Содержание

Введение

Глава 1. "Общетеоретические вопросы, связанные с понятием, содержанием и функциями базисных условий поставки согласно правилам Инкотермс"

1.1 Обычаи и деловые обыкновения в международной практике поставки товаров

1.2 Общие положения, история возникновения, применяемая система классификации терминов в сборниках "Инкотермс"

1.3 Анализ наиболее существенных изменений в Инкотермс-2000 по сравнению с редакцией 1990 года

Глава 2. "Анализ практического применения Инкотермс-2000"

2.1 Анализ практического применения базисных условий поставки во внешнеторговом контракте согласно правилам Инкотермс-2000

2.2 Анализ арбитражной практики, связанной с применением правил Инкотермс-2000

Заключение

Список использованной литературы

# Введение

Актуальность темы исследования. В любой стране существенное место в регулировании гражданско-правовых отношений занимает регулирование договорных обязательств. В международном частном праве особое значение имеют нормы, относящиеся к международной купле-продаже товаров. Известно, что нормы, посвященные международной купле-продаже, приобрели характер общих положений для различных гражданско-правовых сделок с иностранным элементом.

Об актуальности и необходимости исследования данной темы свидетельствует превалирующее количество соответствующих гражданско-правовых споров в арбитражной практике за последние годы. В юридической литературе данному вопросу, на наш взгляд, уделяется недостаточно внимания, несмотря на то, что история правового регулирования данного договора насчитывает почти четыре тысячи лет и интерес к нему не пропадает и по сей день. К примеру, до сих пор в международном частном праве отсутствуют универсальные критерии определения международного договора купли-продажи. Хотя в Конвенции 1980 г. и закреплен один такой критерий, однако, он не обладает всеобъемлющим характером и при определенных обстоятельствах показывает свое несовершенство. Дискуссионными остаются вопросы рассмотрения публичного предложения в качестве публичной оферты либо приглашения делать оферты, определения существенных условий международного договора купли-продажи и т. д.

Анализ действующего российского и международного законодательства, практики применения и научной литературы о договоре международной купли-продажи позволяет сделать вывод о том, что данная тема, невзирая на уделяемое ей последнее время повышенное внимание, не может считаться до конца исследованной во всех отношениях.

Радикальные перемены экономического строя Российской Федерации, происшедшие в последнее десятилетие, повлекли за собой серьезные изменения во всей системе отечественного права, в том числе - гражданского. Однако полностью своих целей достиг лишь ряд «реформаторов», но отнюдь не сами реформы. В числе объективных причин этого печального результата - экономических, политических, социально-психологических - следует назвать и современное состояние российского права. Процесс его адаптации к новым реалиям жизни во многом еще не завершен. Это в полной мере относится и к международному частному праву России и, в первую очередь, к праву внешней торговли.

Либерализация внешнеэкономической деятельности, отказ от монополии государства на внешнюю торговлю сами по себе еще недостаточны для развития этой отрасли экономики. Цивилизованные рыночные отношения могут основываться лишь на адекватном правовом фундаменте. Между тем, нормативные акты, регулирующие отношения в сфере внешней торговли, фрагментарны и в основном нацелены на определение пределов государственного вмешательства во внешнеэкономическую деятельность, т.е. носят публично-правовой характер. Основной массив юридической литературы по праву внешней торговли также посвящен исследованию публично-правовых аспектов этой деятельности - валютного, экспортного, таможенного регулирования. В науке международного частного права последних лет наметился значительный интерес к изучению комплексного характера правового регулирования внешней торговли, к анализу функционального взаимодействия норм различной отраслевой принадлежности. В результате этого исследование собственно цивилистических проблем отношений во внешней торговле отходит на второй план.

Коллизионное регулирование внешнеэкономических отношений до сих пор опирается на устаревший материал Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик 1991 года. Юридико-технические и даже концептуальные недостатки раздела VII Основ, содержащего нормы международного частного права, подвергались серьезной критике в юридической литературе. Наука международного частного права все более склонна рассматривать предмет своего исследования в качестве самостоятельной отрасли права. Тем самым искусственно разрывается предметная и методологическая связь этого правового феномена с гражданским правом, в рамках которого только и возможно адекватное правовое регулирование имущественно-стоимостных и личных неимущественных отношений, в том числе - с иностранным элементом. В связи с этим особую важность приобретает точное определение правовой природы и отраслевой принадлежности норм международного частного права в системе российского права.

Интернационализация хозяйственной жизни во второй половине XX века выступает одним из ведущих факторов мирового развития. Её отражением в праве можно считать усиливающуюся тенденцию к унификации и гармонизации национальных законодательств о внешней торговле. При этом особое внимание мировое сообщество уделяет регулированию договора купли-продажи как основного правового инструмента опосредования внешней торговли. Однако значение института купли-продажи в договорном праве обусловлено не только его большой гибкостью, универсальностью сферы применения и, как следствие, широкой распространенностью этого вида сделок. Существенно важно и то огромное влияние, которое оказал этот институт на формирование обязательственного права всех правовых систем. В историческом аспекте практически вся общая часть обязательственного права выросла на основе правил, регулирующих куплю-продажу. То же самое можно сказать и о договоре внешнеторговой купли-продажи, поскольку правовые нормы, первоначально регулировавшие только куплю-продажу, постепенно приобрели характер общих, исходных положении для других внешнеторговых сделок. В свою очередь коллизионные нормы договорного права почти целиком распространили свое действие на отношения по внешнеторговой купле-продаже.

Одним из наиболее удачных результатов унификации норм о купле-продаже и основным международным документом, содержащим толкование базисных условий поставки товаров, широко применяемым в современной международной коммерческой практике, в настоящее время является «Инкотермс» - сборник «Международных правил толкования торговых терминов», издаваемый Международной торговой палатой (МТП).

С I января 2000 года в силу вступила новая, седьмая по счету, редакция Инкотермс. Хотя Инкотермс имеет рекомендательный (необязательный) характер, то есть применяется в контракте по договоренности сторон, во многих странах мира, прежде всего в Европе, Международные правила являются основным (базовым) документом по вопросам применения и толкования базисных условий поставки.

По этой причине многие традиционные российские торговые партнеры, в первую очередь из европейских государств, настаивают на применении в контрактах, заключаемых с начала 2000 г., именно новой редакции Инкотермс. Таким образом, потребность в этом документе в РФ и странах СНГ в целом велика, однако остается до настоящего времени практически не удовлетворенной, поскольку на русском языке Инкотермс-2000 сколько-нибудь широко до сих пор не издавался.

Такое положение, естественно, вызывает у российских участников ВЭС трудности в работе с иностранными партнерами. Таким образом проявляется актуальность настоящего дипломного исследования, целью которого является дать в сжатой форме информацию о тех немногочисленных изменениях, которые включены в Инкотермс-2000 по сравнению с предыдущей редакцией 1990г., снабдив их комментариями, справочными и дополнительными материалами.

Вышеизложенные обстоятельства свидетельствуют о комплексном характере данной темы, ее актуальности и необходимости дальнейшей разработки и решения существующих правовых проблем.

Таким образом, целью настоящей работы является исследование широкого круга проблем, возникающих в сфере гражданско-правового регулирования обязательств из договоров международной поставки товаров, опирающиеся на правила Инкотермс –2000.

Предметом настоящей дипломной работы являются:

- анализ основных источников гражданско-правового регулирования обязательств, опирающихся на правила толкования торговых терминов Инкотермс-2000 в сфере договоров международной купли-продажи товаров и практики их применения;

- исследование особенностей коллизионного регулирования указанных отношений и правовой природы соответствующих коллизионных норм;

- анализ признаков деловых обыкновений в области международной поставки товаров и определение на этой основе правил толкования торговых терминов;

- анализ содержания практики международной поставки товаров с целью определения пробелов и юридико-технических дефектов правового регулирования, а также выработки предложений по практическому применению правил Инкотермс-2000.

Методологической основой исследования выступает диалектическая логика в ее материалистической трактовке как ведущий общенаучный метод и ряд частно-научных методов: сравнительно-правовой, системного анализа и формальнологический.

Вопросы международной поставки товаров входят в круг научных интересов ряда отечественных ученых. Первые научные исследования, посвященные данной проблеме, появились в начале второй половины прошлого века. К ним относятся работы Н.Г. Вилковой, P.O. Халфиной, Д.Ф. Рамзайцева, В.А. Мусина, Л.А. Лунца. В настоящее время отдельные вопросы международной поставки товаров рассматривают: А.П. Белов, М.М. Богуславский, М.И. Брагинский, В.В. Витрянский, М.Г. Розенберг и др.

Большинство авторов освещают лишь некоторые аспекты международной поставки товаров; их научные изыскания носят односторонний характер. Комплексных исследований в данной области мало. Основное внимание исследователи уделяли анализу положений Венской Конвенции 1980 года и сравнению ее положений с действующим гражданским законодательством.

Дипломное исследование выполнено на основе действующего законодательства Российской Федерации, ряда международно-правовых актов в области внешней торговли, а также опубликованной практики Международного Коммерческого Арбитражного Суда при Торгово-промышленной палате РФ, коммерческих и арбитражных судов стран-участниц Конвенции ООН 1980 года.

Практическая ценность дипломного исследования заключается в том, что:

- в работе на основе анализа понятий обычаев и деловых обыкновений дается правовая характеристика положений Международных правил толкования коммерческих терминов «ИНКОТЕРМС» и в сравнении с Принципами международных коммерческих договоров УНИДРУА как деловых обыкновений ненормативного характера;

- в результате автономного толкования положений правил Инкотермс-2000 с учетом практики их применения в России и других странах-участницах Конвенции, предлагается толкование ряда норм указанных правил;

- на основе исследования содержания обязанностей сторон по договору международной купли-продажи и толкованию коммерческих терминов Инкотермс предлагается ряд мер по совершенствованию действующего законодательства.

# Глава 1. «Общетеоретические вопросы, связанные с понятием, содержанием и функциями базисных условий поставки согласно правилам Инкотермс»

# Обычаи и деловые обыкновения в международной практике поставки товаров

Важным источником норм, регулирующих международную торговлю, а равно и иные международные частно-правовые отношения, являются обычаи и обыкновения. Особое значение этих источников правового регулирования предопределяется тем, что они представляют собой неформализованные правила поведения, в отличие от формально-определенных, зафиксированных в соответствующих актах норм права национального или международного происхождения.

Обычно-правовая норма возникает в течение более или менее длительного периода времени в результате единообразного многократного повторения на практике одних и тех же моделей поведения. Содержание правовой нормы, зафиксированной в законе, устанавливается относительно просто (если не принимать в расчет проблем ее толкования). Но обычай или обыкновение не существуют иначе, как в самом поведении субъектов права, которое является одновременно и их источником, и внешней формой выражения. Поэтому установление содержания обычных норм представляет значительную сложность и часто требует привлечения к этому процессу сведущих людей.

Обычные нормы различаются по степени территориального охвата соответствующих отношений (общемировые, региональные, локальные), по кругу субъектов (обычаи, регулирующие отношения между государствами, либо обычаи частноправового характера) и юридической силе. Последняя зависит от двух главных факторов: степени распространенности обычной нормы и санкционирования обычая государственной властью. Обычай в строгом смысле слова традиционно признается источником права, тогда как обыкновение не имеет обязательной юридической силы и может регулировать отношения сторон лишь при наличии соответствующей отсылки к нему. Обыкновение часто можно рассматривать как «не вполне сложившийся» обычай. Как и обычай, обыкновение - это тоже устойчивое правило поведения. Но оно не так широко распространено как обычай (и потому менее широко известно) и соблюдается не столь единообразно. В международном частном праве нередки случаи, когда со временем обыкновения перерастают в обычаи.

Соответственно, в доктрине международного частного права принять выделять: а) обычаи международно-правовые, регулирующие на общемировом или региональном уровне отношения между государствами как субъектами международного публичного права; б) обычаи международного торгового оборота, регулирующие на международном уровне отношения между частными лицами, и в) национальные правовые обычаи локального характера. Санкционированный государством обычай содержит в себе правовые нормы и, благодаря этому, применяется независимо от желания сторон договора. Тогда как обыкновение, не имеющее нормативного, общеобязательного характера, регулирует договорные отношения лишь при наличии соответствующего волеизъявления сторон, т.е. применяется либо в качестве договорного условия, либо как дополнительное средство толкования подразумеваемых намерений сторон.

Механизм действия международно-правового обычая в целом аналогичен действию международного договора. Для того, чтобы приобрести способность регулировать частно-правовые отношения во внешней торговле, такой обычай должен трансформироваться в норму национального права. «Обычаи международного торгового оборота» - термин весьма условный, ибо обязательной юридической силы сами по себе они не имеют. В этом смысле «обычаи международного торгового оборота» являются, по сути, деловыми обыкновениями международного уровня. Национальные правовые обычаи выступают в роли источников права лишь в тех случаях, когда государство санкционировало их применение в той или иной области.Так, в п. I ст. 6 ГК РФ государство санкционирует применение обычаев делового оборота для регулирования отношений в сфере предпринимательской деятельности.

Главная проблема, возникающая в ходе применения обычно-правовых норм, -это определение их соотношения с нормами закона. Анализ статей 5, 6, 421 и 422 ГК РФ позволяет выстроить следующую иерархию правовых регуляторов договорных отношении в зависимости от их юридической силы:

- императивные нормы законодательства;

* нормы, установленные соглашением сторон;
* диспозитивные нормы законодательства;

- обычаи делового оборота;

- применение норм законодательства по аналогии закона;

- применение норм законодательства по аналогии права.

В этой системе обычай уступает диспозитивным нормам законодательства, что для цивилистической доктрины отнюдь не удивительно. Ранее в науке международного частного права также считалось, что обычай применяется к регулированию отношений лишь в том случае, если они не урегулированы как императивными, так и диспозитивными нормами права. Однако с принятием Венской конвенции большинство авторов изменило свою позицию. Дело в том, что ст. 9 Конвенции предусматривает, что стороны договора «связаны любым обычаем, относительно которого они договорились», а «при отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору... обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается». Таким образом, на первый взгляд Конвенция отдает обычаю предпочтение перед диспозитивньши нормами Конвенции (таковых - подавляющее большинство). И все же такой вывод не совсем точен.

Термин «обычай», используемый Венской конвенцией, текстуально совпадает с аналогичным правовым понятием внутреннего происхождения. Но из этого еще не следует, что их содержание тождественно. Вспомним, что толкование Конвенции в силу прямого указания ст. 7 должно осуществляться в соответствии с ее международным характером и необходимостью достижения единообразия в ее применении. Поэтому было бы ошибочным подходить к оценке понятийного аппарата Конвенции с позиции национальных правовых традиций. Попробуем найти аналог конвенционному термину «обычаи» во внутреннем российском праве, интерпретируя его в духе требований ст. 7.

В официальном английском тексте Конвенции вместо слова обычай используется «usage», которые обычно переводится как «применение», «использование», «употребление», «деловая практика», «обыкновение». С другой стороны, англоамериканскому праву известен и термин «custom», переводимый как «обычай», «привычка», «обыкновение». При сопоставлении в одном контексте «custom - usage» выявляется большая обязательность, распространенность, известность custom по сравнению с usage. Во французском праве также существует пара терминов «coutume - usage» со сходными смысловыми различиями, причем во французском тексте Конвенции используется именно «usage». Видимо, в русском тексте Конвенции вместо «обычая» уместнее было бы использовать термин «деловое обыкновение», но, коль скоро перевод уже сделан и приобрел официальный характер, остается лишь обсуждать его наиболее точное толкование.

В отечественной литературе отмечалось, что западная правовая доктрина подчас затрудняется однозначно разграничить обычаи и обыкновения. Поэтому на практике обычные правила принято толковать в основном как подразумеваемые условия договора (т.е. usage), входящие в состав волеизъявления сторон и не имеющие нормативной силы. Такое понимание не имеет ничего общего с обычаем в российской юриспруденции, понимаемым как неписаная норма права.

Наконец, как следует из текста п. 2 ст. 7 Конвенции, юридическая обязательность «обычая» основана на том, что стороны сами подразумевали его применение к договору и знали или, во всяком случае, должны были знать его содержание. Тогда как для действительности обычной нормы права (в строгом смысле) не требуется ни ссылки на нее в договоре, ни даже факта осведомленности сторон о ее существовании.

В результате мы приходим к выводу о том, что термин «обычай», которым оперирует ст. 7 Венской конвенции, означает не правовую норму, а деловое обыкновение. Юридическая сила этого обыкновения основывается лишь на том, что стороны включили его (явно или подразумеваемым образом) в состав своего волеизъявления по договору. Таким образом, существующий приоритет «обычая» (читай: обыкновение) перед диспозитивными нормами права является здесь не проявлением особой иерархии правовых регуляторов, свойственной лишь Венской конвенции, а результатом неточного перевода термина и его последующего буквального толкования.Отчасти это признано и арбитражной практикой МКАС при ТИП РФ. Так, в решении от 05.06.1997 г. по делу № 229/1996 МКАС, опираясь на п. 2 ст. 9 Венской конвенции о применении к договору обычая, использовал в качестве последнего положение ст. 7.4.13. Принципов международных коммерческих договоров УНИДРУА. Однако общепризнанно, что эти Принципы не являются юридически обязательным актом и действуют лишь при наличии ссылок на них в договоре, поэтому МКАС исследовал вопрос о том, не было ли такой подразумеваемой ссылки в контракте. Другими словами, в контексте статьи 9 Венской конвенции МКАС интерпретировал «обычай» как деловое обыкновение.

Подобная терминологическая нестыковка понятий существует и применительно к т.н. «обычаям международной торговли». Они традиционно понимаются как единообразные устойчивые правила, не имеющие обязательной юридической силы, сложившиеся в течение длительной практики применения. В терминах российской правовой науки их следует рассматривать как вид деловых обыкновений. Неопределенность содержания и, как следствие, различные подходы к толкованию обычаев международной торговли порождают значительные проблемы во внешнеторговой практике. Попытки преодолеть эти сложности путем кодификации обычаев ведутся на протяжении всего XX века, но наиболее успешными из них следует признать работы Международной торговой палаты и Международного института унификации частного права (УНИДРУА). Подготовленные этими организациями Международные правила толкования коммерческих терминов (ИНКОТЕРМС) 2000 г. и Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) 1994 г. представляют собой наиболее известные и широко используемые кодификации «обычаев международной торговли».

Название ИНКОТЕРМС не вполне соответствует их содержанию, поскольку эти правила определяют лишь узкий круг условий договора купли-продажи, называемых базисными. Они регулируют права и обязанности сторон договора, связанные с перевозкой товара, осуществлением таможенных формальностей и определяют момент перехода рисков случайной гибели или повреждения товара с продавца на покупателя в зависимости от способа перевозки. То или иное распределение соответствующих обязанностей между сторонами договора существенно влияет на величину дополнительных издержек, включаемых в цену товара сверх основной, базисной цены. В коммерческой практике принято доводить информацию о стоимости товаров до всех заинтересованных лиц в виде цены «Ex works» - «С завода», без включения в нее каких-либо дополнительных расходов, связанных с транспортировкой товара. Эта цена и является обычно базисной в прейскурантах предпринимателей.

Поэтому и транспортные (а также сопутствующие им) условия контрактов получили название базисных.Эти условия, конечно же, не предопределяют подразделения договора купли-продажи на отдельные типы, как полагает Г К Дмитриева (См.: Международное частное право. Под ред. Г. К. Дмитриевой, С. 386.) Ведь поставки товаров и на условиях Ex works, и на условиях Delivered Duty Paid (DDP) при всем их различии охватываются одним общим понятием договора купли-продажи.

Современная редакция ИНКОТЕРМС охватывает 13 типичных базисных условий поставки, которые могут применяться во всех видах перевозок любыми видами транспорта. С момента первой публикации ИНКОТЕРМС в 1936 году Международная торговая палата шесть раз пересматривала эти правила. Последняя редакция ИНКОТЕРМС вступила в силу с 1 января 2000 г. Можно полагать, что со временем этот перечень еще больше расширится за счет появления новых способов перевозок и коммуникаций. Сравнение ИНКОТЕРМС-2000 с предыдущей редакцией 1990 года показывает, что основной причиной последнего пересмотра правил стало более широкое использование интермодальных перевозок и электронных средств связи в мире.

Сфера использования Принципов УНИДРУА значительно шире, чем ИНКОТЕРМС, поскольку они регулируют наиболее общие вопросы заключения, исполнения и последствий нарушения любых международных коммерческих договоров. Несмотря на относительно короткий срок существования, Принципы УНИДРУА получили огромное распространение в мире благодаря высокому уровню юридической техники, взвешенному, тщательно продуманному подходу к унификации наиболее важных обычаев международной торговли.

В доктрине российского международного частного права сложилось однозначное представление о правовой природе ИНКОТЕРМС и Принципов УНИДРУА как актов ненормативного характера. Их применение к регулированию отношений из внешнеторгового договора возможно лишь при наличии соответствующей ссылки в контракте (ч. 2 Преамбулы Принципов УНИДРУА). С этим положением нельзя не согласиться, однако оно нуждается в уточнении.

Отсутствие нормативного характера у неофициальных кодификаций и унификаций обычаев международной торговли не следует понимать так, что и сами обычные правила, инкорпорированные в такие акты, не могут иметь обязательной юридической силы. Дело в том, что, если тот или иной международно-правовой или национальный обычай закрепляется в унификационном акте, это не означает, что обычай перестает существовать как неписаное правило поведения. Более того, сам текст этого акта, излагающий содержание обычая, не становится внешней формой его выражения, «источником» обычая. Будучи общепризнанным правилом поведения, обычай существует сам по себе, независимо от каких-либо его кодификаций, как установившийся фактический порядок действий. Другими словами, и внешней формой выражения, и способом существования, и основанием юридической силы обычая является само единообразное устойчивое поведение сторон, сложившееся в результате многократного повторения одних и тех же моделей, стереотипов деятельности. Кодификация обычаев облегчает лишь процесс установления их точного содержания, но ничего не прибавляет им (как и не убавляет!) в смысле юридической обязательности.

И Принципы УНИДРУА, и ИНКОТЕРМС объединяют значительное число правил, которые можно подразделить на две большие группы: правила, *аналогичные* соответствующим деловым обыкновениям, принятым во внешней торговле, а также правила, *воспроизводящие* содержание собственно обычаев. Приведем примеры. Нормы, определяющие обязанности продавца при поставке на условиях «поставка с пристани (с оплатой пошлины)», являются типичными деловыми обыкновениями, которые не слишком широко распространены и весьма сильно различаются в Северной Америке и Европе. ИНКОТЕРМС-2000 предлагает свою трактовку этого обыкновения, которая является результатом компромисса между американскими и европейскими правилами. Наряду с формулировкой ИНКОТЕРМС, продолжают самостоятельно существовать и аналогичные американские, и европейские обыкновения. Положение ст. 58 Принципов УНИДРУА о том, что «договор на неопределенный срок может быть прекращен любой стороной путем уведомления, сделанного предварительно в разумный срок», воспроизводит аналогичный обычай, который повсеместно и единообразно соблюдается в международной торговле несколько веков. Опубликование текста этого обычая институтом УНИДРУА никак не повлияло на его характер и правовую природу.

Установив в международном коммерческом договоре ссылку на те или иные положения ИНКОТЕРМС или Принципов УНИДРУА, стороны включают в состав своего волеизъявления соответствующие обыкновения или обычаи в формулировке ИНКОТЕРМС или УНИДРУА, т.е. придают им статус договорных условий. Но что произойдет, если такой ссылки, ни явной, ни подразумеваемой, в контракте не будет? Очевидно, что обыкновения в этом случае к отношениям сторон применяться не будут. Тогда как обычай нормативного характера от отсутствия ссылки на него ничуть не пострадает и будет регулировать обязательства сторон с учетом, разумеется, его места в иерархии регуляторов договорных отношений.

Юридическая обязательность обычая, как отмечалось, обусловлена его санкционированием государственной властью либо в качестве национального обычаялибо в составе международного договора государства.

Таким образом, формулировки обыкновений и обычаев, содержащихся в Инкотермс или Принципах УНИДРУА, являются деловыми обыкновениями (ибо это частное мнение той или иной организации). Но наряду с ними существуют и собственно неписаные обычаи международной торговли (содержание которых может иногда отличаться от текстов кодификаций), которые применяются для регулирования отношений между сторонами внешнеэкономических договоров, а также национальные правовые обычаи, которые могут как совпадать, так и отличаться от формулировок неофициальных кодификаций. Эту позицию, по-видимому, разделяет и МКАС при ТПП РФ. Так, в решении от 22.10.1998 г. по делу № 9/1998 МКАС определил обязанности сторон с помощью международного обычая, согласно которому при соответствующих условиях поставки (перевозка в международном смешанном сообщении) риск гибели или утраты товара переходит на покупателя в момент сдачи товара первому перевозчику.

Содержание этого обычая полностью соответствует базису поставки FCA - «свободно у перевозчика по ИНКОТЕРМС-1990, однако МКАС совершенно обоснованно не воспользовался ИНКОТЕРМС, поскольку стороны ссылки на этот акт в контракте не сделали. Вместо этого МКАС применил *полностью аналогичное* правило международно-правового обычая.

# 1.2 Общие положения, история возникновения, применяемая система классификации терминов в сборниках «Инкотермс»

#G0Инкотермс - международные правила толкования коммерческих терминов и выражений, наиболее часто встречающихся во внешнеторговых контрактах. Образованная в 1920 г. Международная #M12291 841500574Торговая Палата#S в Париже в течение многих лет ведет работу по систематизации и обобщению торговых обычаев, а также изучению тех расхождений, которые характеризуют применение различных терминов, используемых в таких обычаях, в разных географических регионах. Часто сторонам контракта неизвестны различия в торговой практике в соответствующих странах. Это влечет за собой недопонимание, споры и обращения в #M12291 841500469суды#S, а также потерю времени и денег. Для устранения подобных проблем Международная #M12291 841500574торговая палата#S впервые в 1936 г. опубликовала международные правила толкования торговых терминов. Дополнения и изменения вносились затем в 1953,1967,1976,1980 и 1990 г. с целью приведения правил в соответствие с текущей международной торговой практикой.

Указанные сборники известны под названием «Инкотермс». Важно отличать их от сборников самих торговых обычаев, также подготовленных МТП - «Trade terms». Инкотермс действуют ныне в редакции, как упоминалось, 1990 г. По своей правовой природе Инкотермс не являются #M12291 841500813источником права#S в объективном смысле, т.е. не выражены как #M12291 841502657нормы права#S. Вместе с тем они могут получить юридически обязательное значение, если в #M12291 841502156договоре#S на них сторонами будет сделана expressis verbis #M12291 841500431ссылка#S. Иными словами, такая ссылка, будучи договорным условием, станет иметь обязывающий характер для контрагентов. В подобной ситуации Инкотермс приобретут качество источника права в субъективном смысле - источника #M12291 841500466субъективных прав#S и #M12291 841502718обязанностей#S сторон. Намерение приспособить Инкотермс ко все возрастающему использованию средств компьютерной связи явилось основной причиной их пересмотра в 1990 г. Согласно редакции 1990 г. применение таких средств связи возможно при представлении сторонами различных #M12291 841502272документов#S (коммерческих #M12291 841500516счетов#S, документов, необходимых для #M12291 841500547таможенной#S очистки или документов, подтверждающих #M12291 841500032поставку#S товаров, а также транспортных документов). Сложные проблемы возникают при представлении продавцом оборотных документов, в частности, #M12291 841500926коносамента#S, часто используемого при продаже товара в пути. При использовании средств компьютерной связи в этих #M12291 841500370случаях#S жизненно важно обеспечение для покупателя той же правовой позиции, как и при получении коносамента от продавца. Другой причиной разработки новой редакции явилось изменение способов транспортировки, использование контейнеров, смешанных перевозок и перевозки ролл-он-ролл с использованием автомобильного и #M12291 841502317железнодорожного транспорта#S в перевозках на короткое расстояние. Включенный в Инкотермс-1990 термин «#M12291 841501775франко#S #M12291 841502611перевозчик#S наименование пункта» («Free carrier named port» (FCA) применим для транспортировки независимо от способа и сочетания различных средств транспорта. Вследствие этого имевшиеся в предшествующих редакциях (термины FOR/POT и FOB аэропорт) исключены. С целью их более удобного применения и понимания все термины разделены на четыре категории, начиная со случая, когда продавец предоставляет товары покупателю непосредственно в своих помещениях (термины группы «Е» - Е term - ЕХ works). Согласно терминам второй группы продавец обязуется предоставить товар в #M12291 841501126распоряжение#S перевозчика, который обеспечивается покупателем (термины группы F - FCA, FAS and FOB). В соответствии с терминами третьей группы «С» продавец обязуется заключить договор перевозки, однако без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара или каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара (термины группы С - CFR, CIF & CIP). Наконец, в рамках терминов группы D продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения (OAF, DES, DEQ, DDU & DDP).

Затем #M12291 841502727обязательства#S сторон по всем терминам сгруппированы по десяти основным направлениям, так что каждой обязанности продавца «зеркально» соответствуют соответствующие обязанности покупателя по тем же направлениям. Так, в разделе А.3. продавец обязуется заключить договор перевозки и оплатить ее. Корреспондирующее этому указание «обязательство отсутствует» находится в разделе Б.3. «Договор перевозки», определяющем соответствующие обязанности покупателя. Покупатель не лишен такого права, если он заинтересован в заключении договора перевозки для обеспечения доставки товара в место назначения, однако перед продавцом у него такой обязанности нет.

Группа Е: с завода

Отгрузка EXW (любой вид транспорта, EXW - с завода (...с указанием пункта).

Группа F: FCA франко перевозчик

Основная перевозка FAS «свободно вдоль борта судна» (смешанный транспорт (с указанием пункта); не оплачена - FOB «свободно на борту»

Группа С: CFR «стоимость и #M12291 841501779фрахт#S».

Основная перевозка CIF(стоимость, #M12291 841500440страхование#S и фрахт) оплачена: СРТ перевозка оплачена до

С1Р - перевозка и страхование оплачены до....

Группа D: OAF - поставка на границе

Прибытие DES - поставка с судна

DEQ - поставка с причала

DDU - поставка без оплаты #M12291 841500537таможенных пошлин#S

DDP поставка с оплатой #M12291 841500537таможенных пошлин#S

Так как торговые термины используются в различных отраслях торговли и различных регионах, весьма важным является точное #M12291 841502481определение#S обязанностей сторон. В отношении некоторых вопросов необходимо обращение к торговым обычаям определенного места или к практике, которую стороны установили в их предшествующих деловых отношениях (ср. Ст. 9 Конвенции ООН 1980 г. о #M12291 841502175договорах международной купли-продажи#S товаров). В ходе переговоров по заключению контракта желательно, чтобы продавец и покупатель информировали друг друга о таких торговых обычаях, а в случае недоразумений уточняли конкретное положение в соответствующих статьях контракта. Подобные предписания контракта могут отличаться от соответствующего правила толкования Инкотермс.

Франко перевозчик... Наименование пункта (FCA). Как отмечалось, термин FCA используется в случаях, когда продавец выполняет свою обязанность путем передачи товара перевозчику, указанному покупателем. Данный термин может быть использован также при морской перевозке в тех случаях, когда товар не передается на судно традиционным путем через борт судна. Естественно, что традиционный FOB не применим, когда продавец обязуется до прихода судна передать товар на терминал порта, поэтому он не может нести риски и оплачивать расходы с момента, когда он не в состоянии контролировать товары или давать #M12291 841500769инструкции#S в отношении его содержания. В соответствии с терминами группы «F», продавец обязан передать товары для перевозки согласно указаниям покупателя, поэтому в обязанности последнего входит заключение договора перевозки и указание перевозчика. Поэтому нет необходимости в данной группе терминов указывать подробно, каким образом товар передается продавцом перевозчику. Вместе с тем с целью обеспечения возможности коммерсантам использовать термин FCA как привычный термин группы «F», даются соответствующие пояснения в отношении поставки различными видами транспорта.

Также может оказаться излишним указание перевозчика, поскольку в обязанности покупателя входит извещение продавца о том, кому должен быть передан товар для транспортировки. Учитывая, однако, важное значение для коммерсантов определения как самого перевозчика, так и транспортных документов, в #M12291 841500122преамбуле#S толкования термина FCA содержится и определение перевозчика. В этой связи необходимо отметить, что определение перевозчика включает не только #M12291 841500138предприятие#S, непосредственно осуществляющее транспортировку товара, но и предприятие, принимающее обязательство осуществить или содействовать осуществлению транспортировки в тех случаях, когда оно принимает на себя и несет ту же ответственность, что и перевозчик. Иными словами, под термином «перевозчик» понимается как сам перевозчик, так и экспедитор. Поскольку в различных странах предписания относительно экспедиторов неодинаковы, в преамбуле, с учетом практики, указывается, что продавец безусловно обязан следовать указаниям покупателя в отношении экспедитора, даже если этот последний отказывается принять на себя ответственность как перевозчик.

Термины группы «С» (CFR, CIF, СРТ и СIР). Согласно терминам «С» продавец за свой счет обязан заключить договор перевозки на обычных условиях. Поэтому в соответствующем термине необходимо указывать тот пункт, до которого он должен оплачивать транспортировку. Согласно терминам CIF и CIF в обязанности продавца входит также страхование товара за свой счет.

Поскольку пункт, определяющий распределение расходов, находится в пункте назначения, термины группы «С» часто ошибочно относят к договорам доставки (arrival contracts), по которым продавец не освобождается от расходов и рисков до момента прибытия судна в согласованный пункт. Следует, однако, подчеркнуть, что термины группы «С» имеют ту же природу, что и термины группы «F» в отношении того, что продавец считается выполнившим свои обязанности по договору в стране отгрузки. Таким образом, #M12291 841502175договоры купли-продажи#S на условиях терминов группы «С», подобно договорам на условиях терминов группы «F», относятся к категории договоров отгрузки (shipment contracts). Поэтому в обязанности продавца входит оплата расходов по перевозке товара обычным путем и общепринятым способом до места назначения, а риск случайной гибели или случайного повреждения товара и дополнительные расходы, возникающие после передачи товара перевозчику, возлагаются на покупателя. Группа терминов «С» отличается от других терминов по двум решающим пунктам, касающимся распределения расходов и рисков. Поэтому особое внимание должно уделяться дополнению обязанностей продавца на условиях терминов группы «С» в том, что касается рисков. Весьма важным является в данной группе терминов освобождение продавца от дальнейших расходов и несения рисков после надлежащего выполнения им обязательств по контракту путем заключения договора перевозки, передачи товара перевозчику и его страхования, согласно условиям CIF и CIF.

Возможно также согласование продавцом и покупателем осуществления платежей путем документарного #M12291 841500305аккредитива#S, предусматривающего представление отгрузочных документов банку. Продавец не несет дополнительные риски и не оплачивает дополнительные расходы после осуществления платежей по документарному аккредитиву, иными словами, после отгрузки товара. При этом разумеется, что продавец несет все расходы по транспортировке независимо от того, оплачивается ли фрахт после погрузки или он оплачивается в месте назначения (сохраненный фрахт) за исключением дополнительных расходов, возникших в связи с погрузкой.

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

Нередко случается, что стороны желают уточнить, до какой степени продавец обеспечивает перевозку, включая расходы по разгрузке. Хотя такие расходы обычно входят в стоимость фрахта при перевозке товаров на регулярных судоходных линиях, #M12291 841502175договор купли-продажи#S часто предусматривает, что перевозка осуществляется или должна осуществляться на линейных условиях (liner terms). В иных случаях после указания CFR или CIF добавляется с разгрузкой (landed). Использование подобных добавлений в сокращенном виде нежелательно, если только значение сокращения не является достаточно ясным и согласовано договаривающимися сторонами или следует из применимых норм права или обычаев торговли. Действительно, продавцу не следует, да и он не может без изменения самого существа терминов группы «С» принимать какие-либо обязанности в отношении прибытия товаров в место назначения, поскольку риск любого опоздания в период транспортировки лежит на покупателе. Поэтому любое обязательство в отношении срока должно иметь указание на место отгрузки или выгрузки, то есть «отгрузка (выгрузкам) не позднее, чем...». В частности, условие контракта «CFR Марсель не позднее чем...» представляет неправильное использование термина и влечет за собой различия в толковании. Стороны при этом должны либо считать, что товар должен прибыть в Марсель в обусловленное время, и в этом случае данный договор не является договором «отгрузки», а договором «прибытия», либо считать, что продавец должен отгрузить товары в такой срок, чтобы обеспечить их нормальное прибытие в Марсель до обусловленной даты, если только из-за непредвиденных обстоятельств перевозка не будет #M12291 841500594задержана#S.

В торговле предметами потребления встречаются случаи их продажи, когда товар перевозится морем, в этих случаях к соответствующему термину прибавляется указание «в море». Хотя риск случайной гибели или случайного повреждения товара, согласно терминам «CFR» и «CIF», перешел с продавца на покупателя, тем не менее сложности при их толковании могут возникнуть. Согласно одному толкованию, применяются обычные значения терминов CFR и CIF в отношении распределения между продавцом и покупателем рисков, что означает, что покупатель принимает на себя все риски с момента вступления #M12291 841502175договора купли-продажи#S в силу. Согласно иному толкованию, момент перехода риска совпадает с моментом вступления договора в силу. Последнее толкование представляется более практичным, поскольку обычно невозможно определить состояние товара в период транспортировки. В этой связи Конвенция ООН 1980 г. о #M12291 841502175договорах международной купли-продажи#S товаров в ст. 68 предусматривает, что «покупатель принимает на себя риск в отношении товара, проданного во время его нахождения в пути, с момента сдачи товара перевозчику, который выдал документы, подтверждающие договор перевозки». Из этого правила имеется исключение: «если в момент заключения #M12291 841502175договора купли-продажи#S продавец знал или должен был знать, что товар утрачен или поврежден, и он не сообщил об этом покупателю». Следовательно, толкование терминов «CFR» и «CIF» с добавлением указания «в море» зависит от применимого к #M12291 841502175договору купли-продажи#S праву. Сторонам рекомендуется либо определять такое применимое право либо способ его определения. В случае сомнения сторонам целесообразно уточнить этот вопрос в контракте.

*Инкотермс и договор перевозки.* Инкотермс обращаются к торговым терминам, используемым в #M12291 841502175договорах купли-продажи#S и не оперируют терминами - хотя бы и излагаемыми теми же словами, - используемыми в договорах перевозки, в частности, условий #M12291 841501817чартера#S. Условия чартера обычно уделяют больше внимания возмещению расходов по погрузке, выгрузке и времени, необходимому для этих операций (именуемые положения о #M12291 841502070демередже#S). Сторонам #M12291 841502175договора купли-продажи#S целесообразно выделить в нем соответствующие положения для возможно более ясного понимания, каким временем располагает продавец для погрузки товара на судно или иные подходящие средства, предоставляемые покупателем, а покупатель - временем, необходимым для получения товара от перевозчика в месте назначения, а также определить, до какого момента продавец несет риски и оплачивает расходы по осуществлению погрузочных операций согласно терминам группы «F» и разгрузочных операций согласно терминам группы «С». Тот факт, что согласно заключаемому продавцом договору перевозки термин чартера «free out» означает освобождение перевозчика от выполнения разгрузочных операций, не обязательно влечет за собой переход риска и оплаты стоимости таких операций на покупателя по #M12291 841502175договору купли-продажи#S, так как из положений упомянутого договора или из обычаев порта может следовать, что заключенный продавцом договор перевозки включает разгрузочные операции.

Требование «на борту» по условиям FOB, CFR и CIF. Договор перевозки определяет обязанности #M12291 841502023грузоотправителя#S или лица, передающего товар, в отношении передачи товара перевозчику. Условия FOB, CFR и CIF сохранили традиционную практику поставки товара на борт судна. Хотя обычно предусмотренный #M12291 841502175договором купли-продажи#S пункт поставки товара совпадает с местом передачи товара перевозчику, современные транспортные средства создают серьезную проблему «синхронизации» договоров перевозки и купли-продажи. В настоящее время товары обычно передаются продавцом перевозчику до принятия их на борт судна или даже до прибытия судна в порт. В таких случаях рекомендуется использовать термины группы «F» или «С», не предусматривающие передачу товара на борт судна, в частности FCA, СРТ или CIF вместо FOB, CFR и CIF.

Термины группы «D» (OAF, DES, DEQ, DDU и DDP). Как отмечалось, термины группы «D» отличаются от терминов группы «С» объемом ответственности продавца, поскольку согласно терминам группы «D», последний несет ответственность за прибытие товаров в согласованный пункт или порт назначения. Продавец несет все риски и оплачивает все расходы по доставке товара в этот пункт. Следовательно, группа терминов «D» представляет «договоры доставки» (arrival contracts), а группа терминов «С» - «договоры отгрузки» (shipment contracts).

Термины группы «D» подразделяются на две категории. Согласно терминам OAF, DES и DDU продавец не обязан поставить товары, прошедшие необходимую для #M12291 841500726импорта#S очистку, согласно же терминам DEQ и DDP он обязан обеспечить такую очистку. Поскольку термин OAF используется часто при железнодорожных перевозках, когда обычно перевозчиком оформляется прямой перевозочный документ, обеспечивающий перевозку до места назначения, и заключается договор страхования на тот же период времени, в разделе, посвященном толкованию данного термина, имеется соответствующее положение о содействии продавца. Однако подобное содействие продавца покупателю в заключении прямого договора перевозки осуществляется за счет и риск покупателя. Аналогично, все расходы по страхованию в период после поставки продавцом товара на границу осуществляются за счет покупателя.

Термин DDU включен в редакцию 1990 года. Данный термин имеет значение, когда продавец обязуется поставить товар в место назначения, однако без оплаты таможенной очистки по импорту и без оплаты #M12291 841500537таможенных пошлин#S. Таможенная очистка по импорту не представляет какой-либо проблемы в странах, интегрированных в таможенный союз или иное объединение (например, в странах « Общего рынка» - Евросоюза), - поэтому данный термин в них может быть весьма приемлемым. Вместе с тем в тех странах, где таможенная очистка по импорту затруднена и требует затрат времени, для продавца может оказаться рискованным принятие обязательства по поставке товара с прохождением таможни. Хотя согласно толкованию термина DDU, покупатель несет дополнительные расходы, связанные с невыполнением им обязанности по таможенной очистке товара при ввозе, продавцы, как правило, воздерживаются от использования данного термина в тех странах, где возможны трудности в связи с таможенной очисткой товара при ввозе.

# 1.3 Анализ наиболее существенных изменений в Инкотермс-2000 по сравнению с редакцией 1990 года

Введенный с 1 января 2000 года новый Инкотермс-2000 содержит всего шесть незначительных изменений толкований (трактовки) международных базисных условий поставки по сравнению с редакцией 1990 г.

Незначительность и непринципиальность изменений отмечена всеми специалистами, которые вполне единодушно указывают, во-первых, на явное несоответствие широко разрекламированной в последние годы деятельности комиссии по пересмотру редакции 1990 г. полученным более чем скромным результатам и, во-вторых, на отсутствие при таком подходе необходимости вообще пересматривать редакцию 1990 г. (все изменения, умещающиеся на странице текста, можно было бы включить в качестве дополнения к существующему изданию), к которой за десять лет все уже успели привыкнуть.

Итак, шесть изменений, внесенных в Инкотермс-2000, сводятся к следующему:

Первое изменение касается базисного условия ФАС (FAS - свободно вдоль борта судна в порту отправления) и заключается в том, что экспортная очистка товара и получение (при необходимости) экспортной лицензии теперь являются обязанностью покупателя/импортера, а не продавца-экспортера, как это было в Инкотермс-1990. Таким образом, ФАС по своему «экономическому содержанию» теперь фактически приравнен (приведен в соответствие) к базису ФОБ, что, впрочем, вполне оправданно, поскольку и ФОБ и ФАС, по существу, являются лишь разновидностями одного по своему содержанию БУП из группы терминов «Ф», предполагающего передачу товара в распоряжение покупателя в порту отгрузки для его дальнейшей транспортировки уже за счет расходов и рисков покупателя.

Второе изменение касается также водного базиса ДЕК (DEQ - пот ставка *с причала* в порту назначения/разгрузки).

С 1 января 2000 года расходы по импортной очистке и уплате импортных пошлин (если требуется) вместо продавца-экспортера по Инкотермс-1990 несет покупатель-импортер.

Тем самым ДЕК теперь «уравнен» с ДЕС (поставка *с судна* в порту назначения/разгрузки), когда импортная очистка также традиционно является обязанностью импортера.

Следует подчеркнуть, что это два самых существенных изменения новой редакции, связанные с *перераспределением расходов и ответственности* между продавцом и покупателем.

Оставшиеся *четыре изменения* касаются, в основном, расширения/корректировки возможностей при отгрузке/разгрузке товара или уточняют (конкретизируют) те моменты, о которых умалчивал Инкотермс-1990.

Третье изменение касается базиса ЕХВ (EXW - отгрузка с завода, фабрики) и включает две поправки (уточнения). В соответствии с новой редакцией, во-первых, экспортер не несет обязанности (и. соответственно, расходов) по погрузке товара на транспортное средство покупателя на своем предприятии (складе готовой продукции), которые теперь лежат на покупателе В Инкотермс-1990 об этом ничего не говорилось. На практике это часто приводило к тому, что продавец осуществлял погрузку товара за свой счет. Таким образом, если партнеры хотят продолжить эту практику, в контракте необходимо делать об этом специальную запись, например: «товар поставляется на условиях ЕХВ (Инокотермс-2000) *с погрузкой на поданное транспортное средство».*

Во-вторых, если погрузка возможна в нескольких пунктах на предприятии продавца, покупатель вправе сам выбрать (определить) наиболее подходящий (удобный) из них.

Четвертое изменение касается базиса ФСА (FCA - свободно перевозчик или франко-перевозчик) и также включает два уточнения.

Первое, если погрузка (поставка) производится на предприятии продавца, погрузка на транспортное средство производится за его счет. -

Если же, второе, погрузка (поставка) на транспортное средство производится в другом месте (на магистральном терминале, причале, железнодорожной станции), перевозчик за счет покупателя разгружает товар с прибывшего транспортного средства продавца.

В Инкотермс-1990 эти моменты четко определены не были.

Пятое и шестое изменения касаются базисов поставки ДДУ (DDU -поставлено без оплаты пошлины в согласованном пункте назначения) и ДДП (DDP - поставлено с оплатой пошлины в согласованном пункте назначения). Они также включают два уточнения.

Первое. Когда поставка осуществляется на предприятии покупателя (например, складе готовой продукции), разгрузка осуществляется за его (покупателя) счет.

Если же, второе, поставка осуществляется в другом месте, она считается завершенной после погрузки товара на транспортное средство покупателя. Таким образом, расходы по погрузке (перегрузке) товара на транспортное средство покупателя несет продавец.

В редакции 1990 г. эти вопросы точно определены не были.

Во всем остальном полностью сохраняются содержание, принципы построения и терминология Инкотермс-1990, а также общее число рассматриваемых базисов поставки - 13.

Президиум торгово-промышленная палаты РФ принял Постановление от 28.06.2001 г. о признании «Инкотермс-2000» торговым обычаем на территории России. В частности проф. Н.Г. Вилкова, член МАС МТП, арбитр МКАС при ТПП РФ, профессор Всероссийской академии внешней торговли, в своих работах отмечала, что целью разработки новой редакции Инкотермс 2000 является предложение сторонам контракта международной купли-продажи товаров на основе обобщения современной коммерческой практики возможности осуществления следующего выбора:

- минимальной обязанности продавца исключительно по представлению своих помещений для хранения товара с целью дальнейшей передачи его в распоряжение покупателя (EXW);

- более широкой обязанности продавца по передаче товара для перевозки либо номинированному покупателем перевозчику (FCA, FAS, FOB), либо перевозчику, который избирается продавцом и оплачивает перевозку (CFR, CPT), а также для осуществления страхования против возможных во время перевозки рисков (CIF, CIP);

- максимальной обязанности продавца по осуществлению передачи товара в пункте назначения (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP).

Инкотермс 2000 предназначен для урегулирования юридических и коммерческих вопросов, которые не нашли отражение в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров и не всегда одинаково понимаются в разных странах и в разных портах.

Среди коммерческих вопросов, урегулированных в данном документе, следует отметить следующие:

* распределение обязанностей сторон по перевозке и страхованию товара, по обеспечению надлежащей упаковки товара, выполнению погрузо-разгрузочных работ;
* распределение обязанностей сторон по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза и ввоза.

Юридические вопросы, предусмотренные Инкотермс, затрагивают следующие обязанности сторон:

- определение момента перехода с продавца на покупателя риска случайной гибели или случайного повреждения товара;

- распределение обязанностей сторон по получению экспортных и импортных лицензий.

Структурно все термины Инкотермс включают в себя ряд обязанностей продавца и покупателя.

В первом разделе все термины Инкотермс предусматривают обязанность продавца передать покупателю товар, коммерческий счет-инвойс или иные документы, которые могут потребоваться согласно контракту международной купли-продажи товара. Сюда входит также обязанность покупателя уплатить согласованную цену и принять товар.

Во втором определяются обязанности продавца или покупателя по получению экспортных (импортных) лицензий или иных разрешений, а также по выполнению таможенных формальностей, возлагаемых на одну из сторон контракта международной купли-продажи товаров.

В третьем определяется, кто осуществляет заключение договора перевозки и страхования: покупатель или продавец.

В четвертом осуществляется распределение обязанностей продавца и покупателя по доставке и принятию товара.

В пятом определяется момент перехода риска случайной гибели или случайного повреждения товара.

В шестом предусматривается распределение расходов между сторонами контракта.

В седьмом конкретизируется обязанность одной стороны по направлению другой стороне контракта извещений.

В восьмом определяются способы доказывания продавцом выполнения им обязанности по передаче товара и способы принятия покупателем поставки товара.

В девятом определяются правила упаковки товара и обязанности покупателя по проведению инспектирования товара.

Десятый раздел конкретизирует прочие обязанности продавца и покупателя.

В своих работах проф. Вилкова Н.Г. неоднократно затрагивала необходимость Правительству РФ дать поручение соответствующим правительственным органам РФ составить единый унифицированного сборник коммерческих торговых понятий и терминов по образцу «Инкотермс-200». Термины, содержащиеся в сборнике должны соответствовать общепринятым международным коммерческим стандартам, образцам и обычаям. Такая мера позволит лучше понять сущность того или иного торгового термина и отличать смежные понятия и термины. Автор вышеуказанной публикации, арбитр Международного коммерческого арбитражного Суда при Торгово-промышленной палате РФ, указывает на те изменения, которые включены в новую редакцию Инкотермс, а также кратко раскрывает особенности содержащихся в нём терминов. К числу важнейших изменений относится: возложение на продавца обязанности по выполнению таможенных формальностей в режиме FAS, которая ранее входила в обязанности покупателя, и наоборот, переложение этой обязанности с продавца на покупателя в термине DEQ, уточнено место передачи товаров по терминам CPT, CPU, DDU, DDP, подчёркнуто значение выполнения таможенных формальностей в полном объёме, уточняется обязанность продавца по погрузке товара на транспортное средство покупателя в термине FCA, а также обязанность покупателя по разгрузке транспортного средства продавца.

Большой интерес вызывает также публикация Егорова В.В. Автор, аспирант кафедры международного частного и гражданского права МГИМО (Университет) МИД РФ, посвятил свою статью проблеме источников негосударственного правового регулирования международных договоров.

Он указывает на наличие трёх групп таких источников. Первую составляют унифицированные торговые правила (Инкотермс, другие публикации Международной торговой палаты). Автор отмечает тенденция к превращению их в обычаи международной торговли (с. 62). Ко второй относятся кодексы поведения, которые всесторонне регламентируют поведение сторон в процессе заключения сделок, а не сами сделки непосредственно. Третья, самая многочисленная, включает в себя стандартные проформы договоров, типовые условия, как разработанные в рамках межгосударственных договоров или негосударственной унификации (документы ЮНСИТРАЛ), так и стандартные условия, созданные ТНК (например, условия поставки компьютеров IBM) (с. 62). Автор отмечает, что в современных условиях развитие таких проформ и электронного документооборота, заключение сделок через Интернет в условиях дефицита времени и ограниченности информации, ставят под сомнение традиционную доктрину согласования воль, а также соответствия воли стороны её волеизъявлению (с. 64). Причина этого заключается в том, что во многих случаях даже расходы на ознакомление с предлагаемым контрактом могут оказаться чрезмерно высокими (с. 65), а углубление международной специализации ставит под сомнение наличие свободной конкуренции на рынке и возможность отказаться от договора (с. 66). Автор отмечает, что необходимо учитывать это обстоятельство, которое создаёт предпосылки для создания дополнительных исключений из принципа равенства сторон при заключении договора.

Стандартные проформы могут, с точки зрения автора, иметь различное значение: практики деловых отношений сторон (если стороны трижды применили одну и ту же проформу, в четвёртый раз она может быть применена судом как устоявшая практика их отношений - с. 67), документа, фиксирующего деловые обыкновения, при этом ссылка судов на него объясняется процессуальной экономией, а не признанием их обычаем и, как следствие, источником права (с. 66-67). Они могут также играть роль справочного материала для юристов (с. 68), служить основой формирования норм права международной торговли и служить гармонизации отношений в этой области (с. 69).

Инкотермс-2000, дает следующее толкование тринадцати базисных условий поставки, применяемых в современной международной торговле.

1. С завода (с фабрики, предприятия, со склада) - ЕХВ (... в обозначенном месте) EXW - Ex Works (... named place)

При этом базису поставки продавец не несет никакой обязанности по транспортировке товара. Продавец выполняет свою обязанность по поставке, когда предоставляет товар в распоряжение покупателя (или его представителя) в своем помещении (на заводе, фабрике, складе и др.) в обозначенном месте и в срок, обусловленный контрактом. Продавец не несет ответственности за погрузку товара на транспортное средство покупателя и за очистку товара для экспорта, если не согласовано иное.

Покупатель несет все расходы и риски, возникающие с момента принятия товара в обозначенном месте на территории продавца в сроки, предусмотренные в контракте, при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть обозначен как товар, являющийся предметом данной сделки.

Таким образом, погрузка товара на транспортное средство осуществляется за счет покупателя. Инкотермс-1990 этот вопрос не оговаривал.

Это условие предусматривает минимальные обязательства продавца. Оно не должно применяться, если покупатель прямо или косвенно не может выполнить экспортные формальности. В этих случаях должно применяться условие «Свободно у перевозчика» (в обозначенном месте).

При данном БУ поставка товара может осуществляться как с использованием различных видов транспорта в их комбинации, так и какого-либо одного наземного вида транспорта.

2. Свободно у перевозчика - ФСА

(...в обозначенном месте) FCA - Free Carrier (... named place)

Продавец по данному базису поставки выполняет свои обязанности по поставке, когда передает товар, очищенный для экспорта, на попечение перевозчика, указанного покупателем в обозначенном месте или пункте. Если точный пункт покупателем не указан, продавец может сам выбрать место поставки в переделах указанной территории, где перевозчик примет товар на свое попечение. Обычно это пункт, ближе всего расположенный к международным транспортным путям. Им может быть внутренний пункт страны отправления (чаще всего), морской порт и, в большинстве случаев, - грузовой терминал, принадлежащий перевозчику. Продавец в подтверждение сдачи товара перевозчику должен представить коносамент, накладную или расписку перевозчика о приеме груза.

Покупатель обязан своевременно указать пункт назначения и оплатить провозную плату. по Инкотермс-2000 у продавца есть возможность выбора: он может: (а) поставить товар на своем предприятии (предположим, на предприятии имеется железнодорожная колея) и тогда он отвечает за погрузку товара на транспортное средство перевозчика; или (б) доставить за свой счет товар на терминал магистрального транспорта, где перевозчик за счет покупателя разгружает товар, прибывший на транспортном средстве продавца.

Под «перевозчиком» понимается любое лицо, которое по договору перевозки, заключенному с покупателем, осуществляет или обеспечивает выполнение перевозки железнодорожным, автомобильным, морским, авиационным, внутренним водным транспортом или сочетанием данных видов транспорта.

Перевозчик принимает на себя ответственность за транспортировку в качестве перевозчика-контрактора. Он сам заключает договор перевозки с владельцем транспортного средства (договор автомобильной, железнодорожной, воздушной, морской или смешанной перевозки), или этот договор заключается от его имени. Перевозчиком может считаться и экспедиторская фирма, принимающая на себя ответственность за транспортировку.

Если покупатель дает продавцу указание поставить груз лицу или транспортно-экспедиторской фирме, не являющейся перевозчиком, продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара, когда он передан на попечение (ответственность) такого лица или фирмы.

Термин «транспортный терминал» означает железнодорожный терминал, грузовую железнодорожную станцию, контейнерный терминал или сортировочную станцию, терминал мелких грузов и любой подобный пункт.

Термин «контейнер» включает любое оборудование, используемое для формирования партий грузов, то есть все типы контейнеров и/или платформ, независимо от того, одобрены они ISO или нет, трейлеры, оборудование для горизонтальной погрузки методом наката и другие приспособления для всех способов транспортировки.

Данный базис может применяться для любого способа транспортировки, включая смешанную.

3. Свободно вдоль борта судна - ФАС

(...в обозначенном порту отгрузки) FAS - Free Alongside Ship (... named port of shipment)

Условие «свободно вдоль борта судна» означает, что продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке, когда товар размещен вдоль борта судна на причале (набережной) или на лихтерах (если погрузка осуществляется на рейде) в обозначенном порту погрузки.

При базисе ФАС продавец должен за свой счет поставить товар в согласованные сроки в обусловленный в контракте порт отгрузки, в указанное покупателем место (к примеру, на грузовой причал №) и расположить товар вдоль борта зафрахтованного покупателем судна (чаще всего в зоне досягаемости судовых кранов).

Если судно по каким-либо причинам (из-за своего размера или глубокой осадки) не сможет производить погрузку у причала и погрузка происходит на рейде, продавец должен за свой счет и риск доставить товар на лихтерах (самоходных баржах) или иными вспомогательными средствами к борту судна, известив об этом покупателя.

Покупатель при данном условии обязан своевременно зафрахтовать судно, заблаговременно сообщив продавцу его название, время прибытия, условия погрузки и нести все расходы, падающие на товар с момента его размещения вдоль борта судна.

Риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент фактической поставки товара вдоль борта судна в порту погрузки в установленный срок.

Продавец может оказать дополнительную помощь (услугу) покупателю, забронировав для него место для перевозки товара на линейном судне.

Покупатель в этом случае должен возместить продавцу соответствующие расходы (в частности, расходы по оформлению коносамента на груз, принятый к перевозке). Линейное судоходство - форма регулярного судоходства, обслуживающая международную торговлю на направлениях с устойчивыми грузопотоками, обеспечивающая организацию движения закрепленных за линией судов по графику (расписанию) с оплатой по установленному тарифу. Международное линейное судоходство находится под контролем линейных конференций, представляющих собой объединение судовладельцев, монополизировавших грузовые перевозки на конкретном направлении.

Линейный тариф дороже обычного нерегулярного (трампового) тарифа, однако дает ряд существенных преимуществ: помимо регулярного движения судов по.расписанию, устраняется необходимость расчетов по диспачу/демереджу (премия за досрочную погрузку/разгрузку судна или штраф за задержку в обработке судна в порту), которые линейная компания принимает на себя. При этом расходы по погрузке/выгрузке товара автоматически включаются в линейный тариф. В контракте использование линейных судов обычно оговаривается соответствующей ссылкой при упоминании применимого базиса поставки (например, «СИФ Гамбург линейные условия - C1F Liner terms»).

*По Инкотермс-2000* очистка товара для экспорта является обязанностью продавца. Таким образом, термин ФАС в этом отношении теперь уравнен с базисом ФОБ.

Условие ФАС может применяться только при морских или внутренних водных перевозках.

4. Свободно на борту судна - ФОБ

(.., в обозначенном порту отгрузки)

FOB - Free on Board

(..-. named port of shipment)

По условию ФОБ продавец обязан поставить за свой счет товар на борт судна, зафрахтованного покупателем в согласованном порту погрузки, в установленные сроки и вручить покупателю бортовой коносамент -водную транспортную накладную. Чаше всего в контрактах фиксируется условие о *чистом* коносаменте.

Под «чистым» понимается такой коносамент, который не имеет оговорок, указывающих на дефектное (поврежденное) состояние упаковки и самого товара, а именно:

- указаний на то, что товар или его упаковка находятся в неудовлетворительном состоянии («ящики повреждены», «мешки разорваны», «товар смешан с мусором» и т. д.);

- оговорок об освобождении перевозчика от ответственности за риски, связанные с характером груза или упаковки;

- оговорок о том, что перевозчику неизвестно содержание груза, его качество, комплектность, технические параметры (характеристики).

Покупатель на условиях ФОБ обязан за свой счет зафрахтовать судно и своевременно известить продавца о сроках и месте погрузки (если возможны несколько портов погрузки), названии и времени прибытия судна, условиях погрузки.

Риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент пересечения товаром борта (поручней) судна в порту погрузки.

В соответствии с этим условием продавец обеспечивает очистку товара для экспорта.

Данный базис может применяться только при водных перевозках товара. Если пересечение товаром поручней судна не имеет практического значения, например при применении горизонтального («ро-ро») способа погрузки или контейнеров, более походящим является условие «свободно у перевозчика - ФСА».

Укладка (раскладка) груза на судне (штивка; *англ.* - stowage) или утруска (тримминг; *англ. -* trimming) не входят в обязанности продавца и по принятым правилам выполняются за счет судовладельца с включением в стоимость фрахта, оплачиваемого покупателем (то есть оплачиваются за счет покупателя). Если продавец берет на себя расходы по штивке, это отражается в базисе поставки указанием: «ФОБ со штивкой - FOB Stowed»).

5. Стоимость и фрахт - СФР (КАФ)

(... в обозначенном порту назначения)

CFR - Cost & Freight

(... named port of destination)

По данному базисному условию продавец должен за свой счет зафрахтовать судно, оплатить стоимость фрахта до согласованного порта назначения и погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленные сроки. Это означает, что в экспортную цену, уплачиваемую покупателем, входят стоимость товара (ФОБовская) и фрахт до порта назначения.

Расходы по выгрузке товара в порту разгрузки несет покупатель (кроме случаев перевозки товара на линейных судах, когда расходы по выгрузке входят во фрахт и оплачиваются продавцом).

При продаже товара на условиях «КАФ с выгрузкой» *(англ.* С & F landed/C & F quay) расходы по выгрузке товара и его размещению на причале несет продавец (естественно, что и в первом, и но втором случае это соответственно удорожает цену).

Риск случайной гибели или повреждения товара, так же как и расходы, возникающие после погрузки товара на борт судна (то есть, в первую очередь, упомянутая штивка), переходит с продавца на покупателя в момент пресечения товаром борта судна в порту погрузки.

Продавец по этому условию должен обеспечить очистку товара для экспорта.

Данное условие может применяться только для морских или внутренних водных перевозок.

Если поручни судна не имеют практического значения (как в случаях, приведенных при рассмотрении базиса ФОБ), следует применять (более подходящим является) базис СПТ - «провозная плата оплачена до».

Следует помнить, что на практике для обозначения базиса СФР часто традиционно продолжают использовать термин «КАФ» (английский термин С & F - Cost and Freight - С a(nd) F = CAP).

При этом на французском языке КАФ (CAF) обозначает термин СИФ (CIF), поскольку на французском слово страхование пишется через «а» -«Assurance», а не через «I» - «Insurance», как на английском. В этой связи, при работе с франкоговорящими партнерами, во избежание недоразумений следует уточнять, что условие КАФ означает «стоимость и фрахт» (С + Ф, С & F), т.е. страхование не включает.

6. Стоимость, страхование, фрахт - СИФ

(... в обозначенном порту назначения) CIF - Cost, Insurance, Freight (... named port of destination)

При поставках на условиях СИФ в обязанности продавца входит фрахтование судна, оплата фрахта до порта назначения, доставка груза в порт отправления, погрузка его за свой счет в согласованные сроки на борт судна и передача покупателю коносамента.

В обязанности продавца также входит страхование товара от транспортных рисков, причем, если покупатель недоговаривает этот вопрос специально, страхование осуществляется на минимальных условиях «свободен от частной аварии». Иными словами, по умолчанию груз будет автоматически страховаться на минимальных условиях - 110%. Продавец должен вручить покупателю страховой полис, выписанный (оформленный) на имя покупателя.

Таким образом, при базисе поставки СИФ в цену товара включается стоимость товара, фрахт до порта назначения и страхование от согласованных рисков.

Все расходы по выгрузке товара из трюмов судна, включая расходы по оплате лихтеров и по размещению товара на причале в порту назначения, несет покупатель. Однако при перевозках на линейных судах, по которым расходы по выгрузке товара входят во фрахт, эти расходы, как и при условии КАФ/СФР, покупателем продавцу не возмещаются.

*Аналогичное условие в отношении базисов КАФ и СИФ предусмотрено в Общих условиях поставок - ОУП СЭВ и ОУП СССР - КНДР.*

Риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент фактического, пересечения товаром борта судна в порту погрузки.

При поставке товара на условиях «СИФ с выгрузкой» (C1F quay, C1F landed) расходы по выгрузке товара, включая расходы по оплате лихтеров и по размещению товара на причале в порту назначения, как и при базисе КАФ, несет продавец. При этом риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя так же в момент фактического перехода товара через борт судна в порту отправления (погрузки).

При условии СИФ таможенную очистку товара для экспорта несет продавец.

Данное условие применимо только при морских и внутренних водных перевозках.

Если переход товара через поручни судна не имеет практического значения (при применении горизонтального способа погрузки «ро-ро» или использовании контейнеров - как и в случае с ФОБ и КАФ), более подходящим является базис СИП - «провозная плата и страхование оплачены до»).

7. Провозная оплата оплачена до,.. - СПТ

(... обозначенного пункта/места назначения)

СРТ - Carriage Paid to

(... named place of destination)

Базис СПТ является сухопутно-воздушным эквивалентом КАФ/СФР, хотя может применяться и при водных поставках, то есть применим для любых видов перевозок (железнодорожных автомобильных, морских, внутренних водных, авиационных), включая смешанные. Перевозчиком грузов может быть автопредприятие, железная дорога, авиакомпания, судоходная компания, а также посредник - транспортный оператор, осуществляющий смешанную или паромную перевозку, или транспортно-экспедиторская фирма при условии, что она приняла на себя ответственность в качестве перевозчика-контрактора.

Продавец по этому условию обязан заключить за свой счет договор перевозки до согласованного пункта в месте назначения и оплатить эту перевозку; передать товар на попечение первого перевозчика на его грузовом терминале (складе) и получить грузовую расписку (расписку перевозчика в принятии груза), которая соответствует условиям договора перевозки, но не является товарораспорядительным документом; представить покупателю транспортный документ (коносамент, накладную или расписку перевозчика), выданный перевозчиком.

Расходы по выгрузке товара в пункте назначения несет покупатель.В обязанности продавца входит очистка товара для экспорта. Риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя с момента передачи товара первому перевозчику (на грузовом терминале первого перевозчика в порту отправления).

Таким образом, аналогично базису КАФ покупатель несет риски гибели или повреждения товара во время его транспортировки до места назначения после передачи товара первому перевозчику. Покупатель также обязан своевременно сообщить продавцу выбранный им пункт назначения.

Базис СПТ, как уже отмечалось, может применяться при любых способах перевозки, включая смешанную.

8. Провозная оплата и страхование оплачены до... - СИП

(... обозначенного места назначения)

CIP - Carriage and Insurance Paid to

(... named place of destination)

Если базис СПТ является «неводным» эквивалентом КАФ/СФР. то БП СИП - таким же эквивалентом морского термина СИФ, то есть предназначен, прежде всего, для сухопутных и воздушных поставок товара, хотя может быть применим и к водным поставкам.

По базису СИП продавец оплачивает стоимость перевозки до обозначенного места назначения (заключает договор перевозки) и вручает покупателю обычный транспортный документ - накладную (при морских перевозках - бортовой коносамент), и, кроме того, страхует товар (заключает договор страхования и оплачивает страховую премию страховщику), выписывая страховой полис на имя покупателя.

В обязанности продавца входит таможенная очистка товара для экспорта.

Расходы по выгрузке товара в пункте назначения несет покупатель.

Следует помнить, что, так же как и при условии СИФ, продавец при отсутствии специальных указаний от покупателя (по умолчанию), будет страховать товар на минимальных условиях, то есть если покупатель своевременно не сообщит ему конкретный страховой случай, от которого должен быть застрахован груз, он будет застрахован на условиях 110% («свободен от частной аварии»).

Риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя с момента передачи товара в распоряжение первого перевозчика (например, на складе перевозчика в пункте отправления).

Покупатель обязан своевременно сообщить продавцу пункт назначения и нести риски гибели или повреждения груза, а также дополнительные расходы во время транспортировки, то есть с момента передачи товара в распоряжение первого перевозчика.

Базис СИП, как отмечалось, применим для любых способов перевозки, включая смешанную.

9. Поставлено на границе - ДАФ

(... в обозначенном месте на границе)

DAF - Delivered At Frontier

(... named place)

По данному условию продавец обязан поставить неразгруженный товар, очищенный для экспорта, в распоряжение покупателя в согласованный в контракте срок в согласованный пункт (место) на границе до поступления товара на таможенную границу сопредельной (принимающей) страны.

При этом под термином «граница» понимается любая граница, включая и границу страны назначения (экспорта). В этой связи крайне важно, чтобы данная граница была точно определена путем указания на конкретный географический (пограничный) пункт, то есть в контракте необходимо точно оговаривать наименование переходного (пограничного) пункта (или пунктов) на соответствующей границе (например, «погран-переход Лужайка на российско-финской границе»).

Данный базис предназначен для применения при поставках товара, по железной дороге или автодорожным транспортом, то есть когда товар поставляется до сухопутной границы.

Продавец обязан передать покупателю обычный транспортный документ (складской варрант, доковый варрант, деливери-ордер), обеспечивающий посредством индоссамента (передаточной надписи) передачу товара покупателю или его приказу на границе. Транспортный документ может быть сквозным, то есть покрывающим весь путь следования груза - от пункта отправления до пункта назначения, названного покупателем. В этом случае продавец по просьбе покупателя (за его счет и риск) представляет последнему сквозной транспортный документ.

Риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя с момента передачи товара в его распоряжение в согласованном пункте поставки на границе.

В обязанности покупателя входит принятие товара в обозначенном месте поставки на границе, расходы по выгрузке товара по его прибытии в указанный пограничный пункт, а также все расходы и риски по дальнейшей транспортировке товара.

Если стороны хотят, чтобы продавец взял на себя расходы по выгрузке товара с прибывшего транспортного средства и нес все риски и расходы за такую разгрузку, это должно быть специально оговорено в контракте.

Если поставка будет иметь место в порту назначения на борту судна или на пристани, следует применять базисы DES и DEQ.

10. Поставлено на судне - ДЕС

(...в обозначенном порту назначения)

DES - Delivered Ex Ship

(... named port of destination)

При этом условии продавец несет те же расходы по доставке товара, что и при условии КАФ/СФР, но при этом несет риски не до порта отправления (погрузки), а до порта назначения (как термин из группы «Д»). Он обязан за свой счет в установленный в контракте срок доставить товар в согласованный порт назначения и предоставить его в распоряжение покупателя на борту судна в обычном пункте разгрузки (обычно - на грузовом причале) таким образом, чтобы была возможность переместить товар с судна разгрузочными средствами, соответствующими характеру товара.

Расходы по выгрузке товара и по его очистке для импорта несет покупатель.

Продавец должен своевременно известить покупателя о предполагаемой дате прибытия судна и представить ему соответствующий документ, необходимый для того, чтобы покупатель мог принять поставку товара (коносамент). На практике имеют место случаи, когда товары, проданные нескольким покупателям, перевозятся по одному коносаменту. В таких случаях оформляются «деливери-ордера» и производится разбивка коносаментной партии груза. Капитан судна получает указание о выдаче отдельных партий груза держателем таких «деливери-ордеров», называемых иногда «долевыми коносаментами».

Таким образом, продавец несет все риски и расходы, падающие на товар до момента, когда он был предоставлен в распоряжение покупателя на борту судна в согласованном порту назначения до выполнения таможенных формальностей.

Если стороны хотят, чтобы расходы и риски по выгрузке товара нес продавец, необходимо применить базис ДЕК.

Данное условие используется только при морских перевозках и перевозках внутренним водным транспортом.

11. Поставлено на пристани - ДЕК

(с оплатой пошлины)

(...в обозначенном порту назначения)

DEQ - Delivered Ex Quay Duty Paid

(... named port of destination)

По данному условию поставки продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя на причале (пристани) в согласованном в контракте порту назначения в обусловленный в контракте срок.

Продавец несет те же расходы, что и при ДЕС, то есть все расходы по доставке товара в порт назначения + расходы по выгрузке товара и расположению его на причале (пристани). Продавец должен также за свой счет представить покупателю документы, необходимые для того, чтобы покупатель мог принять поставку товара и вывезти его с пристани.

По Инкотермс-2000 продавец не несет расходов по импортной очистке товара, которые оплачивает покупатель (ранее эти расходы оплачивал продавец). Таким образом базис ДЕК в этом отношении теперь уравнен с термином ДЕС.

Если стороны заинтересованы в том, чтобы продавец взял на себя все или часть расходов по импорту товара, это должно быть четко оговорено в контракте (например: «расходы по оплате импортных пошлин, налогов и сборов несет продавец»).

Таким образом, при стандартном толковании ДЕК по Инкотермс, покупатель начинает рисковать гибелью груза с момента, когда он предоставлен в его распоряжение на пристани в согласованном порту назначения.

Данное условие применимо только при морских перевозках и перевозках внутренним водным транспортом.

Если стороны намерены включить в обязанности продавца риски и расходы, связанные с перемещением товара с причала в другое место (на склад, терминал и т. д.) в порту либо за его пределами, следует применять условия ДДУ и ДДП.

12. Поставлено без оплаты пошлины - ДДУ

(...в обозначенном месте назначения)

DDU - Delivered Duty Unpaid

(... named place of destination)

По данному БП продавец обязан предоставить товары в распоряжение покупателя в поименованном месте в стране импорта. Продавец несет все расходы и риски до момента фактической поставки товара в обусловленное место и в согласованный в контракте срок.

При этом он не оплачивает пошлины, налоги сборы и другие официальные платежи, уплачиваемые при импорте, а также расходы и риски по выполнению таможенных формальностей, которые являются обязанностью покупателя. Покупатель также оплачивает дополнительные расходы и несет риски, вызванные несвоевременным проведением таможенной очистки товара для импорта.

Если стороны хотят, чтобы продавец взял на себя часть расходов по импортной очистке товара, это должно быть специально оговорено в контракте.

Ответственность, риски и расходы за выгрузку/перегрузку товара в месте назначения зависит от того, под чьей ответственностью находится место поставки.

В соответствии с Инкотермс-2000 расходы по разгрузке прибывших транспортных средств на своем предприятии (например, складе) оплачивает покупатель, а в случае, когда поставка осуществляется не на предприятии покупателя, она считается завершенной после погрузки (перегрузки) товара на транспортное средство покупателя. Аналогичным образом этот вопрос решается при поставках на условии ДДП.

Данный базис может применяться независимо от вида транспорта, однако, если поставка осуществляется на борту судна или на пристани в порту назначения, следует применять базисы ДЕС и ДЕК.

13. Поставлено с оплатой пошлины - ДДП

(... в обозначенном месте назначения)

DDP - Delivered Duty Paid

(... named place of destination)

По данному условию продавец должен предоставить товары в распоряжение покупателя в поименованном месте назначения в стране импорта.

Продавец несет все риски, расходы по доставке товаров в согласованное место назначения, как и при ДДУ, но при этом дополнительно несет расходы по очистке товара для импорта. Таким образом, он оплачивает пошлины, налоги и другие сборы, связанные с поставкой товаров в страну импорта, то есть предоставляет покупателю товар, очищенный для импорта. Продавец передает покупателю документ, чтобы тот мог принять товар (транспортный документ - накладную или складское свидетельство).

Как и при ДДУ, продавец за свой счет и за свой риск заключает договор перевозки или использует собственные транспортные средства.

Аналогично базису ДДУ по Инкотермс-2000 расходы по разгрузке прибывших транспортных средств на своем предприятии (например, складе) несет покупатель, а если поставка осуществляется не на предприятии покупателя, она считается завершенной после погрузки (перегрузки) товара на транспортное средство покупателя (то есть расходы по этой погрузке/перегрузке несет продавец).

Таким образом, если при базисе EXW обязанности продавца по доставке товара и, соответственно, внешнеторговая цена, являются минимальными, условие ДДП предполагает максимальные обязанности продавца и максимальную цену.

Риск случайной гибели или повреждения товара переходит с продавца на покупателя с момента передачи товара в его распоряжение в согласованном пункте назначения в стране ввоза с учетом тех моментов, о которых говорилось выше.

Обычно условие ДДП применяется, когда речь идет о поставке товара на склад покупателя.

Данный базис не может применяться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии.

Если стороны договорились исключить из обязанностей продавца некоторые расходы, уплачиваемые при импорте (такие, как налог на добавленную стоимость - НДС/VAT), это должно быть четко оговорено в контракте (например, «Поставляется с оплатой пошлины без оплаты НДС» (в обозначенном месте назначения)).

Если стороны заинтересованы, чтобы покупатель взял на себя обязанности по таможенной очистке товара для импорта и оплачивал таможенные пошлины, следует применять базис ДДУ.

Данный базис может применяться независимо от вида транспорта, однако, когда поставка осуществляется на борту судна или на пристани в порту назначения, следует применять базисы ДЕС и ДЕК.

# Глава 2. «Анализ практического применения Инкотермс-2000»

# 2.1 Анализ практического применения базисных условий поставки во внешнеторговом контракте согласно правилам Инкотермс-2000

Сфера действия Инкотермс-2000 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-2000. Первым является неправильное понимание Инкотермс-2000 как имеющих большее отношение к договору перевозки, а не к договору купли-продажи. Вторым является иногда неправильное представление о том, что они должны охватывать все обязанности, которые стороны хотели бы включить в договор.

Инкотермс-2000 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 необходим не только договор купли-продажи, но и договоры перевозки, страхования и финансирования - Инкотермс-2000 относятся только к одному из этих договоров, а именно договору купли-продажи.

Тем не менее, договор сторон использовать определенный термин 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 средств транспортировки, которые будут использованы.

Во-вторых, Инкотермс-2000 имеют дело с некоторыми определенными обязанностями сторон - такими как обязанность продавца поставить товара 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, упаковкой товара, обязанностью покупателя принять поставку, а также обязанностью представить подтверждение того, что соответствующие обязательства были должным образом выполнены. Хотя Инкотермс-2000 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-2000 не предназначены для замены условий договора, необходимых для полного договора купли - продажи либо посредством включения нормативных условий, либо индивидуально оговоренных условий.

Инкотермс-2000 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-2000 изначально всегда предназначались для использования в тех случаях, когда товары продавались для поставки через национальные границы: таким образом, это международные торговые термины. Однако, Инкотермс-2000 на практике зачастую включаются в договоры для продажи товаров исключительно в пределах внутренних рынков. В тех случаях, когда Инкотермс-2000 используются таким образом, статьи А.2. и Б.2. и любые другие условия других статей, касающиеся экспорта и импорта, конечно, становятся лишними.

Цена в контракте указывается в денежных единицах определенной валюты за количественную единицу на согласованном базисе поставки. При этом стороны оговаривают, входят ли в цену товара расходы, связанные с транспортировкой, страхованием, хранением, упаковкой, т. е. определяют базис (основу) цены. Базис обычно определяется применением соответствующего термина, в соответствии с Международными правилами по толкованию торговых терминов (Инкотермс), например, FCA, FOB, GIF или другие.

Кризисные экономические явления, инфляционные процессы, девальвации создают потребность обеспечения финансовых интересов сторон. В этих целях в договоры включатся специальные оговорки: золотая, мультивалютная, оговорка о пересмотре цен и др. В силу «золотой оговорки» предусматривается платеж по контракту в валюте с определенным золотым содержанием. Если к моменту платежа эта валюта подвергнется девальвации, что приведет к уменьшению ее золотого содержания, то причитающаяся к оплате сумма подлежит корректировке, с тем, чтобы она соответствовала стоимости первоначально согласованного количества золота. С какого же момента следует производить перерасчет цены в соответствии с «золотой оговоркой»?

Так, ВТАК рассмотрела один из споров, где истец приурочивал этот момент к 1 декабря 1971 г., когда президент США объявил о девальвации доллара, а ответчик - к 8 мая 1972 г., то есть к дате вступления в силу закона о девальвации доллара. ВТАК поддержала позицию ответчика, указав, что «суды всегда исходят из того, что даже в условиях инфляционного обесценения валюты денежная единица остается неизменной с точки зрения права, то есть такой же, какой она была в момент принятия закона об установлении золотого содержания и до принятия нового закона, установившего новое золотое содержание». Следует, однако, отметить, что, поскольку основные мировые валюты сейчас не «привязываются к золотому стандарту», золотая оговорка в последнее время на практике не применяется. Она уступила место валютной и мультивалютной оговоркам.

Валютная оговорка означает, что цена товара должна быть уплачена в валюте, курс которой поставлен в зависимость от какой-либо другой валюты; при изменении курса последней к наступлению срока платежа цена товара соответственно корректируется с учетом изменившегося курса.

При мультивалютной оговорке валюта, в которой исчислена сумма, подлежащая оплате, определенным образом соотносится с несколькими другими валютами.

Оговорка о пересмотре цен предполагает пересмотр цены товара в случае изменения покупательной способности валюты платежа.

Далее необходимо обратиться к вопросу об определении места платежа. На международном рынке решение данного вопроса осложнено из-за различий в законодательстве о валютном контроле тех или иных государств. Поэтому порой продавец может быть заинтересован в осуществлении платежа в его стране, в то время как для покупателя предпочтительнее было бы избрать местом платежа свое или какое-либо иное государство. Стороны договора должны избрать такое место платежа, которое было бы минимально подвержено воздействию этого регулирования. Если сторонам все-таки не удалось согласовать место платежа, ст. Конвенции содержит диспозитивное правило, обязывающее покупателя произвести платеж:

« а) в месте нахождения коммерческого предприятия продавца; или

б) если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов - в месте их передачи».

Если оплата товара не осуществляется в обмен на передачу товара или его документов, то платеж должен быть произведен в месте нахождения коммерческого предприятия продавца. Отсюда у покупателя появляются следующие обязанности:

а) организовать перевод средств таким образом, чтобы они поступили в место нахождения предприятия продавца вовремя;

б) принять во внимание предписания отечественного и иностранного правопорядка, касающиеся перевода средств;

в) нести расходы и риски по переводу средств до места платежа.

Передача товара по условиям договора может считаться состоявшейся при даче товара не самому покупателю, а перевозчику, а документы могут передать не покупателю, а, например, банку (при расчетах за товар посредством документарных аккредитивов). Передача может осуществляться в государстве продавца, покупателя или другом государстве. Поэтому и платеж должен быть совершен в том месте, где состоялась передача документов.

Если местонахождение предприятия продавца изменяется после заключения договора, то покупатель обязан произвести платежи по новому местонахождению продавца, однако дополнительные в этой связи расходы по переводу средств возлагаются на продавца.

Теперь рассмотрим вопрос о сроке платежа. Национальные законодательства многих стран и международные соглашения в отношении данного вопроса основываются на взаимном характере обязанностей продавца и покупателя. Они исходят из того, что оплата цены должна производится одновременно с передачей товара или связанных с ним документов.

Ст. 58 Конвенции гласит:

если покупатель не обязан уплатить цену в какой-либо иной конкретный срок, должен уплатить ее, когда продавец в соответствии с договором и настоящей Конвенцией передает либо сам товар, либо товарораспорядительные документы в распоряжение покупателя. Продавец может обусловить передачу товара или документов осуществлением такого платежа.

1) Если договор предусматривает перевозку товара, продавец может отправить его на условиях, в силу которых товар или товарораспорядительные документы не будут переданы покупателю иначе как против уплаты цены.

2) Покупатель не обязан уплачивать цену до тех пор, пока у него не появилось возможности осмотреть товар, за исключением случаев, когда согласованный сторонами порядок поставки или платежа несовместим с ожиданием появления такой возможности».

В статье предусматривается две разновидности отношений между продавцом и покупателем: 1) товары (документы) передаются в распоряжение покупателя и 2) договор купли-продажи предусматривает перевозку товаров.

Для договора купли-продажи характерна взаимосвязь с перевозкой. Продавец может отправить товары на условии, что товары либо товарораспорядительные документы не будут переданы покупателю до уплаты цены. Таким образом, продавец может, получив товарораспорядительный документ от перевозчика, дать ему указание о выдаче товара покупателю только против товарораспорядительного документа, который не будет передан до уплаты цены. При линейных перевозках продавец может уполномочить перевозчика взыскать цену с покупателя при выдаче ему товара.

Если стороны не договорились о месте передачи товаров или товарораспорядительных документов, то необходимо помнить, как сочетаются место и сроки уплаты цены. 1) Покупатель обязан, а продавец вправе требовать оплаты в месте нахождения предприятия продавца. 2) Покупатель не вправе требовать получения товаров (документов) до уплаты цены. 3) Продавец вправе грузить товар и удерживать товарораспорядительный документ до уплаты цены.

Конвенция не устанавливает обязанность использовать аккредитивную форму счетов. Но именно использование документарного аккредитива как одного из самых распространенных средств платежа в международной торговле позволяет логично соединить приведенные выше моменты. Продавец не отгрузит товар, пока покупатель не откроет (обеспечит подтверждение) документарный аккредитив в банке, находящимся в районе местонахождения предприятия продавца, что обеспечит платеж при условии, что продавец представит в этот банк документы, указанные в аккредитиве. В пункте 3 исходят из общей посылки, что покупатель должен иметь возможность осмотреть товар. Это вполне реально, если базисом доставки являются, например «с завода», «с пристани» или «поставлено с оплатой пошлины». При базисе СIF, CFR, CIP продавец может отсрочить предоставление документов до тех пор, пока товар не прибудет и покупатель в течение разумного срока не осмотрит товар, если только по условиям договора необходимые документы не должны были быть отосланы покупателю немедленно после отгрузки.

С другой стороны, покупатель, заинтересованный в осмотре товара, прежде чем оплатить цену, обычно имеет возможность договорится с независимой контрольной организацией в стране продавца о проведении необходимого осмотра и договориться с продавцом о том, что акт данной организации будет представлен вместе с прочими документами, против которых будет осуществляться платеж.

Внутренние и международные правовые нормы, приурочивающие платеж по договору купли-продажи к моменту передачи товара или касающихся его документов, носят диспозитивный характер и предоставляют сторонам возможность разделить данные моменты во времени. Такая возможность широко используется в международной торговой практике, где активно применяются сделки в кредит.

В данном случае используется не только банковский кредит, когда импортер приобретает товар на средства, полученные от банка в виде ссуды, но и так называемый финансовый кредит, когда экспортер отгружает товар с предоставлением импортеру отсрочки платежа.

В целях уменьшения риска коммерческая практика международной торговли выработала меры, направленные на обеспечение финансово-валютных интересов стороны, оказывающей кредит зарубежному партнеру. К таким мерам относится банковская гарантия, то есть поручительство банка по обязательству его клиента, выданное либо непосредственно в пользу контрагента последнего, либо в пользу банка, обслуживающего контрагента.

Все более широкое развитие в современных условиях получает страхование риска неплатежа. Круг рисков определяется с учетом того, что неполучение продавцом покупной цены может быть обусловлено не только неплатежеспособностью покупателя, но и целым рядом факторов, находящихся вне контроля с его стороны. Ими могут быть: невозможность конвертирования местной валюты в валюту платежа, мораторий и др. Страхование покрывает данные и иные обстоятельства, перечень которых определяется соглашением сторон.

Пределом страховой суммы является цена товара, предусмотренная контрактом купли-продажи. Страховой случай, приводящий к возникновению платежной обязанности страховщика, наступает при одновременном наличии двух условий: 1) надлежащего выполнения продавцом своих договорных обязанностей перед покупателем; 2) неполучения продавцом покупной цены.

Начало ответственности страховщика приурочивается к установленному договором купли-продажи моменту передачи товара продавцом, а окончание - к истечению срока, в продолжение которого покупатель был обязан оплатить товар.

В отношении форм расчетов за товары, приобретаемых по договорам международной купли-продажи, на мировом рынке применяются: документарные аккредитивы, инкассо с предварительным акцептом, инкассо с последующим акцептом (с немедленной оплатой), банковские переводы, открытые счета, векселя и чеки и т.д.

В ст. 59 Конвенции указано, что «покупатель обязан уплатить цену в день, который установлен или может быть определен, согласно договору и настоящей Конвенции, без необходимости какого-либо запроса или выполнения каких-либо формальностей со стороны продавца». Главная цель этой статьи - устранить действие предписаний некоторых национальных правовых систем (Франция, Германия), которые предусматривают формальное и неформальное напоминание должнику для установления факта просрочки и, соответственно, возникновения ответственности за просрочку. День уплаты цены может быть прямо зафиксирован в контракте, и в этом случае особых сложностей в интерпретации срока платежа не дет.

Дата уплаты цены может быть определена с учетом положений всего договора, а также применимых дополнительно положений Конвенции, в особенности ст. 58, устанавливающей принципы определения сроков уплаты цены, так как ст. 58 базируется на взаимном предоставлении товара и цены, то возникает вопpoc о том, должна ли определимость срока платежа носить объективный или субъективный характер? Видимо, действие ст. 59 основано на том, что «разумный» покупатель знает о тех обстоятельствах, с которыми ст. 58 связывает определение момента по производству платежа. Данные обстоятельства могут стать известными покупателю накануне даты платежа и, соответственно затруднить своевременный платеж. Конвенция не разрешает таких сложностей. Вероятно, дополнительный срок разумной продолжительности в таких ситуациях может быть предоставлен с учетом применимых торговых обыкновений (ст. 9).

Кроме рассмотренных выше существенных условий, базисные условия также имеют большое значение для регулирования взаимоотношений сторон международного договора купли-продажи. Базисными или основными условиями они называются потому, что определяют характер и объем взаимных прав и обязанностей сторон в связи с исполнением договора, т. е. устанавливают базис (основу) цены и, соответственно, влияют на ее размер.

В Конвенции о договорах международной купли-продажи товаров содержатся нормы, посвященные базисным условиям. Правда, транспортные условия в ней охарактеризованы весьма сжато. В ней указано, лишь то, что «если продавец обязан обеспечить перевозку товара, он должен заключить такие договоры, которые необходимы для перевозки товара в место назначения надлежащими при данных обстоятельствах способами транспортировки и на условиях, обычных для такой транспортировки» (п. 2 ст. 32). Это характерно, в частности, для контрактов на условиях «сиф», о которых речь пойдет дальше.

Конвенция не регулирует вопросов, относящихся к переходу права собственности на товар от продавца к покупателю (п. «в» ст. 4). Эти вопросы разрешаются на основе применимого материального права, устанавливаемого на основе соответствующих коллизионных норм (п. 2 ст. 7). Приведу пример. Согласно российскому гражданскому законодательству «право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи, если иное не предусмотрено законом или договором» (п. 1 ст. 223 ГК РФ), при этом «к передаче вещи приравнивается передача коносамента или иного товарораспределительного документа на нее» (п. 3 ст. 224 ГК).

За границей исторически сложились две системы, которые по-разному определяют момент перехода права собственности к приобретателю имущества консенсуальная система и система традиций. Согласно первой системе, право собственности переходит на индивидуально-определенные вещи в момент заключения договора, а на вещи, определенные родовыми признаками - в момент их индивидуализации. Эта система получила свое закрепление. Например, в законодательстве Франции (ст.ст. 1583, 1585 ФГК) и Англии (ст.ст. 16, 18 Sale of goods Act). Система традиции связывает переход права собственности как на индивидуально-определенные вещи, так и на вещи, определенные родовыми признаками с их передачей отчуждателем приобретателю. Такой системы придерживается законодательство Германии (§ 929 BOB) и США (ст. 2-401 ЕТК).

Как правило, с переходом права собственности совпадает и переход к приобретателю риска случайной гибели или повреждения товара. В разных странах это достигается с помощью различных юридических приемов. В одних странах переход риска и право собственности непосредственно связаны между собой. Так, например, эта идея нашла свое отражение во Французском Гражданском кодексе (ч. ст. 1138) и в английском Законе «О продаже товаров» (ст. 20). В других странах переход риска приурочивается не к переходу права собственности как такового, а к совершению определенных актов, связанных с передачей вещи. Этим приемом пользуются в Германии (§ 446 BGB) и США (ст. 2-509 ЕТК). Хотя, при ближайшем рассмотрении оказывается, что речь идет о тех же самых актах, которые опосредуют переход права собственности. Следовательно, практически и здесь право собственности и риск случайных убытков переходят от продавца к покупателю одновременно. Возможно, именно поэтому в иностранных источниках встречаются утверждения о том, что переход риска вообще является единственным последствием перехода права собственности.

Можно не согласиться с подобными утверждениями. Во-первых, переход права собственности в любом случае не только возлагает на приобретателя неблагоприятные последствия обладания вещью, но прежде всего позволяет ему воспользоваться и распорядиться ею. Во-вторых, нормативные правила о совпадении моментов перехода права собственности и риска носят диспозитивный характер и позволяют сторонам решить вопрос по-другому, а международная коммерческая практика знает немало ситуаций, когда данные моменты отстоят друг от друга во времени, и, когда риск случайной гибели или повреждения товара уходит к покупателю до или после перехода права собственности на товар.

Видимо, из этого и исходит Конвенция ООН - совпадение моментов перехода права собственности на товар и связанного с ним риска совсем не обязательно. Конвенция не регламентирует порядок перехода права собственности и особо подчеркивает, что она не касается «последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар» (п. «в» ст. 4). Между тем, вопросам перехода риска в Конвенции посвящена целая глава (гл. 4, ст. ст. 66-70).

Немногочисленность норм в Конвенции, посвященных базисным условиям объясняется стремлением обеспечить возможность проявления инициативы сторонами в регулировании своих прав и обязанностей на основе обычаев делового оборота, сложившихся в международной коммерческой практике. В отношении международных договоров купли-продажи эти обычаи подробно рассматриваются в Международных правилах толкования торговых терминов Jternational Rules for the Interpretation of Trade Terms) - Incoterms, которые в настоящее время действуют в редакции 2000 года.

Как справедливо отмечается в юридической литературе, Инкотермс являются результатом многочисленного обобщения международной коммерческой практики толкования условий контракта, устанавливающих базис поставки.

Интересно, что в настоящее время нередки случаи, когда в договорах, заключенных между российскими предпринимателями, встречается ссылки на Инкотермс. В ряде же случаев оговаривается соответствующее базисное условие, заимствованное вИнкотермс, но без ссылки на этот документ и без соответствующих пояснений, как его следует понимать, что в дальнейшем приводит к разногласиям.

Правила были разработаны международной Торговой палатой (МТП), неправительственной организацией, созданной в 1920 году в Париже. В этом же году МТП исследовала толкование наиболее важных торговых терминов и выявила различное их понимание в отдельных странах. Естественно, подобная неопределенность отрицательно сказывалась на деловых отношениях коммерсантов. МТП признала необходимость, и важность разработки правил толкования торговых терминов, провела необходимую работу, результатом которой явилось опубликование в 1936 году Международных правил толкования торговых терминов.

Периодическое изменение Инкотермс объясняется появлением новых видов транспортировки: контейнерных перевозок, перевозок с применением трейлеров и паромных судов с использованием горизонтального способа погрузки и выгрузки).

С юридической точки зрения Инкотермс представляет собой свод правил, имеющих факультативный характер и применяемых сторонами договора международной купли-продажи товаров по их взаимному согласию, отраженному в контракте. В то же время в некоторых странах они носят обязательный характер в силу национального законодательства. В Испании - по импортным операциям, на Украине и в Ираке - при осуществлении внешнеторговых сделок. В Польше они применяются как торговый обычай. Таким образом, эти правила являются обыкновениями, отражающими обобщенные МТП подходы к пониманию и использованию отдельных торговых терминов.

Если стороны сами не сделали в контракте ссылки на Инкотермс или иным образом не определили базис поставки, то он будет определяться согласно закону, если применимым к контракту правом будет право страны, где действует закон, регламентирующий базис поставки. То есть, базисные условия могут применяются в основании: контракта, обычаев портов, закона государства, международных договоров.

Все термины разделены на четыре категории, в зависимости от возрастания обязанностей продавца по доставке товара покупателю. В качестве индикатора используется первая буква наименования.

К первой относятся случаи, когда продавец предоставляет товары покупателю непосредственно в своих помещениях (термины группы «Е»). Согласно терминам второй группы продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, который обеспечивается покупателем (термины группы «F»). В соответствии с терминами третьей группы продавец обязуется заключить договор перевозки, однако, без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара или каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара (термины группы «С»). Согласно терминам группы «D» продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения.

В Инкотермс-2000 регламентируются важные коммерческие и юридические вопросы. К первым относятся: распределение обязанностей продавца и покупателя по доставке товара, его передаче покупателю, оформление товаросопроводительной и коммерческой документации, распределение обязанностей по получению экспортных и импортных лицензий, обеспечение выполнения формальностей, необходимых для вывоза и ввоза, страхования товара.

Основным юридическим вопросом Инкотермс является определение момента исполнения продавцом обязанности по передаче товара покупателю и по переходу в этой связи с продавца на покупателя риска случайной утраты или повреждения товара. Общее диспозитивное правило дано в Венской конвенции (ст. 67) - момент сдачи первому перевозчику для передачи покупателю в соответствии с договором купли-продажи. Однако использование различных способов перевозки и неодинаковое распределение обязанностей сторонами договора по доставке товара привели к необходимости обобщения соответствующих условий для удобства их использования в коммерческом обороте.

Выбор базисного условия сторонами зависит, в первую очередь, от способа перевозки товара и условий поставки. Базисные условия упрощают торговые операции, связанные с поставкой товаров. Они являются общепризнанными в международной торговле и основываются на торговых обычаях, сложившихся в торговой практике отдельных стран, портов, отраслей торговли. Соответственно их согласование и единообразное понимание являются для контрагентов важным фактором эффективности внешнеторговой сделки.

Как было указано выше, в Инкотермс содержатся различные варианты базисных условий с разнообразным распределением обязанностей между продавцом и покупателем. Так, например, при заключении договора на условиях «с завода» обязанности продавца сведены к минимуму, а по условиям «поставлено с оплатой пошлины» они наоборот расширены.

Так, согласно условиям «с завода» EXW (Ex Works) продавец обязан в предусмотренный договором срок передать товары в распоряжение покупателя на предприятии-изготовителе (заводе, фабрике, складе). При этом товар должен быть за счет продавца) подвергнут проверке в плане его качества и количества, подлежащим образом упакован, маркирован и снабжен документами, подтверждающими его соответствие договору. Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, предоставленное покупателем, а также за таможенную очистку товара для ввоза, если не оговорено иное. Покупатель несет все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения.

Обязанность продавца по поставке товара считается выполненной в тот момент, когда товар на предприятии приведен в состояние, в котором он может бытьвзят покупателем для погрузки на транспортное средство (в частности, надлежащим образом упакован). С этого же момента риск случайной гибели или порчи товара переходит на покупателя, который, соответственно должен позаботиться и о страховании товара на период его перевозки.

Условия «с завода» обязывают продавца оказать ему за его счет и риск полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, выдаваемых электронными средствами связи, выдаваемых и/или передаваемых из страны поставки и/или страны происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для вывоза и/или ввоза товара, а если необходимо, также для транспортной перевозки через третьи страны. Отсюда можно сделать вывод, что условия «с завода» являются наименее обременительными для продавца и наиболее обременительными для покупателя.

Совершенно по-другому обстоит дело при заключении договора на условиях «поставка с уплатой пошлины» DDP (Delivery Duty Paid). Покупатель принимает товар от продавца в окончательном пункте назначения в стране ввоза. Продавец обеспечивает доставку товара в обозначенный пункт. Он может использовать для поставки транспортные средства (например, автомобиль), находящиеся в его распоряжении, либо заключает договоры перевозки, экспедиции и какие-либо другие со специализированными организациями. Он несет все расходы по доставке товара, причем договором или сложившимися в данной отрасли торговли деловыми обыкновениями он может быть обязан оплатить также и расходы по выгрузке товаров и его складскому хранению в месте назначения до передачи покупателю.

Помимо издержек по транспортировке продавец оплачивает связанные с товаром налоги, пошлины, сборы.

В момент передачи товара в распоряжение покупателя в обозначенном пункте покупателю переходят связанные с товаром риски, которые до этого момента нес продавец. Также продавец обязан снабдить покупателя всеми необходимыми транспортными и иными документами.

Этот термин не используется, если продавец не может обеспечить получение импортной лицензии. Если между сторонами согласовано исключение из обязанностей продавца оплаты некоторых взимаемых в связи с ввозом расходов, например, НДС, то это должно быть закреплено путем добавления соответствующих *слов:* поставка с оплатой пошлины, без оплаты НДС, согласованный пункт назначения.

Рассмотренные условия являются полной противоположностью друг к другу. Согласно условию «с завода» всю заботу о товаре берет на себя покупатель, исходя из второго условия, вся ответственность лежит на продавце.

Условие «с завода» появилось раньше, чем условие «поставка с оплатой пошлины», еще в 1953 году. Отсюда можно сделать вывод о тенденции, свойственной сделкам купли-продажи в последнее время, перенесению места их исполнения с места нахождения должника к месту нахождения кредитора, «что создает для последнего дополнительные удобства и тем самым повышает коммерческую эффективность таких сделок».

Эти базисные условия разительно отличаются друг от друга. Кроме них существуют еще промежуточные условия, созданные с учетом особенностей отдельных видов транспорта и комбинированных перевозок.

Группа условий F (free - англ.) состоит из трех вариантов, общими для которых является то, что продавец свободен от организации (и, соответственно оплаты) перевозки товара, поэтому договор перевозки заключает покупатель.

Условия «франко перевозчик» FCA (free carrier). При этих условиях поставка товара, прошедшего таможенную очистку для ввоза, считается выполненной, когда товар передан продавцом в распоряжение перевозчика в обусловленном пункте. При отсутствии указания покупателя о таком пункте, продавец вправе сам определить такой пункт среди ряда подобных пунктов, где перевозчик принимает товар в свое распоряжение.

В момент передачи товара перевозчику риск случайной гибели или повреждения товара переходит на покупателя. В тех случаях, когда согласно коммерческой практике для заключения договора перевозки необходимо содействие продавца (при перевозке товара воздушным или железнодорожным транспортом), он может действовать в таких случаях за счет и на риск покупателя. Если покупатель уполномочивает продавца поставить товар лицу, не являющемуся перевозчиком, например, экспедитору, продавец считается выполнившим свою обязанность по поставке товара с момента передачи его на хранение данному лицу. На продавца возлагается ответственность по погрузке товара на транспортное средство для его перевозки. Так же продавец обязан предоставить за свой счет покупателю документ, подтверждающий исполнение обязанности по поставке товара.

Условие FAS (Free Alongside Ship) - свободно вдоль борта судна. При этих условиях поставка товара признается состоявшейся, когда товар будет доставлен в согласованный порт и расположен там вдоль борта судна на причале или на лихтерах в согласованном пункте отгрузки, и таким способом, который принят в этом порту. В этот же момент риск случайной гибели или повреждения товара переходит на покупателя, соответственно он является носителем страхового интереса в отношении товара. По условиям «фас» на покупателя возлагается обязанность по очистке товара от пошлин для его вывоза.

Обеспечение морской перевозки товара (посредством фрахтования судна или бронирования места на линейном судне), включая его погрузку, возлагается на покупателя. По просьбе покупателя это может сделать и продавец, но за дополнительную оплату.

Продавец обязан за свой счет представить покупателю документ, подтверждающий исполнение обязанности по поставке товара (чаще всего это причальная расписка). Другие документы продавец может получить для покупателя по его требованию, на его риск и за его счет.

Условия «FOB» (Free On Board) - свободно на борту. Продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. До этого момента он несет связанные с товаром риски и расходы. Момент поставки товара при условиях «фоб» наступает несколько позже, чем при условиях «фас».

Следует обратить внимание на вопрос о моменте перехода рисков от продавца к покупателю в тех случаях, когда погрузка товара на судно производиться с помощью лихтеров. Согласно деловым обыкновениям, сложившимся в портах некоторых государств (например, в Германии), лихтер считается «удлиненной рукой океанского судна». Поэтому, если товар погружается на лихтер в Бремене и поставляется на океанское судно в Бремерхафен, то покупатель несет риски по товарам с момента их погрузки на лихтер. Данное правило неизвестно Инкотермс. Отсюда согласно Incoterms в такой ситуации момент перехода к покупателю риска случайной гибели или повреждения товара совпадает с моментом пересечения товаром релингов судна в Бремерхафене, а на период транспортировки на лихтере товары продолжают находиться на риске продавца.

Договор морской перевозки заключает покупатель. Если он перепоручает это продавцу, то продавец считается его агентом, отказывающим дополнительную услугу. Продавец за свой счет обеспечивает покупателя документом, свидетельствующим о поставке товара. На практике в такой роли чаще всего выступает штурманская расписка. По требованию покупателя, за его счет и на его риск продавец содействует ему в получении других документов.

Условия «фоб» напоминают условия «франко перевозчик». Однако между ними существуют два основных различия. Во-первых, условия «фоб» подразумевают только морскую, а условия «франко перевозчик» - любую перевозку, в том числе и комбинированную. Во-вторых, переход риска случайной гибели или повреждения товара связан условиями «фоб» с пересечением товаров релингов судна в порту отправления, а условиями «франко перевозчик» - с передачей товара перевозчику, что обычно предшествует погрузке товара на транспортное средство.

Отличие терминов FCA и FOB от FAS состоит в различии распределения между продавцом и покупателем обязанности по обеспечению таможенной очистки товapa для вывоза: согласно первым двум терминам данная обязанность возлагается на продавца, а по термину FAS - на покупателя.

Группа терминов С (от англ, «carriage») включает 4 разновидности условий, причем в каждой из них перевозка товара должна быть обеспечена и оплачена продавцом.

Особенность терминов данной группы состоит в их дуализме. Так как с коммерческой точки зрения продавец за свой счет обеспечивает доставку товара до согласованного места или порта (а по условиям CIF и CIP и его страхование в пользу покупателя), а с юридической точки зрения риск случайной утраты или повреждения товара переходит с продавца на покупателя в момент передачи товара перевозчику в порту отгрузки.

Условия CFR (Cost and Freight) - стоимость и фрахт. При этих условиях исполнение обязанности продавца по поставке товара происходит в момент погрузки товара на судно. Однако продавец обязан не только полностью оплатить погрузку товара, но и заключить за свой счет договор морской перевозки. Это обстоятельство существенно отличает условия «каф» от условий «фас» и «фоб», при которых данная обязанность возложена на покупателя.

Расходы по выгрузке товара продавец оплачивает только в том случае, если они включаются во фрахт. Например, при заключении договора морской перевозки грузов на линейных условиях, когда погрузочно-разгрузочные работы в портах отправления и назначения принимает на себя перевозчик, что им учитывается при подсчете фрахтовых ставок. Если фрахт исчислен без учета расходов по выгрузке, то они относятся за счет покупателя.

Момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара от продавца к покупателю тот же, что и при условиях «фоб»: пересечение релингов судна при погрузке. Таким образом, продавец перестает нести риск по товару до того, как товар будет считаться поставленным, в тоже время продавец продолжает нести связанные с товаром расходы (по перевозке, а возможно и по выгрузке) после того, как риск случайных убытков перешел на покупателя. При данных условиях моменты перехода на покупателя рисков и расходов по товару и поставки товара водятся во времени.

Так как по условиям «каф» продавец обязан заключить договор морской перевозки товара, то он, соответственно, обязан за свой счет получить и предоставить покупателю коносамент. Обычно он передается банку для оформления документарного аккредитива в целях оплаты товара. Коносамент выполняет три основные функции: является доказательством передачи товара на борт судна, доказательством заключения договора перевозки, средством для передачи во время транзита прав на товар третьим лицам. Иные транспортные документы выполняют две перечисленные функции, но не обеспечивают контроль за поставкой товара в пункт назначения и не предоставляют покупателю права продать товар во время транзита. Подобные документы указывают наименование стороны, правомочной получить товар в месте назначения. Тот факт, что необходимым условием для получения товара от перевозчика в месте назначения является обладание коносаментом, значительно затрудняет его замену средствами компьютерной связи, несмотря на его значимость, видимо, в будущем он будет заменен средствами компьютерной связи. Редакция Инкотермс-2000 года учитывает подобное развитие событий.

Согласно Унифицированным правилам и обычаям для документарного аккредитива (публикация МТП № 400) банки вправе принимать только чистые коносаменты, т. е. коносаменты, не содержащие оговорок о дефектном состоянии груза или упаковки. Кроме того, он должен быть бортовым, т. е. подтверждающим погрузку товара на борт судна, а не просто прием к перевозке. Коносамент на груз, принятый к перевозке, может быть использован для открытия аккредитива лишь при наличии в таком коносаменте отметки перевозчика о фактической погрузке товара на судно с указанием даты погрузки. Возможны сквозные и контейнерные коносаменты. Не принимаются коносаменты: 1) выданные экспедиторами; 2) оформленные в связи с чартерами; 3) предусматривающие перевозку на парусных суднах; 4) подтверждающие погрузку товара на палубу.

Условия «CIF» (Cost, Insurance, Freight) - стоимость, страхование, фрахт. Условия «сиф» означают, что продавец несет те же обязанности, что и по условиям «каф», кроме одного: он должен обеспечить морское страхование товара от риска гибели или повреждения товара во время перевозки. Данный термин применяется только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

Следует отметить, что так или иначе во всех вариантах базисных условий договора международной купли-продажи функции по страхованию товара распределяются между сторонами. В раннее рассмотренных вариантах это предопределялось экономической заинтересованностью, связанной с несением иска убытков от случайной гибели или повреждения товара и с тем обстоятельством, что при отсутствии страхового полиса банк не откроет документарный аккредитив.

Условия «сиф» обязывают продавца застраховать товар, причем на период его транспортировки, когда риск случайных убытков по товару уже перенесен на покупателя (с момента пересечения товаром поручней судна в порту отгрузки). Формально продавец обязан застраховать товар в пользу покупателя лишь до момента перехода риска на покупателя; так как до этого момента продавец заинтересован в страховании товара в свою пользу. Однако на практике применяется стандартная оговорка о сроке страхования, обеспечивающая груз страховой охраной «от склада до склада».

Согласно условиям «сиф» обязанностям продавца по страховке товара придается особое значение. Невыполнение данной обязанности считается существенным нарушением договора купли-продажи. Непредставление страхового полиса управомочивает покупателя отказаться от принятия товара, даже если он и доставлен в порт назначения в полной сохранности.

Это объясняется тем, что если товар не застрахован, то покупатель лишен возможности компенсировать случайные убытки и не получит банковской ссуды на приобретение товара. Ссуда выдается под залог товара, для оплаты которого она испрашивается, а залоговое право банка на незастрахованный товар оказывается необеспеченным. Именно поэтому непредставление банку полиса влечет за собой его отказ открыть документарный аккредитив, оформляемый за счет ссуды.

Соответственно, покупатель незастрахованного товара столкнется с серьезными трудностями при его реализации.

Инкотермс не только устанавливают обязанность продавца заключить договор страхования, но и регламентируют содержание этого договора. Так, договор должен быть заключен продавцом на минимальных условиях. Специфические риски, характерные для определенных отраслей торговли, страхованием не покрываются, кроме случаев, когда их покрытие предусмотрено договоренностью между продавцом и покупателем. К их числу относятся: кража, утечка, бой, отпотевание судна, смешение с другими грузами, сколы и т. д. По требованию покупателя и за его счет продавец обеспечивает страхование товара от военных рисков, забастовок, мятежей, если страхование от таких рисков возможно.

Далее Инкотермс определяет страховую сумму, которая должна соответствовать, как минимум, предусмотренной в договоре купли-продажи цене плюс 10 % (то есть 110 %) и должно быть произведено в валюте договора купли-продажи. Объем страхового покрытия должен быть минимальным с учетом условий института лондонских страховщиков по страхованию грузов. Цена «сиф» означает чистую цену после всех скидок и вычетов, а также расходы по перевозке и страхованию.

По условиям «сиф» продавец обязан застраховать товар и соответственно передать покупателю страховой полис. Страховой полис вместе с коносаментом и другими документами обычно передается банку в связи с оформлением документарного аккредитива и поэтому он должен соответствовать предъявляемым к нему требованиям, изложенным в Унифицированных правилах и обычаях для документарных аккредитивов. Там, записано, что полис должен быть подписан страховщиком или его агентом; ковернот (предварительный документ, подтверждающий страхование и выдаваемый брокером) банками не принимается.

# 2.2 Анализ арбитражной практики, связанной с применением правил Инкотермс-2000

В одном из дел, разрешенных МКАС предметом рассмотрения был иск, предьявленный российской организацией к германской фирме в связи с частичной оплатой поставленных товаров по двум контрактам, заключенным в ноябре 1992 г. Первоначально предъявленные требования по третьему контракту, заключенному в марте 1993 г., истец в дальнейшем отозвал. Ответчик представил объяснения по существу иска, считая, что по соображениям, изложенным им, требования истца должны быть отклонены. Истец же настаивал на удовлетворении его исковых требований, представив письменные возражения по объяснениям ответчика, которые МКАС направил ответчику. По поводу этих возражений от ответчика вменения не поступили.

Принятое МКАС решение, которым иск был удовлетворен, было основано на следующих выводах: применимой в данном споре с учетом субъектного состава спорящих сторон является Венская конвенция 1980 г. Согласно п. 1 «а» ст. 1 Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах, когда эти государства являются договаривающимися государствами. На момент заключения контрактов РФ и Германия являлись участницами указанной конвенции. Требования по одному из контрактов истец отозвал, соответственно производство по делу в этой части прекратилось. По двум другим контрактам суд признал, что представленными истцом материалами подтверждаются факт отгрузки им товара и его стоимость, ответчик также согласился с этим фактом в отзыве на иск от 28.12.94. Оценив возражения ответчика, изложенные в его письме, суд пришел к следующим выводам.

Оба контракта, заключенные в ноябре 1992 г., являются договорами купли-продажи, из которых не следует их бартерный характер. В связи со ссылкой ответчика на то, что товар должен был отгружаться после получения запроса от покупателя, следует отметить, что подобное условие в одном из контрактов отсутствует. В другом контракте установлено, что каждая последующая партия товара поставляется продавцом только после реализации покупателем ранее поставленной. Но истец утверждал, что товар поставлялся согласно графику отгрузок, согласованному с ответчиком. Это утверждение ответчиком оспорено не было. Стороны согласовали условия поставки СИФ, что означает, что фрахт оплачивается продавцом, и он включен в цену товара. Вместе с тем один из трактов предусматривает, что оплату фрахта производит ответчик с последующим вычетом стоимости фрахта из суммы контракта по предъявлению документов о фрахте. Надлежащим образом ответчик свое утверждение не доказал, что им фактически уплачен фрахт за перевозку товара по контракту, предусматривающему последующее возмещение этих расходов истцом. Ссылка ответчика на уплату им импортной пошлины не может служить правомерным основанием для вычета этих расходов из стоимости товара. Контракты заключены на условиях СИФ и не предусматривают отнесения данных расходов на продавца.

Согласно обычаям делового оборота, в частности, в Инкотермс, уплата импортной пошлины возлагается на покупателя. Ссылка ответчика на то, что из-за превышения предложения над спросом на товар на западноевропейском рынке он просил прекратить поставки товара, не является основанием для неоплаты стоимости поставленного товара.

Исходя из условий контрактов и в соответствии со ст. 53 и ст. 60 Конвенции, в обязанности покупателя входит принятие товара. Возможное ухудшение конъюнктуры рынка для покупателя, по мнению, МКАС, не может служить обстоятельством, освобождающим его от этой обязанности на основании п. 13 контрактов и ст. 79 Конвенции. Ссылки ответчика на возникшие сложности с получением сертификатов страны происхождения, а также на получение экспортной а лишь на часть товара также не могут быть приняты во внимание судом. Ответчик не доказал наличия причинной связи между данными обстоятельствами и фактом неплатежа за товар. На основании вышеизложенного и руководствуясь условиями контрактов, ст. 53 и 62 Конвенции, суд пришел к выводу, что ответчик обязан уплатить истцу суммы, представляющие собой стоимость товаров, недоплаченных по указанным двум контрактам.

Только по условиям группы D (от англ, delivered) обязанность продавца по пердаче товара перемещается в страну назначения, по всем другим терминам продавец исполняет свою обязанность по передаче товара в собственной стране либо путем предоставления товара покупателю в месте нахождения продавца, либо путем передачи товара для отгрузки перевозчику. При этом передача товара и переход риска случайной утраты или повреждения товара происходит в пункте их передачи в порту отгрузки, а страхование по условиям CIF и CIP осуществляется продавцом в пользу покупателя, на которого после пункта передачи (а не назначения) переходит указанный риск.

Условия «поставлено с судна» DES (Delivered Ex Ship). Данные условия означают, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента предоставления неочищенного от таможенных пошлин при ввозе товара в распоряжение покупателя в согласованном порт назначения. Иными словами обязанность продавца поставить товар считается исполненной в момент, когда товары предоставлены в распоряжение покупателя на борту судна в порту выгрузки. Таким образом, продавец должен заключить договор перевозки. В этом отношении условия «поставка с судна» схожи с условиями «каф». Однако они существенно отличаются моментами перехода рисков по товару от продавца к покупателю. По условиям «каф» этот момент совпадает с моментом пересечения товаром поручней судна в порту отправления, так что продавец, обязанный оплатить перевозку товара, продолжает нести расходы после того, как риск перешел на покупателя.

По условиям «поставка с судна» моменты исполнения поставки, перехода риска и расходов совпадают и приурочиваются к моменту, когда покупатель получает возможность взять товар с судна в порту назначения. Поэтому риск случайной гибели или повреждения товара во время его перевозки до конечного порта остается на продавце. В течение этого периода он сохраняет и интерес в страховании товара. В момент перехода риска на покупателя к нему переходят и все расходы. Покупатель, соответственно, должен оплатить выгрузку товара с судна. Данный термин может использоваться только при перевозках товара морским транспортом или внутренним водным.

Продавец обязан передать покупателю за свой счет деливери-ордер и/или обычный транспортный документ (оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении или накладную смешанной перевозки), необходимые покупателю для принятия товара. Если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, то перечисленные документы могут быть заменены на эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи.

Условия «поставлено с причала» DEQ (Delivered Ex Quay). Данные условия означают, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара в момент, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя не на борту судна, как при условиях «поставка с судна», а на пристани в порту назначения. Следовательно, продавец должен обеспечить не только перевозку, но и выгрузку товара.

До выгрузки товара на причале в порту назначения продавец несет риск случайной гибели или повреждения товара, отсюда возникает его интерес в страховании товара, так же он несет связанные с товаром расходы. Объем расходов продавца отличается в зависимости от договоренности между сторонами. Данные условия могут существовать в двух разновидностях: «с оплатой пошлины» (duty paid) и «без оплаты пошлины» (duty unpaid). В первом случае продавец обязан оплатить пошлины, налоги и сборы, взимаемые в связи с ввозом товара в страну назначения (сюда относятся не только таможенные, но и все иные пошлины, сборы и т.п. платежи, связанные с импортом товара). Во втором случае такие платежи осуществляются за счет покупателя. При исключении из обязанностей продавца оплаты налога на добавленную стоимость (НДС) это фиксируется путем добавления соответствующих слов (например, поставка с причала, без уплаты НДС, именование порта назначения).

В момент исполнения продавцом обязанности по поставке товара все риски и расходы переходят на покупателя. Продавец обязан представить покупателю документ, подтверждающий исполнение обязанности по поставке (например, долевой коносамент).

В 1980 году в Инкотермс были введены условия «перевозка оплачена до» СРТ (Carriage Paid To). По этим условиям договор перевозки товара до места назначения заключает продавец. Перевозка может осуществляться любыми (в том числе и несколькими) видами транспорта. Обязанность продавца по поставке товара считается выполненной в момент передачи товара первому перевозчику. В этот момент к покупателю переходят риски случайной гибели или повреждения, и, соответственно, интерес в страховании товара. Таким образом, после обеспечения перевозки продавцом товар находится во время перевозки на риске покупателя, продавец обязан за свой счет получить и передать покупателю обычный транспортный документ.

Данное условие похоже на условия «каф», но они распространяются не только на морскую, а на любую другую перевозку, включая комбинированную. Так же условия отличаются друг от друга моментом перехода рисков по товару от продавца к покупателю. В условиях «каф» - это пересечение товаром поручней судна при погрузке, при условиях «перевозка оплачена до» - сдача товара первому перевозчику.

В одном из дел иск был предъявлен английской фирмой к российской организации в связи с частичной оплатой товара, поставленного по контракту, включенному в ноябре 2001 г. Истец требовал погашения задолженности ответчиком. Ответчик, возражая против требований истца, объяснил, что недоплаченная сумма представляет собой расходы по уплате таможенной пошлины и сбора за таможенное оформление груза. Предметом поставки являлся товар, произведенный на территории России. Соответственно за него не подлежали взиманию ни таможенная пошлина, ни сбор за таможенное оформление груза. Отгрузка товара истцом из Финляндии (т.е. осуществление реэкспортной операции) привела к возникновению этих дополнительных расходов. Истец не согласился с позицией ответчика. Представители сторон пришли к соглашению об избрании в качестве применимых к существу спора норм российского права.

Вынесенное МКАС решение, которым иск был удовлетворен, содержало следующие положения. МКАС отметил, что составной частью российского права является Венская Конвенция 1980 г., в силу п. 1 «в» ст. 1 которой она применима к данному спору, несмотря на то, что коммерческое предприятие истца находится в государстве, которое в Конвенции не участвует. Согласно контракту поставка товаров должна была производиться на условиях СРТ (carriage paid to) - пункта назначения в России, т. е. на условиях, которые применяются в международной торговле. Поскольку в контракте не предусматривался порядок отгрузки товаров непосредственно с предприятия, являющегося изготовителем товара, и стороны сошлись в контракте на условия поставки, обычно используемые в международной торговой практике, следует прийти к выводу, что, заключая контракт, стороны исходили из того, что отгрузка могла быть произведена истцом не только с российского предприятия - изготовителя товара, но и в ином порядке, в том числе с территории другого государства. Между сторонами отсутствует спор в отношении факта поставки товара, его количества и стоимости, а также суммы, не оплаченной ответчиком.

При поставке товара на условиях СРТ Инкотермс предусматривают, что расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, а также оплатой всех пошлин, налогов и иных официальных сборов при ввозе товара на таможенную территорию страны покупателя, оплачиваются покупателем и не включаются в цену товара. Свидетельством того, что стороны исходили из одинакового подхода к положениям Инкотермс в части распределения расходов при поставке товара на базисе СРТ, является содержание п. 3 контракта, согласно которому цена установлена на условиях СРТ, включая стоимость тары, упаковки, маркировки, доставки. Таким образом, истец поставил товар и передал относящиеся к нему документы в соответствии с требованиями контракта и тем самым выполнил свои обязательства, предусмотренные ст. 30 Конвенции. Поскольку продавец поставил товар, покупатель в силу ст. 53 Конвенции обязан уплатить цену за него и принять поставку товара в соответствии с требованиями контракта. С учетом изложенного МКAC признал обоснованными и подлежащими удовлетворению требования истца взыскании с ответчика суммы основной задолженности по контракту.

В этом же году в состав Инкотермс включили условия «провозная плата и страхование оплачены» CIP (Carriage and Insurance Paid to). Эти условия совпадают с только что рассмотренными, за исключением одного условия: продавец должен обеспечить не только перевозку, но и страхование товара. Товар должен быть застрахован на условиях согласованных сторонами либо, если в договоре купли-продажи об этом не сказано, на условиях, которые, по мнению продавца, являются необходимыми с учетом обычаев данной отрасли права, характера товара или иных обстоятельств, влияющих на степень риска. По требованию покупателя продавец должен произвести за счет покупателя страхование военных рисков, забастовок, мятежей и иных гражданских волнений, если страхование от таких исков возможно. Страховая сумма должна составлять, как минимум, предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10 % (то есть 110 %) и должна быть выражена в валюте договора купли-продажи.

Данные условия имеют много общего с условиями «сиф», хотя и между ними существуют различия. Так, например, согласно условиям «сиф» перевозка может осуществляться только морским транспортом, а в рассматриваемых условиях речь идет не только о морской перевозке. В условиях «сиф» момент перехода рисков приходится на момент пересечения товаром поручней судна, а при рассматриваемых условиях - при передаче товара первому перевозчику. Согласно условиям «сиф» страхование осуществляется на основе минимальных условий, а в рассматриваемых условиях - его объем определяется сторонами, а при отсутствии соглашения продавец определяет их с учетом ряда отмеченных обстоятельств.

В деловых кругах, занимающихся международной торговлей сложилась точка зрения, что в будущем условия «перевозка оплачена до» и «провозная плата и страхование оплачены» заменят условия «каф» и «сиф».

Одним из наиболее часто используемых условий являются условия «поставлено на границе» DAF (Delivered At Frontier). Обязанность продавца по поставке товара считается выполненной в момент предоставления товара в распоряжение покупателя в согласованном месте на границе. До этого места перевозка товара, включая погрузку и выгрузку, производится за счет продавца. Соответственно, он должен предоставить покупателю соответствующий транспортный документ. Продавец несет риски до момента, когда они переходят на покупателя, который далее отвечает за перевозку товара до места назначения.

В одном из дел МКАС между российским продавцом - истцом и фирмой из Германии - покупателем был заключен контракт на поставку в 2000 году товара на условиях франко граница Брест (согласно Инкотермс-2000). Продавец потребовал с покупателя возмещения задолженности за товар, от которого покупатель отказался; последний же считал свой отказ от контракта обоснованным вследствие утраты интереса из-за длительной просрочки со стороны продавца. Первая партия товара, поставленная 29.12.00 была возвращена со ст. Захонь из-за отсутствия ветеринарного свидетельства, которым согласно контракту должен быть снабжен товар. 14 и 23 марта 2000 года продавец вновь отгрузил товар: две партии были переданы на ст. Чоп Венгерским железным дорогам и отправлены в адрес покупателя. Третью партию, переданную, по сообщению ст. Чоп, Венгерским железным дорогам 10.06.01., покупатель принять отказался. Об отказе от контракта покупатель сообщил продавцу 21 мая 2001 года. Не согласившись с этим, продавец, исходя из арбитражной оговорки контракта, предъявил иск в МКАС при ТТП РФ.

При вынесении решения арбитры исходили из согласованного сторонами базисного условия поставки DAF и толкования п. а 2 данного условия по правилам ИНКОТЕРМС, согласно которому в обязанности продавца входит поставка очищенного от таможенных пошлин для вывоза товара на согласованную границу или в согласованный пункт на этой границе), а также представление за свой счет и на свой риск всех документов, требуемых для вывоза товара в указанном месте доставки на границе или, при необходимости, для его транзита через третьи страны. При этом согласно п. а 4 данного условия продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя в согласованном пункте на границе в установленную дату или согласованный период. Поскольку поставка товара должна была быть осуществлена до 15 декабря 2000 года, а задержка произошла по вине продавца, который не выполнил надлежащим образом согласованные сторонами базисные условия поставки DAF, а также учитывая предписания по этому вопросу Венской конвенции, арбитры признали обоснованным право покупателя на отказ от договора вследствие утраты интереса.

Еще одним условием является условие «поставлено без оплаты пошлины» DDU (Delivered Duty Unpaid). Продавец считается выполнившим свои обязанности с момента доставки товара в согласованный пункт в стране ввоза. Продавец заключает договор перевозки за свой счет и обязан нести расходы по оплате всех обязанных с доставкой товара расходов и нести все риски, падающие на товар, за исключением уплаты налогов, пошлин и иных официальных сборов, взимаемых при завозе товара, а также все расходы и риски, связанные с выполнением таможенных формальностей. В случае несвоевременного выполнения покупателем таможенных формальностей, необходимых при ввозе, на него возлагаются все дополнительные расходы, и он несет все дополнительные риски. При ином согласовании обязанностей по растаможиванию товара и уплате НДС это должно быть прямо указано путем добавления соответствующих слов. С момента доставки товара продавцом покупателю к нему переходят риски по товару. Вместе с товаром продавец обязан передать покупателю за свой счет обычный транспортный документ.

В итоге нельзя не заметить, что варианты базисных условий договора международной купли-продажи, содержащиеся в ИНКОТЕРМС, отличаются друг от друга как объемом обязанностей, рисков и расходов между продавцом и покупателем, так и видами транспорта, на которые они рассчитаны.

В отношении Инкотермс необходимо помнить, что хотя они и содержат унифицированное толкование различных вариантов базисных условий договора международной купли-продажи, их толкование в международной торговой практике не является единообразным и имеет свои особенности в разных торговых центрах одной и той же страны, не говоря уже о разных странах. Так, как отмечалось ранее, согласно условиям «фоб» обязанность продавца по поставке товара признается выполненной в момент пересечения им поручней судна при погрузке, и в этот же момент на покупателя переходят связанные с товаром расходы и риски. А в английском порту Антверпен условия «фоб» рассматриваются по другому: продавец обязан доставить товар на причал и расположить его не далее 60 м от целей судовых перегрузочных средств. Все дальнейшие расходы по перемещению товара с указанного места к борту судна и в судовые грузовые помещения относятся на счет покупателя, который несет риск по товару с момента застропки подъема.

Следовательно, здесь исполнение продавцом обязанности поставить товар приурочивается к иному моменту, чем в Инкотермс. Риски и расходы по товару переходят к покупателю ранее пересечения товаром поручней судна. В английском порту Глазго обязанность продавца по поставке товара считается исполненной, когда товар уложен под навес или на склад, указанный портовой администрацией.

Таким образом, продавец несет риски по товару до момента пересечения товаром релингов судна, но расходы по перемещению товара из портового склада на судно оплачиваются перевозчиком.

В данном случае только переход рисков от продавца к покупателю определен в соответствии с Инкотермс. Вопросы исполнения обязанности по поставке товара и несения расходов покупателем решены по-другому. Так, в порту Лондон продавец несет расходы и риски по товару до момента его фактической погрузки на борт судна, то есть несколько дольше, чем это предусмотрено Инкотермс.

Итак, Инкотермс применяются только в том случае, когда в договоре международной купли-продажи к ним содержится прямая отсылка. Если при ее отсутствии в договоре упоминается одно из базисных условий Инкотермс, то его содержание устанавливается на основе местных деловых обыкновений, а не Инкотермс.

При рассмотрении споров МКАС при ТТП РФ, выявляя действительную волю сторон по определению базисных условий поставок, анализирует, прежде всего, содержание заключенного ими контракта, сопоставляя отдельные пункты. При этом он исходит из правил толкования, зафиксированных в ст. 8 Венской Конвенции и ГК РФ. Учитывается и факультативный характер Инкотермс, который применяется исключительно по соглашению сторон контракта и может быть изменен и дополнен таким образом, который они сочтут наиболее подходящим с учетом особенностей их взаимоотношений.

Правильное применение и толкование правил толкования международных торговых терминов позволяет сторонам договора международной купли-продажи товаров не только наиболее выгодным для них способом согласовать коммерческие условия, связанные с доставкой товара, но и избежать спорных ситуаций, решение которых требует времени и определенных затрат, а кроме того, вносит элемент неопределенности в отношения сторон, наносит ущерб их деловым операциям.

В настоящее время базисные условия Инкотермс получили признание и довольно широкое применение. Скорей всего это объясняется тем, что предлагаемое в нем толкование отдельных терминов соответствует наиболее распространенным торговым обычаям и правилам торговли, сложившимся на мировом рынке.

# Заключение

В результате выполненного дипломного исследования можно сделать следующие выводы и заключение.

Целью Инкотермс-2000 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.

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

В настоящей дипломной работе исследуются наиболее известные и широко используемые на практике кодификации «обычаев международной торговли»: международные правила толкования коммерческих терминов ИНКОТЕРМС-2000 г. и Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) 1994 г. В отечественной доктрине сложилось однозначное представление о правовой природе ИНКОТЕРМС и Принципов УНИДРУА как актов ненормативного характера. Разделяя в принципе это положение, автор считает нужным уточнить его смысл. Ведь отсутствие нормативного характера у неофициальных кодификаций и унификаций обычаев международной торговли не следует понимать так, что и сами обычные правила, инкорпорированные в такие акты, не могут иметь обязательной юридической силы. Дело в том, что, если тот или иной международно-правовой или национальный обычай закрепляется в унификационном акте, это не означает, что обычай перестает существовать как неписаное правило поведения. Более того, сам текст этого акта, излагающий содержание обычая, не становится внешней формой его выражения, «источником» обычая. Будучи общепризнанным правилом поведения, обычай существует сам по себе, независимо от каких-либо его кодификаций, как установившийся фактический порядок действий. И внешней формой выражения, и способом существования, и основанием юридической силы обычая является само единообразное устойчивое поведение сторон, сложившееся в результате многократного повторения одних и тех же моделей, стереотипов деятельности. Кодификация обычаев облегчает лишь процесс установления их точного содержания, но ничего не прибавляет им (как и не убавляет!) в смысле юридической обязательности.

И Принципы УНИДРУА, и ИНКОТЕРМС объединяют значительное число правил, которые автор подразделяет на две большие группы: правила, аналогичные соответствующим деловым обыкновениям, принятым во внешней торговле, а также правила, воспроизводящие содержание собственно обычаев. Установив во внешнеторговом договоре ссылку на те или иные положения ИНКОТЕРМС или Принципов УНИДРУА, стороны включают в состав своего волеизъявления соответствующие обыкновения или обычаи в формулировке ИНКОТЕРМС или УНИДРУА, т.е. придают им статус договорных условий. Но что произойдет, если такой ссылки, ни явной, ни подразумеваемой, в контракте не будет? Очевидно, что обыкновения в этом случае к отношениям сторон применяться не будут. Тогда как обычай нормативного характера от отсутствия ссылки на него ничуть не пострадает и будет регулировать обязательства сторон с учетом, разумеется, его места в иерархии регуляторов договорных отношений.

Договор поставки должен содержать условие о порядке доставки товаров покупателю. В качестве общего правила закреплено положение о том, что доставка осуществляется поставщиком путем отгрузки товаров транспортом, предусмотренным договором поставки, и на определенных в договоре условиях. При отсутствии в договоре указанных условий право выбора транспорта и определение условий доставки товаров принадлежит поставщику, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота. На практике проблем с выбором вида транспорта, как правило, не возникает. Обычно избирается вид транспорта в зависимости от вида груза, его объемов, не последнюю роль здесь играет цена транспортных расходов.

В последнее время стороны включают в договор поставки так называемые базисные условия, определяющие способ доставки товара от продавца (поставщика) к покупателю. Соответственно избранному сторонами базисному условию устанавливается кто (поставщик или покупатель) организует перевозку товара, осуществляет погрузочно-разгрузочные работы, оплачивает расходы по страхованию и т. д. В практике международной торговли порядок доставки товара от продавца (поставщика) к покупателю определяется на основе сложившихся правил - обычаев. Эти сложившиеся и применяемые на практике обычаи выражены определенными терминами, унифицированные правила толкования которых даны Международной торговой палатой в документе «Инкотермс». Впервые этот документ был издан в 1936 году, затем его редакция неоднократно обновлялась. В настоящее время Инкотермс как документ применяется в редакции 2000 года. Этот документ, не имеющий нормативного характера, подлежит применению при условии, если оговорка об этом содержится в самом договоре. В ряде стран Инкотермс действует и при отсутствии ссылок на него в договорах (например, в Чехии). В Польше также без особых оговорок применяются условия ФОБ, СИФ и КАФ. В некоторых странах Инкотермсу была придана законодательная сила (Испании, Ираке). Подобных оговорок российское законодательство не содержит, что не исключает возможность его применения при заключении договоров поставки во внутреннем обороте. Как уже отмечалось, на практике указанная терминология находит достаточно широкое применение при заключении договоров поставки. Однако изученная практика (по Кемеровской области) показала, что стороны в таких случаях не включают в содержание договоров поставки оговорку о применении Инкотермса.

Немаловажное значение для формирования договорных отношений по поставкам имеют и другие условия: о таре, упаковке, маркировке товаров, порядке расчетов, приемки товаров по количеству и качеству и т.д. При отсутствии соглашения по ним, диспозитивными нормами, содержащимися в ГК РФ, иных правовых актах, определяется порядок исполнения соответствующих обязанностей контрагентами по договору.

Как было показано, формирование договорных обязательств поставки отличается высокой степенью сложности в силу того, что эти отношения устанавливаются, как правило, между профессиональными участниками имущественного оборота. Ошибки и неточности, допущенные при выработке сторонами условий договора поставки, могут привести к затруднениям или даже невозможности его исполнения, неполучению предпринимательского дохода, а также к необходимости прибегать к дорогостоящим и длительным по времени арбитражным процедурам по толкованию договора и разрешению споров. На сегодня практика свидетельствует о формальном подходе к осуществлению деятельности по заключению договоров поставки. Дальнейшее развитие рыночных отношений в России объективно должно привести к повышению профессионализма предпринимательской деятельности в сфере товарообмена, а на этой основе развитию договорного саморегулирования, использованию регулирующего потенциала договора. Ибо ценностные свойства договора поставки заложены в его сущности как соглашения, в его конструктивной характеристике как самостоятельного и инициативного регулятора имущественных отношений.

# Список использованной литературы

1. Бакуменко О.Н. Инкотермс-2000: Междунар. правила толкования торг. терминов., Ижевск, УдГУ, 2009.
2. Вилкова Н.Г. Договорное право в международном обороте., М., 2008 г.
3. Вилкова Н.Г. Международные правила толкования торговых терминов - Инкотермс 2000 // Государство и право. 2009. № 9. С. 66 - 73.
4. Гражданское и торговое право капиталистических стран. Под ред. В.П.Мозолина и М.И. Кулагина. М., 1980.
5. Гражданское право. Под ред. А.П.Сергеева, Ю.К.Толстого. Т. 1. М., 2006.
6. Гражданское право. Под ред. А.П.Сергеева, Ю.К.Толстого. Т. 2. М., 2006.
7. Гражданское право. Под ред. Е.А.Суханова. Т. 1, 2-е изд. М., 2005.
8. Даниленко Г.М. Применение международного права во внутренней правовой системе России: практика Конституционного суда.// Государство и право. 2008. №11.
9. Де Аречага Э.Х. Современное международное право. М., 2008.
10. Денисов С.А. Некоторые общие вопросы о порядке заключения договора. В кн.: Актуальные вопросы гражданского права. Под ред. М.И.Брагинского. М., 2007.
11. Джурович Р. Руководство по заключению внешнеторговых контрактов. Пер с серб.-хорват. М., 2008.
12. Егоров В.В. Некоторые институты негосударственного регулирования в международной торговле: правовые аспекты // Государство и право. 2009. № 8., стр. 68 - 72.
13. Егоров Н.Д. Гражданско-правовое регулирование общественных отношений. Л., 2007.
14. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. М., 2006.
15. Зыкин И.С. Договор во внешнеэкономической деятельности. М., 2007.
16. Зыкин И.С. Обычаи и обыкновения в международной торговле. М., 2006.
17. Иванов А.А. Договор финансовой аренды (лизинга). Учебно-практическое пособие. М., 2008.
18. Иванов Г.Г., Маковский А.Л. Международное частное морское право. - СПб., 2008.
19. Инкотермс 2000: Вступ. в силу с 1 янв. 2000 г.: Публ. МТП № 560.,2009.
20. Инкотермс 2000: Междунар. правила толкования торговых терминов, Междунар. торговая палата; Пер. с англ. Ю.А. Чунтомовой., М.,2009.
21. Иоффе О.С. Избранные труды по гражданскому праву. М., 2006.
22. Иссад М. Международное частное право. М., 2005.
23. Кабалкин А. Договор мены.// Российская юстиция. 2007.
24. Кабатов Л. Определение применимого права в практике МКАС при ТПП РФ. // Закон. 2008. №7.
25. Канашевский В.А. Международные договоры РФ и акты гражданского законодательства. Соотношение разносистемных источников. Автореф. канд. дисс. Казань, 2009
26. Ким С.Г. Особенности правового регулирования отношений, возникающих из договора международной купли-продажи товаров. Автореф. канд. дисс. Екатеринбург, 2007.
27. Комаров А.С. Предисловие к русскому изданию кн. К.М. Шмиттгоффа Экспорт: право и практика международной торговли. 2006.
28. Комментарии части первой Гражданского кодекса Российской Федерации. М., 2006.
29. Комментарий к ГК РФ, части второй (постатейный). Под ред. О.Н.Садикова. М., 2008.
30. Коммерческое право. Под ред. В.Ф.Попондопуло, В.Ф.Яковлевой. 4.2 СПб., 2007.
31. Курс международного права. В 7-ми т. Т.1 Под ред. Р.А. Мюллерсона, Г.И.Тункина. М., 2006.
32. Лунц Л.А., Марышева Н.И., Садиков О.Н. Международное частное право. М., 2008.
33. Лунц ЛА Курс международного частного права. В 3-х тт. Особенная часть. М., 2008.
34. Международное торговое право. Некоторые вопросы теории и практики. М., 2006.
35. Международное частное право. Действующие нормативные акты. М., 2007.
36. Международное частное право. Под ред. Г.К. Дмитриевой. М., 2009.
37. Международное частное право. Современные проблемы. Под ред. М.М.Богуславского. М., 2007.
38. Мосс Д. К. Автономия воли сторон в практике международного коммерческого арбитража. М., 2006.
39. Муравьев А. Инкотермс: Послед. ред: Офиц. пер. Ред.: А. Муравьев, М., МОТ, 2009.
40. Мусин В.А. Международные торговые контракты. СПб., 2007.
41. Недужий И.И. Международные торги. М., 2008.
42. Патрушев О.М. Инкотермс 2000 Вступили в силу с 1 янв. 2000 г.., М., Посткриптум, 2008.
43. Плотников А. Ю. Инкотермс-2000: Содерж., практика, применения, коммент. А. Ю. Плотников., М., Приор, 2009.
44. Поздняков B.C. Международный коммерческий арбитраж в Российской Федерации. М., 2009.
45. Поздняков B.C. Право и внешняя торговля. М., 2007.
46. Постатейный комментарий к Федеральному закону о международных договорах Российской Федерации. Под ред. В.П. Звекова, Б.И. Осминина. М., 2008.
47. Правила международной торговли. Сб. статей., М., Факт-М, 2008.
48. Проблемы организации внешней торговли капиталистических и развивающихся стран. Под ред. И.П.Фаминского. М., 2008.
49. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. Инкотермс 2000: Учеб. пособие для вузов, колледжей и техникумов., М., Факт-М, 2008.
50. Прошкин А.В. Международная коммерческая деятельность. Базисные условия поставок в контрактах купли-продажи товаров: Учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности "Экономика и упр. на предприятии (по отраслям)".,Гос. ком. Рос. Федерации по рыболовству. Дальневост. гос. техн. рыбохоз. ун-т, 2009.
51. Рамберг Я. Комментарий МТП к Инкотермс 2000: Толкование и практ. применение Ян Рамберг; Пер. с англ., вступ. ст. Н.Г. Вилковой., М., Посткриптум, 2007.
52. Розенберг М.Г. Заключение договора международной купли-продажи товаров. М., 2008.
53. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. М., 2009.
54. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. М. 2009.
55. Розенберг М.Г. Международное регулирование поставок в рамках СЭВ. М., 2007.
56. Савон И.В., Чуракова А.В. Внешнеторговые бартерные сделки. Таможенный контроль. М., 2006.
57. Садиков О.Н. Правовое регулирование международных перевозок. М., Посткриптум, 2008.
58. Саушкин Д.В. О понятии внешнеторговой сделки. // Правоведение. 2007. № 1.
59. Толстой Ю.К. Теоретические проблемы кодификации гражданского законодательства. // Право, 2009. № 17.
60. Тынель А., Функ Я.И., Хвалей В.В. Курс международного торгового права. Минск, 2007.
61. Филиппов А.Г. Некоторые аспекты автономии воли в российском международном частном праве. В кн.: Актуальные вопросы гражданского права. Под ред. М.И.Брагинского. М., 2009.
62. Фомичев В.И. Международная торговля. М., 2006.
63. Цвайгерт К., Кётц X. Введение в сравнительное правоведение в сфере частного права. Т.1. Основы. Пер с нем. М., 2005.
64. Чешир Дж., Норт П. Международное частное право. Пер. с англ. М., Факт-М, 2003.
65. Шмиттофф К.М. Экспорт: право и практика международной торговли. Пер. с англ. М., 2006.
66. Audit, Bernard. La vente Internationale de marchandises. Paris, 2000.
67. Bainbridge, Stephen. Trade Usages in International Sales of Goods: An Analysis of the 1964 and 1980 Sales Conventions. // Virginia Journal of International Law. 1984. № 24.
68. Behr, Volker. The Sales Convention in Europe: From Problems in Drafting to Problems in Practice. // Journal of Law and Commerce. 2008. № 17.
69. Blase, Friedrich. Leaving the Shadow for the Test of Practice -On the Future of the Principles of European Contract Law.//Vindobona Journal. 2007. №3.
70. Bonell, Michael Joachim. An International Restatement of Contract Law. 2nd ed. Irvington, N.-Y. 2008.
71. Bonell, Michael Joachim. The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and CISG - Alternatives or Complementary Instruments? // Uniform Law-Review. 2006. №26.
72. Bonell, Michael Joachim. The UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts and the Principles of European Contract Law: Similar Rules for the Same Purposes? // Uniform Law Review. 2008. № 26.
73. Bund, Jennifer M. Force majeure Clauses: Drafting Advice for the CISG Practitioner. // Journal of Law and Commerce. 2007. № 17.
74. Burrows, Andrew. Understanding the Law of obligations. Essays on contract, tort and restitution. Oxford, 2008.
75. Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention. Под ред. С.М. Bianca, M.J. Bonell. Milan, 2005.