

Анализ сделки по импорту фанеры в Россию

Сергей Александрович БАРТЕНЕВ,

доктор экономических наук, профессор, Всероссийская академия внешней торговли (119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6А), кафедра мировой и национальной экономики - профессор, тел.: 8(499) 147-51-65,

УДК 339.5
ББК 65.428
А-640

Владимир Арсеньевич БУРЕНИН,

доктор экономических наук, профессор, Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России, кафедра менеджмента и маркетинга - профессор; тел.: +7(495)434-00-89,

Виктор Николаевич КИРИЛЛОВ,

доктор экономических наук, профессор, Государственный университет управления (109542, Москва, Рязанский проспект, 99), кафедра мировой экономики - профессор, тел.: 8(499) 741 55 33,

Анна Васильевна СКУРОВА,

кандидат экономических наук, МГИМО (У) МИД России (119454 Москва, Вернадского проспект, 76) - старший преподаватель, e-mail: askurova@rambler.ru

Аннотация

Мировой рынок фанеры является одним из крупных товарных рынков, на котором успешно выступают многие российские предприятия лесной промышленности. В связи со спецификой спроса российские фирмы продают и покупают различные сорта фанеры. В предлагаемой вниманию читателя статье авторы анализируют внешнеторговую сделку по покупке фанеры на мировом рынке для использования внутри России. Они подробно рассматривают различные аспекты контракта, в частности, условия проверки качества, доставки товара, условия платежа, ответственность сторон. При изучении вопросов оплаты они исходят из того, что импортер переводит деньги банковским переводом, этот вид оплаты относится к числу самых дешевых, хотя и содержит элементы опасности в отношении непоставки товара. В конце статьи кратко освещаются правовые вопросы сделки.

Ключевые слова: фанера, мировой рынок, импорт, контракт на покупку, условия контракта.



Analysis of the transaction for the import of plywood in Russia

Sergej Aleksandrovich BARTENEV,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy (119285, Moscow, Vorob'evskoe shosse, 6A), Department of World and National Economics - Professor, phone: 8(499) 147-51-65,

Vladimir Arsen'evich BURENIN,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Moscow State Institute of International Relations (University) MFA Russia, Department of Management and Marketing - Professor, phone: +7(495)434-00-89,

Viktor Nikolaevich KIRILLOV,

Doctor of Economic Sciences, Professor, The State University of Management (99 Ryazanskiy Prospekt, Moscow 109542), Department of World Economy - Professor, phone: 8(499) 741 55 33,

Anna Vasil'evna SKUROVA,

Candidate of Economic Sciences, Moscow State Institute of International Relations (University) MFA Russia (Vernadskogo prospekt, 76, Moscow, 119454) - Senior Lecturer, e-mail: askurova@rambler.ru

Abstract

The global plywood market is one of the major commodity markets and many Russian enterprises of the forest industry successfully operate in it. Due to the specifics of demand Russian firms sell and buy different varieties of plywood. In this article, the authors analyze a foreign trade contract for the purchase of plywood on the world market for further use in Russia. Various aspects of the contract, in particular, the terms of quality control, delivery of the goods, payment terms, liabilities of the parties are considered in detail. In examining the issues of payment it is assumed that the importer effects payment by bank transfer. Despite being one of the cheapest methods of payment, it may imply the risk of non-delivery. At the end of the article, the legal aspects of the foreign trade transaction in question are outlined.

Keywords: plywood, world market, imports, the purchase contract, the terms of the contract.

Россия является крупным экспортером лесобумажной продукции. На экспорт поставляется широкая номенклатура изделий. В то же время в зависимости от соотношения спроса и предложения за рубежом покупаются отдельные виды пиломатериалов и другой продукции лесной промышленности, в частности фанеры. Одна из российских компаний, назовем ее в настоящей статье «Альтаир», приобретает фанеру для заказчиков – строительных фирм. Между сторонами был за-



ключен договор, на основании которого и совершается внешнеторговая сделка. В рассматриваемом контракте стороны договорились, что стоимость сделки составит определенную сумму: при цене на условиях FOB согласно Приложению с перечнем отдельных видов товаров на общую сумму 1000000 (один миллион) долларов США в течение определенного периода до определенной даты. По условиям контракта продавец имеет право изменять цены при условии оповещения покупателя о предстоящем изменении не менее чем за две недели. При этом общая стоимость настоящего контракта 1000000 (один миллион) долларов США и остается неизменной, даже если продавец изменяет цены в течение срока действия контракта. Все расходы, включая таможенные, после подписания и исполнения контракта уплачиваются сторонами на территориях своих стран.

Согласно оговоренным в контракте условиям поставки, заказ считается принятым к исполнению, если продавец выставил покупателю предварительный инвойс. Продавец обязуется в течение 5 дней с момента подтверждения покупателем согласия на оплату по выставленному инвойсу отгрузить товар со склада изготовителя.

При отгрузке товара покупатель отправляет своего представителя на склад отгрузки для совершения проверки качества товара перед отгрузкой. Контроль качества товаров состоит из проверки: внешнего вида и цвета, качества выполнения, анализ соответствия товара указанным характеристикам, размеров (по запросу), правильности упаковки груза и качества упаковочных материалов, маркировки товара.

Согласно контракту, товары должны быть упакованы в соответствии с требованиями к каждому виду товара. Внешняя и внутренняя упаковка должны обеспечивать защиту от порчи, повреждений и атмосферных воздействий. Все сопроводительные документы (упаковочные листы, спецификации) так же, как маркировка и техническая документация, должны быть составлены на английском языке. Кроме того, представитель покупателя проводит контроль качества отгружаемого товара по следующим причинам: подписание документа по предварительной приемке товара по качеству гарантирует продавца от предъявления рекламаций в отношении качества товара, во многих случаях продавец допускает ошибки в отгрузочных документах, забывает или пренебрегает инструкциями покупателя по заполнению документов, кроме того, продавец иногда небрежно относится к погрузке товара и уделяет очень мало внимания к целостности упаковки, что приводит к порче груза.

Контроль отгрузки состоит из: проверки фактического количества загружаемого товара, контроля погрузки, размещения и крепления, проверки целостности товаров. По завершению погрузки, продавец обязан известить покупателя о факте отгрузки товара в кратчайшие сроки, сообщив следующие данные: дату отгрузки, номер контракта, наименование средства доставки, номер товаросопроводительного документа, описание, количество и вес отгруженного товара.

После доставки товара на склад покупателя происходит процесс окончательной приемки товара. Согласно положениям внешнеторгового контракта, товар считается доставленным продавцом и принятым покупателем: по количеству – в соответствии с сопроводительными документами; по качеству – в соответствии с сертификатом качества продавца. Товары принимаются: по количеству мест – на момент получения товара от экспедитора (перевозчика); по количеству содержимого в упаковке – не позднее двух недель после получения товара, а также на момент вскрытия упаковки; по качеству – не позже месяца после вскрытия упаковки. Приемка выполняется уполномоченным представителем покупателя с приглашением при необходимости представителя Торговой палаты (по выбору покупателя) с оформлением акта приемки.

Акт сдачи-приемки товара по контракту часто реализуется на основе типовой формы и содержит следующие данные: название документа; дата и место оформления; информация о сторонах сделки с реквизитами, адресами и контактами; ФИО ответственных лиц, их паспортные данные, на каком основании они представляют стороны; номер и дата договора, по которому осуществляется поставка; перечень передаваемых ценностей с указанием ассортимента и количества; качественные характеристики товара; итоговая сумма по стоимости; наличие/отсутствие дефектов продукции; подробный список обнаруженных недостатков; претензии по результатам процедуры приёмки.

По согласованию сторон в акте могут быть отражены и другие вопросы: условия оплаты поставленной партии товара (полная или частичная предоплата, расчёты после получения груза), сроки окончательных расчётов, номера и даты платёжных документов по авансам, вынесение определённых товарных групп, конкретных позиций в отдельные акты.

Поскольку акт – документ двусторонний, на нём должны присутствовать подписи представителей и поставщика, и получателя груза. Прежде чем начинать приёмку товара, необходимо убедиться, что лица, присутствующие от каждой из сторон, имеют полномочия визировать передаточный акт. Подтверждением могут служить: доверенность, выданная работнику фирмы руководителем, приказ о назначении на должность с правом действовать от имени организации, нотариально заверенное поручение для физического лица, представляющего сторону сделки. В процессе приемки товара покупатель совершает следующие действия: подготавливает 2 экземпляра бланка акта, проводит необходимые мероприятия: внешний осмотр, пересчет, взвешивание, сверку позиций и т.д., фиксирует все обнаруженные дефекты в присутствии представителя поставщика, вносит их перечень в акт, формулирует суть претензий, если их нет – подтверждает это письменно: «претензий не имеем», согласовывает содержание документа, проверяет корректность его заполнения, скрепляет акт подписями и печатями сторон.



Качество товара должно находиться в полном соответствии с сертификатом качества производителя. Для товара, качества которого требуют специальных гарантий, устанавливается гарантийный срок 12 месяцев со дня поставки. Если в течение гарантийного срока товар, поставленный продавцом, проявит дефекты или несоответствие условиям контракта, продавец обязан устранить дефект или заменить дефектные компоненты за свой счет.

Поставка товара осуществляется партиями, сформированными на основании заказов покупателя и наличия товара на складе продавца. При этом заказ считается принятым к исполнению, если продавец выставил покупателю предварительный инвойс. Инвойс вступает в силу с момента подтверждения покупателем согласия на оплату по этому инвойсу. Продавец обязуется в течение 5 дней с момента подтверждения покупателем согласия на оплату по выставленному инвойсу отгрузить товар со склада изготовителя.

Продавец обязан известить покупателя о факте отгрузки товара в кратчайшие сроки, сообщив следующие данные: дату отгрузки, номер контракта, наименование средства доставки, номер товаросопроводительного документа, описание, количество и вес отгруженного товара. В случае если продавец не произвел отгрузку товара в течение 5 дней с момента подтверждения покупателем согласия на оплату по выставленному инвойсу, он обязан уплатить покупателю 0,1% от стоимости заказа за каждый день задержки. В случае если продавец не произвел отгрузку товара в течение 30 дней с момента подтверждения покупателем согласия на оплату по выставленному инвойсу, покупатель вправе отказаться от заказанного товара. Право собственности на товар переходит к покупателю в момент погрузки на судно.

Покупатель оплачивает 100% суммы, указанной в инвойсе, в течение 90 календарных дней по завершению оформления документов по таможенной очистке груза. В случае просрочки платежа, покупатель должен уплатить продавцу пени в размере 0,1% от просроченной суммы за каждый день просрочки. Авансовые платежи возможны по согласованию сторон. В случае непоставки товара продавец возвращает сумму авансового платежа не позднее 90 дней со дня аванса. Все платежи по настоящему контракту осуществляются в долларах США банковским переводом. Товары должны быть упакованы в соответствии с требованиями к каждому виду товара.

Внешняя и внутренняя упаковка должны обеспечивать защиту от порчи, повреждений и атмосферных воздействий. Ящики, в которые упакован товар, должны быть отмаркированы с трех сторон: верхней и двух противоположных друг другу боковых сторон. Все сопроводительные документы (упаковочные листы, спецификации) так же, как маркировка и техническая документация, должны быть составлены на английском языке. Доставка дефектных товаров при возврате выполняется за счет покупателя или продавца (по договоренности).

Покупатель может выдвинуть продавцу претензии по количеству и качеству товара в течение двух недель со дня приемки. Для товара, обеспеченного гарантийным периодом, претензии по качеству могут быть выдвинуты и в течение месяца после истечения гарантийного срока при условии, что покупатель обнаружил дефекты в течение гарантийного срока. Претензии подтверждаются сертификатом нейтральной компетентной экспертной организации. Продавец должен удовлетворить возникшую претензию в течение 20 дней с момента ее получения.

В случае обстоятельств, делающих невозможным частичное или полное выполнение контрактных обязательств любой из сторон, а именно: пожар, стихийные бедствия, война или боевые действия, эмбарго дата исполнения контрактных обязательств изменяется в соответствии с продолжительностью воздействия таких обстоятельств. Если такие обстоятельства продолжаются более трех месяцев, каждая из сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения контрактных обязательств, и в этом случае ни одна из сторон не имеет права требовать возмещения понесенных убытков.

Сторона, находящаяся под воздействием обстоятельств, делающих невозможным исполнение контрактных обязательств, должна информировать другую сторону о наступлении или окончании таких обстоятельств в течение пяти дней. Документы из Торговой палаты стран продавца и покупателя, соответственно, будут подтверждать очевидность вышеупомянутых обстоятельств, их наличие и продолжительность.

Продавец имеет право передачи контрактных обязательств третьей стороне и должен уведомить об этом покупателя сообщением по факсу. Контракт может быть изменен или расторгнут только с оформлением письменного соглашения сторон. Любые изменения и дополнения к контракту являются его неотъемлемой частью и действительны только в случае, если они письменно оформлены и заверены подписями уполномоченных представителей обеих сторон. После подписания контракта все предыдущие переговоры и относящаяся к ним переписка аннулируются и становятся недействительными. Контракт составляется обычно в 2 экземплярах, русский и английский вариант имеют одинаковую юридическую силу. Срок действия контракта: он вступает в силу с момента его подписания сторонами и действует до определенного указанного в контракте срока.

С целью достижения высокой эффективности в решении текущих проблем, связанных с реализацией контракта, стороны заявляют, что посланные факсом документы действительны до момента получения оригиналов, но не более 180 календарных дней, по истечении которых подлинники документов должны быть представлены другой стороне. Продление срока действия документов извещением по факсу не допускается.



БИБЛИОГРАФИЯ:

Кямяряйнен А. Характеристика мирового рынка березовой фанеры // <https://proderevo.net/industries/wooden-plates/kharakteristika-mirovogo-rynka-berezovoj-fanery.html>

Кямяряйнен А. Роль России на мировом рынке березовой фанеры // https://induforgroup.com/wp-content/uploads/2017/08/2016_forest_forum_ru.pdf

Как продать пиломатериалы и фанеру на экспорт без посредников? // <https://lesprominform.ru/jarticles.html?id=405>

Plywood Market: Global Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast 2019-2024 // <https://www.imarcgroup.com/plywood-market>

Plywood market is further expected to reach a value of more than US\$ 55 Billion by 2024 // <https://www.prnewswire.com/news-releases/plywood-market-is-further-expected-to-reach-a-value-of-more-than-us-55-billion-by-2024-300872913.html>

BIBLIOGRAFIYA:

Kyamyaryajnen A. Harakteristika mirovogo rynka berezovoj fanery // <https://proderevo.net/industries/wooden-plates/kharakteristika-mirovogo-rynka-berezovoj-fanery.html>

Kyamyaryajnen A. Rol' Rossii na mirovom rynke berezovoj fanery // https://induforgroup.com/wp-content/uploads/2017/08/2016_forest_forum_ru.pdf

Kak prodat' pilomaterialy i faneru na eksport bez posrednikov? // <https://lesprominform.ru/jarticles.html?id=405>

Plywood Market: Global Industry Trends, Share, Size, Growth, Opportunity and Forecast 2019-2024 // <https://www.imarcgroup.com/plywood-market>

Plywood market is further expected to reach a value of more than US\$ 55 Billion by 2024 // <https://www.prnewswire.com/news-releases/plywood-market-is-further-expected-to-reach-a-value-of-more-than-us-55-billion-by-2024-300872913.html>

