

### 3. АСПЕКТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРАВИЛ ИНКОТЕРМС

---

#### Переход рисков и расходов, связанных с товаром

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

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

Полный текст п. 3 гл. 69 данной Конвенции ООН см. в приложении I.

Вопросы перехода риска случайной гибели товара регулируются также ст. 459 ГК РФ и ст. 66–70 Конвенции ООН 1980 г.

Так, в ст. 459 ГК РФ отмечается:

«1. Если иное не предусмотрено договором купли-продажи, риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента, когда в соответствии с законом или договором

продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю.

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

Инкотермс не определяют момент перехода права собственности на товар. Поэтому для определения момента перехода права собственности по внешнеторговому договору необходимо обращаться к национальному законодательству. Согласно ГК РФ, «если законом или договором мены не предусмотрено иное, право собственности на обмениваемые товары переходит к сторонам, выступающим по договору мены в качестве покупателей, одновременно после исполнения обязательств передать соответствующие товары обеими сторонами» (ст. 569 ГК РФ).

Согласно международной практике принято считать, что «если в контракте купли-продажи не указывается момент перехода права собственности, то он совпадает с датой перехода рисков, которая определяется в соответствии с выбранными базисными условиями поставки товаров по системе Инкотермс»<sup>1</sup>.

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

Проблемы перехода риска с продавца и покупателя и перехода расходов, связанных с товаром, проиллюстрированы в табл. 3.1<sup>2</sup>.

Транспортные расходы включаются в таможенную стоимость товара, если используются условия поставки, в соответствии с которыми полностью или частично обязанности по транспортировке до места ввоза

<sup>1</sup> Внешнеэкономическая деятельность предприятия. М.: Юнити, 1999. С. 230.

<sup>2</sup> Там же. С. 254, 255.

в РФ относятся на покупателя (условия EXW, FOB, DAF). В случае доставки товара в соответствии с условиями поставки EXW и FAS в обязанности покупателя также входит выполнение за собственный счет таможенных формальностей в стране вывоза.

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

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

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

## Термины

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

«F»-термины предусматривают, чтобы продавец доставлял товар для перевозки в соответствии с инструкциями покупателя. Пункт, в который стороны предполагают осуществить поставку согласно термину «FCA», вызывал затруднения из-за широкого разнообразия обстоятельств, которые могут встречаться в договорах, заключенных с этим термином. Так, товар может быть погружен на транспортное средство, присланное покупателем, чтобы забрать товар из помещений продавца; в другом случае товар может нуждаться в разгрузке с транспортного средства, прислан-

ного продавцом для доставки товара на терминал, названный покупателем. Инкотермс-2000 учитывают эти варианты, оговаривая, что в случае, когда местом, названным в договоре в качестве места доставки, является помещение продавца, поставка завершена, когда товар погружен на транспортное средство покупателя, а в других случаях поставка завершена, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя без разгрузки с транспортного средства продавца. Варианты, упоминаемые для различных видов транспорта в термине «FCA» ст. А.4 Инкотермс-1990, не повторяются в Инкотермс-2000.

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

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

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

«С»-термины возлагают на продавца обязанность заключить договор перевозки на обычных условиях за свой собственный счет. Поэтому пункт, до которого он должен оплачивать транспортные расходы, обязательно должен быть указан после соответствующего «С»-термина. В соответствии с терминами «CIF» и «CIP» продавец должен застраховать товар и нести расходы по страхованию. Так как точка разделения расходов фиксирована в стране назначения, «С»-термины часто ошибочно считаются договорами прибытия, при которых продавец несет все риски и затраты, пока товар не прибыл фактически в согласованный пункт. Однако следует подчеркнуть, что «С»-термины имеют ту же природу, что и «F»-термины, в том отношении, что продавец выполняет договор в стране отгрузки или отправки. Таким образом, договоры купли-продажи в соответствии с «С»-терминами, подобно договорам по «F»-терминам, попадают в категорию договоров отгрузки.

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

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

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

Если обычно заключаются несколько договоров перевозки, связанных с перегрузкой товара в промежуточных пунктах для достижения согласованного места назначения, продавец должен оплачивать все эти расходы, включая любые возникающие расходы при перегрузке товара с одного транспортного средства на другое. Однако если перевозчик использовал свои права — согласно договору перевозки, — чтобы избежать непредви-

денных препятствий (например, лед, забастовки, трудовые нарушения, правительственные постановления, война или военные действия), тогда все дополнительные расходы, вытекающие из этого, будут отнесены на счет покупателя, так как обязательство продавца ограничено обеспечением обычного договора перевозки.

Часто случается, что стороны договора купли-продажи желают четко определить, до какой степени продавец должен обеспечивать договор перевозки, включая расходы по разгрузке. Так как подобные расходы обычно покрываются фрахтом, когда товар перевозится по обычным судоходным линиям, договор купли-продажи часто предусматривает, чтобы товар перевозился таким образом или по крайней мере в соответствии с «условиями перевозки грузов рейсовыми судами». В других случаях после терминов «CFR» и «CIF» добавляются слова «включая разгрузку». Тем не менее не рекомендуется добавлять аббревиатуру после «С»-терминов, если в соответствующей сфере торговли значение аббревиатуры не понимается четко и не принимается договаривающимися сторонами или при соответствующем законе или обычае торговли.

В частности, продавцу не следует — и он не смог бы, не изменяя саму природу «С»-терминов, — брать какие-либо обязательства относительно прибытия товара в место назначения, так как риск задержки во время перевозки несет покупатель. Таким образом, любое обязательство относительно времени должно обязательно относиться к месту отгрузки или отправки, например «отгрузка (отправка) не позднее ...». Договор, например «CFR Гамбург не позднее ...», является на самом деле неправильным и, таким образом, может вызвать всевозможные толкования. Можно предположить, что стороны имели в виду, что товар должен прибыть в Гамбург в определенный день, и в этом случае договор является не договором отгрузки, а договором прибытия, либо что продавец должен отправить товар в такое время, чтобы товар прибыл в Гамбург до определенной даты, за исключением случаев задержки перевозки из-за непредвиденных событий.

В торговле случается, что товар приобретается, когда он находится на море, и в таких случаях после условия торговли добавляется слово «на плаву». Так как в этих случаях в соответствии с терминами «CFR» и «CIF» риск потери или повреждения товара уже перешел от продавца к покупателю, могут возникнуть трудности толкования. Одной из возможностей является сохранение обычного значения терминов «CFR» и «CIF» относительно распределения риска между продавцом и покупателем, а именно что риск переходит после отгрузки: это означало бы, что покупатель может быть вынужден принять на себя последствия событий, которые уже имели место на тот момент, когда договор купли-продажи вступил в силу. Другой возможностью уточнить момент перехода риска является время заключения нового договора купли-продажи. Первая возможность более реальна, так как обычно невозможно установить состояние товара во вре-

мая перевозки. По этой причине ст. 68 Конвенции ООН 1980 г. о договорах международной торговли товарами (CISG) предусматривает, что «если на то указывают обстоятельства, риск принимается покупателем с момента передачи товара перевозчику, который выдал документы, включенные в договор перевозки». Однако это правило имеет исключение, когда «продавец знал или должен был знать, что товар был утерян или поврежден, и не сообщил об этом покупателю». Таким образом, толкование терминов «CFR» и «CIF» с добавлением слова «на плаву» будет зависеть от закона, применимого к данному договору купли-продажи. Сторонам рекомендуется ознакомиться с применяемым законом и любым решением, которое затем может последовать. В случае сомнений сторонам рекомендуется четко прописать этот вопрос в их договоре.

Полностью текст гл. 68 Конвенции ООН см. в приложении I.

На практике стороны часто продолжают использовать традиционное выражение C&F (или C и F, C+F). Тем не менее в большинстве случаев оговаривается, что они рассматривают эти выражения как эквивалентные CFR. Чтобы избежать трудностей толкования, сторонам следует использовать правильный термин, а именно термин «CFR», который является единственной принятой во всем мире стандартной аббревиатурой термина «Стоимость и фрахт (... название порта назначения)».

Термины «CFR» и «CIF» в ст. A.8 сборника Инкотермс-1990 обязывали продавца предоставлять копию чартер-партии во всех случаях, когда его транспортный документ (обычно коносамент) содержал ссылку на чартер-партию, например посредством частного указания «все прочие условия как для чартер-партии». Хотя, конечно, договаривающаяся сторона должна всегда быть в состоянии точно установить все условия ее договора, предпочтительно во время заключения договора купли-продажи, оказывается, что практика предоставления чартер-партии в соответствии с указанным выше создает проблемы в связи с операциями документарного кредита. Обязанность продавца предоставлять в соответствии с терминами «CFR» и «CIF» копию чартер-партии вместе с другими транспортными документами была опущена в Инкотермс-2000.

Хотя ст. A.8 сборника Инкотермс имеет тенденцию обеспечить предоставление продавцом покупателю «доказательства поставки», следует подчеркнуть, что продавец выполняет это требование, предоставляя «обычные» доказательства. В соответствии с терминами «CPT» и «CIP» это будет «обычный транспортный документ», а согласно терминам «CFR» и «CIF» это будет коносамент или морская накладная. Транспортные документы должны быть «чистыми», что означает, что они не должны содержать оговорок или указаний, констатирующих плохое состояние товара или упаковки. Если такие оговорки или указания появляются в документе, он считается «нечистым» и не принимается банками в операциях документарного кредита. Однако следует отметить, что транспортный документ, даже не содержащий таких оговорок или указаний, обычно не предоставляет по-



купателю неопровержимого доказательства в отношении перевозчика, что товар был отгружен в соответствии с условиями договора купли-продажи. Обычно перевозчик в стандартном тексте на первой странице транспортного документа отказывается принять ответственность за информацию относительно товара, указывая, что подробности, включенные в транспортный документ, представляют собой лишь заявления грузоотправителя. В соответствии с большинством применяемых законов и принципов перевозчик должен по крайней мере использовать разумные способы проверки достоверности информации, и его неспособность сделать это может превратить его в ответственного перед грузополучателем. Однако при контейнерной торговле у перевозчика не имеется способов проверки содержания контейнера, если только он сам не отвечал за загрузку контейнера.

Существуют только два термина, связанных со страхованием, а именно термины «CIF» и «CIP». В соответствии с этими терминами продавец обязан обеспечить страхование в пользу покупателя. В некоторых случаях стороны сами решают, желают ли они застраховать себя и в какой степени. Так как продавец заключает страховку в пользу покупателя, он не знает точных требований покупателя. В соответствии с условиями страхования грузов Объединения лондонских страховщиков страхование осуществляется с «минимальным покрытием» по условию «С», со «средним покрытием» по условию «В» и с «наиболее широким покрытием» по условию «А». Так как в процессе продажи товаров по термину «CIF» покупатель может захотеть продать товар в пути последующему покупателю, который в свою очередь может захотеть снова перепродать товар, невозможно знать размер страхования, подходящий для таких последующих покупателей, и поэтому традиционно выбирается минимальное страхование по CIF, что при необходимости позволяет покупателю потребовать от продавца дополнительного страхования. Минимальное страхование, однако, не подходит для продажи промышленных товаров, где риск кражи, хищения, неправильной транспортной обработки или хранения товара требует более жестких условий, чем страхование по условию «С». Так как термин «CIP» в отличие от термина «CIF» нормально используется для продажи промышленных товаров, было бы целесообразнее утвердить наиболее широкое покрытие страхования по CIP, чем минимальное страхование по CIF. Но изменение обязанности страхования продавцом по терминам «CIF» и «CIP» приведет к путанице, и, таким образом, оба условия сводят обязанность страхования продавцом к минимуму. Покупателю по термину «CIP» особенно важно знать следующее: при необходимости дополнительного страхования он должен договориться с продавцом, что последний предоставит дополнительное страхование или же возьмет сам на себя расширенную страховку. Существуют также определенные случаи, когда покупатель может захотеть получить большую защиту, чем предоставляемая ему согласно условию «А» названного выше Объединения, — например, страхование от войны, беспорядков, гражданских волнений, забастовок или других нарушений

работы. Если он желает, чтобы продавец обеспечил такое страхование, он должен предоставить ему соответствующие инструкции, и в этом случае продавец должен при возможности обеспечить такое страхование.

«D»-термины по природе отличны от «C»-терминов, так как в соответствии с «D»-терминами продавец отвечает за прибытие товара в согласованное место или пункт назначения на границе или в стране импорта. Продавец обязан нести все риски и расходы по доставке товаров до этого места. Таким образом, «D»-термины означают договоры прибытия, в то время как «C»-термины говорят о договорах отгрузки.

В соответствии с «D»-терминами, за исключением DDP, продавец не обязан доставлять товар, очищенный для импорта в стране назначения.

Традиционно в соответствии с термином «DEQ» продавец был обязан очистить товар, так как товар должен был быть выгружен на пристань и таким образом ввезен в страну импорта. Но вследствие изменений в процедурах таможенной очистки в большинстве стран сейчас более уместно, чтобы сторона, постоянно проживающая в заинтересованной стране, осуществляла очистку и платила пошлины и другие сборы. Таким образом, изменение в термин «DEQ» было внесено по той же причине, что изменение в термине «FAS», о котором говорилось ранее. Как в термине «FAS», изменение в термин «DEQ» также выделено заглавными буквами во вступлении.

Оказывается, что во многих странах торговые термины, не включенные в Инкотермс, используются в основном при железнодорожных перевозках («франко-граница»). Однако при таких условиях обычно не подразумевается, что продавец принимает на себя риск потери или повреждения товара во время перевозки до границы. В этих обстоятельствах было бы предпочтительнее использовать термин «CPT» с указанием границы. С другой стороны, если стороны предполагают, чтобы продавец нес риск во время перевозки, следует использовать термин «DAF» с указанием границы.

Термин «DDU» был добавлен в версии Инкотермс-1990 г. Термин выполняет важную функцию в случаях, когда продавец готов доставить товар в страну назначения без очистки товара для импорта и оплаты пошлины. В странах, где таможенная очистка может быть затруднена и может занять много времени, продавцу может быть рискованно брать на себя обязательство доставить товар за пределы пункта таможенной очистки. Хотя в соответствии со ст. Б.5 и Б.6 термина «DDU» покупатель должен нести дополнительные риски и расходы, которые могут вытекать из невозможности для него выполнить свои обязательства по очистке товара для импорта, продавцу рекомендуется не использовать термин «DDU» в странах, где возможны затруднения при очистке товара для импорта.

## **Выражение «нет обязательств»**

Как видно из выражений «продавец обязан» и «покупатель обязан», термины Инкотермс имеют дело только с обязательствами, которые сто-