

Олег Корниенко

Инкотермс 2000

с комментариями



 ПИТЕР

Олег Корниенко

Инкотермс-2000 с комментариями

«Питер»

2010

Корниенко О. В.

Инкотермс-2000 с комментариями / О. В. Корниенко — «Питер», 2010

В книге приведен полный текст последней редакции международных правил толкования торговых терминов Инкотермс-2000. Помимо основных положений в издание включены подробные комментарии и примеры конкретного использования правил в международной и внутренней торговой практике. Издание предназначено для специалистов, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, сотрудников органов таможенного контроля, юристов и адвокатов, а также студентов и преподавателей юридических и экономических специальностей.

© Корниенко О. В., 2010

© Питер, 2010

Содержание

Введение: международное торговое право и Инкотермс	5
1. Цели и сферы применения Инкотермс	11
Грузоотправитель	18
Поставка	19
Обычный	21
Сборы	22
«Порты», «места», «пункты» и «помещения»	23
«Корабль» и «судно»	24
«Проверка» и «осмотр»	25
2. Эволюция терминологии Инкотермс	27
3. Аспекты использования правил Инкотермс	37
Переход рисков и расходов, связанных с товаром	37
Термины	41
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Корниенко Олег Васильевич

Инкотермс-2000 с комментариями

Введение: международное торговое право и Инкотермс

Международное торговое право (англ. *international trade law*) представляет собой совокупность правовых норм, регулирующих внешнюю торговлю.

Главным международным учреждением, разрабатывающим законодательство в сфере международной торговли, является Комиссия ООН по праву международной торговли (ЮНСИТРАЛ; United Nations Commission on International Trade Law; UNCITRAL). Комиссия была учреждена Генеральной Ассамблеей ООН в 1966 г; секретариат организации расположен в Вене. В состав комиссии входят 60 государств-членов (в том числе Россия), избираемых Генеральной Ассамблеей. Структура членского состава комиссии обеспечивает представительство различных географических регионов мира (в составе комиссии: 14 стран Африки; 14 – Азии; 8 – восточноевропейских; 14 – западноевропейских; 10 – латиноамериканских и стран Карибского бассейна) и основных экономических и правовых систем.

Основные направления деятельности ЮНСИТРАЛ в области законодательства:

- Международная купля-продажа товаров (МКПТ).
- Несостоятельность.
- Международные платежи.
- Международные перевозки грузов.
- Электронная торговля.
- Закупки и развитие инфраструктуры.

В 1964 г. в Гааге был принят «Единообразный закон о заключении договоров международной купли-продажи товаров» (Uniform Law on the Formation of Contracts for the International Sale of Goods; ULF).

Позднее положения Гаагского соглашения были пересмотрены, что нашло отражение в документе, именуемом Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (United Nations Convention On Contracts For The International Sale Of Goods; CISG) (см. приложение I), или «Венская конвенция».

В том же году в Вене был принят еще один важнейший документ, регулирующий международную торговлю: Конвенция ООН о сроках исковой давности в международной купле-продаже товаров (United Nations Convention On The Limitation Period In The International Sale Of Goods).

В 1988 г. была принята Конвенция ЮНСИТРАЛ «О международных переводных векселях и международных простых векселях» (UNCITRAL Convention on International Bills of Exchange and International Promissory Notes). В документе среди прочего отмечается (ст. 76), что «ничто в настоящей Конвенции не препятствует договаривающемуся государству применять правила валютного контроля, действующие на его территории, и положения, касающиеся защиты собственной валюты, включая правила, которые оно обязано соблюдать в силу международных соглашений, участником которых оно является».

Еще одной организацией, регулирующей международное торговое право, является Международный институт по унификации частного права (УНИДРУА; United Nations Institut international pour l'unification du **droit** prive; UNIDROIT), основанный еще в 1926 г. как орган Лиги Наций. Институт находится в Риме. В 1955 г. в Гааге при участии института была принята «Конвенция УНИДРУА о праве, применимом к международной купле-продаже товаров» (Unidroit Convention on the Law Applicable to International Sales of Goods).

Согласно ст. 15 Конституции РФ и ст. 7 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры РФ являются составной частью ее правовой системы. В области регулирования международных торговых отношений таким документом является прежде всего Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров, принятая в Вене в 1980 г.

Кроме международных нормативно-правовых актов за последние три-четыре десятилетия на одно из первых мест в сфере правового регулирования отношений сторон договора международной купли-продажи товаров выдвинулись ненормативные методы регулирования. Данные методы Европейской экономической комиссией ООН, Международной федерацией инженеров – консультантов FIDIC и Международной торговой палатой используются при разработке модельных законов (например, модельных законов ЮНСИТРАЛ), а также в типовых контрактах, которые разрабатываются специализированными международными организациями.

Среди всевозможных правовых средств регулирования отношений сторон по договору международной купли-продажи товаров одну из ведущих ролей играют разработанные Международной торговой палатой (МТП; International Chamber of Commerce; ICC) Международные правила толкования торговых терминов (International Rules for the Interpretation of Trade Terms), или Инкотермс (англ. *Incoterms; international commerce terms*), – так сокращенно обозначаются международные торговые термины, используемые для обозначения сделок.

Эти термины, «включающие в себя стандартные, модельные наборы прав и обязанностей продавцов и покупателей по внешнеторговым сделкам»¹, сформировались в результате длительной эволюции торговой практики в Западной Европе и Северной Америке в XVIII–XX вв., а затем стали использоваться и в других регионах мира, в том числе в России.

При этом Инкотермс «не только не конкурирует с Венской конвенцией, а, наоборот, способен внести некоторые коррективы и дополнить ее положения»².

По своей юридической природе Инкотермс – это международные торговые обычаи, или обычаи международного торгового оборота³, или торговые обыкновения (англ. *commercial usages*), действующие и формирующиеся в международной торговой практике.

Торговым обыкновением признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством.

В российском законодательстве сложилось понятие обычаев делового оборота:

«1. Обычаем делового оборота признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе.

2. Обычаи делового оборота, противоречащие обязательным для участников соответствующего отношения положениям законодательства или договору, не применяются» (ст. 5 ГК РФ).

Термины Инкотермс не следует тем не менее отождествлять с обычаями делового оборота в том понимании, в каком он обозначен в российском законодательстве. Главное различие состоит в том, что в отличие от обычаев делового оборота термины Инкотермс применяются только при условии, если стороны включили в договор отсылку к ним.

Кроме Инкотермс к обыкновениям в сфере международной торговли, например, относятся:

¹ Рыбаков С. Применение Международных торговых терминов Инкотермс в договорной практике (<http://lawenergy.ru/public/8>).

² Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: практика применения в России и за рубежом. М.: Волтерс Клувер, 2007. С. 4.

³ См. Медведев И. Г. Международное частное право и нотариальная деятельность. М.: Волтерс Клувер, 2005. С. 32.

- единообразные правила для документарных аккредитивов;
- формы контрактов Европейской экономической комиссии ООН;
- принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА);
- унифицированные правила по договорным гарантиям.

Правлением Торгово-промышленной палаты РФ (Постановление от 28.06.2001 г. № 17–13) Инкотермс-2000 были объявлены на территории Российской Федерации торговым обычаем.

Торговые обыкновения во много раз облегчают процесс заключения и исполнения договоров. Путем указания в контракте одного из них стороны освобождаются от необходимости фиксировать в контракте основные составляющие поставки, которые охватываются данным термином.

Необходимо отметить, что Инкотермс сами по себе не являются источником международного таможенного права. Тем не менее «если стороны таможенных правоотношений ссылаются на Инкотермс, это снимает проблемы, вызываемые различной трактовкой правил»⁴.

Нормы, составляющие содержание Инкотермс, представляют собой сложившиеся в международной коммерческой практике правила, которые приобрели качество юридической обязанности. Можно сказать, что правила Инкотермс носят рекомендательный (факультативный) характер. МТП проводит лишь их обобщение и корректировку для удобства использования при заключении конкретных международных коммерческих контрактов. Именно поэтому стороны, желающие применить Инкотермс, обязаны сделать специальную отсылку к ним в контракте.

По существу, Инкотермс являются разновидностью **базисных условий поставки** (англ. *basis terms of delivery*) – статей договора купли-продажи, в которых излагаются основные условия поставки, регламентирующие:

- предоставление транспортных средств для поставки товара;
- оформление таможенной очистки на вывоз и ввоз товара;
- обеспечение получения лицензии;
- переход риска случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя;
- выполнение продавцом своих договорных обязательств по поставке товара.

Фактически базовые условия поставки «определяют разделение обязанностей продавцов и покупателей, связанных с осуществлением поставок товаров»⁵.

Согласно другой трактовке, любой базис поставки определяет следующие три ключевых вопроса⁶:

1. Распределение между продавцом и покупателем транспортных расходов по доставке товара.
2. Момент перехода с продавца на покупателя рисков повреждения, утраты или гибели груза; права собственности на товар.
3. Дату поставки товара.

Еще один из вариантов определения Инкотермс – это «**условия внешнеторговых сделок**; свод обычаев морской торговли, применяемый при заключении и выполнении контрактов внешней торговли»⁷.

В литературе можно также встретить определение Инкотермс как **типа договора**, который «предлагает распределение прав и обязанностей между сторонами по отправке, погрузке

⁴ Таможенное право / Под ред. А. Ф. Ноздрачева. М.: Волтерс Клувер, 2007. С. 76.

⁵ Основы внешнеэкономической деятельности. М.: Международные отношения, 1994. С. 224.

⁶ См. Плотищев А. Ю. Новый Инкотермс: содержание, практика применения, комментарии. М.: Приор, 2002. С. 7.

⁷ Морской энциклопедический справочник. Л.: Судостроение, 1986. Т. 2. С. 367.

и выгрузке товаров, выполнению таможенных формальностей, по несению рисков случайной гибели или случайного повреждения товаров»⁸.

Также существует мнение, что некоторые источники *Lex mercatoria* (торгового права) кодифицированы, при этом «в число наиболее известных кодификаций этого вида входят правила Инкотермс»⁹.

Инкотермс в редакции 2000 г. содержат детальную регламентацию тринадцать типов контрактов, применяемых в международной коммерческой практике. Тип контракта позволяет определить его отличительные базисные условия.

Базисные условия Инкотермс в данной редакции включают перевозку и страхование товара, момент перехода права собственности на товар и риска случайной гибели и повреждения товара, а также передачу товара продавцом покупателю. Тип контракта указывает, каким образом определяется объем прав и обязанностей продавца и покупателя по отношению к базисным условиям.

В Инкотермс-2000 можно выделить четыре группы типов контрактов, связанных как с морскими, так и с комбинированными перевозками:

К **группе «Е»** относится сделка EXW (от англ. *ex works* – с места работы); в русском языке существует удачный термин для обозначения подобной сделки – «самовывоз».

К **группе «F»** относятся сделки, в рамках которых основная перевозка товара не оплачена:

- FCA (англ. *free carrier* – «с указанием места»), или «франко-перевозчик», – продавец выполняет свои обязательства по поставке, когда он поставяет товар, очищенный от пошлин на экспорт, перевозчику, назначенному покупателем, в указанном месте;

- FAS («фас»; сокр. от англ. *free alongside ship* – «свободно вдоль борта судна») – означает, что продавец обязан доставить товар к месту погрузки, указанному покупателем, при этом в цену товара включается стоимость его доставки к борту судна; расходы по погрузке на борт несёт покупатель. Риск случайной гибели товара или его повреждения возлагается на продавца – до момента размещения товара вдоль борта судна, а затем на покупателя – с данного момента;

- FOB («фоб»; сокр. от англ. *free on board*) – означает, что продавец обязан доставить товар в порт и погрузить на указанное покупателем судно, при этом расходы по доставке товара на борт судна включаются в стоимость товара. Риск случайной гибели имущества или его повреждения возлагается на продавца – до момента пересечения товаром борта судна, и на покупателя – после данного момента.

К **группе «С»** относятся сделки, в рамках которых основная перевозка оплачена:

- CFR (англ. *cost and freight* – «издержки и фрахт») – означает, что в цену товара включаются затраты на его производство плюс затраты на морскую перевозку (фрахт) до порта назначения; ранее подобные сделки именовались «каф» (англ. *oaf*, сокр. от *cost and freight*);

- CIF («сиф»; сокр. от англ. *cost* – издержки, *insurance* – страхование, *freight* – фрахт) – термин означает, что в цену товара входят стоимость товара, стоимость страхования и транспортные расходы до порта назначения;

- CPT (англ. *carriage paid to* – «перевозка оплачена до») – продавец несет расходы по фрахту и перевозке к пункту назначения; покупатель оплачивает страхование груза;

- CIP (англ. *carriage and insurance paid to* – «перевозка и страхование оплачены до») – означает, что продавец доставляет товар названному перевозчику, а также оплачивает расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения.

К **группе «D»** относятся сделки:

⁸ Лукашук И. И. Международное право: Особенная часть. М.: Волтерс Клувер, 2008. С. 240–241

⁹ Человек и его время / Под ред. О. А. Хазовой. М.: Волтерс Клувер, 2006. С.320.

- DAF («даф»; англ. *delivered at frontier* – «доставлено до границы») – продавец обязан доставить товар до **границы**; покупатель несет ответственность за таможенное оформление товара, а также за транспортировку товара с границы до своего местонахождения;

- DES (англ. *delivered ex ship* – «поставка с судна») – продавец обязан предоставить не прошедший таможенную очистку для импорта товар в распоряжение покупателя на борту судна в названном порту назначения;

- DEQ (англ. *delivered ex quay* – «поставка с пристани») – сделка соответствует сделке **DES** с добавлением того, что переход риска от продавца к покупателю не происходит до тех пор, пока товар не будет выгружен в порту назначения;

- DDU (англ. *delivered duty unpaid* – «поставка без оплаты пошлины») – продавец предоставляет «не прошедший таможенную очистку и не разгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения»¹⁰;

- DDP (англ. *delivered duty paid* – «поставка с оплатой пошлины») – продавец предоставляет прошедший таможенную очистку и не разгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения.

Наиболее распространены четыре основных типа торговых сделок, обозначаемых аббревиатурами: CIF, FOB, FAC и, в прошлом, CAF.

В основу приведенной классификации положены три основных принципа¹¹.

1. Определение обязанностей сторон по отношению к перевозке поставляемого товара.

2. Увеличение объема обязанностей продавца. 3. Способ транспортировки товара.

Что касается первого принципа, то классификация расшифровывается следующим образом:

- группа «Е» – отгрузка. Продавец обязан предоставить товары покупателю непосредственно на предприятии-изготовителе;

- группа «F» – основная перевозка не оплачена продавцом. Продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, которого нанимает покупатель;

- группа «С» – основная перевозка оплачена продавцом. Продавец должен заключить договор перевозки товара, но без принятия на себя риска его случайной гибели или повреждения;

- группа «D» – прибытие. Продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения.

Второй принцип позволяет проследить последовательное нарастание объема обязанностей продавца в отношении базисных условий. С этой точки зрения контракты типа EXW и DDP занимают позиции, полярно противоположные друг другу.

Согласно третьему принципу, термины в Инкотермс-2000 могут быть подразделены на две группы:

- первая включает условия поставки, применяемые при перевозке грузов любым видом транспорта (железнодорожным, автомобильным, авиатранспортом, морским, внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта), – сюда включаются условия поставки EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP;

- вторая – только те термины, которые используются при доставке товара морским или речным транспортом, – условия, в которых использованы выражения «порт отгрузки» и «порт назначения», – FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ.

Каждый раз при пересмотре правил Инкотермс Международная торговая палата издает полный текст с перечнем обязанностей покупателя и продавца.

¹⁰ Сайт «Инкотермс-2000» (<http://incoterms.od.ua/DDU>).

¹¹ См. Weelep A. J. Purchasing & supply chain management: analysis, strategy, planning and practice. L, 2005. P. 58–59.

Международная торговая палата также издала комментарии к последней версии правил под названием «Путеводитель МТП по Инкотермс-2000».

В международной торговой практике встречается также ряд других терминов, обозначающих базовые условия поставки, которые не входят в систему Инкотермс:

- FIO («фио»; англ. *free in and out*) – судовладелец освобождается от расходов по погрузке и выгрузке товаров;

- FI («фи»; англ. *free in*) – судовладелец освобождается от расходов по погрузке;

- FIS («фио»; англ. *free in and stowed*) – судовладелец освобождается от расходов по погрузке и укладке генеральных грузов в трюмы;

- FIT («фит»; англ. *free in and trimmed*) – судовладелец освобождается от расходов по погрузке, разравниванию грузов и штапке (размещению товаров на судне);

- FO («фо»; англ. *free out*) – судовладелец освобождается от расходов по выгрузке товаров; грузополучатель обязан принять груз за свой счет из трюма или с палубы судна, оплатить все грузовые работы по выгрузке, в том числе трюмные работы, а также подачу груза на строп (грузозахватное приспособление для штучных грузов, навешиваемое на гак грузоподъемной машины) судна;

- ITT (англ. *in tank transfer*) – «передача в резервуаре» – торговый термин, означающий, что право собственности и риски переходят к покупателю после приема им товара в резервуаре;

- «су-палан» (фр. *sous palan*) – данное условие используется исключительно при фрахтовании судов из портов или в порты Средиземного моря. Термин означает практически то же самое, что и FAS или FOB; отличия состоят в отдельных аспектах распределения стоимости погрузочных работ между судовладельцем и грузополучателем (или грузоотправителем) При выгрузке перевозчик обязан выгрузить груз из трюма или с палубы, переместить через поручни и опустить вертикально на причал или лихтер После этого груз поступает в распоряжение получателя;

- линейные условия (англ. *liner terms, berth terms* или *gross terms*) – организация и оплата грузовых операций при погрузке и разгрузке являются обязанностью перевозчика. Если перевозка товаров осуществляется на судах регулярных линий, то данное условие выделяется особо, так как в этом случае применяются «обычные тарифные или коносаментные условия, которые предусматривают, что груз принимается линейным перевозчиком у борта судна или на причальном складе в порту отправления и сдается в порту назначения на причале у борта судна или на причальном складе перевозчика»¹².

Для удобства поиска текста официального перевода «Инкотермс-2000» в данном издании использован рубленый шрифт.

¹² Белов А. П. Международное предпринимательское право. М.: Юстицинформ, 2001 С.62.

1. Цели и сферы применения Инкотермс

Целью Инкотермс является обеспечение комплекта международных правил по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли. Таким образом, можно избежать или по крайней мере в значительной степени сократить неопределенность различной интерпретации таких терминов в различных странах.

Зачастую стороны, заключающие контракт, не знакомы с различной практикой ведения торговли в соответствующих странах. Это может послужить причиной недоразумений, разногласий и судебных разбирательств с вытекающей пустой тратой времени и денег.

Следует подчеркнуть, что сфера действия Инкотермс ограничена вопросами, связанными с правами и обязанностями сторон договора купли-продажи в отношении поставки проданных товаров (под словом «товары» здесь подразумеваются «материальные товары», исключая «нематериальные товары», такие как компьютерное программное обеспечение).

Наиболее часто в практике встречаются два варианта неправильного понимания Инкотермс. Первым является понимание Инкотермс как имеющих большее отношение к договору перевозки, а не к договору купли-продажи. Вторым является представление о том, что они должны охватывать все обязанности, которые стороны хотели бы включить в договор.

Как всегда подчеркивалось Международной торговой палатой, Инкотермс имеют дело только с отношениями между продавцами и покупателями в рамках договоров купли-продажи, более того, только в определенных аспектах.

В то время как экспортерам и импортерам важно учитывать фактические отношения между различными договорами, необходимыми для осуществления международной сделки продажи, – где требуется не только договор купли-продажи, но и договоры перевозки, страхования и финансирования, – Инкотермс относятся только к одному из этих договоров, а именно договору купли-продажи.

Тем не менее договоренность сторон об использовании определенного термина имеет значение и для всех прочих договоров. Приведем лишь несколько примеров: согласившись на условия CFR или CIF, продавец не может выполнить этот договор любым иным видом транспорта, кроме морского, так как по этим условиям он должен представить покупателю коносамент или другой морской транспортный документ, что просто невозможно при использовании иных видов транспорта. Более того, документ, необходимый в соответствии с документарным кредитом, будет обязательно зависеть от использованных средств транспортировки.

Во-вторых, Инкотермс имеют дело с некоторыми определенными обязанностями сторон, такими как обязанность продавца предоставить товар в распоряжение покупателя или передать его для перевозки или доставить его в пункт назначения, и с распределением риска между сторонами в этих случаях.

Далее, они связаны с обязанностями очистить товар для экспорта и импорта, с упаковкой товара, с обязанностью покупателя принять поставку, а также с обязанностью представить подтверждение того, что

соответствующие обязательства были должным образом выполнены. Хотя Инкотермс крайне важны для осуществления договора купли-продажи, большое количество проблем, которые могут возникнуть в таком договоре, вообще не рассматриваются, например передача права владения, другие права собственности, нарушения договоренности и последствия таких нарушений, а также освобождение от ответственности в определенных ситуациях. Следует подчеркнуть, что Инкотермс не предназначены для замены условий договора, необходимых для полного договора купли-продажи, либо посредством включения нормативных условий, либо индивидуально оговоренных условий.

По внешнеторговым сделкам состав расходов продавца и покупателя определяется условиями поставки Инкотермс; это, кроме прочего:

- затраты на тару, упаковку на складах готовой продукции;
- расходы по погрузке, разгрузке, хранению, перевалке товаров;
- затраты на транспортировку, страхование и таможенное оформление.

Инкотермс вообще не имеют дела с последствиями нарушения договора и освобождением от ответственности вследствие различных препятствий. Эти вопросы должны разрешаться другими условиями договора купли-продажи и соответствующими законами.

Инкотермс изначально всегда предназначались для использования в тех случаях, когда товары продавались для поставки через национальные границы: таким образом, это международные торговые термины. Однако Инкотермс на практике зачастую включаются в договоры для продажи товаров исключительно в пределах внутренних рынков. В тех случаях, когда Инкотермс используются таким образом, ст. А.2 и Б.2 и любые другие условия других статей, касающиеся экспорта и импорта становятся лишними.

В разделе VI ГК РФ предусмотрена возможность использования Инкотермс в контрактах, заключаемых российскими предприятиями с иностранными фирмами и учреждениями. Так, в соответствии с кодексом, в случае, «если в договоре использованы принятые в международном обороте торговые термины (к каковым, собственно, и относятся Инкотермс), при отсутствии в договоре иных указаний считается, что сторонами согласовано применение к их отношениям обычаев делового оборота, обозначаемых соответствующими торговыми терминами» (ст. 1211 ГК РФ).

Обычаи делового оборота определены в ст 5 ГК РФ:

1 Обычаем делового оборота признается сложившееся и широко применяемое в какой-либо области предпринимательской деятельности правило поведения, не предусмотренное законодательством, независимо от того, зафиксировано ли оно в каком-либо документе.

2. Обычаи делового оборота, противоречащие обязательным для участников соответствующего отношения положениям законодательства или договору, не применяются.

В то время как в России применение базисных условий поставки Инкотермс является допустимым, но не обязательным, в других странах, в частности в Испании, Ираке, в Украине, Инкотермс применяют в обязательном порядке.

Согласно Указу Президента Украины «О применении международных правил интерпретации коммерческих терминов» от 04.10.1994 г. при заключении субъектами предпринимательской деятельности Украины всех форм собственности договоров (контрактов), предметом которых являются товары, базисные условия поставки определяются в соответствии с Инкотермс. Таким образом, украинские субъекты хозяйствования, а также их иностранные партнеры при заключении договоров обязаны соблюдать правила Инкотермс. Новая редакция правил

Инкотермс вступает в силу в Украине через 10 дней после ее опубликования на украинском языке в газете «Урядовий кур'єр».

В США базисные условия поставки регламентируются Единым торговым кодексом (ЕТК; Uniform Commercial Code; UCC). Впервые ЕТК был опубликован в 1952 г. Кодекс регламентирует сделки купли-продажи и другие коммерческие сделки во всех 50 штатах США

В ЕТК закреплены базисные условия поставки FOB и FAS (ст. 2/319), а также CIF (ст. 2/320). Сформулированные в кодексе базисные условия поставки применяются не только в США, но и в Канаде¹³.

Некоторые базисные условия, принятые в ЕТК существенно отличаются от аналогичных терминов Инкотермс. В частности, это относится к трактовке мест назначения и отправления в рамках условия FOB.

Кроме этого, базисные условия поставок в США регулируются документом под названием «Американские внешнеторговые определения 1941 г.» (The American Foreign Trade Definition).

Базисные условия поставок в США, согласно ЕТК, содержат шесть различных вариантов толкований термина «FOB».

Так же неоднозначно трактуются термины, входящие в Инкотермс, в Законе Франции от 03. 011969 г. о фрахтовании и морской торговле (ст. 30, 32, 36, 37, 39–41).

Несмотря на то что в РФ Инкотермс носят рекомендательный характер, в случае, если в контракте сделана ссылка на них, соблюдение базисных условий поставки становится обязательным Главным преимуществом Инкотермс является то, что поставщику и покупателю не нужно каждый раз прописывать в договоре полный перечень их прав и обязанностей по договору – унифицированное толкование терминов позволяет достичь такого взаимопонимания, при котором у сторон внешнеторгового договора не возникнет разногласий в отношении его условий.

Условия поставки имеют большое значение с точки зрения распределения расходов между поставщиком и покупателем. Указывая, согласно какому условию поставки рассчитаны отпускные цены на товары, поставщик подразумевает при этом, что в них уже включены расходы, которые связаны с транспортировкой и страхованием груза в пути, таможенным оформлением товаров. Следовательно, выбор базисных условий поставки включает необходимость формирования цены с учетом дополнительных расходов поставщика-экспортера.

Например, если товар предполагается экспортировать из России на условиях CIF в Марсель (Франция), российский поставщик должен за свой счет организовать:

- доставку товара в российский (или даже зарубежный – например, украинский) порт;
- заключение контракта с перевозчиком (фрахт судна) на перевозку товара до порта Марсель;
- погрузку товара на корабль;
- страхование груза в пути.

Это означает, что расходы на все эти мероприятия должны быть приплюсованы к обычной продажной цене товара (т. е. к цене при условии EXW) для формирования контрактной экспортной цены.

Под пунктом назначения следует понимать точный географический пункт (например, Санкт-Петербург, Ростов-на-Дону), а базисные условия поставки указываются в соответствии с терминами Инкотермс следующим образом: «краткое название базисного правила по Инкотермс – пункт назначения»; например, «СРТ – Санкт-Петербург» (аэропорт «Пулково»).

¹³ См. сайт «Сенаторский клуб» (<http://smsr-senclub.ru/incoterms/adaptation/index.php>).

Для некоторых терминов группы «С» (СІР и СРТ), а также группы «D» (DDU и DDP) рекомендуется не только указывать конечный пункт назначения, но и точно определять место, где груз передается покупателю: например, «DDP – Ростов-на-Дону, ул. Рихарда Зорге, 28».

Кроме того, во избежание возможных недоразумений следует указывать вариант Инкотермс, используемый в договоре; например:

- «OF – Санкт-Петербург (аэропорт «Пулково») согласно Инкотермс-1990»;
- «DDU – Ростов-на-Дону, пр Стачки, 37, согласно Инкотермс-2000».

Базисы поставки Инкотермс фактически определяют уровень транспортных расходов продавца. Например, поставка товара по цене €200 за 1 м³ на условиях «FOB Санкт-Петербург» означает, что за €200 товар будет доставлен и сдан покупателю после погрузки товара на борт судна в указанном порту; поставка по той же цене на условиях «CIF Ростов-на-Дону» будет означать, что за ту же сумму товар доставят в Ростов-на-Дону, а также застрахуют от оговоренных в контракте рисков.

Стороны при желании могут дополнять или изменять терминологию Инкотермс, а также применять условия, существенно отличающиеся от базисных. Например, «в договорах по перекачке нефти, газа указываются термины «франко-узел учета» или «франко-склад продавца», которые отсутствуют в официальной редакции Инкотермс»¹⁴.

В случае, если в контракте сделана ссылка на термин Инкотермс, но другие пункты контракта противоречат используемым базисным условиям поставки Инкотермс, то применяются соответствующие пункты контракта, а не Инкотермс. В данном случае считается, что стороны установили необходимые изъятия из Инкотермс с целью изменения определенных базисов поставки.

Для облегчения ведения переговоров с импортерами следует заблаговременно рассчитывать цены по нескольким условиям поставки, в том числе и в зависимости от разнообразных способов перевозки (если товар может доставляться морским, железнодорожным или автомобильным транспортом).

В табл. 11 показано, к каким базисным условиям поставки чаще всего обращались российские экспортеры и импортеры на рубеже тысячелетий.

Таблица 1.1. Частота обращений к различным условиям Инкотермс российских экспортеров и импортеров в 2000–2001 гг.¹⁵

¹⁴ Мась Л. В. Коммерческое право: Краткий курс. СПб.: Питер, 2004. С. 173.

¹⁵ Составлено по: Вилкова Н. Применение Инкотермс в практике коммерческого арбитражного суда (www.arbitr.kg/newsp.php?news=12).

Базисное условие поставки	Экспортеры		Импортёры	
	2000	2001	2000	2001
EXW	6	1	1	1
FCA	13	7	–	2
FOB	4	4	2	–
CIF	3	2	–	–
CPT	2	1	–	–
CIP	1	1	7	3
DAF	12	6	–	1
DDU	1	2	2	–
DDP	–	–	1	–

Правила перевозки импортных и экспортных товаров «имеют в РФ специфические особенности Пункты (места) доставки импортных и отправки экспортных товаров должны находиться в зоне контроля таможенных органов»¹⁶.

Подобными зонами в РФ являются:

- морские порты;
- международные аэропорты;
- железнодорожные пограничные станции;
- склады временного хранения;
- таможенные, а также иные склады, входящие в зоны таможенного контроля.

Опыт экономически развитых стран подтверждает, что отдельные термины Инкотермс на практике нередко включаются в договоры купли-продажи товаров в **пределах внутренних рынков**: «российские предприниматели также стремятся регламентировать свои отношения, связанные с продажей товаров внутри страны, ссылаясь на те или иные положения Инкотермс»¹⁷; «нет препятствий для включения Инкотермс во внутренние договоры купли-продажи»¹⁸.

Правила Инкотермс, утверждают специалисты, «стали все чаще применяться и во внутренней торговле»¹⁹.

Специалистами также отмечается широкое употребление «термина «франко», заимствованного из словаря Инкотермс, для определения базиса поставки в договорах между российскими юридическими лицами»²⁰.

В связи с этим особенно актуальным становится вопрос о соотношении Инкотермс и российского законодательства о купле-продаже, в первую очередь норм ГК РФ.

Возможность применения Инкотермс при заключении внутренних договоров поставки вытекает из следующих положений ГК РФ:

- «если условие договора не определено сторонами или диспозитивной нормой, соответствующие условия определяются обычаями делового оборота, применимыми к отношениям сторон» (ст. 421 ГК РФ);

¹⁶ Кретов И. И., Садченко К. В. Внешнеторговое дело. М.: Дело и сервис, 2006. С. 160.

¹⁷ Фофанова О. В. Применение Инкотермс в торговом обороте (www.lib.ua-ru.net/diss/cont/218065.html).

¹⁸ Гражданское право / Под ред. Е. А. Суханова. М.: БЕК, 2003. Т II. С. 283.

¹⁹ Андреева Л. В. Коммерческое право России. М.: Волтерс Клувер, 2007. С. 37.

²⁰ Особенности формирования обычаев делового оборота в договорной работе (<http://tarasei.narod.ru/read/st20.txt>).

- «доставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки их транспортом, предусмотренным договором поставки, и на определенных в договоре условиях. В случаях, когда в договоре не определено, каким видом транспорта или на каких условиях осуществляется доставка, право выбора вида транспорта или определения условий доставки товаров принадлежит поставщику, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота» (ст. 510 ГК РФ).

Применяя условия поставки Инкотермс, необходимо обязательно обращать внимание на особенность, связанную с различиями терминологии Инкотермс и российского гражданского и налогового законодательства.

Дело в том, что «правилами Инкотермс определяется момент перехода рисков потери и повреждения товаров, но момент перехода прав собственности ими не установлен»²¹ (так как в международной практике момент перехода права собственности обычно связывают с переходом риска случайной гибели или повреждения товаров от продавца к покупателю).

Поэтому, для того чтобы избежать проблем, связанных с определением даты получения платежей по экспорту товаров и соответственно с определением момента возникновения налоговых обязательств, при заключении внешнеторгового контракта необходимо отдельно прописать момент перехода права собственности на товар. Лучше всего, чтобы данный момент совпадал со временем перехода рисков гибели и повреждения товара.

Применение Инкотермс при внутренних поставках в Украине обусловлено Хозяйственным кодексом страны: «Условия договоров поставки должны излагаться сторонами согласно требованиям Международных правил относительно толкования сроков Инкотермс»²².

При этом в Украине преимущественно используются всего пять базовых условий поставки: EXW, FCA, CPT, CIP, DDU²³.

Например, органы ценообразования Белоруссии рекомендуют формировать стоимость товаров по цене EXW при однородных поставках.

Правила Инкотермс действуют только в рамках договоров купли-продажи; тем более, Инкотермс не может охватить все обязанности субъектов даже сделки купли-продажи, например таких, как передача права владения, нарушение договора и т. п.²⁴

По каждому базисному условию поставки (термину Инкотермс) обязательства сторон сгруппированы по десяти основным направлениям таким образом, что каждой обязанности продавца соответствуют соответствующие обязанности покупателя по тем же направлениям. В результате все обязанности по каждому условию поставки группируются следующим образом (табл. 1 2).

Помимо распределения обязанностей термины Инкотермс также определяют, каким образом расходы, связанные с транспортировкой, страхованием и таможенным оформлением товаров, распределяются между сторонами договора. В каждом термине «выделены основные вопросы, расположенные в рамках единой нумерации; такой способ позволил зеркально отразить обязанности сторон...»²⁵.

Таблица 1.2. Перечень обязанностей продавца и покупателя, указываемых для каждого базисного условия поставки Инкотермс

²¹ Гусева Т. А. Налоговое планирование предпринимательской деятельности: Правовое регулирование. М.: Волтерс Клувер, 2006. С. 243.

²² Хозяйственный кодекс Украины. Статья 265, п. 4.

²³ См. Гарний Д. Инкотермс – это просто и удобно (www.dtk.com.ua/show/3cid12109.html).

²⁴ См. Трусов А., Рудяк Ю., Голубенко В. Справочник В.Э.Довца. Харьков: Фактор, 2008. С. 128.

²⁵ Неруш Ю. М. Логистика. М.: Проспект, 2006. С. 372.

А. Обязанности продавца	Б. Обязанности покупателя
А.1. Предоставление товара в соответствии с условиями договора	Б.1. Уплата цены
А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности	Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности
А.3. Договор перевозки и страхования	Б.3. Договор перевозки
А.4. Поставка	Б.4. Принятие поставки
А.5. Переход рисков	Б.5. Переход рисков
А.6. Распределение расходов	Б.6. Распределение расходов
А.7. Извещение покупателя	Б.7. Извещение продавца
А.8. Доказательства: транспортные документы или заменяющие их	Б.8. Доказательства: транспортные документы или заменяющие их
А.9. Проверка, упаковка, маркировка	Б.9. Инспектирование товара
А.10. Другие обязанности	Б.10. Другие обязанности

Можно сказать, что в Инкотермс оговариваются основные обязанности контрагентов В то же время Инкотермс совершенно «не касается прав эти лиц»²⁶.

В разделе контракта «Транспортные условия», как правило, достаточно подробно оговариваются обязанности и расходы сторон по организации доставки груза.

Обычно к транспортным условиям относятся следующие договоренности:

- срок отгрузки товара из пункта/порта отправления при выборе базисных условий поставки групп «Е», «F» и «С» либо доставки товара в пункт/порт назначения при выборе условий группы «D»;
- наименование пункта отправления при базисах поставки EXW и группы «F» и пункта назначения при заключении контракта на условиях групп «С» и «D».

При разработке Инкотермс-2000 были приложены значительные усилия для достижения максимально возможной и желаемой согласованности в отношении различных выражений, используемых в тринадцати терминах. Таким образом, удалось избежать использования различных формулировок для выражения одного и того же значения. Кроме того, по возможности использовались выражения, употребляемые в Конвенции ООН о договорах по международной продаже товаров.

²⁶ Кокин А. С. Международная морская перевозка груза: Право и практика. М.: Волтерс Клувер, 2008. С. 38.

Грузоотправитель

В некоторых случаях было необходимо использовать один и тот же термин для передачи двух различных значений просто потому, что не было подходящей альтернативы. Работники торговли знакомы с этой трудностью как применительно к договорам купли-продажи, так и к договорам перевозки. Так, например, термин «грузоотправитель» (shipper) означает как человека, передающего товар для перевозки, так и человека, который заключает договор с перевозчиком, однако эти два «грузоотправителя» могут быть различными людьми, например, по договору с термином «FOB», где продавец передает товар для перевозки, а покупатель заключает контракт с перевозчиком.

Поставка

Особенно важно отметить, что термин «поставка» используется в Инкотермс в двух различных смыслах. Во-первых, он используется для определения момента, когда продавец выполнил свои обязательства по поставке, определенные в ст. А.4 Инкотермс. Во-вторых, термин «поставка» также используется применительно к обязанности продавца получить или принять поставку товара – обязанности, которая появляется в ст. Б.4 сборника Инкотермс. При использовании в этом втором случае слово «поставка» означает, во-первых, что покупатель «принимает» саму природу «С» – терминов, а именно что продавец выполняет свои обязанности по отгрузке товаров, и, во-вторых, что покупатель обязан принять товар. Эта последняя обязанность важна, чтобы избежать ненужных платежей за хранение товара до того момента, как покупатель заберет товар. Таким образом, в соответствии с терминами «CFR» и «CIF» покупатель обязан принять поставку товаров и принять их от перевозчика. Если покупатель не выполнит это обязательство, он может стать обязанным возместить убытки продавцу, который заключил договор перевозки с перевозчиком, или же покупатель может быть вынужден оплатить простой, для того чтобы перевозчик выдал ему товар. Когда в данном случае говорится, что покупатель обязан «принять поставку», это не означает, что покупатель принял товар как удовлетворяющий договору купли-продажи, но только тот факт, что продавец выполнил свое обязательство передать товар для перевозки в соответствии с договором перевозки, который он должен заключить в соответствии с условиями ст. А.3а «О-терминов. Таким образом, если после принятия товара в пункте назначения покупатель обнаружит, что товар не удовлетворяет условиям договора купли-продажи, он сможет использовать любые меры, которые ему предоставлены договором купли-продажи и соответствующим законом против продавца. Как уже указывалось, эти вопросы находятся полностью вне зоны действия Инкотермс.

Где требуется, в Инкотермс-2000 применяется выражение «предоставлять товар в распоряжение покупателя» в определенном месте. Данное выражение имеет то же самое значение, что и выражение «передать товар», используемое в Конвенции ООН о договорах по международной продаже товаров.

Сроком поставки товара выступает фактическая дата исполнения продавцом обязательств, предусмотренных базисными условиями контракта.

Например, сроком поставки является²⁷:

- при условиях EXW – дата извещения покупателя о готовности товара к передаче;
- при условии FCA – дата выдачи железнодорожной или автомобильной накладной, подтверждающей, что товар погружен продавцом на транспортное средство в предусмотренном контрактом пункте;
- при условии DAF – дата штампа станции со стороны покупателя на железнодорожной или автомобильной накладной;
- при условии CIF – дата бортового коносамента или другого документа, подтверждающего принятие груза к перевозке;

²⁷ См.: Синецкий Б. И. Основы коммерческой деятельности. М.: Юристъ, 2000. С 18.

- при условии СІР – дата транспортного документа, подтверждающего принятие груза первым перевозчиком, и т. д.

Продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке, когда он:

- известил покупателя о готовности товара к передаче покупателю (EXW, DDU, DDP, DES, DEQ, FAS);'
- погрузил товар на транспортное средство в указанном в контракте пункте (FOB, CFR, CIF, FCA, CPT, CIP),
- в момент пересечения товаром границы (DAF).

По взаимному соглашению продавца и покупателя в контракте могут быть согласованы и указаны иные условия выполнения срока поставки. Например, при условии СІF в качестве срока поставки может быть указана дата прибытия судна в порт назначения.

Так как в рамках оптовых поставок товаров не происходит передачи товара из рук в руки, то актом передачи товара является:

- извещение продавцом покупателя о готовности товара к передаче в определенном контрактом месте (EXW, FAS, DES, DEQ, DDU, DDP);
- штамп принимающей станции (погранпункта) на транспортной накладной (DAF);
- получение продавцом документа, подтверждающего передачу груза указанному в контракте перевозчику либо первому перевозчику (CFR, FOB, CIF, FCA, CIP, CPT).

Прежде чем предъявлять претензии по просрочке выполненной поставки или по недопоставке товара, покупатель должен внимательно изучить платежные документы и убедиться в том, что в просрочке или недопоставке груза виноват продавец, а не перевозчик, так как обязательства по ряду базисных условий поставки (FCA, FOB, CFR, CIF, CIP, CPT) считаются выполненными уже при погрузке товара на транспортные средства, просрочка же в поставке, а также потеря части груза могут произойти по вине перевозчика.

Обычный

Слово «обычный» появляется в нескольких терминах, например в термине «франко-завод» относительно времени доставки (А.4) и в «С» – терминах относительно документов, которые продавец обязан предоставить, и договора перевозки, который продавец должен обеспечить (А.8, А.3). Конечно, трудно точно сказать, что означает слово «обычный», однако во многих случаях возможно точно определить, что работники торговли обычно делают, и тогда эта практика может стать руководством. В этом смысле слово «обычный» является более полезным, чем слово «разумный», которое требует оценки не с точки зрения мировой практики, а относительно более трудного принципа добросовестности и честности. В некоторых обстоятельствах вполне может быть необходимым решить, что значит «разумный». Однако по приведенным причинам в Инкотермс слово «обычный» в большинстве случаев предпочтительнее, чем слово «разумный».

Сборы

Относительно обязанности очистить товары для импорта необходимо определить, что имеется в виду под «сборами», которые должны быть оплачены при импорте товаров. Согласно термину «DDP» в ст. А.6 Инкотермс-1990, использовалось выражение «официальные сборы, оплачиваемые при экспорте и импорте товара». Согласно термину «DDP» в ст. А.6 Инкотермс-2000, слово «официальные» было опущено по причине того, что оно вызывало неясность при определении того, являлись сборы «официальными» или нет. При удалении этого слова не предполагалось существенного изменения значения. «Сборы», которые должны быть оплачены, касаются только тех сборов, которые являются необходимым следствием импорта как такового и которые должны быть поэтому оплачены согласно соответствующим правилам импорта. Любые дополнительные сборы, взимаемые частными сторонами в связи с импортом, такие как сборы за хранение, не связанные с обязанностью очистки товаров, не включаются в эти сборы. Однако результатом выполнения этого обязательства вполне могут оказаться некоторые расходы таможенных брокеров или экспедиторов грузов, если сторона, несущая это обязательство, сама эту работу не выполняет.

«Порты», «места», «пункты» и «помещения»

В отношении указания места, куда должны быть доставлены товары, в Инкотермс используются различные термины. В терминах, предназначенных для использования исключительно при перевозках товаров морским путем, таких как «FAS», «FOB», «CFR», «CIF», «DES» и «DEQ», использовались выражения «порт отгрузки» и «порт назначения». Во всех других случаях использовалось слово «место». В некоторых случаях представляется необходимым также указывать «пункт» внутри порта или места, так как продавцу нужно знать не только то, что товар должен быть доставлен в определенный район, такой как город, но и где внутри этого города товар должен быть предоставлен в распоряжение покупателя. В договорах продаж такая информация часто отсутствует, и поэтому Инкотермс предусматривают: если не был оговорен конкретный пункт внутри согласованного места и при наличии нескольких таких пунктов продавец может выбрать пункт, который наиболее устраивает его (см., например, термин «FCA» ст. А.4). Там, где пунктом доставки является «место» продавца, использовалось выражение «помещения продавца» (термин «FCA» ст. А.4).

«Корабль» и «судно»

В терминах, предназначенных для использования при перевозках товаров морским путем, выражения «судно» и «корабль» используются как синонимы. Нет необходимости говорить, что должен быть использован термин «судно», когда он входит в сам торговый термин, такой как «франко вдоль борта судна» (FAS) и «доставка с судна» (DES). Также с учетом традиционного употребления выражения «переход за поручни судна» в термине «FOB» должно быть употреблено слово «судно».

«Проверка» и «осмотр»

В ст. А.9 и Б.9 сборника Инкотермс использовались заголовки «проверка-упаковка и маркировка» и «осмотр товара». Хотя слова «проверка» и «осмотр» почти синонимы, представилось целесообразным использовать первое слово в отношении обязательства продавца по доставке в соответствии со ст. А.4 и оставить второе слово для конкретного случая, когда выполняется «осмотр перед отгрузкой», так как такой осмотр обычно необходим, только когда покупатель или органы власти страны экспорта или импорта хотят убедиться, что товар отвечает условиям договора или официальным условиям, прежде чем товар отгружен.

В рамках Инкотермс (п. А.9) прописывается обязанность продавцов за свой счет при любых видах базисных условий проводить проверку качества и измерение количества товара, необходимые для передачи товара покупателю.

Проверка качества товара и оформление соответствующего сертификата могут производиться:

- специалистами изготовителя продукции;
- товароведами компании-посредника;
- привлеченными контрольно-экспертными службами торговых палат;
- специализированными контрольными фирмами.

В число известных зарубежных компаний, специализирующихся на проверке качества товара, входят фирмы *Lloyds* (Великобритания) и *Socotec* (Франция).

Представительство фирмы *Socotec* действует в Санкт-Петербурге.

Согласно ГК РФ, «проверка качества товара может быть предусмотрена законом, иными правовыми актами, обязательными требованиями государственных стандартов или договором купли-продажи. Порядок проверки качества товара устанавливается законом, иными правовыми актами, обязательными требованиями государственных стандартов или договором. В случаях, когда порядок проверки установлен законом, иными правовыми актами, обязательными требованиями государственных стандартов, порядок проверки качества товаров, определяемый договором, должен соответствовать этим требованиям» (ст. 474 ГК РФ).

Правила Инкотермс сосредоточены на обязательстве продавца по поставке. Точное распределение функций и расходов в связи с поставкой товара продавцом обычно не вызывает проблем, когда стороны имеют длительные торговые отношения. При этом они устанавливают практику («линию торговых отношений»), которой следуют в последующих сделках так же, как раньше. Однако при установлении новых коммерческих отношений или заключении договора посредством брокеров – что весьма распространено при продаже товаров – следует руководствоваться условиями данного договора купли-продажи, а в случае, когда Инкотермс-2000 включаются в этот договор, использовать распределение функций, расходов и рисков, вытекающее из них.

Конечно, было бы желательно, чтобы Инкотермс могли как можно подробнее определять обязанности сторон в связи с доставкой товара. По сравнению с Инкотермс-1990 в этом отношении были предприняты дальнейшие усилия в некоторых конкретных ситуациях (см., например, термин «FCA» ст. А.4). Но было невозможно избежать ссылок на обычаи в торговле в ст. А.4 терминов «FAS» и «FOB» («в соответствии с обычаями порта»). Причиной этого является то, что именно в торговле штучным товаром

способ доставки товара для перевозки в договорах согласно терминам «FAS» или «FOB» различается в различных морских портах.

Часто условия CFR по традиции называют условиями CAF (*cost and freight*). В связи с этим, если контракт написан на французском или немецком языке, условие CAF может быть прочитано как условие OF – фр. *Cout, Assurance, Fret*, или нем. *Kost, Assekuranz, Fracht*.

Предпринимателю необходимо поэтому представлять себе терминологию Инкотермс на основных европейских языках (табл. 13).

Таблица 1.3. Терминология Инкотермс на немецком, французском и испанском языках²⁸

Аббревиатура термина Инкотермс на англ. яз.	Немецкий язык	Французский язык	Испанский язык
EXW	Ex Werk/ab Fabrik	A l'usine/en entrepôt	En fábrica/Almacén
FCA	Frei Frachtführer	Franco transporteur	Franco transportista
FAS	Frei Längsseite Seeschiff	Franco le long du navire	Franco al costado del buque
FOB	Frei an Bord	Franco à bord	Franco bordo
CFR	Kosten und Fracht	Coût et fret	Coste y flete

CIF	Kosten, Versicherung und Fracht	Coût, assurance et fret	Coste, seguro y flete
CPT	Frachtfrei bis	Port payé jusqu'à	Transporte pagado hasta
CIP	Frachtfrei versichert bis	Port payé assurance comprise jusqu'à	Transporte y seguro pagados hasta
DAF	Geliefert Grenze	Rendu frontière	Entregado en frontera
DES	Geliefert ab Schiff	Rendu dans le bateau	Entregada sobre buque
DEQ	Geliefert ad Kai	Rendu ex quai	Entrega en muelle
DDU	Geliefert unverzollt	Rendu droit non acquittés	Entregado con derechos no pagados
DDP	Geliefert verzollt	Rendu droits acquittés	Entregado con derechos pagados

²⁸ Составлено по материалам сайта «АудитТариф» (<http://audittarif.ru>).

2. Эволюция терминологии Инкотермс

В Средние века произошло резкое обособление торгового (купеческого) права от гражданского, что было связано прежде всего с развитием международных торговых отношений, появлением новых коммерческих инструментов – векселя, бумаги на предъявителя, комменды. В Италии в это время возникают особые суды для купцов. Появляется ряд сборников судебных решений итальянских городов-коммун (Пиза, Генуя, Парма и др.), в которых регламентируются торговые нормы. Тогда же стали формироваться обычаи, которыми регламентировались коммерческие сделки и перевозка (в том числе морская) грузов.

В число важнейших средневековых и более поздних правовых документов, регулирующих торговые отношения, входят:

- Базилика (Basilika) (VII в.) – кодекс византийского права, регулировавший торговлю Леванта.
- Tabula Amalfitana (X в.) – сборник морских обычаев, применявшихся в городе Амальфи (Италия).
- Иерусалимские ассизы (Assizes de Jerussalem) (XII в.) – сборник законодательных актов Иерусалимского королевства; регулировал, кроме прочего, и торговые отношения в странах Леванта.
- «Олеронские правила», или «Олеронские свитки» (Lex de Oleron) (XII–XIV вв.), – сборник обычаев, сложившихся в торговле между атлантическими портами Франции.
- Законы Висби, или Морские законы острова Готланда (XVI в.), – сборник обычаев ганзейского города Висби, включающий отредактированный вариант Олеронских правил, а также выдержки из законов города Амстердама и статуты ганзейского города Любека.
- «Консолато дель маре» (Consolato del Mare) (XIV–XV вв.) – сборник обычаев торговли на Средиземном море.
- Черная книга Адмиралтейства (XIV–XVII вв.) – кодекс морского торгового права Англии.
- Кодекс Ганзы, или Сборник морского права Ганзы (XVII в.), – сборник обычаев торговли Ганзейского союза.

Появление сделок на куплю-продажу товаров, которые предусматривали их обязательное страхование продавцом, относится ко второй половине XIX в. Например, в судебных решениях Франции 1860-х гг. уже имелись ссылки на поставки товаров на условиях CIF. Ссылки на то же условие в британском прецедентном праве можно обнаружить в конце XVIII в.

В свою очередь, применение в международной практике разнообразных условий поставок во внешней торговле требовало установления комплекса единых, унифицированных правил для толкования наиболее распространенных коммерческих условий поставок, с тем чтобы избежать или, по крайней мере, сократить различие в их толковании. Широкое распространение сделок CIF в международной торговле привело к необходимости выработки специальных международных правил по их толкованию.

Международная торговая палата (МТП) впервые в 1923 г. опубликовала сборник торговых терминов (англ. *trade terms*), включавший сведения о принятых в ряде стран обычаях относительно базисов поставки товаров, в котором приводилось толкование десяти базисных условий в восемнадцати странах. Сборник базисных условий был пересмотрен и переиздан в 1929 г.

Затем попытки установления таких правил были сделаны Ассоциацией международного права. Разработанные этой ассоциацией правила были приняты в 1928 г. на Международной конференции – съезде представителей торговых палат – в Варшаве. В 1932 г. в Оксфорде эти правила были переработаны и в окончательной редакции получили название

«Варшавско-Оксфордские правила» (Warsaw-Oxford Rules), или «Правила по контрактам CIF» (Rules for CIF contracts).

Согласно варшавским соглашениям, перевозка, осуществляемая несколькими последовательными перевозчиками, рассматривалась как единая международная перевозка, даже если один или несколько договоров перевозки выполнялись полностью на территории одного государства (т. е. перевозка в целом не теряла своего международного характера).

В дальнейшем Международная торговая палата с целью разрешения проблем, вызываемых разной коммерческой практикой в отдельных странах, что приводило контрагентов к недоразумениям, спорам, судебным разбирательствам с большой потерей времени и средств, проделала работу по унификации, кодификации торговых обычаев и понятий, коммерческих терминов и распространенных условий внешнеторговых контрактов и в результате этой работы приняла международные правила толкования условий поставки во внешней торговле, известные под названием «Инкотермс-1936». Решение о вводе правил принял Конгресс МТП в Берлине в 1935 г. Правила были одобрены Советом палаты в январе 1936 г. и в том же году опубликованы. Поправки и дополнения были позднее сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 и в 2000 гг. для приведения этих правил в соответствие с современной практикой международной торговли, с тем чтобы они отвечали складывающейся международной торговой практике.

Инкотермс-1953 включал девять базисных условий поставки.

Нельзя смешивать формуляры или типовые контракты, выработанные крупными объединениями в определенных областях торговли, с обычаями, но необходимо признать, что в международной торговле новые виды контрактов первоначально зародились под влиянием и в виде таких формуляров (например, условия заморской торговли CIF и FOB). Первоначально сделка на условиях CIF означала, что в цену товара включаются не только его стоимость, но и страхование, и фрахт. В настоящее время CIF – это особый вид контракта, в котором на специальных основаниях разрешаются основные вопросы купли-продажи: момент перехода риска случайной гибели, порядок расчетов и т. д.

В 1976 г. «под влиянием научно-технического прогресса и в связи с увеличением объемов использования авиатранспорта при осуществлении перевозок грузов»²⁹ был введен термин «FOB аэропорт... (название аэропорта отправления)».

Основной причиной последовательных редакций Инкотермс была необходимость адаптировать их к современной коммерческой практике. Так, при пересмотре 1980 г. был введен термин «франко-перевозчик» (теперь FCA) для рассмотрения частых случаев, когда пунктом получения товара при морской торговле более являлся не традиционный пункт FOB (прохождения через поручни судна), а пункт на суше перед погрузкой на борт судна, где товар был уложен в контейнер для последующей транспортировки морем или комбинацией различных транспортных средств (так называемые смешанные, или мультимодальные, перевозки).

В Инкотермс-1980 вошло толкование четырнадцати терминов, в том числе FOR/FOT; FOB; C&F; Ex Ship; Ex Quay; Delivered at Frontier; FOB Airport; Freight Carriage and Insurance paid to.

Как видно, в Инкотермс-1980 еще не все термины обозначались трехбуквенными кодовыми обозначениями, как в последующих вариантах правил.

Впервые соглашение о необходимости принятия международного стандарта для передачи в кодированной форме широко используемых и принятых торговых терминов было при-

²⁹ Фоотова О. В. Тенденции развития Инкотермс (www.lawmix.ru/comm.php?id=753).

нято на третьей сессии рабочей группы по упрощению процедур международной торговли в 1974 г. Рабочая группа, сознавая потребность в международном коде, применимом к международно признанным торговым терминам, и необходимость международного стандарта для сокращения таких торговых терминов, рекомендовала правительствам и международным организациям принять и применять сокращения торговых терминов во всех случаях, содействовать их общему принятию и применению. Перечень кодов сокращений для Инкотермс был включен в Справочник элементов внешнеторговых данных (СЭВД; англ. Trade data elements directory; TDED) и впоследствии был дополнен терминами, которые вступили в силу в 1976 и 1980 гг. Пересмотренный перечень сокращений для Инкотермс вступил в силу 01.07.1990 г.

Позднее, уже в 2000 г., Центр Организации Объединенных Наций по упрощению процедур торговли и электронному бизнесу (СЕФАКТ; англ. Centre for Trade Facilitation and Electronic Business; CEFAC) принял документ под названием «Рекомендация № 5: Сокращения Инкотермс – алфавитный код для Инкотермс-2000», в котором настоятельно «рекомендует правительствам, международным организациям и деловым кругам признать и использовать прилагаемые к данному документу сокращения торговых терминов, когда соответствующие торговые термины приводятся в сокращенной форме, и взаимно поощрять их применение в поддержку единого подхода к упрощению процедур торговли»³⁰.

В Инкотермс-1980 нет и ставшего привычным выделения 10 обязанностей поставщика и покупателя. Так, для термина «FOB» определяются 9 обязанностей поставщика и 6 покупателя; для Ex Ship соответственно 8 и 5; для Ex Quay – 7 и 2; для Freight Carriage and Insurance paid to – 11 и 5.

Уже в Инкотермс-1990 этот разноречивый был преодолен: «каждый из терминов фиксирует десять позиций – взаимных обязательств сторон, каждое из которых сопрягается с противоположными обязательствами»³¹.

В данной редакции Инкотермс в рамках термина «Ex Quay» «в отличие от предыдущих условий экспортер оплачивает дополнительно разгрузку в порту назначения»³².

Таким образом, правила Инкотермс периодически пересматриваются и пополняются. Этот факт объясняется тем, что в международной торговле под влиянием научно-технического прогресса и информатизации стали применяться новые средства и способы доставки товаров, обработки документации, использоваться электронные средства передачи информации, что потребовало обязательного внесения коррективов в сложившиеся ранее стандарты и нормы.

Другая причина, обусловившая пересмотр Инкотермс, связана с технологией транспортировки, особенно с формированием **контейнерных отправок, мультимодальными перевозками** и доставкой грузовых автомобилей и железнодорожных вагонов на судах типа «ро-ро» (англ. *Ro-Ro*; от *roll on/roll off* – «вкатывай/выкатывай»; суда, загружаемые только горизонтальным способом), автомобильным и железнодорожным транспортом «по спокойной воде».

Суда типа «ро-ро» (ролкеры) предназначены для перевозки автомобилей, другой колесной техники, контейнеров на полуприцепах или площадках, а также грузов на поддонах или европаллетах, которые завозятся на грузовые палубы ролкера виловыми погрузчиками.

В международной торговле грузы в последние годы перевозятся в стандартных мультимодальных контейнерах (англ. *intermodal container*), пригодных для транспортировки морским (речным), железнодорожным и автотранспортом. Стандартные двадцатифутовые контейнеры (англ. *twenty-foot equivalent unit*; TEU), как это видно из названия, имеют в длину 20 футов (6,05 м) и массу брутто 24 т (нетто 21,67 т); длина стандартного сорокафутового контейнера

³⁰ Сайт Европейской экономической комиссии ООН (www1.unece.org/unece/cgi-bin/unece.cgi/ru/d/Js4196grx,1,print,1.html).

³¹ Покровская В. В. Международные коммерческие операции и их регламентация: Внешнеторговый практикум. М.: Инфра-М, 1996. С. 64.

³² Синецкий Б. И. Внешнеторговые операции. М.: Международные отношения, 1987. С. 30.

(англ. *fourty-foot equivalent unit*; FEU) – 12,1 м; масса брутто – 30,48 т (нетто – 26,48 т). В соответствии с занимаемым в средстве транспорта объемом 1 FEU = 2 TEU.

Кроме этого, в международных перевозках жидких химических и пищевых продуктов, а также сжиженных газов используются так называемые танк-контейнеры, соответствующие стандартным контейнерам TEU.

В 50-е гг прошлого века появились морские контейнеровозы – суда-сухогрузы, предназначенные для перевозки стандартных емкостей многократного использования. Емкость первых контейнеровозов варьировалась от 300 до 2 тыс. TEU. В настоящее время крупнейшие контейнеровозы перевозят грузы объемом 14 500 TEU. Крупнейшими портами мира по трафику контейнеров в 2008 г. являлись: Сингапур – 29,9 млн TEU; Шанхай – 27,9 млн TEU; Гонконг – 22,4 млн TEU. Российские порты не входят в число пятидесяти портов-лидеров.

Суда типа «конро» (англ. *ConRo*) являются гибридами контейнеровозов и кораблей «ро-ро». Верхние палубы таких судов загружаются контейнерами; трюмы же загружаются горизонтальным способом. Например, одно судно типа «конро» может перевозить контейнеры объемом до 2000 TEU + 2000 легковых автомобилей. Суда типа «ро ло» (англ. *RoLo; roll-on/lift-off*) также представляют собой гибриды палуб, загружаемых горизонтальным способом, и палуб, доступных для погрузки с помощью крана.

Для доставки контейнеров из малых портов в большие используются так называемые *фидерные суда*.

Погрузка контейнеров в морских портах и на железнодорожных станциях осуществляется специальными механизмами – ричстакерами (англ. *reach stacker*) – машинами небольшого размера, способными поднимать груз до 45 т, а также специальными контейнерными кранами (англ. *container crane*).

Большая часть современных морских и речных портов оснащена морскими контейнерными терминалами (англ. *maritime container terminal*) – специальными складами, где грузовые контейнеры перегружаются с автотранспорта на морские (речные) суда и наоборот. Перегрузка контейнеров с грузовых автомобилей на ж/д транспорт осуществляется на так называемых внутренних контейнерных терминалах (англ. *inland container terminal*); в РФ иногда используется термин «тыловой терминал».

Среди крупных контейнерных терминалов в РФ: Первый контейнерный терминал (Санкт-Петербург) – пропускная способность 1 млн TEU в год; Контейнерный терминал ОАО «Новорослэсэкспорт» (Новороссийск) – 350 тыс. TEU; Контейнерный терминал НУТЭП (Новороссийск) – 130 тыс. TEU.

Деятельность по погрузке грузов (в том числе контейнеров) в порту осуществляют компании-стивидоры (англ. *stevedore*).

Мультимодальные перевозки (англ. *intermodal freight transport*) представляют собой перевозки грузов в различных видах транспорта (водном, железнодорожном, автомобильном), в рамках которых товары загружаются на транспорт в унифицированной таре (в основном в контейнерах). Наличие унифицированной тары позволяет с наименьшими издержками перегружать товары с одного вида транспорта на другой.

В английском языке даже появился термин «контейнеризация» (*containerisation*) (наподобие «индустриализации»), означающий фактически революционный всемирный переход в последние два десятилетия на перевозку большей части грузов в унифицированной стандартизированной таре – контейнерах.

В результате развития контейнерных мультимодальных перевозок «по логистическому принципу *«door to door»* (например, «сходни корабля») для условий CIF и FOB уже не рассматривается адекватно как точка, где разделяются функции, цена и ответственность за риск. В современных логистических системах эта точка переместилась в порт или в наземный тер-

минал, где товары загружаются в контейнеры, тентовые полуприцепы, платформы или паллеты (поддоны)»³³.

В «Инкотермс-1990» включено условие поставки «франко-перевозчик согласованный пункт» (FCA), которое применимо для любых видов перевозок независимо от способов транспортировки или их различных сочетаний. Вследствие этого «условия поставок, которые фигурировали в предшествующем варианте Инкотермс и касались отдельных способов перевозки (FOR/FOT и FOB аэропорт), были исключены»³⁴.

Следующая редакция Инкотермс планировалась в 1995 г., но так и не вступила в силу.

Далее, при пересмотре Инкотермс в 1990 г., статьи, касающиеся обязанности продавца представить подтверждение поставки, позволили заменить бумажную документацию EDI-сообщениями при условии, что стороны заранее договорились осуществлять общение посредством электронной почты. Нет необходимости говорить, что постоянно предпринимаются усилия по совершенствованию составления и представления Инкотермс с целью облегчения их практического осуществления.

Основной побудительный мотив пересмотра Инкотермс в 1990 г. заключался в необходимости приспособить их к расширяющемуся использованию обмена электронной информацией (EDI; англ. *electronic data interchange*). Ныне действующий вариант Инкотермс-1990 предусматривает возможность передачи сторонами различных документов, например счетов-фактур, документов для таможенной очистки товаров, документов для доказательства поставки товаров, а также транспортных документов, если стороны, заключившие торговый контракт, внесли в него такое соглашение.

В течение процесса редактирования, который занял примерно два года, Международная торговая палата постаралась привлечь широкий круг работников мировой торговли, представленных различными секторами в национальных комитетах, через посредство которых работает Международная торговая палата, к высказыванию своих взглядов и откликов на последующие проекты. Было в самом деле приятно видеть, что этот процесс редактирования вызвал намного больше откликов со стороны пользователей во всем мире, чем любая из предыдущих редакций Инкотермс. Результатом этого диалога явились Инкотермс-2000, в которые, как может показаться, в сравнении с Инкотермс-1990 внесено незначительное количество изменений. Понятно, однако, что Инкотермс теперь признаны во всем мире, и поэтому Международная торговая палата решила закрепить это признание и избегать изменений ради самих изменений. С другой стороны, были приложены значительные усилия для обеспечения ясного и точного отражения практики торговли формулировками, используемыми в Инкотермс-2000. Кроме того, значительные изменения были внесены в две области:

- таможенную очистку и осуществление таможенных платежей по терминам «FAS» и «DEQ»;
- обязанности по погрузке и разгрузке по термину «FCA».

Все изменения, существенные и формальные, были сделаны на основе тщательных исследований среди пользователей Инкотермс. Особое внимание

³³ Винников В. В., Быкова Е. Д., Винников С. В. Логистика на водном транспорте. Одесса: Феникс, 2004. С. 134.

³⁴ Забелова Л. А. Внешнеэкономические сделки (www.e-college.ru/xbooks/xbook139/book/index/index.html?part-008*page.htm).

было уделено запросам, полученным с 1990 г. группой экспертов Инкотермс, организованной в качестве дополнительной службы для пользователей Инкотермс.

В Инкотермс-1990 для облегчения понимания условия были сгруппированы в четыре категории, отличающиеся между собой по существу: начиная с термина, согласно которому продавец только предоставляет товар покупателю на собственной территории продавца («Е» – термин – EX WORKS); далее идет вторая группа, в соответствии с которой продавец обязан поставить товар перевозчику, назначенному покупателем («F» – термины – FCA, FAS и FOB); далее «С» – термины, в соответствии с которыми продавец должен заключить контракт на перевозку, не принимая на себя риск потери или повреждения товара или дополнительные затраты вследствие событий, имеющих место после отгрузки и отправки (CFR, CIF CPT и CIP); и наконец, «D» – термины, при которых продавец должен нести все расходы и риски, необходимые для доставки товара в страну назначения (DAF, DES, DEQ, DDU и DDP).

С учетом изменений, время от времени вносимых в Инкотермс, важно обеспечить, чтобы в каждом случае, когда стороны намереваются включить Инкотермс в свой договор купли-продажи, была сделана четкая ссылка на действующий в настоящее время вариант Инкотермс. Это можно с легкостью проигнорировать, когда, например, делается ссылка на более ранний вариант в стандартных формах договора или в бланках заказа, используемых торговцами. Отсутствие ссылки на текущий вариант может затем привести к разногласиям относительно того, были ли намерены стороны включить данный вариант или более ранний вариант в качестве составляющей их договора. Торговцы, которые желают использовать Инкотермс-2000, должны четко указать, что они в договоре купли-продажи руководствуются Инкотермс-2000.

Таким образом, «стороны по своему желанию вправе использовать любую редакцию Инкотермс, поэтому на практике очень важно, чтобы в договоре однозначно упоминалась именно определенная редакция»³⁵.

В ходе пересмотра Инкотермс в рамках Рабочей группы МТП были выдвинуты предложения иным образом изложить условия поставки в целях облегчения их прочтения и понимания. Условия были сгруппированы в четыре различные базисные категории поставок. В первой группе приводится единственное условие поставки, в соответствии с которым продавец поставит товар покупателю на собственном предприятии; далее следует вторая группа условий, по которым продавец обязан доставить товар до перевозчика, номинированного покупателем; третья группа условий поставки – «С», по которым продавец должен обеспечить перевозку, не принимая на себя риска утраты или повреждения товара или дополнительных расходов, связанных с событиями, произошедшими после отгрузки и отправки; наконец, четвертая группа объединяет условия поставки «D», по которым продавец несет все расходы и риски, связанные с доставкой товаров в страну назначения.

При заключении внешнеторговых контрактов участники сделок до сих пор часто используют Инкотермс-1990: **новая редакция терминов не отменяет предыдущую**.

При этом необходимо отметить один важный момент: «возможна и разработка собственных типовых контрактов. На такой типовой контракт, известный партнеру, можно ссылаться и в коммерческом предложении. При определении условий конкретного контракта, а также при

³⁵ Гетьман-Павлова И. В. Международное частное право. М.: Эксмо, 2005. С. 205.

составлении типовых контрактов и общих условий купли-продажи при согласии сторон может применяться документ, принятый в 1994 г.

Международным институтом по унификации частного права в Риме, именуемый «Принципы международных коммерческих контрактов»³⁶.

Работа над Инкотермс-2000 велась Рабочей группой по торговым терминам МТП, состоявшей из более чем сорока экспертов деловых ассоциаций, торговых и промышленных компаний.

Основные отличия редакций Инкотермс-2000 и Инкотермс-1990:

- по условию FCA – уточнено, что если поставка производится со склада или из другого помещения завода продавца, то в его обязанности входит загрузка товара в транспортное средство перевозчика, указанного покупателем (если поставка осуществляется за пределами помещения продавца, то в его обязанности не входит обеспечение выгрузки товара и дальнейшей загрузки в транспортное средство перевозчика, указанного покупателем); FCA отсылал ранее к семи различным видам транспорта; согласно новой редакции, условие FCA имеет единое применение, в том числе для смешанных перевозок;

- по условию FAS – обязанности по выполнению всех таможенных формальностей, необходимых для экспорта товара, а также получение экспортных лицензий или других официальных свидетельств возложены на продавца (в предыдущей редакции это входило в обязанности покупателя);

- по условию DEQ – обязанности по выполнению всех таможенных формальностей, необходимых для импорта товара, а также по получению импортных лицензий или других официальных свидетельств возложены на покупателя (в предыдущей редакции это было обязанностью продавца);

- по условиям DDU и DDP – в новой редакции правил указано, что продавец не обязан выгружать товар в определенном договором месте назначения;

- по условию DAF – в новой редакции добавлено, что по просьбе покупателя за его счет и на его риск продавец может заключить договор перевозки до конечного пункта назначения.

В 1986 г. Рабочая группа Европейской экономической комиссии ООН по упрощению процедур международной торговли согласилась с тем, что необходимо принять меры для согласования понятий и терминологии фрахтовых расходов и других сборов за обработку грузов для автоматизированных процедур, основанных на обмене торговыми данными путем выявления сходных понятий, которые до этого были сформулированы по-разному.

В течение 1987 г международные организации проводили исследования, охватившие различные виды перевозок и давшие подробную информацию о сложностях предстоящей работы.

В 1987 г. было решено создать специальную группу по согласованию описаний фрахтовых расходов и других сборов, связанных с международными перевозками Рабочая группа по упрощению процедур международной торговли на своей сессии в марте 1988 г. решила поручить этой специальной группе решение следующих задач:

- разработать общие понятия и терминологию в области фрахтовых расходов и других сборов в сфере международной торговли, которые имеют отношение к обмену торговыми данными, независимо от того, идет ли речь об обычных документах или об электронных носителях информации;

- разработать простую и удобную для пользователя серию кодов описаний фрахтовых расходов и других сборов.

Результаты работы этой специальной группы были представлены на рассмотрение Рабочей группы по упрощению процедур международной торговли и одобрены ею на ее 31-й сессии 16.03.1990 г.

³⁶ Международные экономические отношения / Под ред. В. Е. Рыбалкина. М.: Интел-Синтез, 1998. С. 293.

В системе присвоения наименований фрахтовые расходы и другие сборы были разбиты на три уровня:

- 1 Заголовок статьи расходов по основным категориям.
2. Общее описание в рамках заголовка статьи расходов.
3. Подробное описание.

Первый и второй уровни описаний могут использоваться независимо от вида транспорта или пункта по обработке грузов. Первый уровень описаний предназначен для использования теми партнерами, которые применительно к фрахтовым расходам и другим сборам хотели бы оперировать очень общими категориями. Второй уровень описаний был разработан с учетом требований большинства потребителей транспортных услуг, которые желают иметь достаточно подробный стабильный перечень общеприменимых фрахтовых расходов и других сборов. Третий уровень описаний предназначен для использования теми партнерами, которым необходимы очень подробные определения фрахтовых расходов и других сборов.

В итоге для удобства и эффективности, например для обеспечения независимости естественных языков, сокращения количества знаков, а также для проверки правильности оформления при обмене торговыми данными, предпочтительнее использовать кодированные наименования фрахтовых расходов и других сборов. С этой целью был разработан **код фрахтовых расходов (КФР)**. Он предназначен для охвата всех описаний фрахтовых расходов и других сборов, имеющих отношение к обмену международными торговыми данными.

Следует отметить, что КФР не может охватывать все виды применения и что в связи с международным кодом могут потребоваться такие обозначения для внутреннего пользования, которые не представляют интереса с точки зрения международной торговли. Хотя такие дополнительные обозначения могут и не включаться в согласованную на международном уровне серию кодов, они могут войти во внутренние серии кодов. При условии консультации с соответствующими правительствами и международными органами они могут быть предложены для включения в международную серию кодов в соответствии с действующими процедурами.

В практике внешней торговли многих стран мира активно применяются разработанные объединением лондонских страховщиков стандартные условия транспортного страхования грузов, которые известны под названием **«Оговорки Объединения лондонских страховщиков»**.

Необходимость принятия стандартных условий страхования была обусловлена расширением условий поставок товаров во внешней торговле и внедрением в практику условий, обязывающих продавца при поставке товаров обеспечивать их страхование.

Появление сделок по купле-продаже товаров, предусматривающих их обязательное страхование продавцом, относится ко второй половине XIX в. В частности, в судебных решениях Англии и Франции 1860-х гг. уже имелись ссылки на поставки товаров на условиях CIF

В настоящее время только условия поставки CIF и CIP возлагают на продавца обязанности по страхованию груза. В соответствии с данными обязанностями продавец должен:

- заключить за свой счет договор страхования груза на условиях, предусмотренных в контракте, для того чтобы покупатель или любое другое лицо, заинтересованное в страховании товара, имело право предъявить претензию непосредственно страховщику;
- обеспечить покупателя страховым полисом или иным документом, подтверждающим покрытие страховых рисков.

Договор страхования должен быть заключен со страховщиками или страховой компанией, пользующимися хорошей репутацией, и, при отсутствии иного особого соглашения, покрывать минимальный объем ответственности, предусмотренный правилами страхования грузов Объединения лондонских страховщиков или любыми другими подобными правилами.

Минимальный размер страховой суммы должен покрывать контрактную стоимость товара плюс 10 % (т. е. 110 %) и должен быть выражен в валюте контракта.

В мае 2008 г. в Лионе (Франция) состоялось первое заседание Рабочей группы по пересмотру правил Инкотермс-2000. В течение предыдущих двух лет в комитеты Международной торговой палаты поступали предложения от представителей различных стран по поводу новых изменений в Инкотермс. Особенно активны при этом были представители США и Скандинавских стран. Национальный комитет «ICC Russia» имеет право включить представителей от РФ для участия в заседаниях Рабочей группы по подготовке новой редакции.

По мнению одного из членов Арбитражной комиссии МТП, в новой редакции Инкотермс, которая выйдет, по всей вероятности, в 2010 г., «будут пересмотрены и уточнены условия поставки Ex Works/Франко-завод в связи с освобождением от уплаты НДС, а также условия, связанные с выполнением таможенных формальностей, необходимых для вывоза товара, – поставок с судна и с причала»³⁷.

В рамках Совета экономической взаимопомощи действовали Общие условия СЭВ – нормативные акты, разработанные органами СЭВ для обеспечения единства правового регулирования отношений между хозяйственными организациями стран – членов СЭВ. Общие условия охватывали важнейшие вопросы, возникающие при осуществлении взаимных внешнеторговых поставок и предоставлении услуг, связанных с такими поставками. К числу важнейших документов в рамках Общих условий относились **Общие условия поставок (ОУП СЭВ) 1968 г.** (введены в действие с 01 01 1969 г.). В документе рассматриваются термины «FOB», «CAF» и «CIF».

ОУП СЭВ включает 122 параграфа и 2 приложения. В документе регулируются вопросы:

- заключения, изменения и прекращения контракта;
- базиса и сроки поставки;
- технической документации;
- прав и обязанностей сторон при поставке товара с недостатками;
- порядка платежей и ответственности за неисполнение обязательств;
- порядка предъявления и рассмотрения претензий;
- арбитража, исковой давности, применимого права.

Несколько государств (Венгрия, Чехия, Словакия, Польша, Болгария и Румыния) после развала СССР заявили о своем нежелании быть связанными данными договорами, в результате чего ОУП СЭВ перестали быть обязательными в отношениях российских внешнеторговых субъектов с контрагентами из этих государств и применяются только при наличии отсылки к ним в контракте.

В СССР общие условия поставки с рядом стран согласовывались в ряде случаев на уровне внешнеторговых организаций. Так, например, в 1981 г. был заключен межведомственный договор о принятии общих условий поставки между Советским Союзом и КНДР (вступил в силу с 01 01 1982 г.). Это соглашение регламентировало четыре базисных условия поставки:

- при железнодорожных перевозках;
- при водных отправлениях;
- при воздушных отправлениях;
- при почтовых отправлениях.

Документ подписан как международное межведомственное соглашение. Он включает 90 параграфов, регламентирующих следующий круг вопросов: порядок заключения контрактов, базис и сроки поставки, качество и количество товара, упаковка, маркировка, техническая документация, проверка качества товара и гарантии качества, отгрузочные инструкции и извещения о поставках, порядок платежей, общие положения об ответственности, претензии по качеству и количеству, санкции, арбитраж, коллизионные нормы.

³⁷ «Инкотермс» ждет российских уточнений (www.liter.ru/news/logistic/0/61).

В настоящее время для контрактов, заключаемых с организациями и фирмами из стран Восточной Европы (включая восточные земли Германии), а также Кубы, Монголии и Вьетнама, ОУП СЭВ в последней редакции 1988 г. сохраняют свое значение как рекомендательный документ. Всего в ОУП СЭВ содержится трактовка восьми базисных условий поставки³⁸:

- трех водных: FOB, CAF и CIF;
- железнодорожного: франко-вагон госграница страны продавца;
- двух автомобильных: франко-автомобиль покупателя (франко-перевозчик); франко-автомобиль госграница страны продавца;
- авиационного – франко-аэропорт продавца;
- почтового – франко-получатель.

Таким образом, в настоящее время ОУП СЭВ применяются в отношениях с партнерами из стран, входящих ранее в СЭВ, и только при наличии ссылки на них в контракте.

На практике «встречаются случаи, когда на ОУП СЭВ делаются ссылки и в контрактах, заключаемых российскими субъектами с партнерами из стран, не входивших в СЭВ»³⁹.

Также действуют двусторонние ОУП СССР-КНР (полное название: «Общие условия поставок товаров из СССР в Китайскую Народную Республику и из Китайской Народной Республики»), вступившие в силу с 01.07.1990 г. При расхождении общих условий поставки и Венской конвенции 1980 г. приоритет отдается ОУП (см. ст. 90 Конвенции в приложении I).

Первоначально ОУП СССР-КНР были приняты в 1950 г, затем несколько раз редактировались. Действующий текст состоит из 57 параграфов и охватывает следующие вопросы:

- договорную практику как базисных условий, так и сроков поставки;
- транспортные инструкции и извещения о поставках;
- порядок платежей;
- санкции, претензии, основания освобождения от ответственности, арбитраж.

ОУП СССР-КНР в настоящее время могут быть также использованы при заключении контрактов с партнерами из Гонконга.

Факультативный характер (применяются в случаях, когда на них сделана ссылка в контракте) носят ОУП СЭВ-Финляндия 1978 г. и ОУП СССР-Югославия 1977 г. (соглашение заключено Торгово-промышленной палатой СССР и Хозяйственной палатой Югославии; подлежат применению, если стороны в контракте или в отдельном соглашении, совершенном в письменной форме, договорятся об этом).

³⁸ См. сайт поддержки малого бизнеса (<http://web.vrn.ru/ip/doc/export/expdoc1.html>).

³⁹ Сайт электронной библиотеки XServer.ru (www.xserver.ru/user/dvtpk/2.shtml).

3. Аспекты использования правил Инкотермс

Переход рисков и расходов, связанных с товаром

Риск потери или повреждения товара, а также обязательство нести расходы, связанные с товаром, переходят от продавца к покупателю, когда продавец выполнил свои обязательства поставки товара. Так как покупатель не вправе откладывать переход рисков и затрат, все условия предусматривают, что переход рисков и затрат может иметь место даже до поставки, если покупатель не принимает доставку в соответствии с договоренностью или не дает таких инструкций (в отношении времени отгрузки и/или места поставки), которые могут потребоваться продавцу для выполнения своих обязательств по поставке товара. Необходимым условием для опережающего перехода рисков и затрат является определение товара как идентифицированного для покупателя или, как предусмотрено в условиях, определенно обособленного для него (соответствие договору).

Это требование является особенно важным по термину «EXW», так как при всех других условиях товар обычно определяется как идентифицированный для покупателя, когда были приняты меры для отгрузки или отправки товара (термины «F» и «C») или доставки товара в место назначения (термины «D»). Однако в исключительных случаях товар может быть отправлен от продавца без упаковки и без точного определения количества для каждого покупателя. В таком случае передача риска и затрат не будет иметь места, прежде чем товар не будет идентифицирован ранее указанным образом (ср. с п. 69.3 Конвенции ООН 1980 г. «О договорах международной продажи товаров»).

Полный текст п. 3 гл. 69 данной Конвенции ООН см. в приложении I. Вопросы перехода риска случайной гибели товара регулируются также ст. 459 ГК РФ и ст. 66–70 Конвенции ООН 1980 г. Так, в ст. 459 ГК РФ отмечается:

«1. Если иное не предусмотрено договором купли-продажи, риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента, когда в соответствии с законом или договором продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю.

2 Риск случайной гибели или случайного повреждения товара, проданного во время его нахождения в пути, переходит на покупателя с момента заключения договора купли-продажи, если иное не предусмотрено таким договором или обычаями делового оборота. Условие договора о том, что риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента сдачи товара первому перевозчику, по требованию покупателя может быть признано судом недействительным, если в момент заключения договора продавец знал или должен был знать, что товар утрачен или поврежден, и не сообщил об этом покупателю».

Инкотермс не определяют момент перехода права собственности на товар. Поэтому для определения момента перехода права собственности по внешнеторговому договору необходимо обращаться к национальному законодательству. Согласно ГК РФ, «если законом или договором мены не предусмотрено иное, право собственности на обмениваемые товары переходит к сторонам, выступающим по договору мены в качестве покупателей, одновременно после

исполнения обязательств передать соответствующие товары обеими сторонами» (ст. 569 ГК РФ).

Согласно международной практике принято считать, что «если в контракте купли-продажи не указывается момент перехода права собственности, то он совпадает с датой перехода рисков, которая определяется в соответствии с выбранными базисными условиями поставки товаров по системе Инкотермс»⁴⁰.

Переход права собственности может совпадать с моментом перехода с продавца на покупателя риска случайной гибели или порчи товара, что определяется базисными условиями поставки товаров по системе Инкотермс. Об этом должна быть сделана запись в контракте, так как в рамках Инкотермс напрямую не увязываются моменты перехода рисков и перехода права собственности, которые могут и не совпадать.

Проблемы перехода риска с продавца и покупателя и перехода расходов, связанных с товаром, проиллюстрированы в табл. 3.1⁴¹.

Транспортные расходы включаются в таможенную стоимость товара, если используются условия поставки, в соответствии с которыми полностью или частично обязанности по транспортировке до места ввоза в РФ относятся на покупателя (условия EXW, FOB, DAF). В случае доставки товара в соответствии с условиями поставки EXW и FAS в обязанности покупателя также входит выполнение за собственный счет таможенных формальностей в стране вывоза.

Таблица 3.1. Переход риска с продавца и покупателя и переход расходов, связанных с товаром, в соответствии с терминами Инкотермс

⁴⁰ Внешнеэкономическая деятельность предприятия. М.: Юнити, 1999. С. 230.

⁴¹ Там же. С. 254, 255.

Базисное условие поставки Инкотермс	Переход риска с продавца на покупателя	Переход расходов, связанных с товаром
EXW	В момент передачи на складе продавца	Покупатель несет все расходы с момента предоставления товара в его распоряжение
FCA	В момент передачи товара перевозчику или другому лицу, указанному покупателем	Продавец оплачивает все расходы до момента доставки товара перевозчику
FAS	В момент размещения товара на пристани вдоль борта судна, указанного импортером	Затраты после размещения товара вдоль борта судна несет покупатель
FOB	При пересечении товаром поручней судна в порту погрузки	Все затраты до пересечения грузом поручней судна при погрузке несет продавец
CFR	То же, что и при условии FOB	Все расходы по доставке товара на борту судна в поименованный порт назначения
CIF	То же, что и при условиях FOB и CFR	Продавец несет все расходы по доставке товара в поименованный порт назначения, включая страхование
CPT	В момент передачи товара первому перевозчику	Продавец несет все расходы по транспортировке любыми видами транспорта до указанного места назначения
CIP	То же, что и при условиях CPT	Продавец несет все расходы по транспортировке и страхованию товара до указанного места назначения
DAF	При передаче товара в распоряжение покупателя в поименованном пограничном пункте	Продавец несет все расходы по доставке товара до указанного пограничного пункта

DES	При передаче товара в распоряжение покупателя на борту судна в поименованном порту назначения	Продавец несет все расходы по доставке товара до поименованного порта назначения
DEQ	В момент передачи товара в распоряжение покупателя	Продавец несет те же расходы, что и при DES, а также по выгрузке, оплате импортной пошлины в месте назначения
DDU	В момент передачи товара в распоряжение покупателя в поименованном месте назначения в стране импорта	Продавец несет все расходы по доставке товара в распоряжение покупателя в указанном месте назначения в стране импорта, исключая импортные пошлины и расходы, связанные с таможенным оформлением
DDP	То же, что и при условиях DDU	Продавец несет все расходы по доставке товара в указанное место назначения в стране импорта

Термины

«Е»-термин возлагает на продавца минимальные обязательства: продавец должен лишь предоставить товар в распоряжение покупателя в согласованном месте – обычно в собственном помещении продавца. С другой стороны, как часто происходит на практике, продавец помогает покупателю погрузить товар на транспортное средство, предоставленное покупателем. Хотя термин «EXW» отражал бы это лучше, если бы обязательства продавца были расширены и включали погрузку, было принято решение сохранить традиционный принцип минимальных обязательств продавца в соответствии с условиями термина «EXW», чтобы их можно было использовать для случаев, когда продавец не хочет принимать никаких обязательств относительно погрузки товара. Если покупатель хочет, чтобы продавец делал больше, это должно быть оговорено в договоре купли-продажи.

«F» – термины предусматривают, чтобы продавец доставил товар для перевозки в соответствии с инструкциями покупателя. Пункт, в который стороны предполагают осуществить поставку согласно термину «FCA», вызывал затруднения из-за широкого разнообразия обстоятельств, которые могут встречаться в договорах, заключенных с этим термином. Так, товар может быть погружен на транспортное средство, присланное покупателем, чтобы забрать товар из помещений продавца; в другом случае товар может нуждаться в разгрузке с транспортного средства, присланного продавцом для доставки товара на терминал, названный покупателем. Инкотермс-2000 учитывают эти варианты, оговаривая, что в случае, когда местом, названным в договоре в качестве места доставки, является помещение продавца, поставка завершена, когда товар погружен на транспортное средство покупателя, а в других случаях поставка завершена, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя без разгрузки с транспортного средства продавца. Варианты, упоминаемые для различных видов транспорта в термине «FCA» ст. А.4 Инкотермс-1990, не повторяются в Инкотермс-2000.

Пункт поставки в соответствии с термином «FOB», который совпадает с пунктом поставки по терминам «CFR» и «CIF», остался без изменений в Инкотермс-2000, несмотря на значительные споры. Хотя понятие по термину «FOB» «доставить товар за поручни судна» сейчас может казаться во многих случаях неподходящим, оно тем не менее понимается торговцами и применяется с учетом товара и имеющихся погрузочных устройств. Было ощущение, что изменение пункта поставки согласно термину «FOB» может создать ненужную путаницу, особенно в отношении продажи товаров, перевозимых морским путем обычно чартер-партиями.

К сожалению, слово «FOB» используется некоторыми торговцами просто для обозначения любого пункта поставки – например, «FOB фабрика», «FOB завод», «FOB с завода продавца» или других внутренних пунктов. При этом пренебрегают значением аббревиатуры: франко-борт. Сохраняется ситуация, когда такое использование FOB имеет тенденцию создавать путаницу, и его следует избегать.

Важное изменение имеет место в термине «FAS» в отношении обязанности очистить товар для экспорта, так как наиболее широко принято возлагать эти обязанности на продавца, а не на покупателя. Чтобы обеспечить должное внимание этому изменению, оно было выделено заглавными буквами в предисловии к термину «FAS».

«С»-термины возлагают на продавца обязанность заключить договор перевозки на обычных условиях за свой собственный счет. Поэтому пункт, до которого он должен оплачивать транспортные расходы, обязательно должен быть указан после соответствующего «С»-термина. В соответствии с терминами «CIF» и «CIP» продавец должен застраховать товар и нести расходы по страхованию. Так как точка разделения расходов фиксирована в стране назначения, «С»-термины часто ошибочно считаются договорами прибытия, при которых продавец несет

все риски и затраты, пока товар не прибыл фактически в согласованный пункт. Однако следует подчеркнуть, что «С»-термины имеют ту же природу, что и «F» – термины, в том отношении, что продавец выполняет договор в стране отгрузки или отправки. Таким образом, договоры купли-продажи в соответствии с «С»-терминами, подобно договорам по «F»-терминам, попадают в категорию договоров отгрузки.

В природе договоров отгрузки заложено, что в то время как обычные транспортные расходы за перевозку товара по обычному маршруту и обычным способом до согласованного места должны оплачиваться продавцом, покупатель несет риски потери или повреждения товара, а также дополнительные расходы, возникающие вследствие событий, имеющих место после того, как товар был должным образом доставлен для перевозки. Таким образом, «С»-термины отличаются от всех других терминов тем, что они содержат две «критические» точки. Одна указывает точку, до которой продавец должен организовать транспорт и нести расходы согласно договору перевозки, а другая служит для перехода рисков. По этой причине максимальная осторожность должна быть соблюдена при добавлении продавцу обязательств, которые возлагаются на него после перехода риска за пределы вышеуказанной «критической» точки. Сущностью «С»-терминов является освобождение продавца от любых дальнейших рисков и расходов после того, как он должным образом выполнил договор купли-продажи, заключив договор перевозки, передав товар перевозчику и обеспечив страхование в соответствии с терминами «CIF» и «CIP».

Сущность «С»-терминов как договоров отгрузки также может быть проиллюстрирована распространенным использованием документарных кредитов в качестве предпочтительного способа оплаты, используемого в таких условиях. В случаях, когда стороны договора купли-продажи договорились, что продавец получит оплату при представлении в банк согласованных погрузочных документов по документарному кредиту, главной цели документарного кредита полностью противоречило бы, если бы продавец нес дальнейшие риски и расходы после момента получения оплаты по документарным кредитам или после отгрузки и отправки товара. Конечно, продавцу придется нести все расходы по договору перевозки независимо от того, оплачен ли груз предварительно, после отгрузки или должен быть оплачен в месте назначения (фрахт подлежит уплате грузополучателем в порту назначения); однако дополнительные расходы, которые могут возникнуть в результате событий, имевших место после отгрузки и отправки, обязательно оплачиваются за счет покупателя.

Если продавец должен обеспечить договор перевозки, который включает в себя оплату пошлин, налогов и других сборов, такие расходы, конечно, возлагаются на продавца, в той степени, в какой они приписаны ему согласно договору. Теперь это четко сформулировано в ст. А.6 всех «С»-терминов.

Если обычно заключаются несколько договоров перевозки, связанных с перегрузкой товара в промежуточных пунктах для достижения согласованного места назначения, продавец должен оплачивать все эти расходы, включая любые возникающие расходы при перегрузке товара с одного транспортного средства на другое. Однако если перевозчик использовал свои права – согласно договору перевозки, – чтобы избежать непредвиденных препятствий (например, лед, забастовки, трудовые нарушения, правительственные постановления, война или военные действия), тогда все дополнительные расходы, вытекающие из этого, будут отнесены на счет покупателя, так как обязательство продавца ограничено обеспечением обычного договора перевозки.

Часто случается, что стороны договора купли-продажи желают четко определить, до какой степени продавец должен обеспечивать договор перевозки, включая расходы по разгрузке. Так как подобные расходы обычно покрываются фрахтом, когда товар перевозится по обычным судоходным линиям, договор купли-продажи часто предусматривает, чтобы товар перевозился таким образом или по крайней мере в соответствии с «условиями перевозки гру-

зов рейсовыми судами». В других случаях после терминов «CFR» и «CIF» добавляются слова «включая разгрузку». Тем не менее не рекомендуется добавлять аббревиатуру после «С»-терминов, если в соответствующей сфере торговли значение аббревиатуры не понимается четко и не принимается договаривающимися сторонами или при соответствующем законе или обычае торговли.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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