

Некоторые особенности заключения контрактов по импорту комплектного оборудования в Россию

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАЗВИТИЯ СПРОСА НА ИМПОРТ КОМПЛЕКТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Мировой рынок комплектного оборудования представляет крупный сегмент международной торговли. Эта торговля получила интенсивное развитие в послевоенные годы, в результате растущего спроса на инвестиционные товары в промышленно развитых и развивающихся странах. Особенно этот спрос возрастал со стороны развивающихся государств, в которых отсутствие развитого машиностроения и квалифицированных кадров привело к необходимости приобретать технологические комплексы в отдельных базисных отраслях и услуги по их проектированию, сооружению и эксплуатации. К началу 2000-х годов мировая торговля комплектным оборудованием составляла 15-20% общего объема торговли машинами и оборудованием¹.

В России спрос на комплектное оборудование неизменно повышается. Для удовлетворения растущих потребностей рынка в России необходимо продолжать развитие обрабатывающей промышленности с целью реализации крупных проектов во всех регионах. На сегодняшний день перед обрабатывающей промышленностью стоит задача сохранить темпы развития, что, однако, в текущих реалиях невозможно без существенной модернизации производства. Барьерами на пути поступательного развития машиностроения являются: высокий износ основных фондов, морально устаревшее оборудование, завышенные процентные ставки по кредитам по импортным поставкам, отставание по уровню технологий, недостаточное внимание к анализу маркетинговой информации, недостаточная квалификация и прямая нехватка специалистов, отставание учебной базы.

*Д.В. Рыбец,
Ю.А. Савинов,
Е.И. Босин*

УДК 339.5
ББК 65.428
Р-934

¹ Буглай В.Б., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. М.: Финансы, 2003 – С.134



Большую часть на российском рынке оборудования занимают зарубежные производители. Выбор в их пользу обусловлен высоким технологическим уровнем выпускаемого ими оборудования и совершенными производственными характеристиками. Импортное оборудование соответствует современным высоким стандартам обрабатывающей индустрии и позволяет достичь относительно высокой эффективности в производстве. Российские производители оборудования не могут выдержать такой конкуренции на рынке. Технологическая база предприятий морально устарела и изношена, что не позволяет изготавливать сколько-нибудь качественную продукцию. Использование отечественной продукции может быть оправданным только для малых производств, ввиду своей более низкой стоимости. В итоге, более 90% закупаемой техники для оснащения обрабатывающих производств, является импортной. В целом, исходя из анализа динамики закупок зарубежного оборудования и текущего уровня развития машиностроения, можно говорить о достаточно высоком потенциале роста объемов импорта.

Главная отличительная черта экспорта комплектного оборудования, как формы международной торговли – широкое использование новых технологий, современных патентов, лицензий, ноу-хау, применении ресурсосберегающих и безотходных методов и приемов. В результате, в международный оборот вовлекаются все новые виды готовых изделий, снижаются сроки морального старения техники. При этом роль государства в этом процессе – не пассивное наблюдение за экспортом готовых изделий, а активное содействие в развитии производств, ориентированных на экспорт, развитие системы страхования рисков, предоставление экспортных кредитов на приемлемых условиях, что, в конечном счете, способствует развитию современных производств национальной экономики.

Компании-поставщики комплектного оборудования предпочитают продавать свое оборудование через торговых посредников. Организация импортной деятельности при помощи посредника в целом является взаимовыгодной для всех участников. Для импортера такой вид внешнеторгового сотрудничества существенно снижает издержки при вхождении на новый рынок и не требует временных затрат на его изучение. Конечный потребитель получает выгодное по цене и по качеству предложение, основанное на его специализированных запросах. Дополнительной выгодой для заказчика является бесперебойный сервис по обслуживанию оборудования и производства, а так же возможность реализовать любые технологические и инженерные решения на объекте сотрудничества. Выгода торгового представителя – прибыль, которую он получает по итогам каждой выполненной сделки, тем более на постоянной основе.

Комплектные поставки представляют собой комплекс исследовательских, проектно-изыскательских работ и производственных операций, связанных с созданием предприятия (объекта) или его структурной (самостоятельной) части, включая выполнение проекта, изготовление и поставку машин, оборудования и материа-

лов, монтаж, наладку и пуск в эксплуатацию объекта в целом, передачу лицензий и ноу-хау, обеспечение авторского надзора за осуществлением проекта и подготовку кадров для его эксплуатации и связанных между собой единым технологически процессом.

Торговля комплектным оборудованием нередко может принимать различные формы, в т. ч. строительство (модернизация, расширение) объектов на условиях «под ключ» и подписание контрактов с субподрядными фирмами. Вопросы подписания и исполнения контрактов международной купли-продажи товаров уже анализировались нами ранее.² Подписание контрактов на импорт комплектного оборудования имеет свою специфику и зависит от условий, на которых стороны согласовали эти поставки. В международной практике допускается следующая последовательность контрактов при комплектных поставках

1. Подписание отдельных контрактов на:
 - предпроектные исследования;
 - разработку проекта и всей рабочей документации;
 - поставку оборудования и материалов;
 - монтаж, наладку и пуск в эксплуатацию объекта;
 - осуществление авторского надзора;
 - инженерно-консультационные услуги;
 - подготовку местных кадров для эксплуатации объекта.

Изложенная последовательность действий Сторон контракта вполне логична и взаимосвязана с точки зрения общепринятой технологии разработки и осуществления проектов при реализации комплектных поставок.

2. Довольно часто контракт заключается на условиях генерального подряда. Это означает, что его выполнение предполагает подписание единого глобального контракта с полной ответственностью Генподрядчика за все виды работ и оказание услуг. Контрактная работа в рамках импортных операций по поставкам машин и оборудования, ввиду сложности самого предмета поставки, является многосторонней задачей, требующей привлечения для её решения специалистов различных направлений.

Наиболее выгодной формой импорта оборудования можно считать поставки комплектного оборудования, особенно в области высокотехнологичных производств. Это избавляет покупателя от необходимости разработки технологии, увязывания работы различных единиц оборудования в едином технологическом комплексе, разработки программного обеспечения, если это высокоавтоматизированный комплекс. Фактически, это позволяет в короткий срок получить современ-

² Рыбец Д.В., Савинов Ю.А. Современная практика исполнения внешнеторговых сделок // Российский внешнеэкономический вестник. 2012 №2. С. 72-92; Рыбец Д.В., Савинов Ю.А. Практика исполнения внешнеторговых сделок в России // Российский внешнеэкономический вестник. 2006 №11. С. 28-38.



ный производственный объект, готовый к выпуску продукции. Одновременно это накладывает на покупателя необходимость глубокой предварительной проработки контракта, точного соблюдения всех его положений.

Контракт на поставку комплектного оборудования представляет в своей основе обычный договор международной купли-продажи. Специфика его состоит в том, что он содержит множество приложений, являющихся его неотъемлемой частью, содержащих перечни оборудования и материалов с указанием стандартов, технических характеристик, наименований, количества по каждой позиции и цены. По крупным объектам количество позиций в контракте может достигать несколько тысяч. Общая цена на поставку оборудования формируется исходя из суммарной цены по всем приложениям к контракту. При поставке уникального оборудования стороны контракта согласовывают вопрос о применении скользящей цены, которая учитывает изменения издержек производства оборудования в течение всего периода изготовления и поставки оборудования. Что касается условий оплаты, то примерно 10-15% стоимости сделки выплачивается в качестве аванса в течение оговоренного в контракте периода после его подписания, для своевременного размещения заказов на заводах-изготовителях. Что касается гарантии на оборудование, то она составляет 12 или 18 месяцев после поставки оборудования со дня пуска в эксплуатацию. Зачастую поставщику требуется предоставить гарантию платежеспособности заказчика, чтобы спокойно начать поставки машин и оборудования.

Предварительная проработка контракта на импорт оборудования (возьмём наиболее сложный случай – поставка технологической линии), помимо традиционных вопросов, может включать такие пункты, как:

- ♦ проверка степени надёжности предполагаемого поставщика, уровня его компетенции, надёжности привлекаемых субпоставщиков;
- ♦ установление необходимых требований к оборудованию и к продукции, которая будет на нём выпускаться;
- ♦ проработка вопросов оказания сопутствующих услуг (шеф-монтажа, авторского надзора, обучения местного персонала и т. д.);
- ♦ проработка вопроса передачи ноу-хау по выпуску продукции необходимого качества на планируемом к приобретению оборудовании;
- ♦ соблюдение прав интеллектуальной собственности на технологию и на все технические решения, применяемые в оборудовании;
- ♦ гарантийное и послегарантийное обслуживание, поставки запчастей;
- ♦ обеспечение технической документацией;

При выборе поставщика большое значение имеет опыт работы и репутация компании как партнёра по сделке. Этот критерий особенно важен, поскольку взаимоотношения продавца и покупателя не заканчиваются после исполнения кон-

тракта купли-продажи, а технологические линии достаточно дороги и исключение их простое является залогом успешного бизнеса покупателя с использованием приобретённого оборудования.

Рынок оборудования, в силу его специфики, является рынком покупателя. Высокая конкуренция среди производителей заставляет последних предлагать комплекс дополнительных услуг, тем более, что поддержание работоспособности оборудования является одним из важнейших критериев при выборе поставщика.

С учётом мировой тенденции возрастания требований по качеству к продукции, которая будет изготавливаться на импортном оборудовании, при решении вопроса о закупке оборудования существенное значение имеют следующие вопросы:

- ♦ оборудование должно работать при использовании сырья и компонентов, которые доступны на рынке в необходимых количествах;

- ♦ соотношения и виды компонентов, используемых для производства продукции, должны соответствовать техническим возможностям импортного оборудования.

В контракте имеет смысл указать, при использовании каких материалов продавец гарантирует работу оборудования и выпуск качественной продукции. Могут впоследствии возникнуть серьёзные проблемы с обеспечением производства сырьём, если хотя бы один из ключевых компонентов окажется дефицитным и ограниченно выпускаемым.

Второе требование хотя и чисто техническое, но помогает избежать излишних затрат на оборудование, возможности которого значительно превышают необходимые требования (естественно желание поставщика продать более дорогое оборудование), либо ситуации, когда наоборот, например, точность дозирования компонентов в аппарат недостаточна для устойчивого выпуска качественной продукции.

В контракте обязательно оговариваются характеристики готовой продукции, которые должно обеспечивать оборудование, а также, желательно, указывать методики определения этих характеристик. Последнее требование связано с тем, что методы проверки тех или иных свойств и характеристик, заложенные в российские стандарты, могут отличаться от подобных европейских стандартов, что может вызвать разногласия по поводу соответствия оборудования контрактным требованиям. Существенное значение имеет вопрос о санкциях, подлежащих применению при недостижении заранее оговорённых в контракте характеристик работы оборудования или готовой продукции. Данный вопрос тесно связан с конкурентоспособностью товара, планируемого к производству с использованием оборудования. Невозможность получения заданных свойств продукции может привести к невозможности занятия планируемой доли рынка и убыткам покупателя. Конкретные размеры таких санкций обязательно оговариваются в контракте, которые в особо сложных случаях могут доходить до полного отказа от контракта, так как оборудование может не обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции.



РАМОЧНЫЕ КОНТРАКТЫ ПО ИМПОРТУ КОМПЛЕКТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ В ПРАКТИКЕ РОССИЙСКИХ ФИРМ

Иностранное оборудование пользуется высоким спросом на российском рынке, однако наиболее существенной проблемой остается недостаток или отсутствие необходимых денежных средств у предприятий на закупку высокотехнологичного импортного оборудования для реконструкции собственных предприятий. Если говорить о российских производителях оборудования, то производство отечественного оборудования в основном сосредоточено на предприятиях, построенных более 30 лет тому назад, – срок более чем достаточный для износа технологического оборудования. За эти годы сменились требования к надежности и производительности оборудования. Именно из-за этого более 80% приобретенного оборудования для строительства и реконструкции производства за счет использования льготных кредитов составила именно импортная техника. Импорт оборудования для промышленной переработки различных товаров преобладает в структуре рынка над отечественным производством в несколько раз. Прогнозируется увеличение отечественного производства в будущем, однако для этого требуются значительные вложения в исследования и производство с целью создания конкурентоспособного оборудования, которое будет пользоваться спросом не только на территории Российской Федерации, но и за рубежом. По этим причинам более-менее достойных альтернатив импортному оборудованию в настоящий момент нет. Сегодняшняя ситуация способствует развитию импорта оборудования на российский рынок, о чем свидетельствует большое количество крупных зарубежных компаний, открывающих свои представительства в Москве, а также увеличивающийся торговый оборот фирм, являющихся торговыми посредниками для иностранных производителей оборудования. Также следует отметить, что часть оборудования, поставляемого из-за рубежа, внедряется в производство на ведущих предприятиях России впервые. А это значит, что есть еще достаточно большой потенциал для увеличения объемов импорта, в том числе и инновационного оборудования.

Что касается форм импортных поставок, то довольно сложно сказать, выше ли доля прямых поставок оборудования или же поставок через торговых посредников. По большей части это зависит от вида оборудования. К примеру с оборудованием, с которым российские производители знакомы достаточно хорошо, доля прямых поставок значительно выше, чем через торговых посредников. А вот в случае с высокотехнологичным инновационным оборудованием, новым для российского рынка, даже самые крупные предприятия не рискуют приобретать его напрямую у производителя, а значит и доля торговых сделок, осуществляемых через посредников в данном случае значительно больше доли прямых торговых сделок. Однако в обоих случаях импортные поставки осуществляются на основании договора международной купли-продажи. Стоит отметить, что, как правило, торго-

вые посредники осуществляют импорт оборудования в больших количествах, а потому в настоящее время все чаще предпочтение отдается рамочным контрактам, с оговоренным сроком действия, и позволяют осуществлять отдельно несколько поставок оборудования по одному контракту. Это значительно упрощает рабочий процесс, а также позволяет более точно понять планы партнеров, относительно объемов поставок в период действия контракта.

Зачастую иностранные партнеры имеют слабое представление об особенностях прохождения таможенных процедур в Российской Федерации, что выражается в некорректном заполнении отгрузочных документов. В частности, особую трудность вызывает составление технических описаний выпускаемого оборудования и предлагающихся к нему запасных частей. Это создает определенные проблемы, так как документы, оформленные ненадлежащим образом, вызывают недоверие у таможенных органов. В частности, это проявляется в отгрузочных документах: зачастую они не содержат определенной необходимой информации и в то же время содержат большое количество лишних цифр и слов, которые в силу слабого владения иностранным языком негативно воспринимаются сотрудниками таможни. По этой причине следует прописывать в контрактах с компаниями, не обладающими большим опытом экспорта товаров на российский рынок, то, какая информация должна содержаться в отгрузочных документах, или же добавлять проформу этих документов в качестве приложения к контракту с тем, чтобы экспортер при составлении отгрузочных документов руководствовался именно этой проформой.

Для оптимизации данного процесса целесообразно порекомендовать составить для иностранного партнера наглядный образец для заполнения им таких документов и прикладывания к контрактам в виде приложения.

СТРУКТУРА ИМПОРТНОГО КОНТРАКТА НА КОМПЛЕКТНЫЕ ПОСТАВКИ

Преамбула контракта. В преамбуле важно точно указать юридические адреса сторон. Традиционно первым указывается наименование продавца, и вторым – покупателя. Обе стороны контракта определены в преамбуле с указанием их полного фирменного наименования, местонахождения и правовой формы. Оба лица-представителя сторон имеют полномочия, закрепленные Уставами, позволяющие им подписывать контракт.

Каждый контракт получает свой уникальный номер, основанный на буквенно-числовой индексации, где буква – это одна из компаний холдинга, первая цифра – год, вторая – вид направления (в данном случае цифра «4» закреплена, например, за фирмой "Импекс-М", входящей в холдинг), третья – общий порядковый номер. Такая нумерация позволяет быстро ориентироваться в документообороте и грамотно вести учет совершенных сделок. Особое внимание уделяется дате контракта, так как с даты его заключения он вступает в силу и начинается отсчет срока выполнения обязательств сторон.



Предмет контракта. Здесь указывается, что предметом контракта является комплектное оборудование (наименование, назначение и краткая характеристика) и запасные части к нему, в то время как детальный вид оборудования, его количество, а также и позиционные цены должны указываться в специальном приложении к контракту – Спецификации, которая определяет каждую поставку партии товара и является неотъемлемой частью контракта.

Как правило, большинство контрактов заключается на поставку широкого ассортимента товаров, список может доходить до нескольких тысяч позиций. Поэтому в Преамбуле контракта не указывается детализация товара, а сразу идет отсылка к спецификации, в которой дается его перечень с описанием комплектации и указанием количества и цены. Данная спецификация содержит в себе всю необходимую информацию по товару, его количеству, упаковке и стоимости и является неотъемлемой частью контракта и подписывается обеими сторонами, как и основной текст контракта.

Помимо этого, в данном пункте указываются Базисные условия поставки по «Инкотермс 2010», в данном случае рассмотрим условие поставки EXW, являющееся часто используемым российскими фирмами условием поставки. Обоснованием этому является тот факт, что у многих российских компаний имеются заключенные на выгодных условиях договоры с экспедиторскими компаниями, которые доставляют грузы таким образом, чтобы минимизировать для Покупателя затраты на транспортировку.

В Статье "Цены и сумма контракта" указывается валюта, используемая при расчете цены, а также тот факт, что сама цена включает также стоимость тары, упаковки и маркировки. Примечательно, что в отличие от обычного контракта купли-продажи в рамочном контракте указывается лимит контракта, то есть говорится о том, что общая сумма закупок оборудования и запасных частей к ним не будет превышать, например, 1 млн евро. Эта сумма представляет собой общую сумму всех заказов, сделанных покупателем в рамках настоящего рамочного контракта в период его действия, а в случае если в период действия контракта, стоимость отгруженного товара будет отличной от указанной ранее суммы контракта, стороны должны внести соответствующие изменения в контракт путем подписания дополнительного соглашения к нему.

При покупке оборудования в европейских странах стоимость выражается в валюте Евро, так как она является свободно конвертируемой и более удобной для взаиморасчетов между сторонами. Транспортные условия поставок по контракту включают подробное описание всех действий Поставщика и Покупателя, чтобы снизить риск ошибки действий партнера. Не следует полагать, что иностранный партнер прекрасно знает условия «Инкотермс».

Базисом поставки по многим импортным контрактам российских компаний является EXW с погрузкой и закреплением в автомобиле. При этом условия продавца передает товар в распоряжение покупателя на своем предприятии и за свой счет обеспечивает погрузку и размещение груза на транспортном средстве покупателя или его агента, на нем нет никаких обязанностей по доставке товара. Следовательно, формулировка прав и обязанностей сторон является следующей:

Продавец обязан:

- а) предоставить товар в распоряжение покупателя в указанный в контракте срок на своем предприятии;
- б) обеспечить за свой счет упаковку товара, оговоренную в настоящем контракте;
- в) уведомить покупателя о дате, когда товар будет предоставлен в его распоряжение;
- г) нести расходы по проверке качества товара, его взвешиванию, измерению;
- д) по просьбе Покупателя оказать последнему за его счет полное содействие в получении документов, выдаваемых в стране поставки или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для вывоза его из страны.

Покупатель обязан:

- а) принять товар в месте и в срок, указанный в настоящем контракте;
- б) оплатить стоимость товара в порядке, предусмотренном настоящим контрактом;
- в) нести все расходы по доставке товара, и все риски, которым может подвергаться товар, с момента, когда он предоставлен в распоряжение Покупателя;
- г) нести расходы по оплате таможенных пошлин и налогов.

Риск случайной гибели или порчи товара переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара перевозчику, что подтверждается транспортным документом или распиской перевозчика о приемке груза. Датой поставки является дата этих документов. Таким образом, в указанную в данном пункте стоимость входят стоимость тары, упаковки, маркировки и последующей погрузки с закреплением³.

Безусловно, весьма выгодным вариантом для российских компаний-импортеров, как покупателей, был бы выбор условия СІР, поскольку здесь максимум обязанностей у продавца и минимум у покупателя. Однако здесь не все так очевидно. Во-первых, при выборе базиса СІР покупатель оплачивает включенные в стоимость товара расходы продавца по доставке товара до склада покупателя, упаковку, погрузочно-разгрузочные работы, страхование. Это значительно повышает конечную стоимость товара, резко снижая шанс российской компании получить прибыль. Во-вторых, все поставки российской компании организуются

³ Савинов Ю.А. Заключение и исполнение контрактов международной купли-продажи товаров. Учеб. пособие / Ю.А. Савинов – М.: Деловой мир, 2011. с. 70



через транспортную организацию, являющуюся долгосрочным партнером и завоевавшую за многолетний опыт работы высокую степень доверия. На основаниях такого партнерства российская компания-импортер приобретает услуги по транспортировке на более выгодных условиях без необходимости покупки иностранной валюты, что, в конечном счете, делает сделку более выгодной.

Условия и сроки поставки. Это положение является крайне важным, так как российская фирма-покупатель, в свою очередь, связана контрактным обязательством с конечным клиентом, который ожидает прибытия оборудования к себе на производство к определенному сроку. Поэтому именно эта статья контракта требует тщательнейшего согласования с продавцом.

Дата готовности может быть просчитана заранее, исходя из стандартных сроков изготовления того или иного оборудования. Для обеспечения надлежащей приемки товара предусматривается обязанность продавца уведомить Покупателя о готовности товара к отгрузке, а также срок выполнения этой обязанности. За ним стоят не только обязанность продавца своевременно извещать покупателя о проведенной отгрузке, но и возможность предъявления продавцу соответствующего штрафа в случае отсутствия такого извещения.

Датой поставки называется дата передачи товара либо в распоряжение покупателя, либо транспортной компании или экспедитору. В зависимости от способа поставки датой поставки может считаться дата документа, выдаваемого транспортной организацией, принявшей товар для перевозки. Обычно общим правилом в международной торговле является то, что окончательная приемка оборудования производится только на предприятии заказчика в процессе гарантийной эксплуатации или при гарантийных испытаниях на заводе-изготовителе. По результатам приемки оформляется приемо-сдаточный акт. Однако приемка оборудования на заводе-изготовителе не освобождает экспортера от ответственности за качество. Хотя это условие является правилом, тем не менее, его следует оговаривать в контракте⁴.

Данная статья также предусматривает защиту покупателя от просрочек в поставках оборудования. При совершившейся поставке товара с опозданием против установленных в контракте сроков покупатель должен иметь право предъявить претензию и потребовать у продавца возмещения понесенных убытков или выплаты предусмотренного в контракте штрафа (неустойки). При превышении срока просрочки свыше указанного в контракте, покупатель может оставить за собой право расторгнуть контракт, о чем Стороны должны зафиксировать в условиях контракта.

Немаловажным является и контроль оборудования при приемке. В данной статье четко прописаны критерии оценки оборудования по количеству фактически поставленного товара, предусмотренному в контракте, а также его соответствия по

⁴ Там же, 2011, с. 125

качеству согласно сертификату. Таможенная очистка товара осуществляется путем предъявления поступившего груза, товаросопроводительных документов (инвойса, накладных), уставных документов импортера (свидетельства о регистрации, устава, учредительного договора, справки из банка о наличии рублевого и валютного счетов), контракта, паспорта сделки, сертификата соответствия, выписки со счета о произведении предоплаты, а также технического описания предъявленного товара. Импортер оплачивает необходимые пошлины, налоги и сборы. На основе этого оформляется таможенная декларация.

Сертифицирование товара может занимать по отдельным товарам достаточно продолжительное время. В то же время таможня не «выпустит» товар без предъявления ей сертификата соответствия, что может удлинить процедуру таможенной очистки. Поэтому на практике российская фирма-импортер до начала отгрузки сертифицирует оборудование (при активном содействии фирмы-изготовителя), во-первых, с целью удостовериться в его качестве, во-вторых, с целью ускорения последующей сертификации оборудования по контракту.

Российская компания-импортер обычно требует, чтобы товар сопровождался следующими документами: коммерческий инвойс, товаротранспортная накладная, упаковочный лист, сертификат происхождения, сертификат качества и, если товар поставляется на условиях EXW, таможенная экспортная декларация. Все выше перечисленные документы чаще всего должны быть в трех экземплярах, кроме экспортной декларации.

Для более четкого контроля фактического получения оборудования в контракте прописан средний срок ожидания прибытия груза в Россию на предприятие покупателя.

В следующем пункте контракта – "Платежи" – обычно указываются сроки платежа. Сроки платежа устанавливаются в контракте конкретные или через определенное число дней после получения извещения об отгрузке, либо до или против передачи экспортером товаросопроводительных документов (самого товара) в распоряжение покупателя. Однако в рамочном контракте в данном пункте прописывается, что покупатель должен осуществлять оплату за товар в соответствии с условиями, указанными в Спецификации на каждую поставку товара, что позволяет менять условия оплаты в зависимости от текущей ситуации в течение срока, на который обычно заключается рамочный контракт.

Данная статья описывает порядок осуществления расчетов за поставленный товар. Валюта платежа, как и во всех типовых контрактах большинства российских фирм, совпадает с валютой цены (стоимости). Ввиду специфики торговли сложным оборудованием, расчеты производятся в три этапа:

1) 20-30% авансируется покупателем в течение оговоренного в контракте периода после его подписания, что необходимо для своевременного размещения заказов на заводах-изготовителях.



2) Основной платеж – 60-65% основной суммы контракта осуществляется при доставке оборудования.

3) Оставшаяся сумма в 5-10% называется гарантийной суммой и переводится продавцу после успешного пуска оборудования в эксплуатацию.

Стоит заметить, что текстом контракта не всегда предусмотрен штраф за просрочку платежей, что объясняется тем, что риск неуплаты импортером невысок, так как само оборудование, как правило, устанавливается с участием иностранных супервайзеров (специалистов по шеф-монтажу), а также оно оснащено специальным кодом доступа, который снимается после полной установки оборудования и информировании супервайзеров об оплате поставки. Фактически штрафные санкции рекомендуется предусматривать в контрактах во всех случаях.

Отметим, что вся необходимая техническая документация высылается поставщиком Покупателю заранее, чтобы переводчики компании смогли вовремя перевести ее до отправки оборудования конечному клиенту.

Упаковка и маркировка. В случаях, когда заключается внешнеторговый договор по импорту какого-либо ценного и сложного оборудования, статью об упаковке и маркировке необходимо расписывать настолько возможно четко и подробно. В данной статье описываются главные требования к упаковке — она должна обеспечивать сохранность товара в пути и предохранять его от повреждений при транспортировке различными видами транспорта с учетом возможных перегрузок и перевалок. Ввиду плохого качества российских автодорог, по которым доставляется груз, минимальным требованием к упаковке является установка груза на паллету и деревянная обрешетка. Однако не все иностранные поставщики имеют одинаковое понимание об обеспечении сохранности груза – имел место прецедент упаковки оборудования в защитную пленку, которая порвалась в процессе транспортировки. Чтобы обезопасить себя от такого рода разночтений, необходимо точно указывать вид требуемой упаковки.

Стоит также отметить, что продавец несет ответственность перед покупателем за всякого рода порчу груза, вследствие некачественной или ненадлежащей консервации и (или) маркировки и (или) упаковки, а также за расходы, связанные с засылкой груза не по адресу вследствие неполноценной или неправильной маркировки⁵.

Гарантии. Данная статья является типовой для всех контрактов такого рода и включает в себя основные положения, актуальные при поставке машин и оборудования, а именно: Срок гарантии. Исключения из гарантии (быстроизнашивающиеся части). Условия устранения дефектов в течение гарантийного срока

⁵Технологии внешнеторговых сделок. Учебник под ред. проф. Холопова К.В. и проф. Савинова Ю.А. Модульная серия «Экономист – междунаrodnик» - М: ВАВТ, 2010.с.304

Согласно общепринятой практике, российские компании требуют доставить вместе с оборудованием необходимую документацию для обеспечения его дальнейшей бесперебойной эксплуатации.

Таким образом, как показывает практика, гораздо более выгодных условий для импортера удастся добиться при заключении рамочного контракта, так как продавец изначально расположен больше идти на встречу, когда уже изначально подразумевается большое количество заказов и, соответственно, отгрузок по контракту. В этом случае есть возможность получить скидку на объем контракта по стоимости.

В целом при анализе статей рамочного контракта на импорт комплектного оборудования необходимо подчеркнуть определяющую значимость грамотного составления и учета всех его положений. От того, в какой степени учтены интересы компании, зависит потенциальная эффективность последующего внешне-торгового сотрудничества. Поэтому крайне важно тщательнейшим образом прорабатывать все детали сделки и фиксировать их в положениях контракта с целью добиться наилучшего результата и максимально обезопасить себя от негативных последствий наступления возможных рисков.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Технологии внешнеторговых сделок. Учебник под ред. проф. Холопова К.В. и проф. Савинова Ю.А. Модульная серия «Экономист – международник» - М: ВАВТ, 2010. – 615 с. (Tehnologii vneshnetorgovyh sdelok. Uchebnik pod red. prof. Holopova K.V. i prof. Savinova Ju.A. Modul'naja serija «Jekonomist – mezhhdunarodnik» - M: VAVT, 2010. – 615 s.)

Савинов Ю.А. Заключение и исполнение контрактов международной купли-продажи товаров. Учеб. пособие / Ю.А. Савинов – М.: Деловой мир, 2011.-214 с. (Savinov Ju.A. Zakljuchenie i ispolnenie kontraktov mezhhdunarodnoj kupli-prodazhi tovarov. Ucheb. posobie / Ju.A. Savinov – M.: Delovoj mir, 2011.-214 s.)

Савинов Ю.А. Международная электронная торговля. Практика ведения международных коммерческих операций через Интернет// Учебное пособие. М. : Деловой мир. – 2008. – 144 с. (Savinov Ju.A. Mezhdunarodnaja jelektronnaja trgovlja. Praktika vedenija mezhhdunarodnyh kommercheskih operacij cherez Internet// Uchebnoe posobie. M. : Delovoj mir. – 2008. – 144 s.)

Рыбец Д.В., Савинов Ю.А. Практика исполнения внешнеторговых сделок в России // Российский внешнеэкономический вестник. 2006 №11. С. 28-38. (Rybec D.V., Savinov Ju.A. Praktika ispolnenija vneshnetorgovyh sdelok v Rossii // Rossijskij Vneshnejekonomicheskij vestnik. 2006 №11. S. 28-38.)

Рыбец Д.В., Савинов Ю.А. Современная практика исполнения внешнеторговых сделок // Российский внешнеэкономический вестник. 2012 №2. С. 72-92. (Рыбец Д.В., Савинов Ю.А. Современная практика исполнения внешнеторговых сделок // Российский Внешнеэкономический вестник. 2012 №2. С. 72-92.)

Рыбец Д.В., Савинов Ю.А. Посредник завис между строчек закона// Экономика и жизнь №28, июль 2006. <http://www.eg-online.ru/article/108069/> (Rybec D.V., Savinov Ju.A. Posrednik zavis mezhdu strochek zakona// Jekonomika i zhizn' №28, ijul' 2006.)

