**СОДЕРЖАНИЕ**

|  |  |
| --- | --- |
| ВВЕДЕНИЕ  | 4 |
| 1. ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК | 6 |
| 2. ФОРМЫ ПОСРЕДНИЧЕСТВА В ТРАНСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ | 10 |
| 3. ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРОВ ПЕРЕВОЗКИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ГРУЗОВ | 21 |
| 4. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ | 33 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ  | 37 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ | 38 |

**ВВЕДЕНИЕ**

Выбор данной темы в качестве исследования можно обосновать её актуальностью для России, а именно попытки согласовать транспортную систему с усиливающимися в последнее время процессами формирования и развития международных транспортных коридоров.

Любая международная торговая сделка подразумевает под собой договор между сторонами, находящимися в разных странах, участвующими в ней. Однако, чтобы стать полноправным участником международной торговли, необходимо заключать договоры на взаимовыгодных условиях, а для этого надо знать и учитывать множество тонкостей, связанных с ведением внешнеторговых операций на международном рынке.

Транспортировка товаров и грузов осуществляется по отдельным договорам, заключаемым с перевозчиком стороной, указанной в условиях контракта на поставку товаров. Такие контракты имеют ряд особенностей для каждого из видов перевозок и учитывают сложившиеся обычаи. В значительной мере они формализованы и представляют собой хорошо отработанные формуляры, пригодные для автоматизированной обработки в информационных компьютерных сетях

Целью этой работы является выявление основных моментов при заключении договоров на перевозку внешнеторговых грузов.

Задачи для изучения данной темы были определены следующие: организация международных перевозок; формы посредничества в транспортных операциях; особенности договоров перевозки внешнеторговых грузов; правовое регулирование транспортных услуг; рассмотрение объектов страхования и особенности заключения договора страхования.

Объектом исследования курсовой работы является транспортное обслуживание международных экономических связей.

Предметом исследования выступают договоры при перевозке внешнеторговых грузов.

Обзор различных нормативно-правовых источников по данной теме, справочная литература, сведения из научно-практической периодической литературы, перечень международных норм и правил перевозок и анализ конвенций позволил составить информационную базу по исследуемой теме.

На основе этого материала методом анализа, диалектического материализма были получены результаты и отражены в данной курсовой работе.

Теоретическая и методологическая основа курсовой работы составляет научные труды отечественных авторов Грачева Ю.Н., Герчикова И.Н., Р.И. Хасбулатова, Феонова Л.А. и др.

Структура курсовой работы состоит из введения, пяти вопросов, заключения, списка использованных информационных источников.

**1.** **ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК**

Транспортные операции считаются международными, если они связаны с перемещением внешнеторговых грузов относительно страны-продавца и страны-покупателя участках маршрута перевозки Б --В. Правоотношения, возникающие в таких транспортных операциях между отправителями и получателями грузов, а также между ними и перевозчиками, имеют международный характер [6].

Осуществляя международные транспортные операции, перевозчики оказывают грузовладельцам транспортные услуги, которые являются специфическим товаром международной торговли. Международные транспортные услуги продаются и покупаются на международных транспортных рынках. Цены транспортных услуг и другие условия их предоставления в одних случаях являются предметом переговоров между заинтересованными сторонами, в других - устанавливаются самими перевозчиками.

К международным транспортным операциям относят также и перевозки пассажиров в сообщениях между различными государствами. Услуги по доставке пассажиров в международных сообщениях продаются и покупаются на соответствующих транспортных рынках. Важную роль при этом играют туристические агентства и другие подобные организации, имеющие тесные связи с предприятиями воздушного, морского, речного, автомобильного и железнодорожного транспорта.

Основные положения, определяющие организацию и условия перевозок грузов и пассажиров в международных сообщениях, содержатся в транспортных конвенциях и международных соглашениях. Вопросы правового регулирования перевозок являются также содержанием многих двухсторонних соглашений, заключенных на межгосударственном уровне или между транспортными представителями двух стран. Наконец, эти вопросы зачастую регламентированы внутренним транспортным законодательством отдельных стран. Но и отсутствие международного регулирования перевозок грузов и пассажиров не препятствует перевозчикам и грузовладельцам (пассажирам) вступать в отношения по поводу международной перевозки [15].

Морской транспорт можно по праву считать наиболее универсальным видом транспорта, специализированным на обслуживании международной торговли. Здесь зародились и получили развитие основные правовые институты и организационные формы международных перевозок грузов и пассажиров.

Развитие системы правоотношений между участниками перевозочного процесса на других видах транспорта происходило под большим или меньшим влиянием международной практики морского торгового судоходства. Поэтому при изучении вопросов организации перевозок в международных сообщениях этой практике целесообразно уделить особое внимание.

В международном судоходстве сложились две формы организации перевозок линейная (регулярная) и трамповая (нерегулярная) [2] .

Международное линейное судоходство

Международные линейные сообщения организуются морскими перевозчиками на устойчивых географических направлениях международной торговли готовой промышленной продукцией, полуфабрикатами, продовольствием и другими товарами. Международные линии связывают между собой основные мировые экономические центры (Западную Европу, Северную Америку и Дальний Восток) и эти центры с другими регионами. Особенностью линейного судоходства является закрепление судов на данном направлении и их регулярные заходы в определенные порты по заранее объявленному расписанию. Перевозки оплачиваются грузоотправителями по ставкам тарифа, установленным перевозчиками. Линейные тарифы стабильны в течение продолжительного периода времени.

Объем услуг, оказываемый морскими линейными перевозчиками грузоотправителям и грузополучателям значительно больше, чем в трамповом судоходстве. Обычно морские линейные перевозчики принимают на себя обязательства оплачивать стоимость погрузки товаров в порту отправления и выгрузки - в порту назначения.

Дополнительные издержки судовладельцев, связанные со спецификой линейных условий, возмещаются в тарифах линейного судоходства. Конкретное толкование линейных условий перевозок дается в проформах линейных коносаментов.

Международная линейная перевозка оформляется коносаментом, выдаваемым морским перевозчиком грузоотправителю в момент передачи груза в ведение перевозчика. По своей юридической природе коносамент является доказательством принятия перевозчиком поименованных в нем грузов. Кроме того, он подтверждает наличие договора перевозки между перевозчиком и грузоотправителем. Наконец, коносамент предоставляет грузоотправителю и иному обозначенному в нем лицу право распорядится грузом и потребовать его выдачи в порту назначения против предоставления этого документа. Таким образом, коносамент является товарораспорядительным документом. В последние годы в практику международных линейных перевозок вместо коносамента начал входить другой транспортный документ морская накладная. Этот документ, не являющийся товарораспорядительным, ускоряет процедуру сдачи груза в порту назначения [7].

Международное трамповое судоходство

В отличие от линейного, в трамповом судоходстве суда эксплуатируются на нерегулярной основе. Они не закрепляются за определенными направлениями, а свободно перемещаются из одной секции фрахтового рынка в другую в зависимости от спроса на тоннаж и от предложения грузов. Цена перевозки и другие коммерческие условия устанавливаются на каждый рейс или несколько рейсов на основе договора.

Договор морской перевозки (договор фрахтования судна) в трамповом судоходстве заключается между морским перевозчиком (фрахтовщиком) и грузоотправителем или грузополучателем (фрахтователем) , имеет форму чартера. В большинстве случаев этот договор заключается с помощью посредника или фрахтового брокера.

В любом чартере содержится ряд обязательных условий, относящихся к судну, грузу, фрахту, порядку оплаты стивидорных работ, диспача, демеража.

При перевозке груза в международном трамповом судоходстве перевозчиком обычно выдается коносамент, который, помимо прочего, регулирует отношения между перевозчиком и получателем груза, не являющимся фрахтователем.

Следует отметить, что в международной практике не было создано правового акта (конвенции, соглашения), регулирующего вопросы, относящиеся к содержанию или форме чартера. Основным источником права в отношении чартеров является национальное законодательство соответствующих стран.

Таким образом, услуги по перевозкам грузов и пассажиров являются предметом купли-продажи на различных международных транспортных рынках. Страны, участвующие в международных экономических связях, продавая и покупая через свои грузовладельческие, транспортные, туристические и другие организации транспортные услуги, осуществляют их экспорт и импорт [21].

**2. ФОРМЫ ПОСРЕДНИЧЕСТВА В ТРАНСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЯХ**

В России отсутствует специальное законодательство в сфере транспорта. Не сложилась пока базирующаяся на правовой основе система государственного регулирования транспортной деятельности. Транспорт не несет ответственности и за неполное удовлетворение спроса на перевозки. Нормативы качества определяются транспортом, исходя из своих возможностей, они не учитывают многих требований потребителей его услуг [20].

Посредниками в международных транспортных операциях могут быть отдельные лица, специализированные предприятия, фирмы, объединения, корпорации, осуществляющие разнообразные функции по поручению владельца груза при его перемещении с момента подготовки товара к транспортировке до момента сдачи его покупателю или потребителю.

Формы и виды посреднических услуг расширяются, постоянно увеличивается объем услуг.

В процессе выполнения контрактных обязательств по поставке товаров стороны вступают в договорные отношения как с транспортными организациями в своих странах, так и за рубежом [10]. Прежде всего, речь идет о перевозке грузов от производителей до выходных пунктов в своей стране. Здесь используется главным образом железнодорожный, автомобильный, речной транспорт. А дальше подключается международный транспорт, где главную роль играют морской и автомобильный. Международные железнодорожные пере­возки осуществляют на основании двусторонних и многосторонних согла­шений, которые заключают соответствующие органы государств-участников, по единому транспортному документу - международной накладной, являю­щейся договором перевозки.

Западноевропейские страны координируют деятельность железных дорог на основе договорного акта КОТИФ. В железнодорожном сообщении с этими странами железные дороги СНГ аналогичных международных соглашений не имеют. Восточноевропейские страны имеют свое соглашение о прямом железнодорожном сообщении СМГС, в котором участвуют также страны Азии (Китай, Корея, Монголия, Вьетнам). В 1991 году из соглашения вышли европейские страны, но форма накладной при отправке грузов с территории и на территорию стран бывшего СССР сохранилась. Россия имеет также транспортные соглашения с Австрией, Ираком, Турцией. Доставка грузов в западные страны и обратно осуществляется с переоформлением договора перевозки на выходных пограничных станциях железных дорог других стран, которые являются участницами СМГС и КОТИФ. В соответствии с Между­народным транзитным тарифом (МТК) перевозка грузов стран СНГ оформ­ляется перевозочными документами СМГС до выходной пограничной станции последней транзитной дороги, участвующей в СМГС [6,3].

СМГС устанавливает порядок приема грузов к перевозке и выдаче их получателю, заключения договора перевозки, коммерческих реквизитов железнодорожной накладной, сроки доставки грузов, правила перевозки грузов на особых условиях (длинномерные, тяжеловесные, опасные, хими­ческие, скоропортящиеся, живность).

Основные условия, которые складываются в международных автомобиль­ных грузовых перевозках, регулирует Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов ЕЭК ООН (КДПГ), подписанная в Женеве 19 мая 1956 г. Она применяется к любому договору о перевозке грузов автотранс­портом, когда места принятия к перевозке и доставке грузов, указанные в договоре, находятся в разных странах, из которых по крайней мере одна является участницей конвенции. В 1983 году к конвенции присоединился СССР.

При автодорожных перевозках грузов без их промежуточной перегрузки через таможенные границы нескольких государств применяется международный документ - книжка МДП (Comet TIR). Такая перевозка грузов регули­руется Таможенной конвенцией о международной перевозке грузов с приме­нением книжки МДП (Конвенция МДП от 14 ноября 1975 г). Выдается эта книжка ассоциацией, входящей в состав Международного союза автомобиль­ного транспорта и уполномоченной таможенными властями.

Транспортировка грузов воздушным путем регулируется законодательными актами об авиаперевозках. Перевозка товаров оформляется авиагрузовой на­кладной, которая выписывается грузоотправителем и подтверждает наличие договора между грузоотправителем и перевозчиком о перевозке груза по авиа­линиям перевозчика. Она не является товаросопроводительным документом, выдается в трех подлинных экземплярах и вручается перевозчику вместе с товаром.

При перевозках морским транспортом заключаются договоры в соответствии с указаниями, изложенными в нормативных документах, - Кодексе торгового мореплавания (КТМ), уставах [2].

Договоры между пароходствами и российскими фрахтователями морских судов заключаются на годовой период с распределением по кварталам с учетом направления перевозок. Подача судов под перевозку внешнеторговых грузов определяется календарным графиком, который составляется ежемесячно. Он является единственным документом, устанавливающим ответственность перевозчика за сроки подачи тоннажа соответствующего типа. Коммерческий график составляется отдельно по линейным и рейсовым судам.

Если используется трамповое судоходство для перевозки грузов, то договор фрахтования оформляется чартером, а при перевозках на линейном судоходстве - коносаментом.

Большинство трамповых судов универсальны и могут перевозить так называемые генеральные грузы - упакованные и неупакованные товарно-штучные грузы (оборудование, аппаратуру, автомобили, тракторы, вагоны, сельскохо­зяйственную технику, химикаты и др.).

Линейное судоходство представляет специфическую форму транспортных услуг, при которой перевозчик организует регулярную доставку между установленными портами генеральных грузов. Грузы доставляются сборными отправками по заранее объявленному расписанию, используя для всех отправителей стандартный договор морской перевозки (коносамент) и стабильные цены.

Основное содержание договора морской перевозки грузов в соответствии с КТМ заключается в том, что перевозчик (фрахтовщик) обязуется принять от грузоотправителя (фрахтователя) груз, доставить его в сохранности в предусмотренное договором место назначения и там сдать фрахтователю либо по его указанию другому получателю груза, а грузоотправитель обязуется в согласованные сроки предоставить предусмотренный договором груз для по­грузки его на судно, уплатить обусловленную провозную плату (тариф, фрахт» и принять груз от судна в пункте назначения. В договоре также обусловли­ваются условия погрузки, выгрузки, перевозки груза, права, обязанности и пределы ответственности сторон при различных обстоятельствах, порядок уплаты тарифа или фрахта и разрешения различных споров.

Договор морской перевозки может быть заключен и подтвержден пись­менно с условием предоставления всего судна, части его или определенных судовых помещений.

Брокерская деятельность по фрахтованию морского и речного тоннажа осуществляется специализированной организацией «Совфрахт» либо агентами морских или речных пароходств. Для проведения фрахтовых операций они как брокеры вступают в контакты с фирмами, от которых получают предложения на требуемый тоннаж. Выход на рынок в поисках тоннажа принимает форму котировки груза (ордера) и может осуществляться либо по телефону, либо в виде письма или телеграммы.

При фрахтовании на время различают следующие формы: тайм-чартер бербоут-чартер, димайз-чартер. В тайм-чартере судовладелец сохраняет конроль за техникой эксплуатации судна. При фрахтовании по димайз-чартеру судно сдается в аренду. При фрахтовании в бербоут-чартере судно переда­ется фрахтователю без экипажа на длительный срок (3-5 лет).

Может осуществляться фрахтование по генеральному контракту, кот» судовладелец обязуется в течение определенного времени перевезти обусловленное количество груза. На практике широко используется рейсовое фрахтование, фрахтование в тайм-чартер и фрахтование по контрактам.

К стивидорным работам, оплачиваемым судовладельцем, обычно принято относить следующие операции: при погрузке грузов на судно - подъем груза с причала либо от поручней судна в трюм, расформирование груза в трюме с укладкой и сепарацией; при разгрузке судна - формирование груза в трюме судна, застропка подъема и подача его до линии судовых устройств.

Агентирование иностранных морских и речных судов в портах осуществляется организацией «Инфлот». За выполненную работу платится агентское вознаграждение в зависимости от полной грузоподъемности и грузовместимости судов (дедвейта). Агентирование производится на основе долгосрочных или разовых соглашений, заключаемых между судовладельцем и агентской организацией.

По договору морского агентирования судовой агент обязан выполнить необходимые для судна работы и услуги:- обеспечить проведение таможенных и портовых формальностей, связанных с пребыванием судна в порту, включая оплату пошлин, сборов, штрафов;- организовать снабжение судна топливом, продовольствием, водой для питья и т. п.;- обеспечить проведение грузовых работ и расчетов по ним;

- своевременно оформить грузовую и судовую документацию;- обеспечить медицинское и культурное обслуживание членов экипажа;- документально оформить и отрегулировать претензии;

- оформить отчетную денежную документацию на судне;

- регулировать все вопросы между капитаном судна, грузовладельцами, таможенными и портовыми властями.

Агентирование российских судов в иностранных портах выполняется также агентскими фирмами по соглашениям. В них, помимо всех перечисленных ранее услуг, включается ведение (учет) стояночного времени судна под грузовыми операциями, отзыв груза в порт к прибытию судна, прием и выдача груза, транспортно-экспедиторские операции с контейнерными грузами, оплата сборов и налогов, причитающихся с судна, подготовка грузовых документов. Все платежи и суммы вознаграждения включаются в дисбурсментский счет (перечень расходов судового агента).

Трудности транспортного обслуживания существенно облегчают посреднические, транспортно-экспедиторские фирмы и организации. Они помогают уследить за развитием видов и форм транспортных услуг. В своей практической деятельности по доставке грузов в соответствии с принятыми обяза­тельствами контракта купли-продажи целесообразно пользоваться услугами опытных международных экспедиторов внешнеторговых грузов.

В функции экспедитора входит весь комплекс работ по подготовке то­вара к отправке: затаривание; упаковка; заключение договора с перевозчи­ком на транспортировку груза и планирование необходимых транспортных средств; выбор наиболее рациональных путей доставки и видов транспорта. Он несет ответственность за организацию грузовых работ, готовит необхо­димые транспортные и товаросопроводительные документы, осуществляет расчеты с перевозчиком; в отдельных случаях ведет контроль за продвиже­нием груза до получателя.

В России такими экспедиторами являются концерн «Союзвнештранс». АО «Совмортранс», объединение «Желдорэкспорт», «Союзтранзит», «Мос-трансэкспедиция» и целый ряд других.

Транспортно-экспедиторское обслуживание международных перевозок - это специфические услуги. Они не связаны непосредственно с перемещением товара. Специфический характер транспортно-экспедиторских услуг состоит в том, что производители и потребители товаров, а также и сами перевозчики не заинтересованы в выполнении целого комплекса работ, возникающих в начальной, конечной стадиях транспортировки и при передаче с одного вида транспорта на другой, и поручают их лицам и фирмам, обладающим специальными знаниями и навыками. К специфике можно отнести и то, что большинство транспортно-экспедиторских операций не просто дополняет работу перевозчика, но вызвано самим процессом производства, перемещения и реализации товара [18].

Необходимость транспортно-экспедиторского обслуживания возникает еще до транспортировки товара; это процесс выбора наиболее рационального, экономичного способа доставки груза, планирования перевозки, подготовки товара для погрузки, хранения и транспортировки.На начальных и конечных этапах товародвижения транспортно-экспедиторское обслуживание производится предприятиями транспорта и самими грузовладельцами.

Наиболее распространенными транспортно-экспедиторскими операциями являются:- выбор рационального вида транспорта с учетом стоимости доставки груза и их срока перемещения;

- составление планов перевозок;- организация накопления груза, хранения на складах и сортировочных базах;- упаковка, маркировка, комплектация отгрузочных партий согласно поручению заказчика, т. е. грузовладельца;

-организация доставки груза со склада отправителя на железнодорожную станцию, в порт, а также вывоз грузов из портов, с железнодорожных станций на склады грузополучателя;- подготовка (комплектация) сборных отправок для одного или нескольких отправителей, работа с мелкими отправками;- обеспечение контейнерных грузопотоков в оптимальном режиме;- обеспечение максимального использования грузоподъемности и грузовместимости транспортных средств (вагонов, судов, автомобилей);

- заключение договоров с перевозчиками на транспортировку грузов;- подготовка необходимых транспортных и товаросопроводительных документов и технической документации;- передача груза перевозчику и оформление приемо-сдаточных документов;

- осуществление расчетов с перевозчиком;- приемка груза от перевозчика в пунктах назначения с проверкой количества груза (веса, числа мест), а в отдельных случаях и его качества;- оформление коммерческих актов или других документов при обнаружении порчи, недостачи, повреждения груза или его тары, пересортиц и др.;- содействие организации перевалки грузов при передаче с одного вида транспорта на другой;- рассортировка грузов, переупаковка, перемаркировка и т. п.;

- подготовка вагонов, судов, автомобилей, контейнеров для перевозки режимных грузов (химических, взрывоопасных, ядовитых, радиоактивных);- стандартизация тары и упаковки массовых и генеральных грузов;- упрощение транспортной и товаросопроводительной документации.

Перемещение товаров с территории одного государства на территории другого государства (т.е. с пересечением границы или границ) тесно связано с выполнением таможенных формальностей [1].

Во внешней торговле общепринято страховать грузы от возможности порчи при транспортировке. В зависимости от способа перевозки применяется морское, авиационное или наземное страхование. В экспортной торговле часто заключаются расширенные соглашения морского страхования, охватывающие не только морские перевозки, но и перевозку товара со склад продавца на склад покупателя.

В экспортной сделке условия договора купли-продажи обычно предусматривают, кто будет нести расходы по морскому страхованию — продавец или покупатель. При продаже товаров на условиях ФОБ расходы несет покупатель, при продаже на условиях СИФ продавец должен взять на себя страховой полис и оплатить страхование. В договоре на условиях CFR н продавец, ни покупатель не оформляют страхование, если нет оговорки том, что «страхование осуществляет покупатель». Груз страхуется в размер 110% от цены СИФ в пользу грузополучателя [18].

Полис о морском страховании является частью морских отгрузочных документов. Практикуются два вида полисов — таксированный и не таксированный. В первом указывается окончательная страховая стоимость объект во втором — стоимость застрахованных товаров должна быть подтверждена фактурными счетами, расписками, сметами и другими документами. В современной экспортной практике по общему правилу используются таксированные полисы, в них предполагаемые доходы покупателя обычно включены в заявленную стоимость путем добавления определенного процента (как указано, 10%) к сумме фактуры и стоимости отгрузки, а также к страховым взносам на товары.

Полисы бывают трех категорий: рейсовые, срочные и смешанные. Существуют еще генеральные полисы. Одним из средств реализации генерального страхования является открытое страхование, сочетающееся с выдачей страхового сертификата, которое стало популярным и распространенным в экспортной торговле.

Открытый ковернот (временное свидетельство о страховании), как и страховой талон, не является страховым полисом: это документ, на основе которого морской страховщик в дальнейшем обязан выдать должным обра­зом оформленный генеральный или специальный полис на условиях ковернота. Последний может быть временным и постоянным (генеральный полис ограничен 12 месяцами).

Расчеты между грузовладельцами и транспортными организациями ведутся по действующим фрахтовым и тарифным ставкам. Порядок расчетов опре­деляется, как правило, договорами.

Правовой основой расчетов за железнодорожные перевозки в междуна­родном сообщении являются для подавляющего большинства европейских стран «Единые правовые предписания для договора о международных пере­возках грузов железнодорожным транспортом» — Конвенция ЦИМ. Россия не является участником этой конвенции, и поэтому наши грузоотправители могут оформить договор перевозки, используя накладную СМГС. Страны Восточной Европы принимают грузы, оформленные по накладной ЦИМ. Порядок и место переоформления накладных установлены новой редакцией Международного железнодорожного транзитного тарифа. При транзите гру­зов через Венгрию, Словакию, Чехию и Польшу накладные должны пере­оформляться на первой входной пограничной станции, а через Румынию и Болгарию — на выходной станции страны — участницы перевозки. Переоформление платное.

Автомобильные тарифы устанавливаются в расчете за перевозку одной тонны груза в зависимости от расстояния и могут предусматривать опреде­ленные надбавки, скидки, штрафы с установленной суммы. При пересечении грузами границ нескольких государств применяется книжка международной дорожной перевозки (книжка МДП) в соответствии с заключенной Таможен­ной конвенцией о международной перевозке груза.

На морском транспорте расчеты по экспортным и импортным грузам российскими грузоотправителями проводятся с 1993 года с морскими пере­возчиками — пароходствами по договорным ценам на основе коносаментов.

В международном линейном судоходстве наряду с договорными ставками применяют тарифы линейных конференций. Каждая такая конференция вы­рабатывает свой тариф.

Если ставка фрахта при трамповом сообщении имеет в основе своего формирования спрос и предложение, то линейные тарифы — издержки судо­владельцев линейного флота.

Фрахт представляет собой вознаграждение, выплачиваемое перевозчику за безопасную и сохранную перевозку и доставку грузов. Он выплачивается только в случае такой доставки. Он может быть выплачен как в порту назначения, так и в порту отправления, как предусмотрено в договоре морской перевозки.

Плата за авиафрахт обычно исчисляется по весу в килограммах. Когда соотношение объема и веса превышает 6, плата взимается исходя из объема груза.

В основе тарифов за транспортировку нефти и нефтепродуктов трубопроводным транспортом лежат фактические издержки владельцев трубопро­водов за перекачку. Тарифы этого вида транспорта устанавливаются прави­тельствами соответствующих государств, ставка определяется за перекачку 1 т нефти на 100 км пути. Уровень их зависит от ценовой конъюнктуры нефти и нефтепродуктов на мировых рынках и ее динамики, официально ставки нигде не объявляются. На уровень тарифа оказывают прямое или кос­венное влияние тарифы конкурирующих с трубопроводным железнодорож­ного и речного транспорта и уровень мирового фрахтового рынка танкер­ного тоннажа.

В судоходстве наиболее распространены следующие виды посредниче­ской деятельности: транспортно-экспедиторская, агентская, сюрвейерская, шипчандерская и брокерская, взаимодействие которых с грузо- и судовла­дельцами, портами, госструктурами, другими видами транспорта и посред­ническими фирмами позволяет функционировать транспортным системам в наиболее эффективном режиме.

**3. ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРОВ ПЕРЕВОЗКИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ГРУЗОВ**

Приведем выдержку из договора международной торговли, касающуюся статей отгрузки и транспортировки внешнеторговых грузов [5].

### Порядок отгрузки.

В этом пункте договора устанавливается порядок извещения экспортера о готовности товара к отгрузке и о произведенной отгрузке, определяется срок и способ такого уведомления (например, по телеграфу или телетайпу). Если в контракте установлено, что местом поставки будет склад экспортера, то последний должен уведомить о готовности товара тогда, когда он будет подготовлен к сдаче.

При принятии экспортером на себя обеспечения перевозки он обязан немедленно после отгрузки или в течение срока, установленного в договоре, послать импортеру по телеграфу/телетайпу извещение об отгрузке.

###  Транспортные условия.

В процессе выполнения контрактных обязательств по поставке товаров стороны вступают в договорные отношения как с транспортными организациями в своих странах, так и за рубежом. При планировании отправки груза и выборе вида транспорта следует тщательно анализировать следующие факторы: вид груза, расстояние и маршрут перевозки, фактор времени, стоимость перевозки. Прежде всего, речь идет о перевозке грузов от производителей до выходных пунктов в своей стране. Здесь используется, главным образом, железнодорожный, автомобильный, речной транспорт. А дальше включается международный транспорт, где главную роль играют: морские перевозки ввиду их экономичности по сравнению с другими видами транспорта, а также автомобильный.

Морской вид транспорта обеспечивает перевозки более 80 % объема международной торговли. Грузовладельцы оплачивают судовладельцам в виде фрахта за перевозки грузов в международных морских сообщениях приблизительно 7 % стоимости мирового экспорта. Основную часть международных морских грузопотоков составляют массовые наливные и навалочные грузы: сырая нефть, нефтепродукты, железная руда, каменный уголь, зерно.

Морской транспорт можно по праву считать наиболее универсальным видом транспорта, специализированным на обслуживании международной торговли. Здесь зародились и получили развитие основные правовые институты и организационные формы международных перевозок грузов и пассажиров. Развитие системы правоотношений между участниками перевозочного процесса на других видах транспорта происходило под большим или меньшим влиянием международной практики морского торгового судоходства. Поэтому при изучении вопросов организации перевозок в международных сообщениях этой практике целесообразно уделить особое внимание.

Существуют различные классификации морских судов в зависимости от видов перевозимых грузов, регулярности рейсов, форм договоров перевозки. Наибольший интерес представляет разделение морских перевозок на трамповое и линейное судоходство. Такие перевозки оформляются разными документами.

При таких перевозках под груз может быть предоставлено все судно или его часть, определенные грузовые помещения. Договор на перевозку грузов трамповыми судами заключается в виде чартера. Денежная сумма, выплачиваемая фрахтователем фрахтовщику за перевозку груза трамповым судном, определяется размером фрахтовой ставки, которая устанавливаются непосредственно судовладельцем в зависимости от рыночной конъюнктуры. В линейном судоходстве перевозятся генеральные грузы на направлениях с устойчивыми грузопотоками по расписанию между закрепленными портами. Различают три вида линий: односторонние, эксплуатируемые одним судовладельцем; совместные, обслуживаемые несколькими транспортными компаниями; конференциальные, которые организуются и действуют на основе соглашений конференций судовладельческих компаний. Основные преимущества линейного судоходства - регулярность, соблюдение сроков расписания, относительно стабильные цены, эксплуатация специализированного тоннажа, содержание агентов. Тарифы линейных перевозчиков выше фрахтовых ставок при трамповых перевозках. Поскольку линейные суда перевозят, в основном, мелкие партии грузов от большого числа отправителей большому числу получателей, линейные компании принимают грузы к перевозке задолго до подхода судна. Они хранят их на своих складах, организуют и оплачивают погрузку и выгрузку. Стоимость всех этих услуг включается также в плату за транспортировку. Документом, подтверждающим наличие договора перевозки на судах регулярных линий, является коносамент.

До заключения контракта купли-продажи необходимо учесть транспортный фактор и выяснить мировые цены на транспортировку экспортно-импортной продукции. Этот фактор характеризует уровень общественно необходимых затрат на доставку товаров от поставщика к потребителю, при этом оценивается эффективность, качественная характеристика транспортного обслуживания на всем маршруте. В международном товарообмене характеристики можно разделить на количественные и качественные. К количественным относятся: география перевозок, транспортные характеристики товаров, состояние экономики, технология перегрузки и др. К качественным - скорость доставки товара, сохранность перевозимого груза, регулярность курсирования транспорта, эксплуатационная надежность и др. [9].

Транспортный фактор имеет существенное влияние при установлении цены на товар. Прежде всего, это учет транспортной составляющей в цене товара, исходя из географического расположения партнеров по отношению друг к другу и центрам международной, торговли товаром, а также установление экономически обоснованных тарифов на перевозку грузов, отражающих представительный уровень мировых цен в транспортной сфере.

При этом могут действовать два принципа учета в ценах взаимного расположения производителей и потребителей: принцип взаимной выгоды, когда выгоды или невыгоды расположения относительно центров мировой торговли могут делиться между партнерами поровну, и конкурентный принцип, когда производят деление выгод и невыгод местоположения на мировом рынке в зависимости от конкуренции или соотношения между спросом и предложением на обмениваемый товар. При превышении спроса основная нагрузка транспортных расходов ложится на покупателя.

Следует учитывать и еще один принцип, действующий на мировом рынке для определения транспортной составляющей в экспортных или импортных ценах, согласно которому транспортные расходы на территории поставщика или покупателя не оказывают влияния на соответствующие экспортные и импортные цены. Мировые цены в международной практике определяются на условиях франко-граница страны продавца или покупателя [8].

Заметим, что конкурентный принцип для мировой торговли является наиболее распространенным и характерным.

Расходы по транспортировке могут быть довольно значительны. Потому-то и необходимо еще до подписания договора рассчитать возможные затраты по всем звеньям транспортных операций по перемещению товара.

Перечислим основные операции, которые предусматривают оплату за:

- подготовку товара к отгрузке (проверку качества, количества, упаковку, маркировку);

- погрузку-выгрузку внутри страны;

**-** хранение в пунктах перевалки грузов, в портах;

- перевозку товара до погранпунктов, портов или до транспортных средств, следующих за границу;

- погрузку на судно, в вагон, автомашину, в том числе и в пункте перехода границы;

- перевозку международным транспортом;

- оплату за страхование, таможенное декларирование;

- выгрузку груза в пункте назначения;

- оплату таможенных пошлин, налогов и сборов;

- оплату по доставке груза на склад покупателя.

Конечно, не все эти операции, а значит и оплаты, будут производиться при конкретном базисе поставки, установленном в контракте купли-продажи.

В этом разделе "транспортные условия" контракта купли-продажи обычно предусматриваются при транспортировке морским путем: номинирование порта погрузки (выгрузки) товара, пункта перевалки, передачи груза; выбор проформ чартера или коносамента для оформления договора перевозки; порядок информации о приходе судна в порт погрузки (выгрузки) и определение готовности судна к выполнению грузовых операций.

Здесь также могут быть определены нормы погрузки (выгрузки) и порядок исчисления сталийного времени, условия назначения стивидоров и агентов, ставки, условия и порядок оплаты перевозчику демерреджа и диспача.

Для включения в контракт могут быть рекомендованы следующие формулировки в зависимости от базовых условий поставки проданного или закупленного товара.

# **Таблица 1 - **Способы транспортировки и система Инкотермс****

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Любой вид транспорта, включая комбинированный | EXW | С завода (... с указанием пункта)  |
| FCA | Франко перевозчик (с указанием пункта)  |
| CPT | Перевозка оплачена до (с указанием пункта назначения) |
| CIP | Перевозка и страхование оплачены до (с указанием пункта назначения)  |
| DAF | Поставка на границе (с указанием пункта)  |
| DDU | Поставка без оплаты пошлины (с указанием пункта назначения)  |
| DDP | Поставка с оплатой пошлины (с указанием пункта назначения) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Морской и внутренний водный транспорт, а так же воздушный транспорт | FAS | Свободно вдоль борта судна (наименование порта отгрузки) |
| FOB | Свободно на борту (наименование порта отгрузки)  |
| CFR | Стоимость и фрахт (наименование порта назначения)  |
| CIF | Стоимость, страхование и фрахт (наименование порта назначения) |
| DES | Поставка с судна (наименование порта назначения)  |
| DEQ | Поставка с причала (наименование порта назначения) |

Все термины разделены на четыре категории, начиная со случая, когда продавец предоставляет товары покупателю непосредственно в своих помещениях (термины группы "Е" - Е term - EX works), согласно терминам второй группы продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, который обеспечивается покупателем (термины группы F - FCA, FAS and FOB), согласно терминам третьей группы "С" продавец обязуется заключить договор перевозки, однако без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения или каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара (термины группы С - СFR, CIF & CIP) и, наконец термины группы D, согласно которым продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения (DAF, DES, DEQ, DDU & DDP). Далее приводится краткая классификация этих правил [21].

Франко перевозчик наименование пункта (FCA).

Термин FCA используется в случаях, когда продавец выполняет свою обязанность путем передачи товара перевозчику, указанному покупателем. Данный термин может быть использован также при морской перевозке в тех случаях, когда товар не передается на судно традиционным путем через борт судна. Естественно, что традиционный FOB не применим, когда продавец обязуется до прихода судна передать товар на терминал порта, поэтому он не может нести риски и оплачивать расходы с момента, когда он не в состоянии контролировать товары или давать инструкции в отношении его содержания.

Необходимо подчеркнуть, что в соответствии с терминами группы "F", продавец обязан передать товары для перевозки согласно указаниям покупателя, поэтому в обязанности последнего входит заключение договора перевозки и указание перевозчика. Поэтому нет необходимости в данной группе терминов указывать подробно, каким образом товар передается продавцом перевозчику. Вместе с тем с целью обеспечения возможности коммерсантам использовать термин FCA как привычный термин группы "F", даются соответствующие пояснения в отношении поставки различными видами транспорта.

Также может оказаться излишним указание перевозчика, поскольку в обязанности покупателя входит извещение продавца о том, кому должен быть передан товар для транспортировки. Учитывая, однако, важное значение для коммерсантов определения как самого перевозчика, так и транспортных документов, в преамбуле толкования термина FCA содержится и определение перевозчика. В этой связи необходимо отметить, что определение перевозчик включает не только предприятие, непосредственно осуществляющее транспортировку товара, но и предприятие, принимающее обязательство осуществить или содействовать осуществлению транспортировки в тех случаях, когда оно принимает на себя и несет ту же ответственность, что и перевозчик. Иными словами, под термином "перевозчик" понимается как сам перевозчик, так и экспедитор. Поскольку в различным странах предписания относительно экспедиторов неодинаковы, в преамбуле, с учетом практики, указывается, что продавец безусловно обязан следовать указаниям покупателя в отношении экспедитора, даже если этот последний отказывается принять на себя ответственность как перевозчик.

**Термины группы "С" (CFR, CIF, CPT и CIP).**

Согласно терминам "С" продавец за свой счет обязан заключить договор перевозки на обычных условиях. Поэтому в соответствующем термине необходимо указывать тот пункт, до которого он должен оплачивать транспортировку. Согласно терминам CIF и CIP в обязанности продавца входит также страхование товара за свой счет.

Поскольку пункт, определяющий распределение расходов, находится в пункте назначения, термины группы "С" часто ошибочно относят к договорам доставки (arriwal contracts), по которым продавец не освобождается от расходов и рисков до момента прибытия судна в согласованный пункт. Следует однако подчеркнуть, что термины группы "С" имеют ту же природу, что и термины группы "F" в отношении того, что продавец считается выполнившим свои обязанности по договору в стране отгрузки.

Таким образом, договоры купли-продажи на условиях терминов группы "С", подобно договорам на условиях терминов группы "F", относятся у категории договоров отгрузки (shipment contracts). Поэтому в обязанности продавца входит оплата расходов по перевозке товара обычным путем и общепринятым способом до места назначения, а риск случайной гибели или случайного повреждения товара, и дополнительные расходы, возникающие после передачи товара перевозку, возлагаются на покупателя. Группа терминов "С" отличается от других терминов по двум решающим пунктам, касающимся распределения расходов и рисков. Поэтому особое внимание должно уделяться дополнению обязанностей продавца на условиях терминов группы "С" в том, что касается рисков. Весьма важных является в данной группе терминов освобождение продавца от дальнейших расходов и несения рисков после надлежащего выполнения им обязательств по контракту путем заключения договора перевозки, передачи товара перевозчику и его страхования, согласно условиям CIF и CIP.

Возможно также согласование продавцом и покупателем осуществления платежей путем документарного аккредитива, предусматривающего представление отгрузочных документов банку. Поэтому противоречащей обычному способу осуществления платежей в международной торговле была бы ситуация, когда продавец несет дополнительные риски и оплачивает дополнительные расходы после осуществления платежей по документарному аккредитиву, иными словами, после отгрузки товара. При этом разумеется, что продавец несет все расходы по транспортировке независимо от того, оплачивается ли фрахт после погрузки или он оплачивается в месте назначения (сохраненный фрахт) за исключением дополнительных расходов, возникших в связи с погрузкой.

Многие договоры перевозки, предусматривающие перегрузку товара в промежуточных пунктах с целью достижения места назначения, обязывают продавца оплачивать такие расходы, включая расходы по перегрузке товара с одного перевозочного средства на другое. Если же перегрузку осуществляет перевозчик, например, для избежания непредвиденных препятствий (таких как ледостав, столкновение, трудовые конфликты, правительственные запрещения, война или иные военные действия), такие расходы относятся на покупателя [19].

Нередки случаи желания сторон уточнить, до какой степени продавец обеспечивает перевозку, включая расходы по разгрузке. Хотя такие расходы обычно входят в стоимость фрахта при перевозке товаров на регулярных судоходных линиях, договор купли-продажи часто предусматривает, что перевозка осуществляется или должна осуществляться на условиях liner terms. В иных случаях после указания CFR или CIF добавляется с разгрузкой (landed). Использование подобных добавлений в сокращенном виде нежелательно, если только значение сокращения не является достаточно ясным и согласовано договаривающимися сторонами или следует применимых норм права или обычаев торговли. Действительно, продавцу не следует, да и он не может без изменения самого существа терминов группы "С" принимать какие-либо обязанности в отношении прибытия товаров в место назначения, поскольку риск любого опоздания в период транспортировки лежит на покупателе. Поэтому любое обязательство в отношении срока должно иметь указание на место отгрузки или выгрузки, то есть "отгрузка (выгрузка) не позднее, чем..." Так, договоренность "CFR Гамбург не позднее чем..." представляет неправильное использование термина и влечет за собой различия в толкования. Стороны при этом должны либо считать, что товар должен прибыть в Гамбург в обусловленное время, и в этом случае данный договор не является договором "отгрузки", а договором "прибытия", либо считать, что продавец должен отгрузить товары в такой срок, чтобы обеспечить их нормальное прибытие в Гамбург до обусловленной даты, если только из-за непредвиденных обстоятельств перевозка не будет задержана.

В торговле предметами потребления встречаются случаи их продажи, когда товар перевозится морем, в этих случаях к соответствующему термину прибавляется указание "в море". Хотя риск случайной гибели или случайного повреждения товара, согласно терминам "CFR" и "CIF", перешел с продавца на покупателя, тем не менее сложности при их толкование могут возникнуть. Согласно одному толкованию, применяются обычные значения терминов CFR и CIF в отношении распределения между продавцом и покупателем рисков, что означает, что покупатель принимает на себя все риски с момента вступления договора купли-продажи в силу. Согласно иному толкованию, момент перехода риска совпадает с моментом вступления договора в силу. Последнее толкование представляется более практичным, поскольку обычно невозможно определить состояние товара в период транспортировки. В этой связи Конвенция ООН 1980 г. О договорах международной купли-продажи товаров в статье 68 предусматривает, что "покупатель принимает на себя риск в отношении товара, проданного во время его нахождения в пути, с момента сдачи товара перевозчику, который выдал документы, подтверждающие договор перевозки". Из этого правила имеется исключение, согласно которому "если в момент заключения договора купли-продажи продавец знал или должен был знать, что товар утрачен или поврежден, и он не сообщил об этом покупателю". Следовательно, толкование терминов "CFR" и "CIF" с добавлением указания "в море" зависит от применимого к договору купли-продажи праву. Сторонам рекомендуется либо определять такое применимое право либо способ его определения. В случае сомнения сторонам целесообразно уточнить этот вопрос в контракте.

**Требование по условиям FOB, CFR и CIF.**

Договор перевозки определяет обязанности грузоотправителя или лица, передающего товар, в отношении передачи товара перевозчику. Условия FOB, CFR и CIF сохранили традиционную практику поставки товара на борт судна. Хотя обычно предусмотренный договором купли-продажи пункт поставки товара совпадает с местом передачи товара перевозчику, современные транспортные средства создают серьезную проблему "синхронизации" договоров перевозки и купли-продажи. В настоящее время товары обычно передаются продавцом перевозчику до принятия их на борт судна или даже до прибытия судна в порт. В таких случаях рекомендуется использовать термины группы "F" или "С", не предусматривающие передачу товара на борт судна, в частности FCA, CPT или CIP вместо FOB CFR и CIF.

**Термины группы "D" (DAF, DES, DEQ DDU И DDP).**

Согласно терминам группы "D", продавец несет ответственность за прибытие товаров в согласованный пункт или порт назначения. Продавец несет все риски и оплачивает все расходы по доставке товара в этот пункт. Следовательно, группа терминов "D" представляет "договоры доставки" (arriwal contracts), а группа терминов "С" - "договоры отгрузки" (shipment contracts).

Термины группы "D" подразделяются на две категории. Согласно терминам DAF, DES, и DDU продавец не обязан поставить товары, прошедшие необходимую для импорта очистку, согласно же терминам DEQ и DDP он обязан обеспечить такую очистку. Поскольку термин DAF используется часто при железнодорожных перевозках, когда обычно перевозчиком оформляется прямой перевозочный документ, обеспечивающий перевозку до места назначения и заключается договор страхования на тот же период времени, в п. А.8. толкования данного термина имеется соответствующее положение. Однако подобное содействие продавца покупателю в заключении прямого договора перевозки осуществляется за счет и риск покупателя. Аналогично, все расходы по страхованию в период после поставки продавцом товара на границу осуществляются за счет покупателя.

Термин DDU включен в настоящую редакцию 1990 года. Данный термин имеет значение, когда продавец обязуется поставить товар в место назначения, однако без оплаты таможенной очистки по импорту и без оплаты таможенных пошлин. Хотя таможенная очистка по импорту не представляет какой-либо проблемы в странах Общего рынка, данный термин может быть весьма приемлемым. Вместе с тем в тех странах, где таможенная очистка по импорту затруднена и требует затрат времени, для продавца может оказаться рискованным принятие обязательства по поставке товара с прохождением таможни. Хотя согласно толкованию термина DDU, пункта В.5 и В.6, покупатель несет дополнительные расходы, связанные с невыполнением им обязанности по таможенной очистке товара при ввозе, продавцу не рекомендуется использовать данный термин в тех странах, где возможны трудности в связи с таможенной очисткой товара при возе.

**4. ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ**

Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) устанавливает нор­мы и правила, которые должны обеспечить условия доступа на рынки услуг. В отличие от торговли товарами, торговля услугами регулируется не на гра­нице, а внутри страны соответствующими инструментами внутреннего зако­нодательства [1].

На каждом виде транспорта существуют свои специфические правовые нормы и правила, которые ограничивают его деятельность на мировом рынке.

Морской транспорт.Гамбургские соглашения (вступили в силу с 1 ноября 1992 г.) значительно расширили и уточнили правила перевозки грузов и оформление документов. Россия не является участницей этого со­глашения. Выполнение Гамбургских правил становится обязательным для оте­чественных грузоотправителей при оформлении договора морской перевозки с иностранными перевозчиками. При фрахтовании российских судов приме­няются положения Кодекса торгового мореплавания СССР (КТМ) 1968 года (последняя редакция 1972 г.). Перевозки грузов регламентируются также меж­правительственными соглашениями о морском торговом судоходстве с соот­ветствующими сторонами.

Речной транспорт.Осуществляет свою деятельность в соответствии с Уставом внутреннего водного транспорта. Для захода иностранных судов открыты устьевые речные порты: Санкт-Петербург, Калининград, Светлый, Азов, Ейск, Астрахань и Комсомольск-на-Амуре.

Воздушный транспорт.Его деятельность регулируется Варшавской кон­венцией 1929 года и протоколами изменений к ней, которые СССР подписал в 1955 году, не являясь участником конвенции. Российские перевозчики декларируют свою ответственность по этим нормативным актам на воздуш­ном транспорте.

Различные виды коммерческой деятельности в регулярных воздушных сообщениях установлены также межправительственными соглашениями. В России действует Воздушный кодекс СССР 1983 года.

Автомобильный транспорт. Основным международным документом является Конвенция о договоре международной дорожной перевозки гру­зов (КОПТ) от 1956 года. СССР присоединился к ней с 1 августа 1983 г. Ее участницами в настоящее время являются более 40 стран.

Перевозки автомобильным транспортом в страны дальнего зарубежья осуществляются на основе межправительственных соглашений о международном автомобильном сообщении. Ими установлен разрешительный порядок перевозки грузов между Россией и соответствующими государствами, а также транзитом. Разрешение дается на каждую перевозку.

Во всех бывших республиках СССР с российских перевозчиков не взимаются дорожные сборы.

Железнодорожный транспорт.С правовым обеспечением экспорт; транспортных услуг на железнодорожном транспорте возникают серьезны проблемы. Существующие международные акты, регламентирующие этот вид деятельности, содержат ссылки на применение национальных норм. В Европе создан Международный комитет железнодорожного транспорта (МКЖТ). Его цель - разработка и совершенствование норм международного права в области железнодорожных перевозок. В рамках деятельности МКЖТ международные грузовые сообщения регламентируются Бернскими конвенциям CIM-COTIF (последняя была принята 9 мая 1980 г.). Россия не является участницей Бернской грузовой конвенции. С 1951 года отечественные эк портеры оформляют железнодорожные документы в соответствии с Соглашением о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС В нем в настоящее время участвуют Болгария, Польша и все бывшие союзные республики СССР (кроме стран Балтии). Такая ситуация не позволяет российским экспортерам во многих случаях при международных перевозя грузов железнодорожным транспортом оплатить провозные платежи за весь путь следования.

В России действует с 1964 года Устав железных дорог СССР, который имеет явно выраженную отраслевую направленность.

Назрела необходимость издания закона о транспорте, а также пересмотра других нормативных документов, регламентирующих его деятельность.

При проведении транспортных операций стороны вступают в договорно-правовые отношения. После завершения внешнеторговой перевозки могут возникать различные спорные ситуации. При этом нарушители должны нести ответственность, в том числе и материальную. В этом случае к перевозчикудолжны быть предъявлены претензии. Порядок их предъявления и расе рения определяется уставом и кодексом отдельных видов транспорта и изданными в установленном порядке правилами [13].

Право предъявления претензий в письменном виде с соответствующим обоснованием и указанием требуемой суммы возмещения, основанное на договоре перевозки, принадлежит отправителю или получателю (СМГС, ст. 29). Такая претензия предъявляется по каждой отправке в отдельности: отправителя – к дороге отправления, а получателя – к дороге получения груза.

Основанием для предъявления претензий являются полная утрата , частичная утрата, повреждение, порча или снижение качества груза, просрочка в доставке груза, перебор провозных платежей. При этом отправитель обязан предъявить дубликат накладной и коммерческий акт, а получатель груза – накладную и коммерческий акт. Они должны быть оригинальными.

При перевозке по железной дороге срок рассмотрения претензии и получения на нее составляет 180 дней со дня заявления претензии.

При фрахтовании отечественных судов или бронировании мест на линейных российских судах по Кодексу торгового мореплавания, претензии, вытекающие из перевозок грузов в заграничном сообщении, предъявляются в течении первых шести месяцев срока исковой давности с приложением исковых документов. Регистрация претензии и уведомление заявителя об ее удовлетворении или отклонении должно быть дано в течение трехмесячного срока со дня ее получения.

Морской перевозчик несет материальную ответственность за груз в размере его фактической стоимости по общепринятой цене в месте и во время принятия его к перевозке. Кроме того, возмещаются фрахтовые и иные платежи, связанные с перевозкой груза, таможенные пошлины.

По Воздушному кодексу претензии к перевозчику по международным воздушным авиаперевозкам предъявляются:

* в случае причинения вреда – не позднее 14 дней со дня получения груза;
* в случае просрочки в доставке – не позднее 21 дня, считая со дня поступления груза в распоряжение получателя;
* в случае утраты груза – в течение 2 лет со дня прибытия самолета в место назначения или со дня прибытия самолета по расписанию.

В заявлении о претензии должен быть обоснованный расчет суммы требуемого возмещения с приложением документов, подтверждающих претензию, в том числе подлинный экземпляр грузовой накладной.

Основным нормативным актом, который регламентирует условия перевозок в международном автомобильном сообщении, является Конвенция о договоре международной перевозки грузов (КДПТ - CMR). Перевозчик согласно ст. 17 несет ответственность за полную или частичную утрату груза или его повреждение, происшедшие с момента принятия груза к перевозке и до момента его сдачи, а также за просрочку в доставке.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В рассмотренной работе были предложены вниманию международные нормы, правила и традиции транспортных перевозок.

Из рассмотренных и проанализированных данных можно сделать следующие выводы:

1. Грузовладельцам, выходящим на внешний рынок, следует знать не только требования к внешнеторговым сделкам, но и специфику международных перевозок, а также требования, возникающие при транспортном обслуживании внешнеэкономических связей. Это относится прежде всего к выполнению всех транспортных операций, которые возникают до заключения договора, при его исполнении и после завершения внешнеторговой сделки.
2. Наибольшего внимания требует начало транспортного обслуживания сделки. Здесь основным является правильный выбор базисных условий поставки товара. Для уторговывания контрактной цены товара необходимо рассчитать транспортную составляющую в цене товара, т. е. учесть транспортный фактор, характеризующий уровень затрат на доставку товаров.
3. В договоре в полном объеме должны быть учтены и конкретизированы транспортные условия, которые взаимодействуют с базисными условиями поставки товаров.
4. При исполнении контракта необходимо заключить договоры на перевозку и посреднические услуги, застраховать груз, зафрахтовать тоннаж для перевозки грузов. Кроме того, следует запланировать потребность в перевозках грузов, проходящих через порты, оформить необходимую техническую товаросопроводительную документацию.
5. Одной из важных транспортных операций является декларирование грузов при следовании их через государственную границу. Таможенные учреждения предъявляют жесткие требования к оформлению грузовой таможенной декларации и паспорту сделки.

На завершающем этапе внешнеторговой сделки может возникнуть необходимость в предъявлении претензий и исков к транспортным организациям. Были достигнуты, поставленные цели и решены все задачи по курсовой работе.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Таможенный кодекс РФ. – М.: ТК ВЕлби, 2004. – 272 с.
2. Кодекс морского мореплавания, М., 2004.
3. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Е.А. Паршина и др.; Под ред. Проф. Л.Е. Стровского. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2004. – 823 с.
4. Герчикова, И.Н. Международное коммерческое дело. Учебник для вузов. – М., 2006. – 360 с.
5. Грачев, Ю.Н. Транспортировка товаров при экспортно-импортных и коммерческих операциях: Практическое пособие. - М.: АО "Мостран-экспедиция", 2006. – 386 с.
6. Грачев, Ю.Н. Транспортный операции. – М, 2005. – 409 с.
7. Ильина, А. Товарно-транспортная накладная международного образца // Практическая бухгалтерия. – 2006. – № 10. – 7-9 С.
8. Киреев, А. Международная экономика. Международная микроэкономи­ка: движение товаров и факторов производства: Учебное пособие для вузов. - М., 2003. -416 с.
9. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л. Н. Красавиной. – М.: Финансы и статистика, 2006.
10. Международные экономические отношения: Учебник / Под общ. ред. В.Е. Рыбалкина.- М., 2007. – 384 с.
11. Международные экономические отношения: Учебник / Под общей ред. проф. В. Е. Рыбалкина. – М.: Юнити, 2004.
12. Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. И. П. Жукова. – М.: Прогресс, 2005.
13. Международные экономические отношения: Учебное пособие для вузов / Под ред. проф. Л. Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003.
14. Мировая экономика: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. А. С. Булатова. – М.: Юристъ, 2005.
15. Монгуш, Т. Ф. Регулирование международного обмена услугами, М. – 2005. – 651 с.
16. Основы таможенного дела. Учебник под редакцией В.Г. Драганова. – М.: Экономика, 2005. - 456 с.
17. Портер, М. Международная конкуренция. — М.: Междунар. отношения, 2003. - 375 с.
18. Пустозерова, В. М. Сделки купли-продажи. - М.: Приор, 2004. – 404 с.
19. Радеба, Л.Х., Дэниелс Д.Д. Международный бизнес: внешняя Среда и деловые операции: Пер с англ. - М.: Дело Лтд, 2004.-784с.
20. Терещенко, С. Е. Регулирование международных торговых сделок. / С. Е. Терещенко. - М., 2006. – 424 с.
21. Феонова, Л.А. Внешнеэкономические контракты. Сборник договоров, комментарии. – М.: 2004. – 397 с.
22. Фирсова Н. Н., Костина М. В. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: Экономика, 2004.
23. Хасбулатов, Р.И. Мировая экономика. – М., 2006. – 512 с.
24. Хасбулатов, Р.И. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов / Р.И. Хасбулатов, Ю.Н.Грачев, В.М. Попов и др. – М.: Междунар. Отношения, 2005. – 544 с.
25. Шмиттгофф, В. Экспорт: право и практика международной торговли. – М., 2003. – 623с.