

В.В. ВОЛГИН

ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЛОВУШКИ И РЕШЕНИЯ В ДОГОВОРАХ



Владислав Васильевич Волгин
Логистические ловушки и решения в
договорах: Справочник предпринимателя

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=4916421

Логистические ловушки и решения в договорах: Справочник предпринимателя / В. В. Волгин. – 2-е

изд.: Дашков и К°; Москва; 2011

ISBN 978-5-394-00939-6

Аннотация

В книге рассматриваются логистические проблемы и решения, содержащиеся в условиях договоров, вопросы обеспечения готовности к риску и системного мышления в логистике.

Адресована предпринимателям, коммерческим директорам, логистам, преподавателям и слушателям курсов по логистике, а также юристам в области торгового и хозяйственного права.

Содержание

Логистику определяют договоры	4
Логистическое мышление и готовность к риску	4
Переход права собственности и риски	8
Риски получателя	8
Риски поставщика	9
Виды рисков и базис поставки	9
Непредвиденные риски	17
Условия сделок, формирующие логистику	19
Форма представления заказов	19
Регламентация обмена информацией	19
Фиксирование количества товара	21
Фиксирование качества товара	24
Фиксирование грузовых модулей	25
Обеспечение кроссдокинга	26
Фиксирование гарантийного срока	27
Сертификат качества	27
Конец ознакомительного фрагмента.	28

Владислав Васильевич Волгин

Логистические ловушки и решения в договорах: Справочник предпринимателя

Логистику определяют договоры

Логистическое мышление и готовность к риску

Современный бизнес чрезвычайно динамичен, и логистика товарных и информационных потоков меняется в соответствии с потребностями бизнеса. Логистика выходит за рамки компании, решая сложные стратегические и управленческие задачи координации движения материалов и информации между многочисленными внешними бизнес-процессами, которые могут быть решены только при системном подходе. Для обеспечения защиты своих интересов логистическое мышление необходимо “включать” с самого начала проектирования сделок и согласования условий договоров.

Необходимы не менее двух уровней реагирования на ожидаемые и непредвиденные риски в логистике: подготовка *немедленного* отклика на риски и *структурная* подготовка к рискам в логистических цепочках.

Немедленная готовность к риску может включать:

- повышенный уровень товарно-материальных запасов, обеспечивающий резервы на случай срыва поставок ключевых компонентов и материалов;
- изменение маршрутов грузоперевозок в ожидании возможных логистических неполадок в обычных маршрутах;
- дублирование поставщиков;
- выбор поставщиков и меры по его рационализации.

Управление рисками подразумевает наличие альтернативных поставщиков, находящихся в различных географических точках. Например, все автокомпании и крупные производители электронного оборудования имеют запасных или параллельных поставщиков всех важных компонентов, что входит в план мероприятий по обеспечению бесперебойной деятельности.

Готовность к *структурной подготовке* к риску должна обеспечиваться специальными подразделениями по управлению рисками в логистической цепочке, которые обязаны:

- составлять планы мероприятий на случай непредвиденных обстоятельств и протоколы рисков;
- осуществлять аудит сделок и хода их исполнения;
- проводить подготовку руководства и персонала;
- предоставлять руководству отчеты об особенностях рисков и готовности к ним.

Непрерывный процесс управления рисками предусматривает тщательную проработку каждого договора с партнерами сначала со стратегической точки зрения, затем с управленческой.

Стратегические задачи требуют перспективных системных решений о долгосрочном структурировании логистики и системах, которые она будет использовать с учетом того, что государственные границы могут стать препятствием для товародвижения.

Управленческие задачи ожидают системных решений о выборе поставщиков, перевозчиков и других партнеров, производстве, закупке или доставке товаров и услуг в рамках общего бизнес-проекта.

Осознание системного характера логистики и необходимости интеграции бизнес-процессов по всей логистической цепочке дается непросто. Часто компании стремятся выиграть за счет партнеров по логистической цепочке, добиваясь формулирования условий договоров в свою пользу. Но выигравших в одном звене цепочки уравнивают проигравшие в другом. А проигравшее звено не может создавать возможности, необходимые для нормального долгосрочного функционирования всей логистической цепочки.

Подготовке сделок во многих предприятиях не уделяется необходимого внимания, в договорах не предусматриваются условия, оптимизирующие логистику и минимизирующие риски. Нередко решение о закупках принимаются руководителями без консультаций со службами, которым предстоит работать с закупленными товарами, оборудованием и т. д. В результате:

- купленные без согласования с ремонтной службой машины для грузообработки, перевозок, строительства могут стать источником проблем и непредвиденных расходов ввиду отсутствия на рынке запчастей и сервиса для этих машин – такое часто случается при импорте малосерийной техники;

- закупка завышенных количеств товаров под соблазном максимальной скидки без согласования количеств со службой управления запасами, которая следит за колебаниями спроса, может стать причиной убытков, так как реализовать все количества не удастся и расходы по длительному хранению или списанию превысят выигрыш от скидки;

- поставка без подробных инструкций заказчика приводит к потере груза в пути, расходам по его розыску, штрафам за просрочку поставки;

- самовывоз при закупках, если он не является системно организованным, часто менее выгоден, чем доставка поставщиками или перевозчиками, так как плановые и непредвиденные расходы на содержание собственного небольшого разномарочного парка автомобилей и персонала и на решение возникающих проблем (аварии, дефицит водителей и др.) превышают расходы на оплату доставок.

Заклучение договоров без участия логистов, знающих все особенности товаров и их транспортировки, приводит к порче всей партии товаров. Так, в шестидесятых годах прошлого века одна партия винного сырья была поставлена из Алжира танкером по контракту, второпях подписанному приезжавшим в командировку начальником внешнеторговой фирмы. В контракте ни на поставщика, ни на перевозчика не были возложены обязанности по очистке танкера от предыдущего груза пропариванием. В результате 10 000 т винного сырья перевозились в танкере, в котором были остатки нефтепродуктов. Расходы по очистке и переработке винного сырья не были возмещены реализацией полученного в результате “вина”, ставшего известным дешевизной среди нуждающихся в выпивке.

Каждое предприятие является и заказчиком товаров и услуг, и поставщиком. Заказчикам выгодна такая организация работы поставщиков, которая обеспечит получение товара в нужное время, в нужном месте, в требуемом количестве и состоянии при наименьших затратах. Лишь применение инструментов логистики, возможности которой начали использоваться сравнительно недавно, может обеспечить заметное повышение рентабельности деятельности.

В продвижении товаров от поставщиков к заказчикам участвуют множество субъектов различных логистических цепей, например:

- технические средства, коммуникации и обустройства всех видов транспорта;
- складское хозяйство предприятий, отправляющих и получающих товары;
- материально-техническая база стивидорных, брокерских и агентских фирм;

- склады и обустройства транспортно-экспедиторских компаний для осуществления операций по группировке, комплектации отправок и т. д.;
- материально-техническая база лизинговых компаний, сдающих в аренду контейнеры;
- технические средства информационно-управляющих систем.
- совокупность технологических, организационных, правовых, социальных и иных отношений, возникающих в ходе транспортного, складского, информационного и иного обеспечения хозяйственных связей.

При перевозках происходят события, влияющие на срок нахождения товаров в пути:

- транспортировка товаров с перевалками или без них;
- хранение товаров на складах перевозчиков, таможенных складах, складах властей (при аресте транспортного средства), в транспортном средстве (при его поломке или задержке в пути).

Кроме того, происходят события, влияющие на количество и качество товаров:

- погрузо-разгрузочные манипуляции с товаром;
- естественная убыль некоторых товаров (испарение, усушка, утруска и т. д.);
- ухудшение качества некоторых товаров, требующих особых условий хранения и перевозок;
- возможные хищения и порча товаров;
- возможные потери товаров вследствие повреждения тары (вагона, контейнера, цистерны, ящика и т. п.) и упаковки при маневрах и погрузо-разгрузочных операциях;
- возможные потери товаров из-за неверной или некачественной маркировки, приведшей к засылке товаров в другой адрес или невозможности идентификации груза на складе перевозчика.

Развитие мощных компьютерных программ управления логистикой, отслеживания движения товаров и грузовиков вызвали крупные изменения в области логистики. Логистика представляет все более критический фактор для участников рынка, деятельность которых усложняют основные тенденции:

- увеличение номенклатуры товаров из-за увеличивающегося дифференцирования ассортимента и сокращения циклов выпуска;
- все большая интернационализация производства и поставок товаров;
- увеличение давления себестоимости;
- усиление экологических проблем и регулирования (для возвратной логистики)¹.

Возвратная логистика, которая занимается возвращением использованных товаров на рециклинговые фирмы, играет все более заметную роль и предъявляет растущие требования ко всем предприятиям в промышленности.

Договоры должны готовить те подразделения, которые будут их исполнять (см. табл.). Логистические службы поставщиков и покупателей должны участвовать вместе со службами закупок или продаж в согласовании с контрагентами условий договоров, влияющих на эффективность организации перевозки, приемки и отгрузки товаров. Проекты договоров должны проверять и визировать руководители тех служб, которые будут отвечать за исполнение договора. Контрольный экземпляр договора с таблицей для подписей визирующих перед заключением договора передается на хранение главному бухгалтеру и хранится по правилам хранения особо важных документов. В случае если в результате исполнения договора предприятию будет причинен материальный ущерб или моральный вред, сотрудники, визиовавшие договор, несут дисциплинарную или уголовную ответственность за некачественную подготовку договора. Если при заключении договора лицо, подписавшее договор,

¹ Aftermarket Logistics – The fast show // Institute of the Motor Industry. 2005. October; <http://www.motor.org.uk/magazine/>

внесет в него коррективы без согласования с соответствующей визиравшей службой, подтвержденного повторной визой, ответственность за возможный ущерб будет нести это лицо.

Проработка договора

Фамилия	Подпись	Дата	Подразделение
(готовит проект)			Отдел закупок
			Служба логистики
			Отдел продаж
			Склад
			Ремонтная служба
			Гл. бухгалтер
			Фин. директор
			Договорно-правовой отдел

Переход права собственности и риски

Риски получателя

Право собственности на товар и риски его повреждения или гибели в большинстве случаев переходят на покупателя задолго до поступления товара на его склад². Покупатель чаще всего оплачивает товар независимо от сроков его прибытия. Выручку за товар покупатель может получить только после реализации потребителям в том же виде или вместе с другими товарами (материалами, комплектующими) в виде новой продукции. Следовательно, в его интересах максимально сократить период времени между оплатой заказанных товаров и получением выручки за их реализацию.

События при перевозках, влияющие на количество и качество товаров, если они произошли, влияют также на сроки приемки товаров по количеству и качеству – получатель вынужден терять время на выявление и активирование недостачи и испорченных товаров. Кроме того, они негативно сказываются и на всей деятельности получателя – приходится закупать новые количества товаров взамен недостающих или испорченных. От оплаты товара до получения платы за него проходит время, а деньги обесцениваются со скоростью до 1% в месяц.

Потери времени и средств при перевозке, разгрузке и приемке могут быть *заложены* или *минимизированы*:

- при подготовке заказов на товары поставщикам;
- согласовании условий контрактов на закупку;
- согласовании видов тары и упаковки;
- согласовании типовых количеств товара в одной упаковке, тарной единице, грузовом модуле;
- согласовании допустимых отклонений в количествах товаров (насыпных, наливных, испаряемых, портящихся и т. п.) в партии;
- согласовании методов приемки по количеству и качеству с поставщиками;
- согласовании момента перехода собственности и рисков от поставщика к получателю;
- выборе способа транспортировки от поставщиков;
- организации контроля движения товаров и документации от поставщика получателю;
- выборе способа разгрузки и средств для нее;
- выборе места для разгрузки и временного хранения товаров до приемки;
- подготовке инструкций поставщикам по отгрузке;
- организации работы по отбору образцов или проб и доставке их на анализ;
- организации работы по анализу образцов или проб.

Для получения и приемки товара в точном соответствии

с контрактами необходимо начинать с управления рисками, которым подвергаются капиталовложения в товар. Минимизация рисков и управление ими осуществляется включением в контракт условий, максимально защищающих интересы покупателя.

² Инкотермс 2000.

Риски поставщика

Поставщик должен контролировать сохранность товара в пути до момента перехода права собственности на товар и ответственность за риски его повреждения или гибели на покупателя³. В интересах поставщика максимально сократить период времени между получением заказа от покупателя до момента перехода на него права собственности на отгруженные товары. Выручка за товары может поступить позже в зависимости от условий платежа по договору.

События в пути, влияющие на количество и качество товаров, если они произошли, могут повлечь за собой предъявление покупателем претензий поставщику.

Потери времени и средств при отборе, комплектации, упаковке, погрузке и перевозке могут быть *заложены* или *минимизированы*:

- при подготовке правил представления заказов на товары покупателями;
- согласовании условий контрактов на поставку;
- согласовании видов тары и упаковки;
- согласовании типовых количеств товара в одной упаковке, тарной единице, грузовом модуле;
- согласовании допустимых отклонений в количествах товаров (насыпных, наливных, испаряемых, портящихся и т. п.) в партии;
- согласовании методов приемки по количеству и качеству с покупателями;
- согласовании момента перехода собственности и рисков от поставщика получателю;
- выборе способа транспортировки;
- организации контроля движения товаров и документации от поставщика получателю;
- выборе способа и средств погрузки;
- оборудовании места для погрузки и временного хранения товаров до погрузки;
- согласовании инструкций по отгрузке с покупателем;
- согласовании с покупателем правил отбора образцов или проб и методов их анализа.

Для обеспечения получения товара покупателями в точном соответствии с контрактами необходимо начинать с управления рисками, которым подвергаются капиталовложения в товар.

Управление рисками начинается с согласования условий договора на поставку товаров, максимально защищающих интересы поставщика.

Виды рисков и базис поставки

При закупке любых товаров покупатель может встретиться со следующими рисками:

- непоставки товара вообще;
- опоздания поставки по вине поставщика;
- по вине перевозчика;
- по метеоусловиям;
- случайной гибели или случайного повреждения товара при перевозке, погрузо-разгрузочных операциях и хранении на перевалочных пунктах;
- поставки неполного количества заказанных товаров;
- поставки некачественных товаров частично или полностью;
- поставки ненужных покупателю товаров в случае неверного заказа;

³ Инкотермс 2000.

- некомплектности сложных технических товаров;
- задержки товаров в пути по вине властей (таможни, транспортной инспекции и других органов власти);
- естественной убыли за период транспортирования;
- изменения качества товара за период транспортирования вследствие метеоусловий, несоответствующего температурного режима в транспортном средстве;
- неполучения платежей;
- невозмещения убытков;
- другие риски.

Предупреждение ущерба от влияния рисков утери или порчи при перевозках обычно осуществляется страхованием товаров на период нахождения их в пути. Наилучшим считается страхование “от склада поставщика до склада получателя”, покрывающее риски при погрузках, разгрузках, перевалках и перевозках на всех видах транспорта, предусмотренных в контракте, включая местные перевозки, например от железнодорожной станции до получателя. При страховании важно учитывать *базис поставки*.

Выбирая *базис поставки*, следует учитывать фиксируемый момент *перехода права собственности*.⁴ С переходом права собственности покупатель получает право распоряжения товаром. С этого момента переходит с продавца на покупателя и риск случайной гибели или случайного повреждения товара. Если товар погиб или оказался поврежденным после перехода риска, покупатель тем не менее должен оплатить товар. Если товар застрахован против таких рисков, покупатель получает возмещение от страховщика. Если право собственности перешло к покупателю после приемки товара на территории продавца, товар еще не вывезен, а продавец объявлен банкротом, покупатель может потребовать выделения товара, право собственности по которому перешло на него, из общей массы имущества продавца, включая причитающееся продавцу страховое возмещение в случае повреждения или гибели товара.

Законодательство различных стран неодинаково регламентирует переход права собственности, придерживаясь двух систем⁵:

- право собственности переходит с продавца на покупателя “по заключении соглашения” (Англия, США, Франция);
- право собственности переходит с продавца на покупателя с передачей товара (Германия, Швейцария, Россия).

Во Франции заключенное соглашение о передаче индивидуально определенного товара делает кредитора (покупателя) собственником товара и возлагает на него риск с момента, когда товар должен быть ему передан, даже если передача не была еще совершена, кроме тех случаев, когда должник (продавец) допустил просрочку в передаче товара – в этом случае риск остается на должнике⁶. При купле-продаже товаров, определяемых родовыми признаками (например – автомобили), право собственности переходит с продавца на покупателя в момент индивидуализации вещи, т. е. выделения ее для исполнения конкретного договора⁷. Такая индивидуализация чаще всего совпадает с передачей вещи, если исполнение не связано с перевозкой⁸. При необходимости перевозки судебная практика при определении

⁴ Розенберг М. Г. Заключение договора международной купли-продажи товаров. – М.: Изд. Внешнеэконом. центра “Совинтерюр”. 1991.

⁵ Международные правила толкования торговых терминов ИНКО-ТЕРМС. – М.: Изд. Внешнеэконом. центра “Совинтерюр”. 2004.

⁶ Статья 1138 Гражданского кодекса Франции.

⁷ Статья 1585 Германского гражданского уложения.

⁸ Гражданское и торговое право капиталистических государств. Часть II. – М.: Международные отношения. 1984. С. 84–85.

момента перехода права собственности с продавца на покупателя учитывает место сдачи товара. Если товар подлежит сдаче в месте нахождения продавца, то сдача товара перевозчику рассматривается как сдача товара покупателю. Если товар сдается в месте нахождения покупателя, то право собственности переходит на покупателя в момент сдачи товара перевозчиком покупателю в этом месте. По законодательству ФРГ⁹, России¹⁰ и других стран СНГ, право собственности у приобретателя имущества по договору возникает с момента передачи вещи, если иное не предусмотрено законом или договором. Передачей признается вручение вещи приобретателю или транспортной организации для отправки приобретателю. К передаче вещи приравнивается передача коносамента или иного распорядительного документа¹¹.

Порядок перехода права собственности на товар решается по нормам применимого права. При договоре консигнации точное определение момента перехода права собственности имеет даже большее практическое значение, нежели при договоре комиссии, поскольку, как правило, товары длительное время находятся во владении консигнатора, и консигнанту весьма затруднительно осуществлять постоянный и надлежащий контроль состояния отправленных на консигнацию товаров. К тому же не все системы прямо и безоговорочно признают право собственности комитента (консигнанта) на продаваемые им товары. Исходя из этого, в договорах обычно содержится специальное условие того, что консигнант сохраняет за собой право собственности на товары, переданные на консигнацию до момента продажи их третьим лицам. В договоры может быть включена также оговорка, что консигнант сохраняет право собственности на товары не до момента их продажи, а до получения консигнантом покупной цены. Чтобы такая оговорка приобрела реальное значение, на консигнатора возлагается обязанность в договоры, которые он заключает с третьими лицами, включать условие о переходе права собственности лишь в момент полной уплаты покупной цены. Однако право некоторых стран не признает юридическую силу такого рода оговорок.

Поскольку договоры предполагают обычно перевозку товара тем или другим видом транспорта, важное значение имеет момент перехода риска случайной гибели или случайного повреждения товара с продавца на покупателя. В законодательстве многих стран риск случайной гибели или случайного повреждения товара несет его собственник¹², следовательно, этот риск переходит с продавца на покупателя с момента передачи права собственности на товар, если иное не определено договором.

Но правило о моменте перехода права собственности в законодательстве многих стран закреплено и действует, если в договоре не согласовано иное. Поэтому участникам договора следует определить этот момент в договоре в виде базисного условия поставки, учитывая способы транспортировки, интересы и возможности сторон и то, что утрата или повреждение товара после того, как риск перешел на покупателя, не освобождают его от обязанности оплатить товар, если только утрата или повреждение не были вызваны действиями или упущениями продавца¹³.

Выбор базисных условий поставки облегчает международные правила по толкованию торговых терминов – International Commercial Terms (Incoterms), действующие в настоящее время в редакции 2000 г. Для каждого условия в них определен момент перехода на покупателя собственности на товар. С правовой точки зрения Инкотермс представляет собой свод правил, имеющих рекомендательный характер, и коммерсанты, желающие использовать эти

⁹ Параграф 929 Германского гражданского уложения.

¹⁰ Статья 223 ГК РФ.

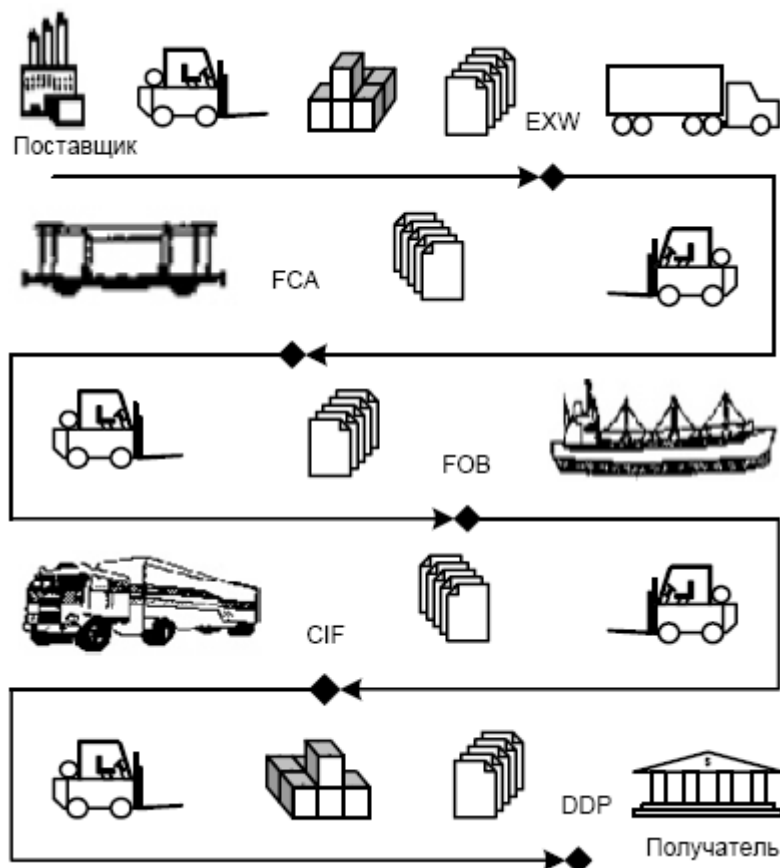
¹¹ Статья 224 ГК РФ.

¹² Статья 211 ГК РФ.

¹³ Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. 1980. Ст. 77.

правила, должны включать в договоры примерно такую ссылку: “При толковании положений договора о базисных условиях поставок будут применяться правила толкования терминов – “Инкотермс 2000””.

Риск гибели или повреждения товаров, также как и обязанности по оплате соответствующих расходов, переходят с продавца на покупателя с момента выполнения продавцом обязанности по поставке товара. Хотя продавцу не предоставлено право допускать просрочку в переходе риска и оплате соответствующих расходов. Все базисные условия допускают переход риска до осуществления поставки, если покупатель не принимает согласованной поставки или не представляет инструкции в отношении срока и (или) места поставки, которые предусмотрены договором.



♦ Типичные моменты перехода права собственности и рисков

Для перехода риска в первую очередь необходимо, чтобы товар был индивидуализирован и предназначен именно для данного покупателя, или, как указано в терминах, был резервирован для него. Это особенно значимо при поставке товара на условиях EXW (с завода, со склада) с вывозом покупателем, поскольку при поставке товара на всех иных условиях он обычно индивидуализируется и предназначается конкретному покупателю при подготовке его к отгрузке или при поставке его в место назначения.

Пример разъяснения *базиса поставки* в Инкотермс 2000:

Группа F. Основная перевозка не оплачена.

FCA (free carrier) Франко перевозчик (... название места назначения).

Например: “Товар будет поставлен на условиях: FCA Омск-Товарная (железнодорожная станция)”. Данный термин может быть использован при перевозке любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

Термин “Франко перевозчик” означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку (если нужно) товар указанному покупателем перевозчику (в данном случае – железной дороге) до названного места. Следует отметить, что выбор места поставки влияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара в данном месте. В данном случае продавец за разгрузку товара с доставившего его автомобиля ответственности не несет, так как чаще всего разгрузка выполняется сотрудниками и механизмами перевозчика. В случае повреждения товара при разгрузке поставщик предъявит претензии перевозчику, но исправный товар взамен испорченного он должен поставить покупателю дополнительно, так как риск порчи товара до момента подписания приемо-сдаточных документов с перевозчиком лежит на поставщике. За погрузку товара на поезд перевозчиком поставщик ответственности не несет. Продавец только сдаст товар перевозчику и получит от него либо транспортную накладную, если груз уйдет скоро, либо складское свидетельство, если перевозчик собирает несколько партий груза для одного покупателя. Вид документа должен быть оговорен в контракте. Под словом “перевозчик” понимается любое юридическое лицо, которое на основании договора перевозки с покупателем обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта. Продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента передачи его перевозчику. Право собственности на товар и риски его сохранности переходят на покупателя – в случае утери или порчи товара покупатель будет предъявлять претензии перевозчику.

А. Обязанности продавца	Б. Обязанности покупателя
А.1. Предоставление товара в соответствии с договором Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.	Б.1. Уплата цены Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности Продавец обязан по просьбе покупателя, за его счет и на его риск, оказать последнему, если это потребуется, полное содействие в получении любой экспортной лицензии или другого официального документа, необходимого для экспорта товара.	Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется, все таможенные формальности для импорта товара, а также для его транзитной перевозки через третьи страны.
А.3. Договоры перевозки и страхования а) Договор перевозки Нет обязательств. Однако либо по просьбе покупателя, либо на основании коммерческой практики в случае, если покупатель заблаговременно не дал других указаний, продавец вправе заключить договор перевозки на обычных условиях за счет и на риск покупателя. Продавец может также отказаться от заключения такого договора. В таком случае он должен немедленно известить об этом покупателя. б) Договор страхования Нет обязательств.	Б.3. Договоры перевозки и страхования а) Договор перевозки Покупатель обязан за свой счет заключить договор перевозки товара от названного места, за исключением случая, когда договор перевозки заключен продавцом согласно статье А.3а. б) Договор страхования Нет обязательств.
А.4. Поставка Продавец обязан предоставить товар перевозчику или другому лицу, указанному покупателем или избранному продавцом в соответствии со статьей А.3а, в названном месте в установленную дату или в оговоренный срок. Поставка считается выполненной: а) если названное место поставки находится в помещении продавца: когда товар загружен в транспортное средство перевозчика, указанного покупателем или другим лицом, действующим от его имени б) если названное место находится за пределами помещения продавца: когда неотгруженный с транспортного средства продавца товар представлен в распоряжение перевозчика или другого лица, указанного покупателем или избранного продавцом согласно статье А.3а. Если стороны не договорились о каком-либо конкретном пункте в названном месте поставки и если таких пунктов несколько, то продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт. Если у продавца нет точных инструкций от покупателя, он может поставить товар для дальнейшей транспортировки таким способом, какой предполагает данный вид транспорта и/или количество и/или характер товара.	Б.4. Прием Поставка Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей А.4.

А.5. Переход рисков Продавец обязан учетом оговорок статьи Б.5. нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.	Б.5. Переход рисков Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара — с момента, когда товар поставлен ему в соответствии со статьей А.4., и с согласованной даты или с момента истечения согласованного срока для поставки, которые возникают либо при невыполнении им обязанности указать перевозчика или другое лицо в соответствии со статьей А.4., либо потому, что указанный им перевозчик или другое лицо не мог принять товар в свое распоряжение в согласованный срок или он сам не мог дать извещения в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, т. е. определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.
А.6. Распределение расходов Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6.: – нести все расходы, связанные с товаром до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.; – оплатить, если это потребуются, все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при экспорте.	Б.6. Распределение расходов Покупатель обязан: – нести все расходы, связанные с товаром, с момента поставки товара в соответствии со статьей А.4.; – нести все дополнительные расходы либо при невыполнении им обязанности указать перевозчика или другое лицо в соответствии со статьей А.4., либо потому, что указанный им перевозчик или другое лицо не мог принять товар в свое распоряжение в согласованный срок или он сам не мог дать извещения в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, т. е. определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора; – оплатить, если это требуется, все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.

А.7. Извещение покупателю Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о поставке товара в соответствии со статьей А.4. В случае если перевозчик не может принять товар в согласованный срок в соответствии со статьей А.4, продавец обязан соответственно известить об этом покупателя.	Б.7. Извещение продавцу Покупатель обязан известить продавца достаточным образом о названии перевозчика или другого лица, определенного в статье А.4., и, где необходимо, указать способ транспортировки, а также дату или срок поставки ему товара, и в случае необходимости пункт в месте, где товар должен быть передан перевозчику или другому лицу.
А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет в качестве доказательства поставки товара обычные транспортные документы в соответствии со статьей А.4. В случае, если такое упомянутое выше доказательство не является транспортным документом, продавец обязан оказать покупателю по его просьбе, за его счет и на его риск всевозможное содействие в получении транспортного документа (например, оборотного коносамента, необоротной морской накладной, доказательства о перевозке внутренним водным транспортом, воздушной накладной, накладной железнодорожного или автотранспортного сообщения или накладной смешанной перевозки). В случае если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).	Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения Покупатель обязан принять доказательства поставки в соответствии со статьей А.8.
А.9. Проверка — упаковка — маркировка Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4. Продавец обязан за свой счет оплатить расходы, связанные с упаковкой, необходимой для перевозки товара (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки). Последнее осуществляется в той мере, в какой обстоятельства, относящиеся к транспортировке (например, способы перевозки, место назначения), были известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.	Б.9. Осмотр товара Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым предпоставочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.

А.10. Другие обязанности Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8.), выдаваемых или используемых в стране поставки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара, или в случае необходимости для его транзитной перевозки через третьи страны. Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.	Б.10. Другие обязанности Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10., а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю при оформлении договора перевозки согласно статье А.3. Покупатель обязан дать продавцу необходимые инструкции в тех случаях, когда потребуется содействие продавца в заключении договора перевозки в соответствии со статьей А.3а.
---	--

Непредвиденные риски

Логистика при международных поставках – сложный комплекс, который отличается от локальной логистики:

- длительными сроками выполнения поставок;
- продолжительными и ненадежными сроками перевозок;
- сложной консолидацией и многочисленными точками распределения;
- широким диапазоном условий грузоперевозок и расценок на доставку.

Информационные технологии способствуют решению этих проблем в целом, а правильное размещение международных операций и система договоров могут помочь при решении некоторых из перечисленных выше проблем.

От перевозок всегда следует ожидать нестабильности и неожиданностей. Например, забастовка персонала портов западного побережья США в 2002 г., длившаяся несколько недель, могла стать причиной развала американской экономики¹⁴. Сотни грузовых судов стояли необработанными, и грузы не были доставлены в пункты назначения. В результате многие предприятия разорились. Кроме того, забастовка произвела волновой эффект на всю мировую торговлю:

- не были осуществлены обратные поставки из-за того, что корабли не выходили из портов;
- поскольку огромное количество судов и контейнеров не было разгружено, их невозможно было использовать на других маршрутах;
- в результате недостаточного количества контейнеров во всем мире процесс грузоперевозок во многих других регионах крайне замедлился;
- как следствие были ограничены перевозки по альтернативным маршрутам и грузоперевозки в других портах, а также перевозки, в которых были задействованы другие виды транспорта.

Незадолго до второй войны в Персидском заливе компании General Motors и Toyota обратились к поставщикам с просьбой увеличить уровень товарно-материальных запасов, чтобы избежать скорых и повсеместных закрытий сборочных предприятий из-за недостатка комплектующих. Это увеличило краткосрочные расходы, но в качестве страховки на случай срыва поставок данное решение позволяет продолжать сборку и продажу автомобилей,

¹⁴ Харрисон А., Ремко Ван Хоук. Управление логистикой. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс. 2007.

тогда как конкуренты остановили сборочные заводы. Компания Chrysler быстро переключила поставки деталей с воздушных перевозок на грузовые экспресс-доставки в ответ на проблемы с грузоперевозками после террористической атаки 11 сентября 2001 г. в США. Подразделение по преодолению кризисов в крупной компании составило список всех клиентов, имеющих задолженности по оплате, недополученных запасных частей, поставщиков-должников и определил критические поставки, которые были на день, когда произошел террористический акт. При этом опасные пути поставок были заменены другими через систему мероприятий с компаниями-грузоперевозчиками на случай непредвиденных обстоятельств.

Главной причиной интернационализации производства многих товаров является недостаток рабочей силы и высокие расходы в прежних местах их дислокации и возможность недорогого производства продукции в экономически развивающихся регионах. Еще одной причиной является необходимость освоения новых рынков. Интернационализация производства вызвала процесс интернационализации операций и магистралей логистики, которые связаны с ними. Локализация производства товаров и услуг для специфических рынков оказывает влияние на уровень товарно-материальных запасов, складскую обработку и транспортировку. Залогом успеха интернационализации является рационализация источников поставок, производства и распределения. При этом логистика должна чутко реагировать на состояние и предпочтения локальных рынков. Кроме того, очень важно обеспечить готовность к риску в международных логистических цепочках.

В процессе интернационализации производства потребовалось развитие новых методов управления рисками. Компаниям пришлось адаптироваться к новым реалиям логистических цепочек, вынуждая их быть готовыми к непрогнозируемым событиям. Например, основными событиями в 2003 г. были угроза эпидемии инфекционной пневмонии и война в Персидском заливе. Они оказали огромное влияние на последовательность, продолжительность логистических цепочек и их осуществимость. Пришлось изменять торговые маршруты, меры государственной безопасности в определении благонадежности перевозчиков и логистических провайдеров – индикаторов рисков, присущих международной логистике.

Производители автомобилей структурируют сети своих субпоставщиков на глобальном уровне, вынуждая поставщиков строить свои предприятия поблизости от автосборочных заводов. Расстояние между заводами определяется временем между размещением в режиме он-лайн заказов на единый сборочный модуль и ожидаемым сроком доставки в синхронизации с линией сборки. Сроки подготовки заказов, окончательной доработки продукции, отгрузки и доставки обычно не превышают полутора часов и менее. Это становится причиной локализации поставщиков, в то время как автозавод обслуживает рынок страны, континента или мира.

Условия сделок, формирующие логику

Форма представления заказов

Если один контракт предполагает поставку широкого ассортимента товаров по неоднократным заказам покупателя (запасные части, лекарства, продукты и т. п.), покупатель и поставщик заинтересованы в согласовании типовой формы представления товарной спецификации заказов для того, чтобы заказ мог быть введен в компьютер без предварительной обработки поставщиком. Такие формы позволяют избегать ошибок в параметрах товаров, которые неизбежны при ручной обработке заказов у покупателя и поставщика. При оптимизации процессов подготовки и исполнения заказов руководствуются следующими принципами реинжиниринга:

Клиент процесса должен выполнять этот процесс. Там, где возможно, клиентов необходимо вовлекать в выполнение процессов. От поставщиков (в данном случае клиентов процесса размещения заказов на закупку) можно потребовать высылки электронных отгрузочных спецификаций и упаковочных листов. Тогда получателю не потребуются операторы для ввода в базу с клавиатуры данных спецификаций поступающих товаров.

Обращайтесь с поставщиками, как будто они являются частью вашего предприятия. Всюду, где возможно, следует искать пути привлечения внешних поставщиков для выполнения отдельных частей процесса, которые раньше выполнялись внутри предприятия-покупателя. Некоторым производителям автомобилей удалось убрать большую часть процесса закупок, когда они потребовали от поставщиков самим следить за уровнем запасов комплектующих на складах сборочных заводов. Технологическим фактором организации нового процесса стала EDI-связь между производственным департаментом сборочного завода и поставщиком, предоставляя последнему возможность принимать решения о поставках, которые раньше принимались автозаводом. За принятие на себя дополнительной ответственности поставщики получили привилегированный статус, т. е.

выиграли обе стороны. Разумеется, для таких отношений требуется доверие к внешним поставщикам.

Уменьшение количества входов в процесс – способ ускорения процесса и сокращения задействованного персонала. Например, внедрение безфактурного процесса снабжения позволяет во много раз сократить размер отдела по работе с кредиторами. Внедрение штриховых кодов позволяет устранить потребность в ряде документов, регистрирующих движение товаров.

Регламентация обмена информацией

Значительное сокращение расходов на логику дает применение интернет-коммуникаций, и в договорах следует регламентировать их использование. *Информационные потоки* – это нервная система бизнеса. Без коммуникаций не может быть налажен материальный поток. *Опережающий поток* данных инициируется заказчиком в направлении поставщика, а *поддерживающий поток* идет в обратном направлении. С помощью опережающей информации можно избежать либо скопления материалов в непредусмотренных местах, либо нерентабельных запасов. Применение единого информационного стандарта в цепи логистики позволяет сокращать расходы на сбор информации и на последующие рекламации. При ускорении информационного потока участвующие в нем лица получают возможность уделять больше внимания самому потоку, прибегая к его индивидуальной обработке. На

коротких дистанциях это преимущество во времени не так заметно, зато оно особенно чувствуется при международных грузовых перевозках, когда отклонения имеют серьезные последствия и не всегда могут быть быстро исправлены.

Заметное увеличение скорости движения товаров в каналах сбыта достигается за счет применения электронного обмена данными в режиме реального времени. Подобный обмен предполагает компьютерные связи (прямые или через Интернет) между членами канала – изготовителями, дистрибьюторами, дилерами и обслуживающими предприятиями – банками, перевозчиками, экспедиторскими фирмами, страховыми компаниями.

Участники электронного обмена размещают или подтверждают заказы, оплачивают поставки, заказывают транспортные средства, обмениваются информацией относительно клиентов, товаров в пути, финансирования, платежей, страхования и т. д. Обмен информацией позволяет партнерам действовать быстро и координированно. Информация используется для снижения издержек и улучшения обслуживания клиентов.

Информационные потоки при движении товаров включают:

- заказы, подтверждения заказов, контракты, претензии, переписка;
- складские и экспедиторские документы;
- товаросопроводительные документы (отгрузочные спецификации, упаковочные листы, сертификаты соответствия, сертификаты происхождения товаров и др.);
- транспортные документы;
- страховые документы ;
- таможенные документы;
- транзитные документы;
- санитарные и другие разрешительные документы;
- портовые документы, коносаменты, чартеры, бортовые документы;
- расчетные, платежные, кредитные документы, гарантии;
- извещения об отгрузках, перевалках, прибытии груза, об оплате и т. д.

При оптимизации обработки информации должны выдвигаться следующие основные требования к обработке информационных потоков:

- достоверность и точность информации как основа верности принимаемых решений;
- гарантированность доставки информации соответствующим исполнителям в желательное время и место;
- техническая доступность получения информации (обеспеченность оргтехникой и обучение персонала);
- обязательная возможность работы через Интернет со всеми партнерами;
- обеспечение возможности работы в системе ЭДИФАКТ, если это практикуется партнерами.

Только с помощью налаженной информации можно добиться преимуществ в конкурентной борьбе. Без современного аппаратного и программного обеспечения нельзя добиться соблюдения таких требований к информации, как ее актуальность, скорость, охват достаточно широкого массива данных и их надежность, а также сокращение затрат. Затраты на сбор и обработку информации должны находиться в определенном соотношении с получаемой от нее выгодой. Требуется стандартизация информации и составляющих этапов процесса – это означает установление единых понятий и организационных структур. Требуется синхронизация материальных и информационных потоков с помощью стандартизации соответствующих интерфейсов.

Систематическое *обновление и корректировка информации о материальных потоках* – обязательное требование логистики. На пути от поставщика до получателя ответственность за грузы, образующие материальный поток, и за риски переходит от одного участника логистического процесса к другому (поставщик – экспедитор – перевозчик – экспедитор –

получатель). В “точках перехода” участники сверяют физические параметры материальных потоков с информацией о них – данными товаросопроводительных документов. Управление потоками осуществляется на основе информации о них, и своевременное получение сведений об изменении параметров потоков (потери грузовых мест при перевалках, засылка контейнеров не в тот адрес и т. п.) позволяет принять срочные меры для розыска грузов. Для обеспечения точного соответствия физического состава материального потока данным сопроводительных документов при заключении контрактов необходимо обеспечить сохранность грузов правовыми средствами.

Точки соприкосновения информационных и материальных потоков возникают постоянно, ведь при движении материальных потоков приходится собирать данные с различных накладных, считывать их с помощью штрихкода или же передавать с помощью электронных средств телекоммуникации. Но информация может плохо считываться, теряться или неправильно интерпретироваться. Возможность такого рода ошибок может быть устранена или уменьшена за счет достижения договоренностей относительно подлежащих передаче данных и их проверки на предмет реализуемости до передачи. Передаваемая информация должна быть полной и корректной, а все документы сохраняться неповрежденными. В любом случае следует избегать многократного введения информации в компьютер и избыточности данных, так как при этом увеличиваются расходы и появляется опасность несоответствия информации, что потребует дополнительных расходов на ее уточнение. При сборе и приеме данных необходимо проверять их на достаточность. Самые лучшие информационные системы не принесут пользы, если качество данных будет оставлять желать лучшего, например, вследствие экономии на персонале, когда его либо недостаточно, либо привлекаются специалисты низкой квалификации. При обработке информации, связанной с перемещениями материалов, решающее значение имеет их идентификация. Не допускается введение данных в компьютер при отсутствии каталога идентификации материалов. Минимальный стандарт информации на каждое перемещение должен предусматривать наряду с номером детали дату, количество и адресные данные поставщика и клиента, а также при определенных условиях указания на экспедитора или внешнее сервисное учреждение.

Современные дистрибьюторские сети широко используют системы на основе Интернета для обмена данными он-лайн между поставщиками и дилерами. Для оптовых торговцев использование электронных систем заказов и диспетчеризации поставок запчастей приносит ряд выгод, таких как экономия времени на обработку заказов, поставок и платежей, уменьшение администрации, низкий уровень ошибок и ошибочных поставок, значительное сокращение затрат на обработку заказов и хранение товаров. В Германии, например, компания “Hella” 70% заказов обрабатывает в режиме он-лайн¹⁵. Не может быть преувеличена важность быстрых коммуникаций между многими рыночными игроками в дистрибуции. Четыре европейских маркетинговых группы (ADI, ATR, GAU, TEMOT) и 32 поставщика решили в 2002 г. создать общий протокол (Common Aftermarket Protokoll – CAP) в целях выработки общих стандартов для электронной связи между рынком и поставщиками запчастей. Этот стандарт открыт для всех компаний, основан на интернет-технологиях и на языке XML.

Фиксирование количества товара

Одни и те же по наименованию единицы измерения в разных странах могут иметь различное значение, поэтому в договорах следует точно указывать, какая именно весовая или метрическая единица имеется в виду¹⁶. Количество, измеряемое в весовых единицах,

¹⁵ <http://www.hella-press.de/>

¹⁶ В практике применяют: метрическую тонну (1000 кг), английскую длинную тонну (1016 кг), малую короткую тонну

может быть определено как “брутто за нетто”, когда вес тары сравнительно незначителен либо когда цена тары мало отличается от цены самого товара и оплате подлежит вес брутто.

Количество при продаже больших объемов массовых товаров определяется с оговоркой, допускающей отступление в ту или иную сторону. Это делается для приспособления к возможностям транспортных средств во избежание оплаты незаполненного контейнера, вагона или танкера. Пределы отклонения должны быть определены в договоре – после указания количества пишут, например, “опцион (или толеранс) по выбору продавца плюс-минус 10%”. При отсутствии такого указания пределы отклонения определяются на основе торговых обычаев или установившейся между сторонами практики. Договор может содержать также указание о том, кто именно – продавец или покупатель – может воспользоваться возможностью отступления от указанного в нем количества. В случае если договор не содержит такого указания, российский закон предоставляет право выбора продавцу. Но законодательство другой страны, которое окажется применимым к договору, может не содержать аналогичной нормы, поэтому следует указывать в договоре, кому принадлежит право выбора. Если право отклонения принадлежит продавцу, он не обязан извещать покупателя о своем намерении воспользоваться этим правом, так как покупатель уже согласился с этим, подписывая договор. Если это право принадлежит покупателю, он должен сообщить продавцу о своем решении воспользоваться им заранее, чтобы продавец успел подготовить к отгрузке новое количество товара.

Покупатель чаще всего оплачивает товар независимо от его получения. Поэтому количество, сданное покупателю и подлежащее оплате, определяют по накладной, коносаменту и т. п. Товар считается сданным продавцом и принятым покупателем по количеству, указанному в накладной. Однако в ряде случаев, когда проверка количества товара производится в месте перевалки (при условии прибытия товара и вагона в пункт перевалки в состоянии, исключающем ответственность железных дорог), товар считается сданным в пункте перевалки по результатам проверки, зафиксированным в коммерческом акте. Поскольку не со всеми странами этот вопрос урегулирован, соответствующее условие целесообразно включать в договор.

Перевозчик отвечает за сохранность того количества товара, которое он принял от продавца. В случае недостачи товара по количеству мест и весу претензии предъявляются покупателем к перевозчику. К продавцу предъявляются претензии, как правило, только по внутренней недостаче (поскольку перевозчик не проверял содержимое тары), а также если доказано, что перевозчик не виновен в недостаче.

Ответственность за недостачу. В случае недостачи покупатель вправе требовать либо допоставки товара, либо возврата излишне уплаченной суммы. Есть страны, право которых разрешает покупателю отказаться от принятия всей партии товара, поставленного в нарушение договора в количестве меньшем или большем.

Естественная убыль – уменьшение количества товара в период его доставки покупателю, которое считается допустимым или неизбежным в силу особенностей товара и условий его перевозки. Причинами естественной убыли являются усушка, испарение, утреска, утечка и т. п. Если договор не содержит условия о естественной убыли, исходят из того, что до момента передачи товара естественная убыль лежит на продавце, а после этого момента – на покупателе. Во избежание споров необходимо детально проработать этот вопрос в договоре.

Комплектность – поставка продукции в таком сочетании ее составных частей, которое обеспечивает возможность ее использования по назначению. Если в договоре на машины и оборудование не установлены конкретные сроки поставки их частей, то датой поставки счи-

тается день осуществления поставки последней части машины или оборудования, без которой не могут быть пущены в эксплуатацию данная машина или оборудование. Комплектная поставка включает в себя поставку составных частей основного изделия, а также принадлежностей, связанных общим назначением с главной вещью и необходимых для эксплуатации основного изделия и ухода за ним. Сюда же относятся запасные части к основному изделию, предназначенные для замены тех деталей основного изделия, срок службы которых короче гарантийного срока основного изделия, поставка которых предусмотрена договором (гарантийный комплект). Особым видом комплектной поставки является поставка комплектов оборудования для сооружаемых объектов. Продавец считается выполнившим свои обязательства только с поставкой всего комплекта, если иное не установлено договором.

Ассортимент – набор товаров по размерам, видам, фасонам, цветам и т. п. Покупатель может отказаться от принятия товара, поставленного с нарушением обусловленного ассортимента и взыскать с продавца убытки, поскольку в этом случае он вправе рассматривать такую поставку как не соответствующую договору (если в договоре не оговорено иное). Он также имеет право требовать допоставки недостающих позиций ассортимента либо принять товар, потребовав возврата излишне уплаченной суммы, и в обоих случаях – взыскания убытков, причиненных ненадлежащим исполнением договора.

Договор может предусматривать передачу покупателю *технической документации*, необходимой для использования товара. Перечень и назначение документации должны быть определены в договоре (чертежи, спецификации, инструкции по монтажу, уходу и эксплуатации и т. п.); при отсутствии такого указания следует считать, что продавец обязан предоставить в распоряжение покупателя техническую документацию, сообразуясь с практикой, существующей в соответствующей отрасли промышленности страны продавца.

Техническая документация должна быть выполнена таким образом, чтобы обеспечить нормальное использование машин или оборудования в производстве, их пуск в эксплуатацию и уход в процессе эксплуатации, а также текущий ремонт. По комплектным установкам, если контрактом не предусмотрено, что монтажные работы производит продавец, техническая документация должна включать необходимые данные для проведения монтажных работ.

Продавец несет ответственность за просрочку передачи технической документации, без которой не могут быть пущены в эксплуатацию машины или оборудование. Продавец уплачивает за просрочку штраф, исчисляемый из стоимости машин или оборудования, к которым относится техническая документация. Покупатель, которому своевременно не передана техническая документация и без нее невозможна эксплуатация соответствующего изделия, вправе требовать возмещения причиненных убытков.

Нередко документация содержит секреты производства, поэтому договоры включают, как правило, ограничение прав покупателя при использовании технической документации и предусматривают сохранение за продавцом исключительного права на техническую документацию. Переданная в соответствии с контрактом техническая документация не подлежит опубликованию. Покупатель имеет право использовать предоставленную ему техническую документацию только в пределах своей страны и только для эксплуатации и ремонта машин или оборудования, на которые передана эта документация. Сохраняя за собой исключительное право на техническую документацию, продавец предоставляет покупателю своеобразную лицензию на ее использование при определенных условиях. Нарушение покупателем своих обязанностей дает продавцу право требовать возмещения причиненных убытков.

В отношении сертификатов об анализах на товары, предназначенные для переработки (например, сырьевые материалы, отливки и прокатные изделия): если без такого сертификата товар не может быть использован по назначению, устанавливается правовой режим,

подобный режиму для технической документации на машины и оборудование. В этом случае в контракте указываются показатели, которые должен содержать сертификат.

Фиксирование качества товара

Качество товара – совокупность свойств, определяющих пригодность товара для использования его по назначению. Оно определяется соглашением сторон, которые могут, в частности, описать свойства товара в самом договоре или указать, что качество товара должно соответствовать одобренному покупателем образцу, либо сослаться на действующие официальные требования к качеству (ГОСТ, технические условия и т. п.). Во избежание недоразумений в контрактах рекомендуется точно определять предполагаемое назначение товара. При определении качества ссылкой на государственный стандарт следует иметь в виду, что одним и тем же стандартом нередко предусматривается несколько сортов, марок или видов одного товара, поэтому одного только *указания стандарта оказывается недостаточно*. Усовершенствования, связанные с конструктивными изменениями, если они будут предложены после заключения контракта, могут вноситься в изделия только по письменному соглашению сторон.

Значение перехода риска. В период перевозки качество товара может измениться: он может быть поврежден, например под влиянием физических воздействий или температурных колебаний; возможны и другие изменения свойств товара. Поэтому в договоре важно указать, в какой момент (в момент отгрузки, прибытия к месту назначения или иной момент) качество товара считается соответствующим договору. Таким моментом, при отсутствии иного соглашения сторон, следует считать момент перехода на покупателя права собственности и риска случайной гибели или случайного повреждения товара. В большинстве случаев риск переходит на покупателя в порту отгрузки либо на станции железной дороги, где, как правило, не осуществляется фактической проверки качества товара. Поэтому в случае споров должно быть доказано, что обнаруженные в товаре отклонения от предусмотренного договором качества уже были в нем в момент перехода риска. Такие доказательства обеспечены, если будут установлены, например, недостатки изготовления изделия; дефекты материалов, использованных для производства изделия; привкус в сливочном масле вследствие особенностей использованных кормов; примеси в зерне, которые могли попасть в него только до отгрузки, ненадлежащая упаковка товара, не защитившая его от порчи.

Характер дефектов. При решении вопроса об ответственности продавца за ненадлежащее качество законодательство большинства стран учитывает характер обнаруженных дефектов (явных или скрытых), а также поведение продавца, который может предупредить покупателя о наличии дефектов либо, наоборот, недобросовестно отрицать их. Явными считаются недостатки, которые могут быть усмотрены покупателем при обычной приемке товара. К ним относятся, например, ржавчина, явное повреждение и т. п. *И если покупатель принимает такой товар без оговорок, то по законодательству большинства стран он в дальнейшем не вправе заявить продавцу каких либо претензий.* В этом смысле продавец не отвечает за явные недостатки. Скрытые недостатки – это недостатки, которые не могут быть обнаружены при обычной приемке, а обнаруживаются лишь в процессе эксплуатации изделия, например конструктивные или технологические дефекты. За них продавец отвечает и тогда, когда покупатель принимает товар без оговорок.

Следует иметь в виду, что один и тот же дефект в зависимости от принятого способа проверки качества может считаться либо явным, либо скрытым. Так, если какие-либо металлические изделия *обычно* проверяются с помощью рентгеноскопии, то раковины в металле будут отнесены к явным недостаткам, так как они, безусловно, должны были быть обнару-

жены при таком способе проверки. В большинстве же случаев раковина в металле считается скрытым дефектом.

Покупатель по своему выбору вправе потребовать: замены вещи, определенной в договоре родовыми признаками, вещь надлежащего качества; соразмерного уменьшения покупной цены; безвозмездного устранения недостатков вещи продавцом или возмещения расходов покупателя на их исправление; расторжения договора с возмещением покупателю убытков. Указанные требования покупателя, за исключением требования о возмещении причиненных ему убытков, имеют целью добиться надлежащего исполнения договора – в соответствии с его условиями по качеству. Они подлежат удовлетворению, независимо от того, знал или должен был знать продавец о недостатках продаваемой вещи. Что же касается убытков, то требование об их возмещении (требование о возложении на продавца имущественной ответственности за ненадлежащее исполнение обязательства) подлежит удовлетворению только при наличии вины продавца¹⁷. Если покупатель требует устранения дефектов, то продавец должен безвозмездно и без промедления исправить их или заменить товар. В этих случаях покупатель вправе потребовать от продавца уплаты штрафа как за просрочку в поставке товара за время с даты заявления претензии по день устранения дефекта или до даты поставки товара взамен забракованного. Все транспортные и другие расходы, связанные с возвратом и/или заменой дефектных товаров или дефектных частей товара, относятся за счет продавца.

Продавец вправе потребовать возврата дефектных товаров или дефектных частей товара не позднее шести месяцев с даты замены. Непредъявление требования о возврате замененного дефектного товара в этот срок лишает продавца права обращаться в арбитраж. Покупатель, в свою очередь, обязан обеспечить возврат продавцу замененных предметов не позднее шести месяцев с даты замены. В случае если продавец не устранит дефекты, покупатель может устранить их сам за счет продавца. Мелкие же недостатки, если их устранение не терпит отсрочки и не требует участия продавца, исправляются покупателем с отнесением на продавца нормальных фактических расходов. В случаях, когда покупатель требует устранения дефекта, но впоследствии стороны договариваются об урегулировании претензии путем предоставления продавцом уценки, они должны договориться о том, засчитывается ли в сумме уценки штраф, начисленный на продавца за время, прошедшее с даты заявления претензии об устранении дефекта до даты согласования сторонами уценки. При отсутствии соглашения сторон вопрос об уплате этого штрафа решается в зависимости от того, в каком соотношении находятся фактические убытки и сумма штрафа. Если размер фактических убытков ниже суммы штрафа, штраф снижается до суммы фактических убытков.

Покупатель вправе расторгнуть договор только в случаях, когда такое право предусмотрено в договоре. Если такое право покупателя предусмотрено, но не содержится условий расторжения, то покупатель может воспользоваться этим правом, если арбитраж признает, что продавец не может устранить дефект путем исправления или замены, а покупатель не может использовать товар по назначению с уценкой, предложенной продавцом. При повторяющихся поставках дефектных партий можно потребовать приостановки дальнейших отгрузок до устранения дефектов.

Фиксирование грузовых модулей

Желательно в условиях договоров предусматривать распределение груза на стандартные грузовые модули (вагон, контейнер, паллеты, бочки, связки, фабричная упаковка и т.

¹⁷ Статья 401 ГК РФ

д.) с постоянным количеством товарных единиц в одном грузовом модуле. Определение грузовых модулей обеспечит подготовку оборудования для погрузки (техники, строп, спецснастки) и разработку стандартов выполнения грузовых операций при погрузке, контроле количества и качества, перемещениях товаров. Выбор грузового модуля – стандартной единицы отгрузки – существенно влияет на стоимость транспортной и складской обработки грузов.

Обеспечение кроссдокинга

При отгрузках клиентам тех же грузовых модулей товаров, которые прибыли от поставщиков, может требоваться не выгрузка вагонов или контейнеров, размещение товаров в зоне хранения, а лишь кратковременное нахождение их в “доке” (в вагонах, в контейнерах, на рампе и т. п.) и обработка товаров может производиться по технологии кроссдокинга (сквозного складирования). Поскольку сквозное складирование должно выполняться быстро, важно не только получать информацию (извещение об отгрузке товаров поставщиком, товаросопроводительные документы) в режиме реального времени, но и использовать ее нужным образом.

Преимущества кроссдокинга:

- при прогнозировании спроса исчезает необходимость в хранении товаров;
- ускоряется доставка клиентам, поскольку товары направляют к месту назначения сразу же после их получения;
- повышается рентабельность – поскольку товары минуют склад, уменьшается потребность в складских помещениях, снижаются затраты на оплату труда персонала и складские расходы;
- удовлетворяются потребности клиентов, для которых особое значение имеют сроки снабжения.

Для кроссдокинга подходят товары:

- с высокой степенью прогнозируемости спроса, постоянным спросом и большими объемами транспортировки;
- скоропортящиеся продукты, которые требуют незамедлительной транспортировки;
- высококачественные товары, для которых не нужна тщательная проверка качества при получении;
- продукция, снабженная этикетками и готовая к продаже;
- товары, пользующиеся непрерывным и постоянным спросом, такие как товары массового потребления;
- продукция, транспортируемая из одного розничного магазина в другой;
- заранее отобранные и упакованные заказы с другого участка;
- возвращаемые товары;
- товары, занимающие большой объем;
- товары, обрабатывать которые при сквозном хранении легче всего.

При кроссдокинге продолжительность цикла зависит от качества информационной связи в цепи поставок и выбора надежных поставщиков. Для организации кроссдокинга выбирают поставщиков, которые всегда доставляют товары в нужное время и способны:

- подготавливать продукцию для эффективной обработки в следующем звене логистической цепочки;
- всегда выполнять требования заказчика в отношении ярлыков, этикеток, штрихкодирования, упаковки и качества продукции;
- эффективно и быстро предоставлять информацию клиентам.

Фиксирование гарантийного срока

В договорах обычно фиксируют гарантийный срок на товары, порядок предъявления и удовлетворения претензий по гарантии. Здесь логистам тоже есть над чем поработать, так как при возврате бракованных товаров вместо них нужно досылать новые, в связи с чем появляются проблемы отгрузок и перевозок, хранения бракованных товаров или их ремонт. Затраты времени и средств на эти операции должны быть минимизированы.

Сертификат качества

В договорах следует установить, кто удостоверяет сертификаты качества – это могут быть независимые, общественные организации или же декларация о качестве самого производителя. Сертификат, подтверждающий качество товара при несовпадении реального качества с данными сертификата, может быть оспорен покупателем. Основанием для признания его недействительным могут служить не только установление умысла (обмана) со стороны продавца и доказательство наличия злонамеренного соглашения продавца с контрольной организацией, но и доказательство ненадлежащего исполнения им своих обязанностей.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.