Содержание

Введение

Глава 1. Особенности и исторический аспект применения терминов ИНКОТЕРМС

1.1 Теоретические основы ИНКОТЕРМС

1.2 Причины принятия новой редакции ИНКОТЕРМС

1.3 Назначение ИНКОТЕРМС

Глава 2. Анализ терминов ИНКОТЕРМС

2.1 Выбор конкретного термина ИНКОТЕРМС

2.2 Структура и содержание ИНКОТЕРМС 2000

2.3 Основные отличия между ИНКОТЕРМС 90 и ИНКОТЕРМС 2000

Заключение

Список использованной литературы

## Введение

Значимость ИНКОТЕРМС, как составляющих базисные условия внешнеэкономических контрактов российских предпринимателей с их зарубежными партнерами трудно переоценить. Они определяют обязанности сторон по поставке и принятии товара, позволяют максимально упростить формулировки заключаемого договора купли-продажи и самое главное, выбор того или иного базиса поставки на основе ИНКОТЕРМС во многом определяют цену товара, распределение между покупателем и продавцом расходов по доставке товара, т.е. в конечном счете коммерческую эффективность сделки.

Как показывает практика, большинство участников ВЭД неверно представляют юридическую природу ИНКОТЕРМС, его значение и последствия применения того или иного термина. Допускаются нелепые ошибки, которые приводят не только к спору со своим зарубежным партнером, но влекут со стороны контролирующих органов серьезные санкции за нарушение налогового, таможенного и валютного законодательства.

Кроме того, сейчас действует новая редакция ИНКОТЕРМС - ИНКОТЕРМС 2000, но мало кто знает чем она отличается от предыдущей (ИНКОТЕРМС 90) и как это может повлиять на заключенный внешнеэкономический контракт, обязанности его сторон. В специальной юридической литературе пока не высказано отношение к ИНКОТЕРМС 2000. Также не выразили своей позиции относительно ИНКОТЕРМС 2000 государственные органы, осуществляющие контроль и регулирование ВЭД (ГТК РФ, МНС РФ, Минфин и ЦБ РФ). Причина проста: нет объективной и доступной информации о новой редакции ИНКОТЕРМС и, как следствие, неприменение ее участниками ВЭД и отсутствие судебной практики.

Все это определяет актуальность данной работы.

Целью работы является рассмотрение особенностей правил ИНКОТЕРМС.

Для решения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

рассмотреть проблемы применения ИНКОТЕРМС,

проанализировать вопросы перехода права собственности на товар, взаимосвязь с договором перевозки, страхования, типичные ошибки при использовании терминов ИНКОТЕРМС, формирование цены на товар, взаимосвязь базиса поставки с налоговым, таможенным, валютным законодательством, бухучетом,

рассмотреть отличие ИНКОТЕРМС 2000 от ИНКОТЕРМС 90.

## Глава 1. Особенности и исторический аспект применения терминов ИНКОТЕРМС

## 1.1 Теоретические основы ИНКОТЕРМС

Ссылка в контракте на ИНКОТЕРМС делает их контрактными условиями. Соответственно, вопрос соотношения положений ИНКОТЕРМС и национального законодательства, ИНКОТЕРМС и международных договоров - это вопрос соотношения конкретного договора (контракта) с указанными источниками права. Коль скоро положения контракта действуют в пределах, определяемых международным договором и национальным законодательством, то и соответствующие условия ИНКОТЕРМС применяются в пределах, заданных вышеуказанными источниками права[[1]](#footnote-1).

Рассматривать ИНКОТЕРМС как сборник торговых обычаев некорректно, хотя именно в качестве такового его воспринимают зачастую судьи арбитражных судов. Правильнее рассматривать ИНКОТЕРМС как доказательство существования самого обычного правила. Отсюда, даже в случаях, когда стороны не сослались на положения ИНКОТЕРМС, суд, тем не менее, может применить к договору эти правила, рассматривая их как одно из доказательств существования торгового обычая. Такие примеры встречаются в практике международных коммерческих арбитражных судов, в том числе в практике Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ (МКАС). Это чрезвычайно важное обстоятельство необходимо учитывать при понимании природы ИНКОТЕРМС, которые не могут сводиться лишь к сборнику, применяющемуся исключительно после ссылки на него в контракте как его условия.

Таким образом, наряду с распространенным основанием применения ИНКОТЕРМС - отсылки к ним в контракте, имеется и другое основание - в качестве доказательства существования обычая. Например, при заключении внешнеэкономического договора стороны договорились, что поставка товаров будет осуществляться на условиях "CIF (... название порта назначения) ИНКОТЕРМС 2000". В этом случае для толкования термина CIF необходимо обратиться к ИНКОТЕРМС в редакции 2000 г.

Возможна другая ситуация, когда стороны той же сделки договорились, что поставка товаров будет осуществляться на условиях CIF (... название порта назначения). Поскольку ссылки на ИНКОТЕРМС 90 или 2000 не содержится, предполагается, что стороны в толковании термина "CIF (... название порта назначения)" исходили из содержания обычая, существующего в международной торговле. На практике суд или арбитраж будут исходить из тех же ИНКОТЕРМС как доказательства существования торгового обычая CIF, причем содержание указанного обычая будет скорее всего определяться положениями последней редакции ИНКОТЕРМС (2000 г) [[2]](#footnote-2)

Нельзя отождествлять ИНКОТЕРМС и обычаи международной торговли. Во-первых, сами Правила содержат ссылки на торговые обычаи. Например, в соответствии с термином FAS, продавец обязан поставить товар вдоль борта указанного судна в названном покупателем порту отгрузки и в соответствии с обычаями порта в установленную дату или оговоренный срок. Согласно Введению, причина отсылок к торговым обычаям - различия, существующие между морскими портами, касающиеся способов доставки товара для перевозки согласно одноименным терминам.

Во-вторых, сами ИНКОТЕРМС (а точнее МТП) оказывают влияние на развитие торговой практики и в этом смысле даже опережают формирование обычая, то есть приобретают относительно самостоятельный статус по отношению к обычаям. МТП, закрепляя в очередной редакции ИНКОТЕРМС какое-либо новое правило, исходит из целесообразности его применения участниками международной торговли. Совсем не обязательно, что правило, которое стало предметом толкования МТП, уже стало торговым обычаем или получило большое распространение на практике. В данном случае деятельность МТП, скорее, напоминает работу национального законодателя, который путем издания нормативных актов, регулирующих экономические отношения, получает возможность контролировать и направлять их развитие в нужное ему русло.

Таким образом, возникает ситуация, когда соответствующая торговая практика появляется на основании рекомендации МТП, а не наоборот. Этот процесс получил довольно меткую характеристику в литературе - сознательное формирование обычаев. Сегодня можно утверждать, что МТП не столько пассивно следует сложившимся в международной торговой практике правилам, сколько сама влияет на них в целях их усовершенствования. Все более распространенным является подход рассматривать ИНКОТЕРМС как акт, действующий в определенных случаях своей собственной силой.

Следует учитывать, что для формирования обычных правил в сфере международной торговли как правило требуется время. С этой точки зрения, постоянные изменения ИНКОТЕРМС не означают, что содержащиеся в них правила автоматически становятся обычаями.

ИНКОТЕРМС (от англ. - Incoterms - International Commercial Terms) - Международные правила толкования торговых терминов. Они разработаны Международной торговой палатой (МТП) - неправительственной организацией деловых кругов, созданной в 1919 г., объединяющей в настоящее время тысячи национальных торгово-промышленных палат (в частности, членом МТП является Торгово-промышленная палата РФ), а также отдельных коммерческих ассоциаций и объединений (штаб квартира МТП - г. Париж, Франция). Имеется несколько редакций ИНКОТЕРМС. Первая редакция была принята МТП в 1936 г., а последняя в ноябре 1999 г. (Публикация № 560), которая применяется с 1 января 2000 г. Между этими двумя публикациями ИНКОТЕРМС пересматривались и дополнялись несколько раз. Так, известны публикации 1953 г., 1967 г., 1976 г., 1980 г. Предпоследняя редакция документа была издана в 1990 г. - ИНКОТЕРМС 1990 (Публикация МТП № 460) [[3]](#footnote-3).

Торговые термины, о толковании которых идет речь в ИНКОТЕРМС, представляют собой не что иное, как различные типы основных или, иначе, базисных условий договоров купли-продажи (поставки), в которых фиксируются вопросы, связанные с моментом исполнения продавцом обязанностей по договору, переходом с продавца на покупателя риска случайной гибели (повреждения) товара и др. Основные типы базисных условий давно используются в международной торговой практике под общепринятыми названиями - EXW, FOB, CFR, CIF и др.

Такие наименования представляют собой сокращенные варианты английских словосочетаний: FOB - Free on Board ("свободно на борту судна"); CIF - Сost, Insurance and Freight ("стоимость, страхование и фрахт"); CFR - Сost and Freight ("стоимость и фрахт"); FAS - Free Alongside Ship ("свободно вдоль борта судна") и т.д.

Широкое распространение ИНКОТЕРМС при заключении договоров международной купли-продажи товаров во всем мире объясняется рядом причин[[4]](#footnote-4):

огромный авторитет МТП, под эгидой которой и были разработаны ИНКОТЕРМС;

ИНКОТЕРМС получили признание со стороны деловых кругов большинства стран;

ИНКОТЕРМС периодически (примерно раз в десятилетие) обновляется, следуя за развитием научно-технического прогресса, учитывая передовой опыт и практику международной торговли, в первую очередь изменения в транспортировке и обработке товара;

ИНКОТЕРМС позволяют избежать сторонам споров и различных толкований того или иного термина, условия договора, давая с учетом новейшей международной практики разъяснение по тем или иным базисам поставки;

ИНКОТЕРМС позволяют максимально упростить формулировки заключаемого договора купли-продажи, избежать излишних нагромождений в распределении взаимных прав и обязанностей сторон, позволяет им четко определить объем принимаемых на себя обязательств;

Выбор того или иного базиса поставки на основе ИНКОТЕРМС во многом определяют цену товара, распределение между покупателем и продавцом расходов по доставке товара, т.е. в конечном счете коммерческую эффективность сделки.

Отсылки к ИНКОТЕРМС во внешнеэкономическом договоре значительно облегчают процесс заключения договора: посредством указания на любое стандартное условие ИНКОТЕРМС стороны избегают необходимости в расшифровке их положений в тексте договора. Например, указав в договоре, что поставка осуществляется на условиях "CIF (... название порта назначения) ИНКОТЕРМС 2000", стороны соглашаются с тем, что некоторые их права и обязанности по сделке будут определяться в соответствии с условием, расшифровка которого содержится в ИНКОТЕРМС 2000. Соответственно, нет необходимости расписывать указанные условия в контракте - достаточно заглянуть в ИНКОТЕРМС. Такие условия иногда именуются стандартными условиями внешнеэкономических договоров, в том смысле, что встречаются во множестве контрактов.

## 1.2 Причины принятия новой редакции ИНКОТЕРМС

Принятие ИНКОТЕРМС 2000 обусловлено внедрением в международную торговлю новых способов перевозки грузов, использованием современных средств связи, расчетов и т.д. В последнем издании принимается во внимание расширяющееся использование мультимодальных (смешанных) перевозок, предусматривается передача товаров от продавца покупателю в любом пункте транспортной цепи вместо установления критичной точки перехода рисков при пересечении поручней судна, как в предыдущей редакции ИНКОТЕРМС. ИНКОТЕРМС 2000 учитывают распространение в последнее время зон свободных от таможенных пошлин. Термин FCA (свободный перевозчик) теперь дает ясное определение обязательств продавца по доставке в стране экспорта, независимо от способа транспортировки.

Экспертами МТП была проведена колоссальная работа по анализу опыта международной торговли последних лет, учитывались конструктивные замечания и пожелания коммерсантов из разных стран. ИНКОТЕРМС 2000 - кульминация двухлетнего труда Рабочей группы по торговым терминам МТП, которая состояла более чем из 40 экспертов крупных торговых и промышленных компаний и деловых ассоциаций со всего мира. Группа провела сотни консультаций с пользователями ИНКОТЕРМС, прежде чем работа по адаптации ИНКОТЕРМС к современным условиям была закончена[[5]](#footnote-5).

Толкование многих терминов было упрощено, устранены повторы и неточности. Кроме того, были детализированы обязанности продавца и покупателя, моменты исполнения обязанностей продавца по передаче товара. Большое преимущество нового издания ИНКОТЕРМС состоит также в том, что они ясно трактуют обязательства по погрузке и разгрузке и для покупателя и для продавца.

Принятие новой редакции ИНКОТЕРМС в основном было вызвано не столько развитием научно-технического прогресса, сколько необходимостью дальнейшей детализации взаимных прав и обязанностей сторон договора международной купли-продажи. Вместе с тем, как отметили эксперты-составители Правил во Введении к ИНКОТЕРМС 2000, они стремились "избегать изменений ради самих изменений".

## 1.3 Назначение ИНКОТЕРМС

Правила ИНКОТЕРМС нацелены на то, чтобы облегчить контрагентам из различных государств процесс заключения и исполнения сделок международной купли-продажи посредством четкого формулирования и письменного закрепления стандартных условий договоров.

ИНКОТЕРМС фиксируют такие важные коммерческие и юридические вопросы по фактическому исполнению внешнеэкономического договора купли-продажи, как[[6]](#footnote-6):

место и момент исполнения обязанностей продавца по передаче товара;

переход рисков с продавца на покупателя;

распределение обязанностей по оплате необходимых расходов и сборов, включая уплату таможенных платежей;

получение экспортных и импортных лицензий;

обязанность заключения договора перевозки;

распределение обязанностей сторон по перевозке и выполнению погрузочно-разгрузочных работ;

распределение обязанностей сторон по представлению отгрузочных, платежных и иных документов, а также необходимых извещений;

обязанность страхования;

распределение обязанностей сторон по обеспечению надлежащей упаковки;

инспектирование товара и др.

Вместе с тем, ИНКОТЕРМС регулируют далеко не все вопросы, возникающие в процессе исполнения договоров международной купли-продажи товаров, и их значимость не следует переоценивать. Так, за рамками ИНКОТЕРМС остались следующие аспекты внешнеэкономического контракта[[7]](#footnote-7):

последствия нарушения обязательств по договору;

основания освобождения сторон от ответственности;

момент перехода права собственности на товар;

формы и способы расчетов между сторонами;

действительность договора;

количество и качество товара;

увеличение расходов после заключения договора;

форма договора;

отношения сторон по смежным контрактам (перевозка, страхование)

другие вопросы, которые должны специально регламентироваться в контракте

Таким образом, ИНКОТЕРМС включает в себя правила толкования только терминов поставки и не затрагивает других условий договора международной купли-продажи.

Надо отметить, что в ИНКОТЕРМС использован общепринятый юридико-технический прием формулирования только обязанностей продавца и покупателя, а не их прав, поскольку конкретным обязанностям одной стороны практически "зеркально" корреспондируют права другой стороны.

Следует иметь в виду, что ИНКОТЕРМС касаются лишь отношений продавца и покупателя, и не затрагивают отношений этих субъектов с перевозчиком. Как указано в п.1 Введения к ИНКОТЕРМС 2000 и как показывает практика, ИНКОТЕРМС "имеют дело только с отношениями между продавцами и покупателями в рамках договоров купли-продажи, более того, только в определенных аспектах". Таким образом, ИНКОТЕРМС 2000 (или иной другой редакции) относятся только к договору купли-продажи (поставки) товаров. Именно в договоре поставки стороны, определяя базисные условия поставки с помощью того или иного термина (EXW, FOB, CIF, DAF и др.), ссылаются на ИНКОТЕРМС соответствующей редакции. Вопросы, связанные с транспортировкой товара (условия перевозки, ответственность перевозчика и др.) регулируются транспортным законодательством (применимым национальным правом и международными соглашениями) и договором международной перевозки, а также конкретным внешнеэкономическим контрактом купли-продажи (в том, что касается прав и обязанностей покупателя и продавца относительно транспортировки товара) [[8]](#footnote-8).

Однако, следует отметить, что при заключении иных договоров, обслуживающих договор поставки (перевозки, страхования и т.д.), базисные условия, а значит ИНКОТЕРМС, будут также иметь важнейшее значение. Так, 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.

Использование ИНКОТЕРМС не означает, что содержание внешнеторгового договора не может включать в себя права и обязанности, касающиеся транспортировки внешнеторговых грузов. На практике договору купли-продажи (поставки) сопутствуют договоры о расчетах за товар и его перевозке. Поэтому во внешнеэкономический контракт помимо условий, касающихся собственно поставки, зачастую включаются положения о перевозке, страховании, расчетах.

Базисные условия поставки согласно ИНКОТЕРМС играют едва ли не первостепенную роль в содержании внешнеэкономического контракта (если конечно стороны сделали ссылку на ИНКОТЕРМС). Именно они определяют момент и место исполнения обязанности продавца по передаче товара, перехода от продавца к покупателю риска случайной гибели или порчи товара, распределяют обязанности и расходы сторон по транспортировке, страхованию и выполнению таможенных формальностей. Базисные условия контракта во многом определяют и его цену.

Для выявления и толкования базисных условий поставки необходимо обратиться к ИНКОТЕРМС соответствующей редакции, на которую сделана ссылка в контракте. Таким образом, ИНКОТЕРМС 2000 применяется в тех случаях, когда в контракте сделана соответствующая оговорка. При несовпадении условий контракта и положений ИНКОТЕРМС 2000 приоритет отдается условиям контракта.

Ссылки на ИНКОТЕРМС встречаются также в общих условиях договоров купли-продажи, разрабатываемых объединениями предпринимателей или сторонами соответствующих контрактов, между которыми существуют длительные деловые отношения. Широко применяется ИНКОТЕРМС в типовых контрактах, подготавливаемых Европейской экономической комиссией ООН.

## Глава 2. Анализ терминов ИНКОТЕРМС

## 2.1 Выбор конкретного термина ИНКОТЕРМС

Целью ИНКОТЕРМС является обобщение современной коммерческой практики, с тем чтобы стороны могли сделать следующий выбор:

минимальная обязанность продавца исключительно по предоставлению в своих помещениях товара в распоряжение покупателя (EXW);

более широкая обязанность продавца по передаче товара для перевозки либо поименованному покупателем перевозчику (FCA, FAS, FOB) либо перевозчику, который избирается продавцом и им же оплачивается перевозка (CFR, СРТ), а также осуществляется страхование против возможных во время перевозки рисков (CIF, CIP);

максимальная обязанность продавца по осуществлению передачи товара в пункте назначения (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP).

Иногда ИНКОТЕРМС критикуется за слишком широкий выбор терминов, полагая возможным ограничить число терминов таким образом, чтобы стороны могли избирать передачу товара либо в месте нахождения продавца либо в месте нахождения покупателя. Ответом на данный вопрос является существующее в коммерческой практике разнообразие способов доставки различных грузов. Такие товары, как нефтепродукты, уголь, руда или зерновые, перевозятся часто на специально зафрахтованных судах, которые принимают товар к перевозке только в виде полной отгрузки. При данном типе торговли конечный покупатель может быть вообще не известен, так как товар может быть продан во время перевозки. Это обстоятельство обусловливает требование предоставления такого оборотного транспортного документа, как коносамент. Кроме того, даже если конечный покупатель определен, он по общему правилу не готов принять на себя расходы и риски, которые могут возникнуть в стране продавца. Это обусловливает потребность в различных морских терминах, которые широко используются в мировой торговле.

В отношении готовых изделий морские, термины применяются редко. Во многих случаях сторонам рекомендуется использовать один из терминов ИНКОТЕРМС, предусматривающий передачу товара либо в месте нахождения продавца (EXW или FCA) либо в месте нахождения покупателя (так называемые термины "прибытия" - DDU и DDP).

Что касается страхования, то здесь следует отметить, что при возможности продажи товара во время транспортировки целесообразно возложить на продавца обязанности по его страхованию в пользу покупателя. В иных случаях покупателю удобнее осуществить страхование самому, с тем чтобы страховое покрытие отвечало его конкретным потребностям.

Выбор того или иного термина ИНКОТЕРМС обусловлен рядом причин, среди которых можно назвать следующие[[9]](#footnote-9):

необходимость для продавца воздерживаться от принятия любой дополнительной обязанности;

готовность продавца совершить больше, чем предоставить в своих помещениях товар в распоряжение покупателя;

позиция, позволяющая покупателю вести переговоры, дает возможность ему настаивать на принятии продавцом более широких обязанностей;

путем расширения своих обязанностей у продавца возникает возможность, например, установить более конкурентоспособную цену;

при намерении покупателя перепродать товар до его прибытия в место назначения целесообразно использование морских терминов FAS, FOB, CFR или CIF.

Какое базисное условие поставки предпочтительнее для продавца, а какое для покупателя - этот вопрос решается применительно к конкретной ситуации. Так, для продавца, желающего осуществить продажу экспортного товара на условиях, наиболее близких к обычной продаже товаров на внутреннем рынке, удобнее условие EXW (франко-завод). Данный термин означает, что товар предоставляется в распоряжение покупателя на заводе продавца (месте отгрузки товара). Здесь же на покупателя переходит и риск случайной гибели или порчи товара. Покупатель несет все расходы по погрузке, перевозке и страхованию товара, оплачивает таможенные пошлины. Это условие часто используется российскими экспортерами и импортерами, причем у последних появляется возможность избежать чрезмерных расходов в иностранной валюте: например, хотя бы в том, что они организуют доставку товара на собственном транспорте или на транспорте владельца, не требующего платы в иностранной валюте. Это уже большая экономия для отечественных предпринимателей, если учесть, что расходы по перевозке товара могут достигать половины его стоимости, а российские импортеры, как правило, испытывают острую нехватку иностранной валюты.

## 2.2 Структура и содержание ИНКОТЕРМС 2000

Структура ИНКОТЕРМС 2000, в принципе, не отличается от структуры ИНКОТЕРМС 90. Правила состоят из Введения и собственно Правил толкования торговых терминов.

Во Введении, которое состоит из 22 пунктов, эксперты МТП, принимавшие участие в подготовке последней редакции ИНКОТЕРМС, объясняют цели и сферу применения ИНКОТЕРМС, правила их использования, показывают ошибки при применении ИНКОТЕРМС на практике, дают расшифровку терминологии, используемой в Правилах, разъясняют причины принятия новой редакции документа[[10]](#footnote-10).

|  |  |
| --- | --- |
| А. Обязанности продавца | Б. Обязанности покупателя |
| А.1. Представление товара в соответствии с договором | Б.1 Уплата цены |
| А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности | Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности |
| А.3. Договоры перевозки и страхования | Б.3. Договоры перевозки и страхования |
| А.4. Поставка | Б.4. Принятие поставки |
| А.5. Переход рисков | Б.5. Переход рисков |
| А.6. Распределение расходов | Б.6. Распределение расходов |
| А.7. Извещение покупателю | Б.7. Извещение покупателю |
| А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения | Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения |
| А.9. Проверка - упаковка - маркировка | Б.9. Осмотр товара |
| А.10. Другие обязанности | Б.10. Другие обязанности |

После Введения дается детальная регламентация 13 типов базисных условий договора купли-продажи (поставки), применяемых в международной коммерческой практике. Каждое из 13 базисных условий толкуется по 10 позициям, при этом каждой обязанности продавца "зеркально" противостоит обязанность покупателя:

Базис поставки (такой термин чаще всего использует российский законодатель и предприниматель) указывает, каким образом определяется объем прав и обязанностей продавца и покупателя, вытекающих из контракта.

В ИНКОТЕРМС 2000, как и в ИНКОТЕРМС 90 выделяется 4 группы терминов, расположенных в зависимости от возрастания обязанностей продавца по доставке товара покупателю (от минимальных обязанностей в первой группе до максимальных в последней), что сделано для удобства применения и понимания Правил. Надо сказать, что такое расположение и определение торговых терминов позволяет коммерсантам правильно понимать основные значения терминов и ориентирует их в избрании наиболее подходящих.

Каждая группа терминов обозначена индикатором - буквой латинского алфавита (Е, F, С, D) и краткой характеристикой ("отгрузка", "прибытие" и др.). Расшифровка термина сначала производится на английском языке, а затем дается русская версия. Аббревиатура соответствующего термина указывается только на английском языке. Таким же образом следует поступать и при заключении контракта.

Группа Е. Отгрузка.

EXW (EX Works) (... named place) с завода или франко завод (... название места)

Согласно данному термину продавец считается исполнившим свое обязательство по поставке товара, когда он передает товар в распоряжение покупателя в своем коммерческом предприятии (со склада, с завода, из карьера и т.д.).

Группа F. Основная перевозка не оплачена

FCA Free Carrier (... named place) Франко перевозчик (... название места)

FAS Free Alongside Ship (... named port of shipment) Франко вдоль борта судна (... название порта отгрузки)

FOB Free On Board (... named port of shipment) Франко борт (... название порта отгрузки)

Термины группы "F" предусматривают, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке с момента передачи его перевозчику в согласованном с покупателем пункте. При этом обязанность по организации основной перевозки лежит на покупателе.

Группа С. Основная перевозка оплачена.

CFR Cost and Freight (... named port of destination) Стоимость и фрахт (... название порта назначения)

CIF Cost, Insurance and Freight (... named port of destination). Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения)

CPT Carriage Paid To (... named place of destination). Фрахт/перевозка оплачены до (... название места назначения)

CIP Carriage and Insurance Paid Тo (... named place of destination) Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения)

Согласно терминам данной группы продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке с момента передачи товара перевозчику в согласованном с покупателем пункте. Однако, в отличие от условий терминов группы F, термины группы С возлагают именно на продавца обязанность заключить договор перевозки до согласованного пункта.

Группа D. Прибытие

DAF Delivered At Frontier (... named place) Поставка до границы (... название места поставки)

DES Delivered Ex Ship (... named port of destination) Поставка с судна (... название порта назначения)

DEQ Delivered Ex Quay (... named port of destination) Поставка с пристани (... название порта назначения)

DDU Delivered Duty Unpaid (... named place of destination) Поставка без оплаты пошлины (... название места назначения)

DDP Delivered Duty Paid (... named place of destination) Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)

Условия группы D возлагают на продавца наиболее обременительные (по сравнению с терминами других групп) условия. Продавец отвечает за прибытие товара в согласованное место или пункт назначения на границе или в стране импорта и обязан нести все риски и расходы по доставке товаров до этого места.

Все 13 терминов ИНКОТЕРМС можно разбить на две большие группы - термины отгрузки (термины группы E, F и C) и термины доставки (термины группы D). Данная классификация проведена исходя из определения ключевого момента, в который продавец считается исполнившим свою обязанность по поставке.

В чем же различие между терминами "доставки" (условия группы D) и другими торговыми терминами? Только в соответствии с терминами группы D (DAP, DES, DEQ, DDU и DDP) обязанность продавца по поставке перемещается в страну назначения. Согласно всем другим терминам он исполняет свою обязанность по поставке в собственной стране либо путем предоставления товара покупателю в месте нахождения продавца (термин EXW), либо путем передачи товара для отгрузки перевозчику (термины FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, СРТ и СIР).

Для выделения этих двух фундаментально различных по своей природе групп торговых терминов применяется соответствующая классификация договоров купли-продажи, например при включении терминов группы D договор относится к типу договоров "доставки" (arrival contracts), а терминов группы F или группы С - к категории договоров "отгрузки" (shipment contracts).

Важно отметить, что обязанность продавца по обеспечению перевозки и ее оплате не включает обязанность передачи товара в пункте назначения. Наоборот, риск утраты или повреждения товаров переходит в пункте их передачи, а страхование по условиям CIF и CIP осуществляется продавцом в пользу покупателя, на которого после пункта передачи переходит риск[[11]](#footnote-11).

По условиям терминов группы С, возлагающих на продавца возмещение расходов по перевозке и страхованию до места назначения, необходимо принимать во внимание не один, а два ключевых момента: один - в отношении распределения рисков, другой - в отношении распределения расходов. В связи с тем что такой дуализм не всегда явно очевиден, часто участники ВЭД заблуждаются в отношении терминов группы С, полагая их более или менее эквивалентными терминам группы D. Это совершенно неверно.

Продавший товар на условиях терминов группы С продавец считается исполнившим свою обязанность по поставке, даже если после момента отгрузки с товаром что-либо случилось, в то время как продавец, продавший товар на условиях группы D, при аналогичных обстоятельствах не считается исполнившим свое обязательство[[12]](#footnote-12).

Следовательно, продавший товар на условиях терминов группы D продавец не исполняет контракт и несет поэтому ответственность за его нарушение, если после отгрузки товара, но до его прибытия в пункт назначения товар утрачен или поврежден. По общему правилу он обязан поставить товары взамен утраченных или поврежденных или предоставить иную согласованную реституцию. В этой связи жизненно необходимо согласование между торговым термином и другими условиями договора, так как падающий на продавца риск может быть нивелирован или, по крайней мере, изменен различными так называемыми оговорками об освобождении от ответственности или форс-мажорными оговорками договора купли-продажи.

Основное различие между терминами группы С и группы D особенно проявляется при повреждении товара в пути. Согласно терминам группы С продавец считается исполнившим свое обязательство по поставке, тогда как в соответствии с терминами группы D он может нести ответственность за нарушение договора.

Из этого следует, что сторонам договора всегда нужно учитывать различие между терминами группы С и группы D и что продавший товар на условиях группы D продавец должен внимательно отнестись к необходимости защитить себя от рисков нарушения или неисполнения договора путем включения в договор купли-продажи соответствующей форс-мажорной оговорки или иной оговорки об освобождении от ответственности[[13]](#footnote-13).

## 2.3 Основные отличия между ИНКОТЕРМС 90 и ИНКОТЕРМС 2000

Наибольшее изменение коснулось термина FCA. В ИНКОТЕРМС 1990 FCA отсылал к семи различным видам транспорта. Согласно ИНКОТЕРМС 2000 FCA теперь имеет единое применение. Как сказано во Введении к ИНКОТЕРМС 2000 (п.9.2) пункт, в который стороны предполагают осуществить поставку согласно термину FCA, вызывал затруднения из-за широкого разнообразия обстоятельств, которые могут встречаться в договорах, заключенных с использованием этого термина. Так, товар может быть погружен на транспортное средство, присланное покупателем, чтобы забрать товар из помещений продавца; в другом случае товар может нуждаться в разгрузке с транспортного средства, присланного продавцом для доставки товара на терминал, названный покупателем.

ИНКОТЕРМС 2000 предлагает два варианта решения: в случае, когда местом, названным в договоре в качестве места доставки, является помещение продавца, поставка завершена, когда товар погружен на транспортное средство покупателя, а в других случаях поставка завершена, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя без разгрузки с транспортного средства продавца. Соответственно варианты, упоминаемые для различных видов транспорта в термине FCA статья А.4. ИНКОТЕРМС 1990, не повторяются в ИНКОТЕРМС 2000[[14]](#footnote-14).

Другим достижением новой редакции ИНКОТЕРМС является то, что они четко разграничивают кто (покупатель или продавец) ответственен за погрузку или разгрузку товаров по термину FCA. Предыдущие неясности теперь устранены. Термин FCA теперь дает четкое определение обязательства продавца по поставке в страну экспорта, независимо от способа транспортировки.

По ИНКОТЕРМС 90 термин DEQ вменял импортную таможенную очистку в обязанности продавца. Аналогичная ситуация была и с термином FAS: он возлагал обязанности по экспортной таможенной на покупателя. Возникала ситуация, в которой одна сторона вынуждена была иметь дело с таможенными нормами и органами другой страны - страны своего контрагента по договору. Согласно же ИНКОТЕРМС 2000, для поставки согласно DEQ, которая применяется только к судам, именно покупатель должен проводить таможенную чистку товаров для импорта. Причина таких изменений проста и логична: для стороны действующей в своей стране легче производить очистку товара для импорта или экспорта. Таким образом, согласно ИНКОТЕРМС 2000 экспортер обычно проводит таможенную очистку для экспорта, в то время как импортер должен очищать товар для импорта[[15]](#footnote-15).

ИНКОТЕРМС 90 отходили от этого принципа по терминам EXW и FAS (обязанность таможенной очистки на покупателе) и DEQ (обязанность таможенной очистки на продавце), но в ИНКОТЕРМС 2000 термины FAS и DEQ возлагают обязанность таможенной очистки товара для экспорта на продавца, а товара для импорта - соответственно на покупателя, в то время, как термин EXW, представляющий собой минимальные обязанности продавца, был оставлен без изменений (обязанность за таможенную очистку для экспорта возлагается на покупателя). В соответствии с термином DDP продавец особо соглашается сделать то, что вытекает из самого названия термина - Доставлено, пошлина оплачена, а именно - очистить товар для импорта и оплатить любые вытекающие из этого пошлины.

В ряде случаях для обеспечения соответствия и лучшего понимания сама терминология ИНКОТЕРМС 2000 претерпела некоторые изменения. Как указано во Введении к ИНКОТЕРМС 2000 пересмотр в целом направлен на приведение ИНКОТЕРМС в соответствие с современной международной торговой практикой. Надо отметить, что произошедшие изменения в терминологии не носят принципиального характера, они скорее косметические. Прежде всего это связано с нежеланием предпринимателей менять традиционное толкование того или иного термина. Например, настойчивое предложение по изменению традиционного пункта перехода риска по условиям термина FOB встретило серьезное сопротивление со стороны подавляющего большинства национальных комитетов МТП.

Однако нельзя недооценивать результаты пересмотра, поскольку в толкование терминов FOB, CFR и CIF внесены уточнения, что позволяет избежать их применения, когда они не являются подходящими. Иными словами, вместо исключения понятия "переход через поручни судна", что представляет ключевой пункт по условиям FOB, CFR и CIF, сторонам предлагается использование таких терминов, как FCA, CPT и CIP, в тех случаях, когда выполнение поставки товара связано с передачей его перевозчику.

## Заключение

При выборе того или иного базиса поставки необходимо строго придерживаться терминологии ИНКОТЕРМС. Лучше конкретный термин указывать на английском языке (как в ИНКОТЕРМС).

Во избежание возможных споров и недоразумений в контракте необходимо четко указывать какая редакция ИНКОТЕРМС применяется - ИНКОТЕРМС 90 или 2000. В пункте 4 Введения к ИНКОТЕРМС 2000 его авторы предупреждают коммерсантов о возможных проблемах, которые могут возникнуть из-за отсутствия ссылки в контракте к редакции ИНКОТЕРМС, и настоятельно рекомендуют коммерсантам, желающим использовать ИНКОТЕРМС 2000, четко указывать, что они в договоре купли-продажи руководствуются ИНКОТЕРМС 2000.

На практике довольно часто встречаются случаи, когда стороны, формируя базис поставки, применяют термины ИНКОТЕРМС, которые в принципе не могут использоваться в конкретных ситуациях. Нередко допускаются неточности при применении терминологии. Встречаются также нелепые ошибки, связанные с тем, что лицо, составлявшее договор, не ознакомилось с условиями ИНКОТЕРМС, но "автоматически" сделало на них ссылку. Например, термины, предназначенные для морской перевозки грузов (CIF, FOB), используются при перевозках на других видах транспорта, что вызывает осложнения при решении ряда принципиальных вопросов (момент перехода риска с продавца на покупателя и др.). Это говорит о низкой правовой культуре российских предпринимателей, а также о слабом юридическом обеспечении ВЭД.

При понимании торговых терминов необходимо придерживаться толкования, содержащегося в ИНКОТЕРМС. Различное понимание сторонами торговых терминов, содержащихся в контракте, зачастую приводит к спорам.

Заключая внешнеэкономический контракт, необходимо четко определять детали базисного условия поставки. Как показывает практика, одной лишь ссылки на соответствующий термин ИНКОТЕРМС недостаточно, поскольку положения ИНКОТЕРМС по многим вопросам имеют общий характер, предлагая лишь принципиальное решение.

## Список использованной литературы

1. Булатов А.С. Экономика внешних связей России. - М.: Экономика, 2008. - 572с.
2. Васильев Г.И. Кредитование внешнеэкономической деятельности в новых условиях хозяйствования. - М., 2007. - 260с.
3. Внешнеторговое дело: учеб. пособие / И.И. Кретов, К.В. Садченко; Акад. внеш. торговли. - М.: Дело и Сервис, 2006. - 400 с.
4. Внешнеэкономическая деятельность предприятий. Учебное пособие / Под ред. Е.Г. Ищенко. - Новосибирск: Сибирь, 2008. - 504с.
5. Вовк И.И. Основные формы внешнеэкономической деятельности предприятий и организаций. - СПб.: НИКОС, 2008. - 195с.
6. Гордеев М.А. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. - М.: Дело, 2006. - 224с.
7. Грачев С.И. Практика внешнеэкономической деятельности. - М.: Прогресс, 2006. - 323с.
8. Дегтярева О.И. Организация и техника внешнеторговых операций. - М.: ИНИТИ, 2007. - 253с.
9. Диденко Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. - СПб.: Эверест, 2006. - 210с.
10. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: Международные отношения, 2009. - 326с.
11. Комментарий МТП к Инкотермс 2000. Толкование и практическое применение Н.Г. Вилкова. - Москва: Деловой мир, 2009. - 145 с.
12. Международные правила толкования торговых терминов "Инкотермс 2000" Н.Г. Вилкова. - Москва: Деловой мир, 2008. - 150 с.
13. Основы внешнеэкономической деятельности. Международный контракт купли-продажи товаров: Методическое указание к проведению практических работ для студентов специальностей 06.08.04 и 26.01 всех форм обучения. - Красноясрк: СибГТУ, 2008. - 48 с.

1. Диденко Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. - СПб.: Эверест, 2006. - 210с. [↑](#footnote-ref-1)
2. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: Международные отношения, 2009. - 326с. [↑](#footnote-ref-2)
3. Диденко Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. - СПб.: Эверест, 2006. - 210с. [↑](#footnote-ref-3)
4. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: Международные отношения, 2009. - 326с. [↑](#footnote-ref-4)
5. Диденко Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. - СПб.: Эверест, 2006. - 210с. [↑](#footnote-ref-5)
6. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: Международные отношения, 2009. - 326с. [↑](#footnote-ref-6)
7. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: Международные отношения, 2009. - 326с. [↑](#footnote-ref-7)
8. Диденко Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. - СПб.: Эверест, 2006. - 210с. [↑](#footnote-ref-8)
9. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: Международные отношения, 2009. - 326с. [↑](#footnote-ref-9)
10. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: Международные отношения, 2009. - 326с. [↑](#footnote-ref-10)
11. Диденко Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. - СПб.: Эверест, 2006. - 210с. [↑](#footnote-ref-11)
12. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: Международные отношения, 2009. - 326с. [↑](#footnote-ref-12)
13. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: Международные отношения, 2009. - 326с. [↑](#footnote-ref-13)
14. Диденко Н.И. Основы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. - СПб.: Эверест, 2006. - 210с. [↑](#footnote-ref-14)
15. Зыкин И.С. Внешнеэкономические операции: право и практика. - М.: Международные отношения, 2009. - 326с. [↑](#footnote-ref-15)