



## **УЧЕБНЫЕ ВОПРОСЫ:**

1. Обеспечение строительства материалами и оборудованием.
2. Входной контроль. Поставка.
3. Распределение риска гибели имущества между сторонами договора. Правила международной торговли (Инкотермс. Условия поставки CPT, FCA, CIP, FOB, DAP, FAS, CFR, CIF, EXW, DAT, DDP).
4. Пример построения договора поставки. Способы обеспечения платежей.



**Основными мероприятиями по минимизации риска применения некачественных строительных материалов являются:**

- контроль со стороны застройщика;
- установление системы штрафных санкций за неисполнение обязательств при заключении договорных отношений с подрядчиком;
- установление номенклатуры строительных материалов и технологий при заключении договорных отношений с подрядчиком, с тем чтобы исключить их подмену подрядчиком на менее качественные;
- страхование подрядчиком от разрушения и гибели, дефектов строительного материала
- формирование финансового резерва



**Поставка.**

**ГК РФ**

**Статьи 509 - 523.**



**Входной контроль продукции должен предусматривать контроль:**

- качества поступившей продукции;
- наличия сопроводительной документации, удостоверяющей качество и комплектность продукции;
- регистрации проверенной продукции в журналах учета .



**Реализация входного контроля должна быть обеспечена:**

а) комплектацией нормативной документацией по соответствующим видам продукции;

б) контрольно-измерительной аппаратурой и приборами, стендами для испытаний с обеспечением их своевременной метрологической поверки согласно требованиям ПР 50.2.002-94;

в) методиками проведения испытаний, основанных на требованиях соответствующих стандартов или инструкций изготовителей на испытательную аппаратуру и приборы;

г) типовыми планами контроля для отдельных видов изделий;

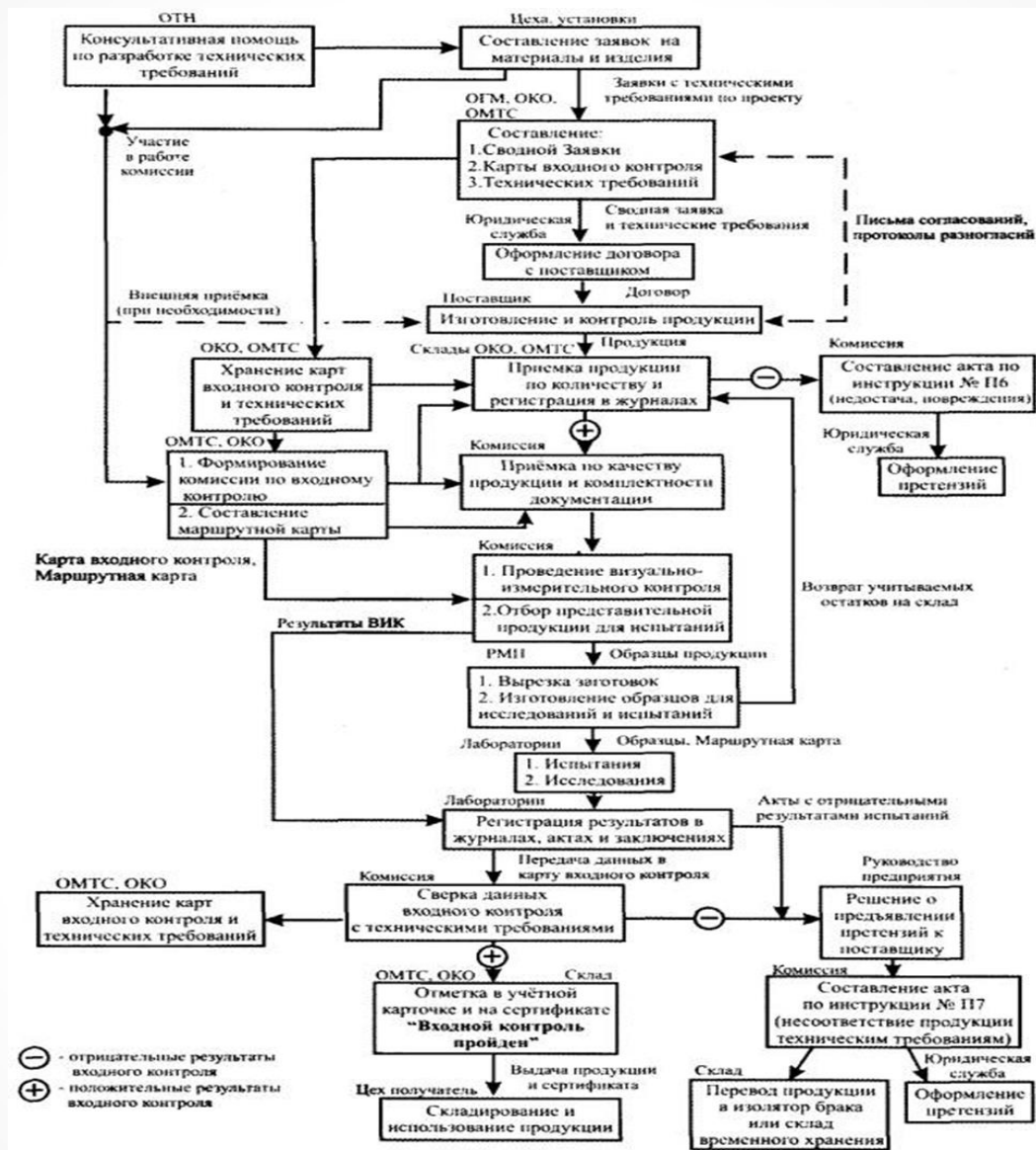
д) наличием аттестованных специалистов по соответствующему виду контроля.



При соответствии продукции установленным требованиям подразделение входного контроля принимает решение о передаче ее в производство.

При выявлении брака или некомплектности поставки продукции подразделение входного контроля составляет акт на брак или некомплектность поставки.

Рекламационный акт составляется и рассылается в соответствии с требованиями инструкции о поставках продукции.





## Поставка импортного оборудования.

Инкотёрмс (англ. Incoterms, International commercial terms) — международные правила в формате словаря, обеспечивающие однозначные толкования наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли частного характера, прежде всего, относительно франко (англ. free — «очистки») — **места перехода ответственности от продавца к покупателю.**

Международные торговые термины представляют собой стандартные условия договоров международной купли-продажи, которые определены заранее в международном признанном документе, в частности, используются в стандартном контракте купли-продажи, разработанном Международной торговой палатой.

Правила впервые опубликованы в 1936 году Международной торговой палатой, первая редакция известна как «Инкотермс-1936». Поправки и дополнения были позднее сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 годах.





ИНКОТЕРМС-2000 содержит 13 базисных условий поставок товара, каждое базисное условие имеет полное и сокращенное наименование. Все базисные условия разделены на 4 группы в зависимости от того, как распределяются обязанности между продавцом и покупателем. Каждая последующая группа терминов предусматривает уменьшение обязанностей покупателя и увеличение обязанностей продавца.



Базисные условия группы «Е» возлагают на продавца минимальные обязательства: продавец должен лишь предоставить товар в распоряжение покупателя в согласованном месте - обычно в собственном помещении продавца. Покупатель приобретает товар со склада продавца, осуществляет таможенную очистку товара, как на территории страны продавца, так и на территории своей страны. В обязанности покупателя входит также заключение договора на перевозку и страхование груза.



Базисные условия группы «F» предусматривают, чтобы продавец доставил товар для перевозки в соответствии с инструкциями покупателя. В обязанности покупателя не входит таможенная очистка товара в стране продавца, исключение составляет термин FAS, обязанностью покупателя является лишь извещение продавца о том, кому должен быть передан товар для перевозки, заключение договоров перевозки и страхования и таможенная очистка товара на территории своей страны.



Базисные условия группы «С» возлагают на продавца обязанность заключить договор перевозки на обычных условиях за свой собственный счет, то есть данные условия говорят о договорах отгрузки. Продавец обязан оплатить перевозку товаров до пункта назначения, но при этом он не принимает на себя риск случайной гибели товаров во время их транспортировки. Покупатель обязан застраховать груз, исключение составляют термины CIF и CIP, а также произвести таможенную очистку товаров при их ввозе на территорию своей страны.



В соответствии с базисными условиями группы «D» продавец отвечает за прибытие товара в согласованное место или пункт назначения на границе или в стране импорта. Продавец обязан нести все риски и расходы по доставке товаров до этого места, таким образом эти условия означают договоры прибытия. На покупателя возлагаются обязанности по таможенной очистке товара при ввозе на территорию своей страны, за исключением условия поставки DEQ и DDP.



**Инкотермс**

**Incoterms**



Категория	Символ	Название	Описание	Риск Продавца	Расходы Продавца
E отгрузка	EXW	<b>Ex Works</b> Франко-завод	для всех видов транспорта	экспортер	
	FCA	<b>Free Carrier</b> Франко-перевозчик	для всех видов транспорта	экспортер, место заказа	
F основная перевозка оплачена покупателем	FAC	<b>Free Alongside Ship</b> Франко вдоль борта судна	для морского и речного транспорта	экспортер, место назначения заказа	
	FOB	<b>Free On Board</b> Франко-борт	для морского и речного транспорта	экспортер, место назначения заказа	
	CFR	<b>Cost and Freight</b> Стоимость и фрахт	для морского и речного транспорта	экспортер, место назначения заказа	
C основная перевозка оплачена продавцом	CIF	<b>Cost, Insurance and Freight</b> Стоимость, страхование и фрахт	для морского и речного транспорта	экспортер, место назначения заказа	плюс затраты на страхование
	CPT	<b>Carriage Paid To</b> Перевозка оплачена до	для всех видов транспорта	экспортер, место назначения заказа	
	CIP	<b>Carriage and Insurance Paid To</b> Перевозка и страхование оплачена до	для всех видов транспорта	экспортер, место назначения заказа	плюс затраты на страхование
	DAF	<b>Delivered At Frontier</b> Поставка до границы	для всех видов транспорта	экспортер, место назначения заказа	
D прибытие	DES	<b>Delivered Ex Ship</b> Поставка до границы	для морского и речного транспорта	экспортер, место назначения заказа	
	DEQ	<b>Delivered Ex Quay (Duty paid)</b> Поставка франко-причал (с оплатой пошлины)	для морского и речного транспорта	экспортер, место назначения заказа	
	DDU	<b>Delivered Duty Unpaid</b> Поставка без оплаты пошлины	для всех видов транспорта	экспортер, место назначения заказа	
	DDP	<b>Delivered Duty Paid</b> Поставка с оплатой пошлины	для всех видов транспорта	экспортер, место назначения заказа	

  риск Продавца
   расходы Продавца



## **ДОГОВОР ПОСТАВКИ № \_**

- 1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА**
- 2. ТРЕБОВАНИЯ К КАЧЕСТВУ И КОМПЛЕКТНОСТИ**
- 3. ТАРА, УПАКОВКА И МАРКИРОВКА**
- 4. ЦЕНА И СТОИМОСТЬ ТОВАРОВ**
- 5. ПОРЯДОК ОТГРУЗКИ**
- 6. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ**
- 7. ПРИЕМКА ТОВАРА**
- 8. ПЕРЕХОД ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ И РИСКОВ**
- 9. СРОК ДЕЙСТВИЯ, ПОРЯДОК ИЗМЕНЕНИЯ И РАСТОРЖЕНИЯ ДОГОВОРА**
- 10. ПОРЯДОК РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН**
- 11. АДРЕСА, БАНКОВСКИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН**
- 12. ПОДПИСИ СТОРОН**



**КОНТРАКТ / CONTRACT**

№ \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_\_\_

- 1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТА**
- 2. ЦЕНА КОНТРАКТА И ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ**
- 3. УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ**
- 4. ЗАВОДСКИЕ ИСПЫТАНИЯ**
- 5. ПРОВЕДЕНИЕ МОНТАЖА И ПУСКО-НАЛАДОЧНЫХ РАБОТ**
- 6. ВОЗМЕЩАЕМЫЙ УЩЕРБ ПРИ НЕДОСТИЖЕНИИ ХАРАКТЕРИСТИК ОБОРУДОВАНИЯ**
- 7. ГАРАНТИИ**
- 8. УПАКОВКА**
- 9. ОТГРУЗОЧНЫЕ ДОКУМЕНТЫ И ИЗВЕЩЕНИЯ ОБ ОТГРУЗКЕ**
- 10. ЧЕРТЕЖИ И ТЕХНИЧЕСКАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ**
- 11. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН**
  
- 13. АРБИТРАЖ**
- 14. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ**
  
- 15. ДЕЙСТВИЕ КОНТРАКТА**
- 16. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ**

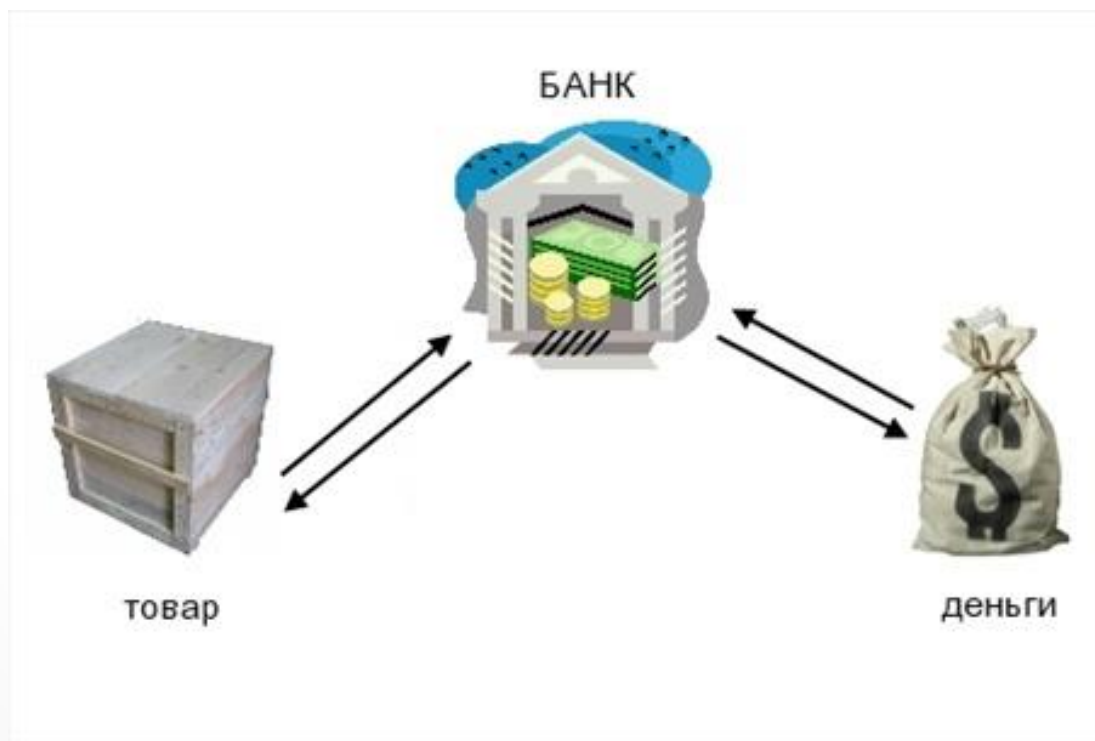
**КОНТРАКТ / CONTRACT**

№ \_\_\_/\_\_\_/\_\_\_\_\_

- 1. SUBJECT OF THE CONTRACT**
- 2. PRICE AND PAYMENT ORDER**
- 3. TERMS OF DELIVERY**
- 4. TESTING**
- 5. INSTALLATION AND COMMISSIONING**
- 6. RECOVERY OF LOSSES IN CASE THE EQUIPMENT PARAMETERS ARE NOT REACHED**
- 7. GUARANTEES**
- 8. PACKING**
- 9. SHIPMENT DOCUMENTS AND NOTIFICATION OF SHIPMENT**
- 10. DRAWINGS AND TECHNICAL DOCUMENTATION**
- 11. LIABILITY OF THE PARTIES CONCERNED**
  
- 13. ARBITRATION**
- 14. MISCELLANEOUS**
  
- 15. VALIDITY OF THE CONTRACT**
- 16. GENERAL TERMS**



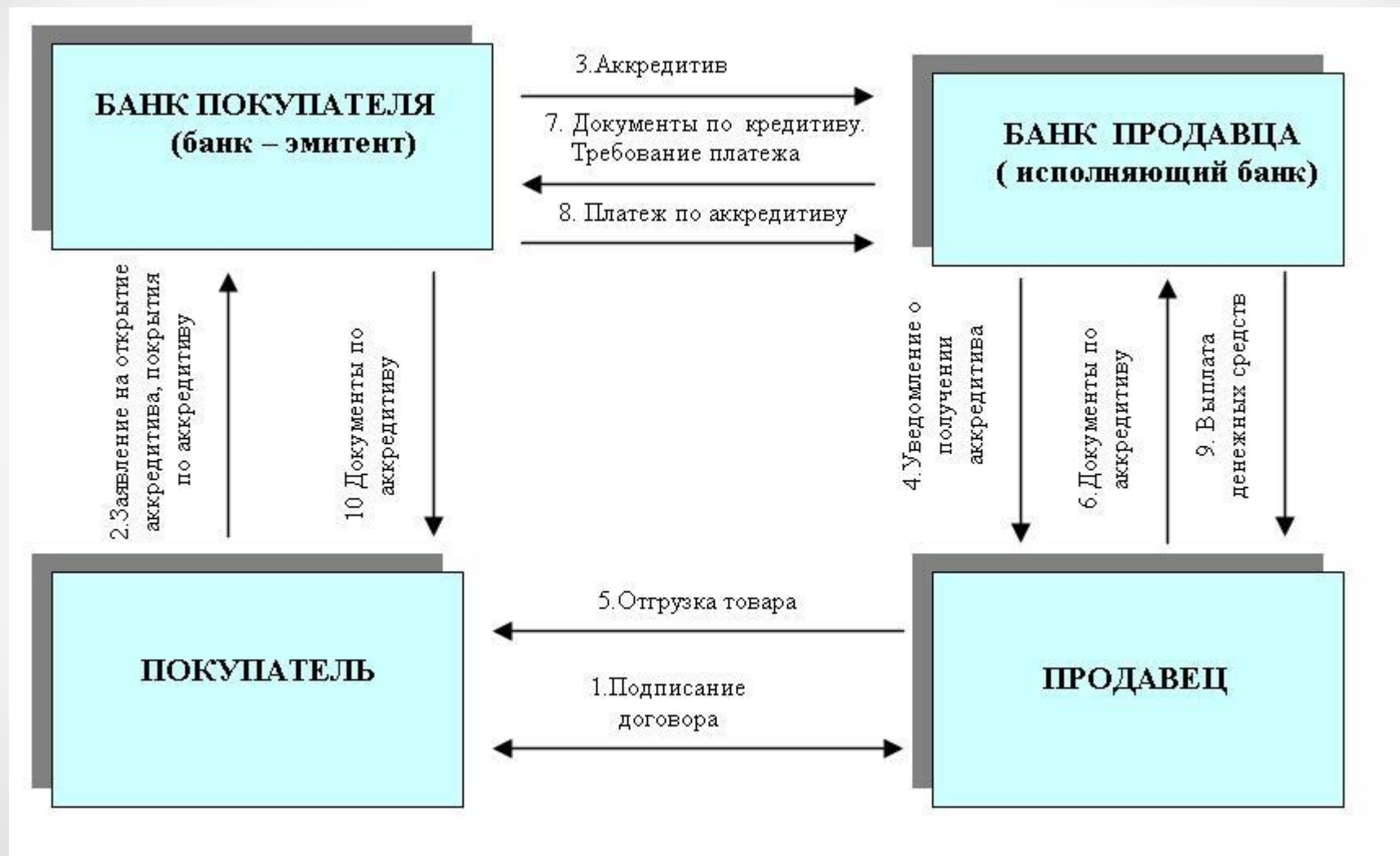
**Аккредитив** – это форма безналичных расчетов, при которой банк по указанию покупателя обязуется перевести деньги продавцу, когда тот представит в банк определенные документы.





Для покупателя преимущества аккредитива по сравнению с другими формами оплаты заключаются в следующем:

- деньги будут перечислены продавцу только после фактической поставки товара (для этого нужно правильно составить перечень документов, на основании которых банк произведет оплату по сделке);
- если поставка не состоится, деньги будут возвращены в заранее оговоренные сроки;
- поставленный товар будет надлежащего качества, в согласованном объеме и ассортименте (для этого в условиях аккредитива нужно указать, что продавец должен представить в банк определенные документы, подтверждающие качество, количество и ассортимент товара);
- документы на товар будут правильно оформлены, поскольку иначе банк не произведет оплату. Правильно оформленные документы уменьшат риск негативных налоговых последствий сделки;
- сделка становится предсказуемой и это дает возможность планировать деятельность компании, даже если поставка не состоится;
- под аккредитив банки нередко предоставляют кредиты на выгодных условиях, это дает возможность покупателю не выводить средства из оборота для оплаты по сделке.





**Покрытый безотзывный аккредитив. Такая форма аккредитива наиболее распространена, она предусматривает следующее:**

- покупатель открывает счет в банке (банке-эмитенте) и вносит на него денежные средства в сумме, необходимой для оплаты аккредитива (либо берет их в этом банке в кредит под обеспечение). Эти средства банк-эмитент перечисляет на корреспондентский счет того банка, в котором открыт счет продавца (т. е. в исполняющий банк). Когда наступает время исполнения аккредитива, исполняющий банк перечисляет средства, находящиеся у него на корреспондентском счете, на счет продавца (это покрытый аккредитив, п. 2 ст. 867 ГК РФ);
- аккредитив не может быть отменен по одностороннему заявлению покупателя без согласия продавца (это безотзывный аккредитив, ст. 869 ГК РФ). Большинство аккредитивов безотзывные, поскольку это обеспечивает интересы поставщика. Однако обязательно нужно учитывать, что если прямо не указано, что аккредитив безотзывный, то он считается отзывным (п. 3 ст. 868 ГК РФ).



**Непокрытый аккредитив.** Стороны могут договориться об использовании непокрытого аккредитива. В таком случае банк-эмитент не перечисляет денежные средства в исполняющий банк, но когда наступает время исполнения аккредитива, исполняющий банк списывает необходимую сумму с открытого у него счета банка-эмитента на расчетный счет продавца (абз. 2 п. 2 ст. 867 ГК РФ). В таком случае банк покупателя гарантирует оплату банку продавца. В свою очередь покупатель должен гарантировать оплату банку, предоставив обеспечение. Преимущество такой формы аккредитива для покупателя заключается в том, что для открытия аккредитива не требуется выводить из оборота собственные денежные средства.



**Подтвержденный аккредитив.** Такой аккредитив создает дополнительную гарантию продавцу, когда он не доверяет банку покупателя. Подтвержденный аккредитив подразумевает дополнительную гарантию платежа со стороны другого банка, не являющегося эмитентом (это может быть в т. ч. и исполняющий банк). Банк, подтвердивший аккредитив, принимает на себя обязательство произвести оплату, если банк-эмитент откажется совершить платеж. Подтвержденным может быть только безотзывный аккредитив (п. 2 ст. 869 ГК РФ). За подтверждение необходимо будет заплатить комиссию банку.



**Револьверный (возобновляемый) аккредитив.** Согласовать условие о револьверном аккредитиве целесообразно, когда контракт предусматривает несколько примерно равных по стоимости поставок товаров в течение определенного периода времени. В таком случае аккредитив открывают на весь период поставок на сумму, примерно равную стоимости одной поставки, при условии что после оплаты каждой поставки на аккредитиве восстанавливается первоначальная сумма.

Таким образом, аккредитив открывается **не на полную сумму платежей, а лишь на ее часть.** Это позволяет не выводить из оборота всю сумму денежных средств, необходимых для оплаты поставок, а также позволяет не открывать аккредитив для каждой поставки.



**Переводной (трансферабельный) аккредитив.** Такой аккредитив, как правило, используется, если продавец не является непосредственным грузоотправителем товара или если поставка осуществляется через посредника. Трансферабельный аккредитив позволяет осуществлять с него платежи не только в пользу продавца (стороны по договору купли-продажи), но и в пользу третьих лиц – поставщиков этого продавца. Перевод аккредитива полностью или частично в пользу третьих лиц производится по просьбе продавца с согласия исполняющего банка. Третье лицо, отгрузив товары в адрес покупателя, представляет в банк необходимые документы для получения платежа. В свою очередь продавцу, в пользу которого был открыт трансферабельный аккредитив, предоставлено право получить образовавшуюся разницу (свою прибыль).





**Аккредитив с красной оговоркой.** Такой аккредитив подразумевает выплату аванса продавцу до отгрузки товара. Аванс может быть необходим, например, для оплаты доставки товара, его сертификации, оплаты пошлин или иных расходов. Оставшуюся часть средств продавец получает по представлении в банк необходимых документов.

В зависимости от особенностей сделки стороны могут согласовать и иные необходимые условия аккредитива.



## **Общая последовательность действий при открытии аккредитива будет следующей:**

### **Обе стороны:**

- согласуют условия основного договора и условия аккредитива;
- подписывают основной договор;
- открывают банковские счета (покупатель – в банке-эмитенте, продавец – в исполняющем банке), если они еще не открыты.

### **Покупатель (плательщик):**

- подает в банк-эмитент заявление (по форме банка);
- подписывает с банком-эмитентом соглашение об открытии аккредитива;
- перечисляет на счет, открытый в банке-эмитенте, сумму, необходимую для оплаты аккредитива (при необходимости);
- оплачивает комиссию банка.

### **Продавец:**

- подтверждает согласие с условиями аккредитива, когда банк уведомляет его об открытии аккредитива.



# ПЕРЕРЫВ