным условием любого внешнеторгового контракта является форс-мажор. Под форс-мажором понимаются обстоятельства

непреодолимой силы, т.е. независимые от воли любой из сторон контракта.

Пример содержания этой статьи: «1. Стороны освобождаются от ответственности за ненадлежащее исполнение, частичное или полное неисполнение принятых на себя обязательств, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, а именно: стихийных бедствий, правительственных актов, межгосударственных соглашений. При этом срок исполнения обязательств по контракту отодвигается соразмерно степени действий таких обязательств и их последствий. 2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения контракта, обязана немедленно, однако не позднее 5 дней с момента наступления и прекращения обстоятельств, в письменной форме уведомить другую сторону о наступлении, предполагаемом сроке действия и прекращении вышеуказанных обстоятельств. Факты, изложенные в уведомлениях, должны быть подтверждены Торгово-промышленной палатой или иными компетентными органами или другими организациями соответствующей страны, не уведомление или несвоевременное уведомление лишает стороны права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство как на основание, освобождающие от ответственности за неисполнение обязательств. 3. В случае, если форс-мажорные обстоятельства длятся более одного месяца, каждая из сторон вправе отказаться от дальнейшего исполнения своих обязательств, причем ни одна из сторон не может требовать возмещения возможных убытков».

#### *Санкции и Арбитраж*

Средствами обеспечения обязательств сторонами контракта являются условия: «Санкции» и «Арбитраж». Содержание статьи «Санкции» определяет вид, способ и размер ответственности одной стороны при невыполнении ею своих обязательств перед другой стороной.

Пример содержания условия «Санкции»: «В случае, если поставка товара будет производиться с нарушением сроков, установленных в настоящем контракте согласно Приложению №..., являющемуся неотъемлемой частью контракта, Продавец уплачивает Покупателю штраф, исчисленный из расчета \_\_\_% от стоимости недопоставленного в срок товара за каждый день

просрочки. Если нарушение срока поставки превышает 30 дней, начисление штрафов прекращается, и Продавец уплачивает Покупателю сверх суммы начисленного штрафа неустойку в размере \_\_\_\_% стоимости недоставленного в срок товара. Уплата штрафа и неустойки не освобождает Продавца от обязанности исполнения настоящего контракта. Размер штрафа не может быть изменен в арбитражном порядке».

Существует два способа принудительного взыскания убытков: обращение в государственные суды и использование арбитража (третейского разбирательства). Эти способы регламентируются во всех государствах соответствующим законодательством и международными договорами. Обращение в государственные суды имеет место в тех случаях, когда стороны не предусмотрели в своих контрактах или в отдельном соглашении по каким-либо причинам так называемые арбитражные оговорки, т.е. условия о рассмотрении возникающих споров арбитражным (третейским) судом. В международной практике известны два вида третейских судов: так называемые изолированные и постоянно действующие. Изолированный третейский суд создается сторонами специально для рассмотрения данного конкретного спора. Стороны сами определяют порядок создания третейского суда и правила рассмотрения в нем дела. После вынесения решения по делу такой суд прекращает свое существование. Он получил также название третейского суда.

В отличие от третейских судов постоянно действующие третейские суды создаются при различных организациях и ассоциациях, при торгово-промышленных и торговых палатах.

Арбитражный метод разрешения споров получил прочное закрепление в законодательстве Республики Беларусь. В соответствии со статьей 10 ГК РБ третейский суд рассматривается в качестве одной из форм судебной защиты наряду с судом общей юрисдикции и хозяйственным судом.

Примерное содержание условия «Арбитраж»: «Стороны должны предпринять предупредительные меры по решению всех спорных вопросов, предусмотренных настоящим договором или в связи с ним, путем переговоров. Неурегулированные споры будут передаваться в Арбитражный суд. Все спорные вопросы,

предусмотренные настоящим договором или в связи с ним, будут рассмотрены в соответствии с законодательством Арбитражного суда Международной торговой палаты по правилам регламента указанного суда. Местом проведения Арбитражного суда будет г. Цюрих, Швейцария. Решение такого Арбитражного суда будет являться окончательным и обязательным для Сторон».