***Введение***

При осуществлении международных экономических связей транспорт обеспечивает перемещение товаров (грузов) и людей (пассажиров) между двумя и более странами, то есть в международных сообщениях.

В зависимости от конкретных видов транспорта, используемых в перевозках, различают морские, речные, воздушные, железнодорожные и автомобильные сообщения.

Производственный процесс постоянно подвергается нарушениям, связанным с действиями стихийных сил природы, а также неверной деятельностью людей. Эти нарушения приводят к возникновению непредсказуемых убытков, всегда представляющих собой ущемление материальных интересов одного или нескольких субъектов экономических отношений. Ликвидация убытка связана с восполнением такого интереса, т.е. товарно-денежных отношений, прежде всего с оказанием финансовой помощи.

Переход экономики на рыночные отношения, развитие предпринимательской деятельности, расширение круга товарных и обменных операций, взаимных договорных обязательств между хозяйствующими субъектами объективно требуют надежной системы гарантий, предоставляемых страхованием.

Транспорт — жизненно важная отрасль хозяйства, обеспечивающая экономическую безопасность и целостность государства. Внешняя торговля самым тесным образом связана с транспортом. Транспорт осуществляет доставку товара от экспортера к импортеру. Его нормальное функционирование обеспечивает выполнение обязательств сторонами по купле-продаже, коммерческий эффект внешнеторговой сделки. Большое значение имеет правильный выбор сторонами оптимального способа транспортировки, маршрута движения товара.

В данном реферате поднимается вопрос касающийся особенностей перевозки грузов, а также условия заключения договоров купли-продажи при таких перемещениях. Отмечается необходимость страхования в процессе перевозки.

1. *Транспортное обслуживание международных экономических связей*
   1. Международные перевозки

*Международные грузовые сообщения.* При любой внеш­неторговой сделке проданный товар попадает в сферу международного обращения. С помощью средств транс­порта товар перемещается от места его производства до пункта потребления. При этом транспорт как бы продол­жает процесс производства товара в пределах сферы обра­щения, добавляя к его изначальной стоимости (цене) стоимость (цену) произведенной транспортной продукции во время перемещения.

Мировая торговля генерирует большие потоки товар­ных масс между странами, регионами и континентами.

В обслуживании международной торговли между стра­нами, отделенными друг от друга морями и океанами, не­заменим морской транспорт, который по праву считает­ся наиболее универсальным и эффективным средством доставки больших масс грузов на дальние расстояния. Это вид транспорта обеспечивает перевозки более 80 % объёма международной торговли.

Основную часть международных морских грузопотоковсоставляют массовые наливные и навалочные грузы: сырая нефть, нефтепродукты, железная руда. Из других грузов морской торговли выделяются так называемые генеральные, или тарно-штучные грузы, то есть готовая промышленная продук­ция, полуфабрикаты, продовольствие.

Серьезным конкурентом морскому транспорту в меж­континентальных перевозках ценных грузов в последние десятилетия стал воздушный транспорт. Железнодорож­ный, речной и автомобильный транспорт широко использу­ется в основном во внутриконтинентальной внешней тор­говле, а также при перевозках экспортных и импортных грузов по территории стран-продавцов и стран-покупате­лей. В международной торговле нефтью и газом важную роль играют трубопроводные системы.

*Международные пассажирские сообщения.* Углубившиеся в ходе последних десятилетий процессы интернацио­нализации внешнеторговых, туристических, научных, куль­турных, социальных и иных гуманитарных связей вызвали «взрыв» международной подвижности населения во всех развитых странах мира. В настоящее время разовые или регулярные поездки в международных сообщениях еже­годно совершают несколько миллиардов пассажиров.

Воздушный транспорт, имея неоспоримое преимущест­во перед другими видами транспорта в скорости доставки пассажиров при дальних маршрутах поездок, прочно занял лидирующее положение в международных пасса­жирских сообщениях. Только в течение 80-х годов пере­возная способность воздушного транспорта на междуна­родных линиях удвоилась за счет ввода в эксплуатацию большого числа широкофюзеляжных реактивных само­летов с высоким уровнем комфортности для пассажиров, с одной стороны, и с улучшенными показателями энергетической эффективности и себестоимости перевозок — с другой.

Наряду с воздушным транспортом во внутриконтинентальных международных перевозках пассажиров широко используется автотранспорт (легковые автомобили и автобусы) железнодорожный транспорт. Морские и речные пассажирские сообщения наиболее популярны в виде международных туристических круизов.

*Транспорт для международных перевозок.* В мире не существует особого, обособленного от национальных транспортных систем международного транспорта, предназна­ченного исключительно для международных перевозок грузов и пассажиров. Международные перевозки обслужива­ются национальными перевозчиками различных стран, ис­пользующими для этого свой подвижной состав (морские и речные суда, самолеты, вагоны, автомобили), а также транспортные сети (железнодорожные, автомобильные, речные, воздушные) и транспортные узлы (морские и реч­ные порты, аэропорты, железнодорожные станции и авто­станции, грузовые и пассажирские терминалы), относящи­еся к транспортным системам отдельных стран. [[1]](#footnote-1)

* 1. Звенья транспортного обслуживания

Транспортное обслуживание должно быть организовано во время всего процесса перемещения товара из сферы производства в сферу потребления, и включает такие понятия, как сохранность перевозимого груза, скорость доставки, регулярность, ритмичность доставки, охрана окружающей среды. При транспортном обслуживании грузовладельцам предоставляются дополнительные услуги, такие, как накопление, доработка, хранение груза, ремонт тары, маркировка, подготовка сепарационного материала и др.

Этапы транспортного обслуживания включают:

- подготовку товара к перевозке;

- доставку его к магистральным видам транспорта; погрузочно-разгрузочные работы в пунктах отправления, транзита и назначения продукции; перемещение товара; раскредитование перевозочных документов; сдача груза получателю; розыск груза;

- ведение претензий, исков, арбитражных дел. Могут возникнуть и другие посреднические операции: страхование груза и транспортных средств, лизинг и агентирование транспортных средств, брокерская деятельность, транспортно-экспедиторское обслуживание.

Многогранный и сложный процесс транспортного обеспечения внешнеэкономических связей можно условно разбить на три последовательные группы вопросов, решаемых до заключения контракта купли-продажи: в процессе обсуждения сделки и ее реализации и после ее завершения.

К первой группе вопросов относятся, прежде всего, проработка транспортных условий предстоящего договора купли-продажи, анализ конъюнктуры рынков транспортных услуг, тарифов и условий перевозки товара.

Ко второй - непосредственно определение транспортных условий контракта и их реализация: планирование перевозок, организация упаковки, затаривания, маркировки товара, заключение договоров на перевозки товара по внутренней территории и за границей, оформление всей необходимой документации, страхование, расчеты с перевозчиками.

К третьей группе относятся вопросы, связанные с разрешением исков и споров, которые могут возникнуть между продавцом и покупателем и между грузовладельцем и перевозчиком.

Правовой основой, которая регулирует взаимоотношения грузовладельца и перевозчика при внутренних и внешних перевозках, служили постановления, Кодекс торгового мореплавания (КТМ), Устав железнодорожного, автомобильного, речного транспорта, Воздушный кодекс, а также различные инструкции и положения межведомственного характера. В настоящее время деятельность автоперевозчиков на территории СНГ определяют двухсторонние соглашения. Содержание этих операций определяется характером международных перевозок или международных сообщений, которые подразделяются в зависимости от:

- предмета транспортных операций;

- вида транспорта;

- транспортной характеристики товара (генеральные, массовые, наливные,газообразные);  
 - периодичности (линейное, трамповое судоходство, регулярное воздушное сообщение, чартерные перевозки);

-порядка прохождения границы (перегрузочные, транзитные);

- транспортно-технологической системы (пакетная, контейнерная, ролкерная, лихтеровозная, паромная/ баржа буксирная);

- вида сообщения (прямое, последовательными перевозчиками);

-перевозки на особых условиях режимных грузов (скоропортящиеся, опасные, тяжеловесные).

Места осуществления транспортных операций могут быть разные. Это и пункты отправления, и пути следования груза, и в пунктах перевалки с одного вида транспорта на другой, и на пограничных пунктах, и у получателя товара. А производить их могут продавец или покупатель, изготовитель продукции, заказчик товаров, перевозчик, посредник в транспортных операциях (транспортно-экспедиторская, агентская, брокерская и др. операции), обслуживающий внешнеторговый грузооборот. Транспортные операции могут проходить как внутри страны, так и за границей. Экономическая эффективность внешнеторговой сделки во многом зависит от правильно выбранных транспортных условий и базисных условий поставки товаров. В контракте купли-продажи предусматривается особый раздел - транспортные условия. В нем предусматривают обязательства экспортера и импортера, принимаемые ими по перемещению товара.

 С транспортировкой грузов связан также момент перехода товара через границу, а с ним порядок учета экспорта и импорта. Это весьма значимый аспект транспортных операций.

*Моментом перехода товара через границу* считаетсяпо экспорту***:***

при водных перевозках - дата коносамента;

при железнодорожных перевозках - дата штемпеля на ж.д. накладной, проставленная на пограничной станции;

при автомобильных перевозках: при перевозке российским транспортом - дата перехода товара через государственную границу, указанная в экспортном извещении;

при перевозках транспортом покупателем - дата приемо-сдаточного акта;

при воздушных перевозках - дата выписки авианакладной;

при отправке товаров по почте - дата почтовой квитанции.

По импорту:

при водных перевозках - дата прибытия груза в первый российский порт,

проставления в извещении порта;

при железнодорожных перевозках - дата штемпеля на ж.д. накладной, проставленная на пограничной станции;

при автомобильных перевозках: при перевозке транспортом поставщика — дата перехода товара через государственную границу, при перевозках российским транспортом - дата приемо-сдаточного акта;

при воздушных перевозках - дата прибытия самолета на первый аэродром на территории страны, указанная в авиационной накладной;

при отправке товаров по почте — дата почтовой квитанции.

Датой экспорта и импорта товаров, поставляемых трубопроводным транспортом, а также электроэнергии принимается дата приемо-сдаточного акта, составленного на пограничном или иных контрольно-распределительных пунктах трубопровода и электропровода.

Датой экспорта или импорта судов и других плавучих средств, идущих своим ходом, а также средств воздушного транспорта принимается дата приемо-сдаточного акта.

***Критерии выбора маршрута*** прежде всего определяются требованиями заказчика, т.е. определяется приоритетность двух составляющих: времени перевозки или же стоимости ее осуществления. Маршрут выбирается, исходя из различных критериев: длительности перевозки, количества перегрузок (что влияет на сохранность груза), существования традиционных маршрутов.

***Критерии выбора вида транспорта:***

Выбирая вид транспорта для перевозки товара, надо учитывать, что каждый из них обладает спецификой и особенностью:

**Морские перевозки:**

- низкая, по сравнению с большинством других видов транспорта, себестоимость перевозок;

- мобильность, т.к. в зависимости от спроса и предложения на тоннаж суда могут легко переключаться с одного маршрута на другой;

- большая грузоподъемность морских судов позволяет перевозить значительные партии груза;

- неограниченная пропускная способность морских путей, ограничена только пропускная способность портов и каналов;

- применение морского транспорта ограничено географическим положением продавца и покупателя.

**Железнодорожные перевозки:**

- наибольшая эффективность в использовании достигается при перевозках на расстояние более 200 км;

- относительная дешевизна по отношению к автомобильным перевозкам;

- возможность доставки “до двери” за счет строительства подъездных путей к предприятиям;

- способность перевозить самую широкую гамму различных грузов;

- независимость от климатических условий.

**Автомобильные перевозки:**

- возможность доставки грузов от грузоотправителя до получателя без перегрузки:

- обеспечение высокой сохранности груза;

- большая мобильность и скорость перевозки;

- экономичность при перевозке товарно-штучных грузов на небольшие расстояния (до 200 км);

- ритмичность перевозки грузов без необходимости их накопления;

- ограниченность использования на большие расстояния при перевозке значительных партий грузов;

- зависимость от дорожной сети;

- дорогой вид транспорта при перевозках на большие расстояния.

**Воздушные перевозки:**

- высокая скорость доставки;

- сокращение (спрямление) пути;

- высокая сохранность груза в пути;

- возможность перевозки в отдаленные районы, где невозможны другие виды транспорта;

- дороговизна доставки;

количественная ограниченность.

**Транспортировка трубопроводом:**

- низкая себестоимость транспортировки;

- герметичность труб, что фактически исключает потери грузов;

- высокий уровень автоматизации операций залива, перекачки и слива;

- обеспечение непрерывности подачи и транспортировки грузов.[[2]](#footnote-2)

 Экономическая эффективность внешнеторговой сделки во многом зависит от правильно выбранных транспортных условий и базисных условий поставки товаров. Поэтому в контракте купли-продажи предусматривается особый раздел - транспортные условия. В него включают порядок перевозки грузов, условия и сроки погрузки и выгрузки, размер, порядок оплаты и расчеты провозных платежей, проформу чартера, вид коносамента и другие виды услуг. В каждом конкретном случае содержание условий зависит от вида транспорта, характера товара, типа сделки, базисного условия поставки, а также действия международных договоров, соглашений, конвенций, обычаев страны.

Для осуществления международных перевозок необходимо составление *транспортной документации,* отвечающей определенным требованиям. Транспортная документация является доказательством договора перевозки, определяет ее условия, выполняет такие важные функции как расчетная и учетная. Особенность транспортных документов на грузы международного сообщения состоит в том, что по содержанию и форме они должны обеспечивать выполнение таможенных, административных и других необходимых процедур в странах следования груза.

При перевозке грузов железнодорожным, автомобильным, воздушным и внутренневодным транспортом оформляется соответствующая накладная, при морских и внутренневодных перевозках - коносамент.[[3]](#footnote-3)

Данные документы свидетельствуют о заключении договора перевозки, в то же время по некоторым параметрам отличаются друг от друга.

Накладные имеют определенную форму и содержание, которые установлены международными соглашениями, международными транспортными организациями или национальным правом. Коносамент не имеет твердо предписанной формы, а установлен лишь перечень его минимальных реквизитов.

Накладная, как правило, оформляется грузоотправителем. Отдельные сведения (например, о стоимости транспортировки) вносятся в нее при участии перевозчика. Составление коносамента является обязанностью перевозчика.

По своему содержанию коносамент является более объемным документом, чем накладная. На оборотной стороне коносамента зафиксированы все основные условия предстоящей перевозки. При необходимости они уточняются, и в коносамент вносятся изменения и дополнения. Накладная содержит меньший объем условий транспортировки, корректировка содержания ее ограничена либо вообще не допускается.

Коносамент выполняет три основные функции:

· является официальной квитанцией судовладельца, подтверждающей принятие груза определенного количества и состояния к перевозке на конкретном судне или передачу его под охрану судовладельца с целью отправки;

· свидетельствует о заключении договора перевозки между грузоотправителем и судовладельцем;

· является товарораспорядительным документом, позволяющим лицу, указанному в коносаменте либо обладающему оригиналом коносамента на предъявителя, распоряжаться товаром путем передаточной надписи и предоставления данного транспортного документа (например, заложить товары в банке или передать другому покупателю до их прибытия).

Накладная не обладает качеством товарораспорядительного документа. Железнодорожная накладная является соглашением о перевозке, заключенным между грузоотправителем и администрацией железной дороги.

1. *Страхование внешнеторговых грузов*
   1. Сущность страхования

Производственный процесс постоянно подвергается нарушениям, связанным с действиями стихийных сил природы, а также неправильной деятельностью людей. Эти нарушения приводят к возникновению непредсказуемых убытков, затрагивающих материальные интересы одного или нескольких субъектов экономических отношений. Для нормального функционирования процесса производства необходимо формирование специального фонда для покрытия таких убытков.

*Страховой фонд* представляет собой необходимый резерв для обеспечения непрерывности расширенного вос­производства национального богатства и рабочей силы. Он может быть создан как в денежной, так и в натуральной форме (последнее более типично для части государственных резервов) и использоваться помимо покрытия убытков на предупреждение стихийных бедствий и борьбу с ними, социальное страхование и т. д.

Каждый отдельный хозяйственный субъект может со­здавать страховой фонд на самостоятельной основе. Од­нако этот фонд может оказаться недостаточным при воз­никновении значительных убытков. Во избежание потерь субъекту пришлось бы постоянно выделять в этот фонд значительную часть своих финансовых ресурсов. Если же убытков не возникнет, выделение такого фонда явит­ся лишь отвлечением средств из хозяйственного бюд­жета.

Намного действеннее система покрытия убытков, при которой взносы отдельных участников централизуются, а размер взносов определяется исходя из вероятности наступления стихийных и случайных событий, то есть из *степени риска.* В этом случае риск случайных убытков рас­пределяется между множеством субъектов, что позволяет участникам экономических отношений гарантировать воз­мещение непредсказуемого ущерба в необходимом объеме без изъятия из их хозяйственного оборота значительных средств.

Аккумулированные ресурсы используются не только для покрытия убытков: временно свободная их часть мо­жет быть инвестирована в экономику в различных фор­мах, что позволит эффективно использовать эти средства в хозяйственном обороте.

*Страхование* как особая форма экономических отноше­ний, таким образом, предполагает образование за счет взносов участников экономических отношений целевых фондов для возмещения потерь, связанных со стихийными и случайными действиями природы и человека.

К важнейшим особенностям страхования относятся целевое формирование и использование средств, а также вероятностный характер появления обязательств. Мате­риальный ущерб восполняется лишь в строго оговорен­ных случаях и пределах. В связи с этим, например, страхование валютного риска путем включения в контракт различных валютных оговорок не входит в понятие «стра­хование» в узком смысле как особого направления эконо­мической деятельности, поскольку при этом не создаются целевые фонды и участниками страхования являются контрагенты по одной торговой операции.

Вероятностный характер страхования заключается в том, что заранее не известны ни само наступление приносящего убытки события, ни его срок, сила, ни то, чей конкретно материальный интерес и в какой степени оно затронет.

Важным условием страхования является наличие у страхующегося субъекта материальной заинтересованнос­ти в благополучном исходе страхуемого мероприятия. Ес­ли же субъект окажется выгодоприобретателем от не­благополучного исхода, то финансовое покрытие убытков не должно осуществляться в его пользу.

В общем случае объектом страхования является чей-либо материальный интерес. Физическое или юридическое лицо, страхующее свой интерес от каких-либо неблаго­приятных и непредсказуемых явлений, называется *страхо­вателем.* При имущественном страховании страхователь, как правило, является собственником страхуемых цен­ностей, однако им может быть и лицо, арендующее иму­щество или взявшее его в залог. Главной обязанностью страхователя является выделение определенных средств для создания фонда, из которого он имеет право полу­чить возмещение при наступлении определенных принося­щих ущерб событий.

Созданный страхователями фонд может формировать­ся по договоренности между ними и управляться совмест­но. В этом случае имеет место *взаимное страхование,* при котором страхователи формально являются собствен­никами страхового органа.

Со временем формирование страхового фонда стало в основном осуществляться с помощью заранее определен­ных взносов. Управление этим фондом усложнилось и все больше обособлялось от страхователей, становясь самостоятельной сферой финансовой деятельности. Эту деятельность осуществляет *страховщик* — организация, аккумулирующая взносы страхователей и обязующаяся возместить им или иным указанным в договоре ли­цам понесенные по непредвиденным обстоятельствам по­тери.

Практически все внешнеторговые сделки страхуются, так как в процессе транспортировки они в большей или меньшей степени под­вергаются разного рода рискам.

В соответствии с договорами транспортного страхования груза, страховая компания (страховщик) обязуется за определенную плату при возникновении оговоренных в договоре опасностей, случайностей, форс-мажоров, которые обрушиваются на груз, выплатить страховате­лю или лицу, в пользу которого заключен договор, возникший ущерб.

Взносы, централизуемые у страховщика и создающие основу страхового фонда, в международной страховой практике называются *страховыми премиями* («страховой взнос»). Страховые премии представляют собой плату за принятие страховщиком на себя обязательств по возмещению ущер­ба. Размер страховых премий зависит прежде всего от степени риска по страховой сделке и фиксируется в спе­циальном документе — *страховом полисе.*

Страховой полис выдается страховщиком страхователю и подтверждает заключение сделки страхования. Среди устанавливаемых в полисе условий страхования огова­риваются конкретные *риски,* по которым страховщик несет обязанность возмещения. Под риском понимается вероят­ное событие или совокупность событий, наступление ко­торых может вызвать для страхователя ущерб, от которо­го он желает застраховаться (например, пожар, наводне­ние, авария транспортного судна, и т. п.).

Обязанность страховщика по возмещению ущерба воз­никает только при наступлении *страхового случая —* то есть оговоренного в полисе события.

При заключении полиса производится *страховая оценка* — определение стоимости имущества, принимаемо­го к страхованию. Имущество, как правило, страхуется не по всей стоимости. Застрахованная часть представляет собой *страховую сумму,* рассчитываемую или в целом по какому-либо интересу, или отдельно на единицу имуще­ства.

По возмещению части стоимости сверх страховой сум­мы страховщик ответственности не несет. Эта доля са­моудержания страхователя, обычно выражаемая в про­центах к страховой оценке, носит название франшизы. Она широко применяется в международной практике как одно из условий страхования.

При наступлении страхового случая страховщик обя­зан выплатить конкретную сумму *страхового возмещения,* определяемую исходя из размера страховой суммы и *страхового ущерба.* Последний представляет собой ма­териальные потери, которые понес страхователь в резуль­тате страхового случая.

В практике международной торговли различают разные ви­ды *убытков.*Назовем некоторые из них.

*Убытки номинальные* (nominal damages) — это убытки, кото­рые присуждаются возмещению потерпевшей стороне как ис­правному контрагенту, когда она, будучи права по существу, не в состоянии привести (хотя и предпринимала к этому добросо­вестные попытки) достаточного обоснования из-за нарушения контрагентом условий контракта.

*Убытки прямые* (direct general damages) — подлежащий воз­мещению ущерб, возникший из нарушения условий контракта.

Особенностью морской перевозки является то, что возмож­но возникновение различного рода убытков и расходов, кото­рые Кодекс торгового мореплавания делит на две части — общую аварию и частную аварию

***Аварией*** (average) в морском праве называются убытки, воз­никшие во время морской перевозки груза.

*Общая авария* (general average) — это убытки, понесенные вследствие произведенных намеренно и разумно чрезвычайных расходов или пожертвований в целях спасания судна, фрахта или перевозимого на судне груза от общей для них опасности. В отличие от аварии общая авария — это лишь убытки, кото­рые распределяются между сторонами, участвующими в общем морском предприятии. Примером общей аварии являются убытки, вызванные выбрасыванием груза за борт судна при ту­шении пожара на нем и др. В данном случае пожертвование производится в общих интересах.[[4]](#footnote-4)

*Частная авария* (particular average) — убытки по судну, грузу и фрахту, не подпадающие под определение общей аварии, в том числе: стоимость выброшенного за борт самовозгорающегося груза; убытки причиненные тушением пожара тем частям груза и судна, которых находились в огне и т.п.

Ответственность по договору страхования начинается с момента, когда груз взят со склада в пункте отправления для перевозки, и продолжается в течении всей перевозки, включая перевозки, перегрузки и перевалки, а также хранение на складах в пунктах перегрузок и перевалок до тех пор, пока груз не будет доставлен на склад грузополучателя или иной конечный склад в пункте назначения, указанном в полисе, но не более 60 дней после выгрузки груза с морского судна в порту окончательной разгрузки.[[5]](#footnote-5)

* 1. Обязательные виды страхования

В современных условиях хозяйственной деятельности обязательные виды страхования в международной сфере охватывают сотрудничество партнеров из различных стран в области торговли, производства, науки, техники, культуры, туризма. Этим объясняется то, что понятие “внешнеэкономический” стало использоваться чаще, обосновывая тем самым широкий спектр международного экономического сотрудничества.

Принимая во внимание норму Гражданского кодекса России (статья 41), действия лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских правоотношений во внешнеэкономической деятельности, следует рассматривать как совершение или прекращение внешнеэкономических сделок. К сделкам этого рода можно отнести: экспортные и реэкспортные, импортные и реимпортные, товарообменные и компенсационные, комиссионные и консигнационные, разовые и долгосрочные. Эти и другие виды сделок по своему содержанию могут иметь экспорт и импорт товаров, предоставление услуг (строительных, монтажных, транспортных) или совершение других операций (платежных, страховых).

Применительно к договорным отношениям с иностранными партнерами используются различные термины: “сделка”, “договор”, “контракт”, “соглашение”, “протокол”.

Наиболее распространенным видом внешнеэкономической сделки является договор внешнеторговой купли-продажи. Наряду с куплей-продажей товаров все большее значение приобретают различные договоры по оказанию технического содействия в строительстве, сотрудничеству в производстве оборудования, лицензированные договоры по использованию изобретений, договоры о передаче научно-технической документации, договоры лизинга.

Все эти договоры представляют собой различные виды внешнеэкономических сделок.

Форма внешнеэкономических сделок и порядок их подписания определяются национальным законодательством независимо от места совершения таких сделок. Следовательно, если сделка совершается за границей, она должна также подчиняться требованиям национального закона относительно ее формы и порядка подписания.

Согласно Российскому законодательству внешнеэкономический договор должен быть в обязательном порядке оформлен в письменном виде и содержать подписи двух (или более) сторон, участвующих в договоре. К ним относятся прежде всего руководители организации или заместители руководителей.

Для векселей или других денежных обязательств предусмотрено обязательное участие главного бухгалтера организации.

Огромную роль играет правильная подготовка контракта к подписанию.

При формулировании договорных условий следует стремиться по возможности снизить риск возникновения потерь в случае неисполнения контракта партнером.

Инициативу составления, по возможности, следует брать на себя, помня при этом, что погашение контракта не должно противоречить нормам международного права.

Страхование внешнеэкономических рисков связано с решением проблемы защиты валютных интересов организаций нашей страны. В области страхования внешнеэкономических рисков следует выделить добровольное и обязательное страхование.

Обязательному страхованию подлежат: морское страхование, связанное со страхованием морской перевозки грузов и судов; воздушное страхование, страхование авиаперевозок и все виды транспортного страхования.

При сделках купли-продажи страхуются товары от рисков повреждения или утраты.

В туристическом бизнесе обязательно медицинское страхование групп, выбывающих за рубеж. Во многих странах обязательным является страхование ответственности автотуристов за вред, который может быть причинен имуществу, здоровью и жизни третьих лиц.

В области страхования внешнеэкономических рисков особое значение отводится обязательному морскому страхованию, являющемуся непременным требованием международных торговых контрактов.

Вопрос о том, какая из сторон обязывается провести страхование грузов, решается во время заключения международного договора.

Существует четыре основных условия, на которых заключаются унифицированные договоры купли-продажи: СЧФ, ФОБ, КАФ, ФАС.

*Сделка СЧФ (цена, страхование, фрахт, порт назначения).*

Продавец обязан в оговоренном в контракте порядке застраховать товар и судно и нести все расходы и риски, связанные с товаром, до того момента, когда судно прибудет в порт назначения и груз пересечет поручни судна в порту погрузки.

Покупатель обязан принять товарораспорядительные документы (коносамент, страховой полис, инвойс и т.д.). Страхование заключается на условиях от всех рисков.

Товар переходит в собственность покупателя после вручения товарораспорядительных документов. Сделки СЧФ не требуют физической передачи товара покупателю, что позволяет последнему распоряжаться товаром до его получения.

При сделках СЧФ продавец не может отвечать за платежеспособность страховщика, но в интересах покупателя и своих собственных страхование должно быть заключено у заслуживающего доверия страховщика.

Передача покупателю страхового полиса – обязанность продавца, невыполнение которой дает покупателю право отказаться от принятия груза в порту получения. При этом расходы по хранению груза в порту и уплате штрафов должен брать на себя продавец, вовремя не предоставивший все необходимые документы.

*Сделка КАФ**(стоимость и фрахт, порт назначения).*

Продавец обязан в оговоренном контрактом порядке зафрахтовать судно и нести все расходы и риски, связанные с товаром до момента пересечения судовых поручений в порту погрузки. Обязанность страхования товара лежит на покупателе. Продавец, однако, должен своевременно сообщить покупателю все данные, необходимые для страхования товара, и вручить покупателю “чистый бортовой коносамент”.

*Сделка ФОБ**(свободно на борту, порт погрузки).*

Продавец обязан за свой счет доставить товар в порт погрузки и погрузить его на борт судна, а также передать покупателю инвойс с “чистым бортовым коносаментом”, выданным морским перевозчиком, принявшим товар от продавца к перевозке. Покупатель обязан нести все расходы и риски, связанные с товаром с момента получения товара на борт судна в порту погрузки.

Право собственности на условиях ФОБ переходит на покупателя в момент подачи товара на борт судна.

*Сделка ФАС**(свободно вдоль судна, порт погрузки).*

Расходы, ответственность и все риски переходят с продавца на покупателя с того момента, как в оговоренный срок, на оговоренное место причала товар будет помещен вдоль борта судна таким образом, что он может быть погружен на судно грузовыми средствами судна или береговыми кранами.

Все расходы по погрузке товара на борт и страхование груза берет на себя покупатель.

Таким образом, с точки зрения страховых интересов организации при заключении внешнеторговых сделок должны стремиться к условиям СЧФ при экспортных сделках и ФОБ или ФАС при импортных.[[6]](#footnote-6)

* 1. Добровольные виды страхования

К добровольным видам страхования можно отнести страхование экспортных кредитов, риска неплатежа; страхование промышленных и частных объектов, сооружаемых за границей при нашем содействии, и объектов, строящихся иностранными фирмами у нас в стране; страхование оборудования.

В современных условиях большое значение во внешнеэкономических отношениях имеет страхование экспортных кредитов или риска неплатежа, по условиям которого страховая компания гарантирует кредитору своевременную оплату поставок товара, оборудования, услуг или в кредит.

Страхование экспортных кредитов осуществляется государственными специализированными учреждениями. Организации, проводящие страхование экспортных кредитов, располагают банком данных на большинство экспортно-импортных фирм мира.

Объектом страхования в этом случае не могут быть: курсовая разница, проценты за программу платежей, недостачи, т.к. они не попадают под понятие риска.

Важным условием договора экспортных кредитов является срок ожидания платежа.

Ответственность страховщика наступает в этом случае по истечении 60-90 дней со дня, обозначенного в договоре. Этот срок необходим для выяснения причин неплатежа.

Будучи весьма специфичной областью страхования, она требует определенного подхода к тарификации. Здесь учитываются следующие моменты: общий срок и сумма кредита, размер первоначального платежа, объем поставок в кредит или вид оказываемых услуг.

При всей специфичности страхование экспортных кредитов следует рассматривать как фактор, стимулирующий развитие внешнеэкономической деятельности.

Продолжает развиваться страхование совместных предприятий. При вхождении на рынок нашей страны совместные предприятия организуют рекламную демонстрацию своей продукции путем проведения выставок. И в этой связи огромную роль играет не столько страхование выставочных павильонов и экспонатов, сколько страхование ответственности устроителей выставок за вред, который может быть причинен третьим лицом.

Страхованием охватывается имущество и персонал наших фирм, осуществляющих свою деятельность за границей.

В нашей стране наряду с многочисленными коммерческими организациями продолжает действовать и играть ведущую роль в области иностранного страхования САО “Ингосстрах”.

Для финансового обеспечения своей деятельности “Ингосстрах” образует резервы премий, резервы убытков, другие резервы, формирующиеся в иностранной валюте.

“Ингосстрах” проводит все виды страхования и перестрахования. Основной вид страхования, проводимый “Ингосстрахом”, – морское страхование на основе кодекса торгового мореплавания.

“Ингосстрах” страхует грузы, ожидаемые прибыли, комиссию, фракт.

Пароходства России заключают с “Ингосстрахом” договоры страхования своей ответственности перед третьими лицами.

Страхование контейнеров и контейнерных перевозок, все технические риски, в том числе и риски совместных предприятий. “Ингосстрах” проводит добровольное страхование долгосрочных и среднесрочных кредитов, экспортных кредитов или риска неплатежа. Особое внимание занимают в деятельности “Ингосстраха” индивидуальные добровольные страхования российских граждан за рубежом.

***Заключение***

В данном реферате рассматривается тема «Особенности транспортировки и страхования товаров во внешнеторговых сделках». Эта тема очень актуальна, т.к. мировую экономику невозможно представить без постоянного перемещения и круговорота товаров из одной точки земного шара в другую.

Транспортные услуги используются в современных условиях в двух видах: в качестве транспортного обеспечения внешнеторговых сделок (контрактов) и в качестве самостоятельного товара.

Транспортные расходы отражаются или входят в цену товара и составляют весьма значительную часть. Это требует повышенного внимания к выбору базиса поставки товара и вида транспорта.

Величина транспортной составляющей стала в современных условиях важным конкурентным преимуществом и конкурентоспособности товара.

Усложнение транспортной работы на мировом рынке требует надлежащей организации этой деятельности на предприятии путем создания специального отдела или группы работников.

Транспортная работа предприятия потребует устойчивого информационного обеспечения и постоянного слежения за конъюнктурой на мировом фрахтовом рынке.

Экономическая эффективность внешнеторговой сделки во многом зависит от правильно выбранных транспортных условий и базисных условий поставки товаров. Поэтому в контракте купли-продажи предусматривается особый раздел - транспортные условия. В него включают порядок перевозки грузов, условия и сроки погрузки и выгрузки, размер, порядок оплаты и расчеты провозных платежей, проформу чартера, вид коносамента и другие виды услуг. В каждом конкретном случае содержание условий зависит от вида транспорта, характера товара, типа сделки, базисного условия поставки, а также действия международных договоров, соглашений, конвенций, обычаев страны.

Товарооборот, в том числе международный, прежде всего подвержен рискам, связанным с транспортировкой груза. Поэтому центральное место в страховании внешнеэкономической деятельности занимает транспортное страхование.

Под транспортным страхованием понимается совокупность видов страхования от опасностей, возникающих на различных путях сообщения - морских, речных, воздушных, сухопутных, смешанных. Объектами страхования могут быть как сами средства транспорта, так и перевозимые ими грузы.

Соответственно, транспортное страхование подразделяется на морское, воздушное, сухопутное и т.д., так как при различных способах транспортировки сказываются специфические риски.

В настоящее время объектами транспортного страхования являются:

- каско, (страхование корпусов судов и других транспортных средств);

- карго, (страхование грузов);

- фрахт как со стороны судохозяина, так и со стороны грузохозяина, (часто под фрахтом понимают также наем транспортного средства);

- комиссия, куртаж и прочий интерес агента при покупке или продаже товара;

- договор денежного займа под заклад судна, товаров и услуг. По договору страхования страховщик обязан возместить страхователю потери по наступлении страхового случая.

*Список использованной литературы*

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Учебник для вузов. Под ред. Л.Е. Стровского. - М.: ЮНИТИ. 1999. - 823 с.
2. Кодекс Торгового Мореплавания РФ от 30.04.1999 N81-Ф3
3. Кочетов В.В., Колобов А.А., Омельченко И.Н. Инженерная экономика. Учебник для вузов. – М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана. 2005. – 668 с.
4. Основы внешнеэкономических знаний. Учебник для вузов. Под ред. И.П. Фаминского. – М.: Международные отношения, 1990. – 558 с.

1. Основы внешне-экономических знаний. – М.: Международные отношения, 1990. С. 272. [↑](#footnote-ref-1)
2. Основы внешне-экономических знаний. – М.: Международные отношения, 1990. С. 281. [↑](#footnote-ref-2)
3. В.В. Кочетов., А.А. Колобов, И.Н. Омельченко. Инженерная экономика. – М.: МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2005. С. 619. [↑](#footnote-ref-3)
4. "КОДЕКС ТОРГОВОГО МОРЕПЛАВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ" от 30.04.1999 N 81-ФЗ (принят ГД ФС РФ 31.03.1999) [↑](#footnote-ref-4)
5. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Под ред. Л.Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ., 1999. – с. 313. [↑](#footnote-ref-5)
6. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Под ред. Л.Е. Стровского. – М.: ЮНИТИ., 1999. – с. 483 [↑](#footnote-ref-6)