

## ИНКОТЕРМС. ПРЕДИСЛОВИЕ

Экономика мирового хозяйства обеспечила бизнесу более широкий, по сравнению с предыдущими годами, доступ к мировым рынкам. Товары продаются в большем числе стран, большими объемами и в большем разнообразии. Но по мере возрастания объемов и сложности международных продаж увеличиваются возможности возникновения разногласий и дорогостоящих споров, когда договоры купли-продажи составлены не должным образом. Инкотермс, официальные правила международной торговой палаты для толкования торговых терминов, облегчают международную торговлю. Ссылка на Инкотермс 2000 в договоре купли-продажи четко определяет соответствующие обязанности сторон и уменьшает риск юридических трудностей. С момента создания Инкотермс международной торговой палатой в 1936 году они регулярно корректируются, чтобы не отставать от развития международной торговли. Инкотермс 2000 учитывают распространение в последнее время зон свободных от таможенных пошлин, увеличение использования электронной связи в торговых сделках и изменения в практике транспортировок. Инкотермс 2000 предлагают более простое и четкое толкование 13 терминов, каждый из которых был обновлен. Широкий опыт работы комиссии по международной торговой практике при международной торговой палате, членами которой являются представители всех частей света и всех секторов торговли, гарантируют, что инкотермс 2000 отвечают потребностям бизнеса во всем мире. Международная торговая палата хотела бы выразить свою благодарность членам комиссии под председательством профессора Фабио Фортолотти (Италия) рабочей группы по торговым терминам под председательством профессора Яна Рамберга (Швеция) и проектной группе в составе профессора Чарльза Дебаттиста (председатель - Великобритания), Роберта де Роя (Бельгия), Филиппа Рапату (Франция), Энза Бредоу (Германия) и Франка Рейнольдса (США).

генеральный секретарь международной торговой палаты Мария Ливанос Катто.

### 1. ЦЕЛЬ И СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ ИНКОТЕРМС

Целью Инкотермс является обеспечение комплекта международных правил по толкованию наиболее широко используемых торговых терминов в области внешней торговли. Таким образом, можно избежать или, по крайней мере, в значительной степени сократить неопределенность различной интерпретации таких терминов в различных странах. Зачастую стороны, заключающие контракт, незнакомы с различной практикой ведения торговли в соответствующих странах. Это может послужить причиной недоразумений, разногласий и судебных разбирательств с вытекающей пустой тратой времени и денег. Для разрешения всех этих проблем международная торговая палата опубликовала впервые в 1936 году свод международных правил для точного определения торговых терминов. Эти правила известны как "Инкотермс 1936". Поправки и дополнения были позднее сделаны в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 и в настоящее время в 2000 году для приведения этих правил в соответствие с современной практикой международной торговли. Следует подчеркнуть, что сфера действия Инкотермс ограничена вопросами, связанными с правами и обязанностями сторон договора купли-продажи в отношении поставки проданных товаров (под словом товары здесь подразумеваются "материальные товары", исключая "нематериальные товары", такие как компьютерное программное обеспечение). Наиболее часто в практике встречаются два варианта неправильного понимания инкотермс. Первым вариантом является неправильное понимание того, что Инкотермс имеет большее отношение к договору перевозки, чем к договору купли-продажи. Вторым является иногда неправильное представление о том, что положения Инкотермс должны охватывать все обязанности, которые стороны хотели бы включить в договор. Как всегда подчеркивалось международной торговой палатой, Инкотермс имеют дело только с отношениями между продавцами и покупателями в рамках договоров купли-продажи, более того, только в определенных аспектах. в то время, как экспортерам и импортерам важно учитывать фактические отношения между различными договорами, необходимыми для

осуществления международной сделки продажи - где необходим не только договор купли-продажи, но и договоры перевозки страхования и финансирования - Инкотермс относятся только к одному из этих договоров, а именно договору купли-продажи. Тем не менее, 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 имеют дело с некоторыми определенными обязанностями сторон - такими как обязанность продавца поставить товар в распоряжение покупателя или передать его для перевозки или доставить его в пункт назначения - и с распределением риска между сторонами в этих случаях. Далее, они связаны с обязанностями очистить товар для экспорта и импорта, упаковкой товара, обязанностью покупателя принять поставку, а также обязанностью представить подтверждение того, что соответствующие обязательства были должным образом выполнены. Хотя Инкотермс крайне важны для осуществления договора купли-продажи, большое количество проблем, которые могут возникнуть в таком договоре, вообще не рассматриваются, например, передача права владения, другие права собственности, нарушения договоренности и последствия таких нарушений, а также освобождение от ответственности в определенных ситуациях. Следует подчеркнуть, что Инкотермс не предназначены для замены условий договора, необходимых для полного договора купли-продажи либо посредством включения нормативных условий, либо индивидуально оговоренных условий. Инкотермс вообще не имеют дела с последствиями нарушения договора и освобождением от ответственности вследствие различных препятствий. Эти вопросы должны разрешаться другими условиями договора купли-продажи и соответствующими законами. Инкотермс изначально всегда предназначались для использования в тех случаях, когда товары продавались для поставки через национальные границы: таким образом, это международные торговые термины. Однако, Инкотермс на практике зачастую включаются в договоры для продажи товаров исключительно в пределах внутренних рынков в тех случаях, когда Инкотермс используются подобным образом, статьи а.2. и б.2. И любые другие условия других статей, касающиеся экспорта и импорта, становятся лишними.

## **2. ПОЧЕМУ ИНКОТЕРМС ПЕРЕСМАТРИВАЮТСЯ?**

Основной причиной последовательных редакций Инкотермс была необходимость адаптировать их к современной коммерческой практике. Так, при пересмотре 1980 был введен термин "франко перевозчик" (теперь [FCA](#)) для рассмотрения частых случаев, когда пунктом получения товар? при морской торговле более не являлся традиционный пункт [FOB](#) (прохождение через поручни судна), а пункт на суше перед погрузкой на борт судна, где товар был уложен в контейнер для последующей транспортировки морем или комбинацией различных транспортных средств (так называемые смешанные или мультимодальные перевозки). Далее, при пересмотре Инкотермс в 1990 статьи, касающиеся обязанности продавца предоставить подтверждение поставки, позволили заменить бумажную документацию EDI-сообщениями при условии, что стороны заранее договорились осуществлять общение посредством электронной почты. Нет необходимости говорить, что постоянно предпринимаются усилия по совершенствованию составления и представления Инкотермс с целью облегчения их практического осуществления.

### 3. ИНКОТЕРМС 2000

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

### 4. ВКЛЮЧЕНИЕ ИНКОТЕРМС В ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ

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

### 5. СТРУКТУРА ИНКОТЕРМС

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

Группы	Термин	Наименование
E	<a href="#">EXW</a>	франко завод (... Название места) отправление
F	<a href="#">FCA</a>	франко перевозчик (... Название места назначения) основная перевозка
	<a href="#">FAS</a>	франко вдоль борта судна (... Название порта отгрузки) не оплачена
	<a href="#">FOB</a>	франко борт (... Название порта отгрузки)
C	<a href="#">CFR</a>	стоимость и фрахт (... Название порта назначения)
	<a href="#">CIF</a>	стоимость страхование и фрахт (... Название порта назначения) оплачена
	<a href="#">CPT</a>	фрахт / перевозка оплачены до (... Название места назначения)
	<a href="#">CIP</a>	фрахт / перевозка и страхование оплачены до (... Название места назначения)
D	<a href="#">DAF</a>	поставка до границы (... Название места поставки) прибытие
	<a href="#">DES</a>	поставка с судна (... Название порта назначения)
	<a href="#">DEQ</a>	поставка с пристани (... Название порта назначения)
	<a href="#">DDU</a>	поставка без оплаты пошлины (... Название места назначения)
	<a href="#">DDP</a>	поставка с оплатой пошлины (... Название места назначения)

Далее под всеми терминами, как и в Инкотермс 1990, соответствующие обязанности сторон сведены в группы под статьями, где каждая статья со стороны продавца отражает положение покупателя относительно данного вопроса.

## 6. ТЕРМИНОЛОГИЯ

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

### "ГРУЗООТПРАВИТЕЛЬ"

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

## "ПОСТАВКА"

Особенно важно отметить, что термин "ПОСТАВКА" используется в Инкотермс в двух различных смыслах. Во-первых, он используется для определения момента, когда продавец выполнил свои обязательства по поставке, определенные в статьях А.4. Инкотермс. Во-вторых, термин "ПОСТАВКА" также используется применительно к обязанности продавца получить или принять поставку товара, обязанность, которая появляется в статьях Б.4. Сборника Инкотермс. При использовании в этом втором случае слово "ПОСТАВКА" означает, во-первых, что покупатель "принимает" саму природу "С"-терминов, а именно, что продавец выполняет свои обязанности по отгрузке товаров, и во-вторых, что покупатель обязан принять товар. Эта последняя обязанность важна, чтобы избежать ненужных платежей за хранение товара до того момента, как покупатель заберет товар. Таким образом, в соответствии с терминами [CFR](#) и [CIF](#) покупатель обязан принять поставку товаров и принять их от перевозчика. Если покупатель не выполнит этого обязательства, он может стать обязанным возместить убытки продавцу, который заключил договор перевозки с перевозчиком или же покупатель может быть вынужден оплатить простой, для того чтобы перевозчик выдал ему товар. Когда в данном случае говорится, что покупатель обязан "принять поставку", это не означает, что покупатель принял товар как удовлетворяющий договору купли-продажи, но только тот факт, что продавец выполнил свое обязательство передать товар для перевозки с соответствии с договором перевозки, который он должен заключить в соответствии с условиями статей А.3.а) "С"-терминов. Таким образом, если после принятия товара в пункте назначения покупатель обнаружит, что товар не удовлетворяет условиям договора купли-продажи, он сможет использовать любые меры, которые ему предоставлены договором купли-продажи и соответствующим законом против продавца. Как уже указывалось, эти вопросы находятся полностью вне зоны действия Инкотермс. где требуется, в Инкотермс 2000 применяется выражение "предоставлять товар в распоряжение покупателя" в определенном месте. Данное выражение имеет то же самое значение, как и выражение "передать товар", используемое в конвенции ООН о договорах по международной продаже товаров.

## "ОБЫЧНЫЙ"

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

## "СБОРЫ"

Относительно обязанности очистить товары для импорта необходимо определить, что имеется в виду под "СБОРЫ", которые должны быть оплачены при импорте товаров. Согласно термину [DDP в статье А.6.](#) Инкотермс 1990 использовалось выражение "официальные сборы, оплачиваемые при экспорте и импорте товара". Согласно термину [DDP в статье А.6.](#) Инкотермс 2000 слово "ОФИЦИАЛЬНЫЕ" было опущено по причине того, что это слово вызывало неопределенность при определении того, являлись ли сборы "официальными" или нет. При удалении этого слова не предполагалось существенное изменение значения. "СБОРЫ", которые должны быть оплачены, касаются только тех сборов, которые являются необходимым следствием импорта как такового и которые должны быть поэтому оплачены согласно соответствующим правилам импорта. любые дополнительные сборы, взимаемые частными сторонами в связи с импортом, такие как сборы за

хранение, не связанные с обязанностью очистки товаров, не включаются в эти сборы. Однако, результатом выполнения этого обязательства впол не могут оказаться некоторые расходы таможенных брокеров или экспедиторов грузов, если сторона, несущая это обязательство, не выполняет сама эту работу.

"ПОРТЫ", "МЕСТА", "ПУНКТЫ" и "ПОМЕЩЕНИЯ"

В отношении указания места, куда должны быть доставлены товары, в Инкотермс используются различные термины. В терминах, предназначенных для использования исключительно при перевозках товаров морским путем - таких как [FAS](#), [FOB](#), [CFR](#), [CIF](#), [DES](#) и [DEQ](#) - использовались выражения "ПОРТ ОТГРУЗКИ" и "ПОРТ НАЗНАЧЕНИЯ". Во всех других случаях использовалось слово "МЕСТО". В некоторых случаях представляется необходимым также указывать "ПУНКТ" внутри порта или места, так как продавцу может быть нужно знать не только то, что товар должен быть доставлен в определенный район, такой, как город, но и где внутри этого города товар должен быть предоставлен в распоряжение покупателя. В договорах продаж такая информация часто отсутствует, и поэтому Инкотермс предусматривают: если не был оговорен конкретный пункт внутри согласованного места и при наличии нескольких таких пунктов продавец может выбрать пункт, который наиболее устраивает его (см., например, термин [FCA статья А.4.](#)). Там, где пунктом доставки является "МЕСТО" продавца, использовалось выражение "ПОМЕЩЕНИЕ ПРОДАВЦА" (термин [FCA статья А.4.](#)). "КОРАБЛЬ" и "СУДНО" в терминах, предназначенных для использования при перевозках товаров морским путем, выражения "СУДНО" и "КОРАБЛЬ" используются как синонимы. Нет необходимости говорить, что должен быть использован термин "СУДНО", когда он входит в сам торговый термин, такой как "франке вдоль борта судна" ([FAS](#)) и "доставка с судна" ([DES](#)). Также с учетом традиционного употребления выражения "переход за поручни судна" в термине [FOB](#) слово "судно" должно было быть употреблено в этой связи. "ПРОВЕРКА" и "ОСМОТР" в статьях [А.9.](#) и [Б.9.](#) Сборника Инкотермс заголовки "ПРОВЕРКА - УПАКОВКА И МАРКИРОВКА" и "ОСМОТР ТОВАРА" использовались соответственно. Хотя слова "ПРОВЕРКА" и "ОСМОТР" почти синонимы, представилось целесообразным использовать первое слово в отношении обязательства продавца по доставке в соответствии с [статьей А.4.](#) И оставить второе слово для конкретного случая, когда выполняется "ОСМОТР перед отгрузкой", так как такой осмотр обычно необходим только когда покупатель или органы власти страны экспорта или импорта хотят убедиться, что товар отвечает условиям договора или официальным условиям, прежде чем товар отгружен.

## **7. ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПРОДАВЦА ПО ПОСТАВКЕ**

Инкотермс сосредоточены на обязательстве продавца по поставке. Точное распределение функций и расходов в связи с поставкой товара продавцом обычно не вызывает проблем, когда стороны имеют длительные торговые отношения. При этом они устанавливают между собой практику ("линию торговых отношений"), которой они следуют в последующих сделках так же, как раньше. Однако, при установлении новых коммерческих отношений или заключении договора посредством брокеров - что весьма распространено при продаже товаров - следует руководствоваться условиями данного договора купли-продажи, а в случае, когда Инкотермс 2000 включаются в этот договор, использовать распределение функций, расходов и рисков, вытекающее из них. Конечно, было бы желательно, чтобы Инкотермс могли как можно подробнее определять обязанности сторон в связи с доставкой товара. По сравнению с Инкотермс 1990, в этом отношении были предприняты дальнейшие усилия в некоторых конкретных ситуациях (см., например, термин [FCA статья А.4.](#)), но было невозможно избежать ссылок на обычаи в торговле в [статьях А.4.](#) Терминов [FAS](#) и [FOB](#) ("в соответствии с обычаями порта"). Причиной этого является то, что именно в торговле штучным товаром точный способ доставки товара для перевозки в договорах согласно терминам [FAS](#) или [FOB](#) различен в различных морских портах.

## 8. ПЕРЕХОД РИСКОВ И РАСХОДОВ, СВЯЗАННЫХ С ТОВАРОМ

Риск потери или повреждения товара, а также обязательство нести расходы, связанные с товаром, переходит 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 без точного определения количества для каждого покупателя. В таком случае передача риска и затрат не будет иметь место, прежде чем товар не будет идентифицирован ранее указанным образом (сравните также с пунктом 69.3 конвенции оон 1980 "о договорах международной продажи товаров").

## 9. ТЕРМИНЫ

**9.1** "E"-термин возлагает на продавца минимальные обязательства: продавец должен лишь предоставить товар в распоряжение покупателя и согласованном месте - обычно в собственном помещении продавца. С другой стороны, как часто реально происходит на практике, продавец часто помогает покупателю погрузить товар на транспортное средство, предоставленное покупателем. Хотя термин [EXW](#) отражал лучше бы это, 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.

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

**9.3** "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, за ключив 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 статье А.6. всех "С"-терминов. Если обычно заключаются несколько договоров перевозки, связанных с перегрузкой товара в промежуточных пунктах для достижения согласованного места назначения, продавец должен оплачивать все эти расходы, включая любые возникающие расходы при перегрузке товара с одного транспортного средства на

другое. Однако, если перевозчик использовал свои права - согласно договору перевозки - чтобы избежать непредвиденных препятствий (например, лед, забастовки, трудовые нарушения, правительственные постановления, война или военные действия), тогда все дополнительные расходы, вытекающие из этого, будут отнесены на счет покупателя, так как обязательство продавца ограничено обеспечением обычного договора перевозки. Часто случается, что стороны договора купли-продажи желают четко определить, до какой степени продавец должен обеспечивать договор перевозки, включая расходы по разгрузке. Так как подобные расходы обычно покрываются фрахтом, когда товар перевозится по обычным судоходным линиям, договор купли-продажи часто предусматривает, чтобы товар перевозился таким образом или по крайней мере в соответствии с "условиями перевозки грузов рейсовыми судами". В других случаях после терминов [CFR](#) и [CIF](#) добавляются слова "включая разгрузку". Тем не менее, не рекомендуется добавлять аббревиатуры 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, либо что товар должен прибыть в гамбург в определенный день, и в этом случае договор является не договором отгрузки, а договором прибытия, либо в другом случае, что продавец должен отправить товар в такое время, чтобы товар прибыл в гамбург до определенной даты, за исключением случаев задержки перевозки вследствие непредвиденных событий. В торговле товарами 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 время перевозки. По этой причине статья 68 конвенции ООН 1980 года 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](#) или [CIF](#) с добавлением слова "на плаву" будет зависеть от закона, применимого к данному договору купли-продажи. Сторонам рекомендуется убедиться в применяемом законе и любом решении, которое затем может последовать. в случае сомнений сторонам рекомендуется четко пояснить этот вопрос в их договоре. на практике стороны часто продолжают использовать традиционное выражение C&F (или С и К. С+F). Тем не менее в большинстве случаев оказывается, 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 статьях А.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 частого 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 статьи А.8. Сборника Инкотермс имеют 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" и согласно терминам [CFR](#) и [CIF](#) это будет коносамент или морская накладная. Транспортные документы должны быть "чистыми", что означает, что они не должны содержать оговорки или указания, констатирующие 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, транспортный документ, даже не содержащий таких оговорок или указаний, обычно не предоставляет покупателю 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 сделать его ответственным перед грузополучателем. Однако, в контейнерной торговле перевозчик не имеет 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 точные требования 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 продаже 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, таким образом, традиционно выбирается минимальное страхование по [CIF](#), что, при необходимости, позволяет покупателю потребовать от продавца дополнительно го страхования. Минимальное страхование, однако, не подходит для продажи промышленных товаров, где риск кражи, хищения или неправильной транспортной обработки или хранения товара требует более, 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 до минимального страхования. 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 предоставляется 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.

**9.4** "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 товара 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 и 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 ("франке 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 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 года. 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 занимать много времени, продавцу может быть рискованно брать на себя обязательство доставить товар за пределы пункта таможенной очистки. Хотя в соответствии со статьями [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 возможно ожидать затруднений при очистке товара для импорта.

## **10. ВЫРАЖЕНИЕ "НЕТ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ"**

Как видно из выражений "продавец обязан" и "покупатель обязан", термины Инкотермс имеют дело только с обязательствами, которые стороны несут друг перед другом. Слова "нет обязательств" были вставлены поэтому во всех случаях, когда одна сторона не несет обязательств перед другой стороной. Таким образом, если, например, в соответствии со статьей А.3. соответствующего термина продавец обязан обеспечить и оплатить договор перевозки, мы встречаемся со словами "нет обязательств" под заголовком "договор перевозки" в статье Б.3., формулирующей позицию покупателя. Когда же ни одна из сторон не несет обязательств перед другой стороной, слова "нет обязательств" появятся применительно к обеим сторонам, например, в отношении страхования. В обоих случаях важно подчеркнуть, что даже хотя одна сторона может быть в состоянии "нет обязательств" по отношению к другой стороне при выполнении определенного задания, это не означает, что выполнение этого задания не в его интересах так, например, только потому, что покупатель в соответствии с термином [CFR](#) не несет перед своим продавцом обязательств по заключению договора страхования в соответствии со [статьей Б.4.](#), ясно, что в его интересах заключить такой договор, так как по [статье А.4.](#) продавец не несет таких обязательств по обеспечению страхования.

## 11. ВАРИАНТЫ ИНКОТЕРМС

На практике часто имеет место ситуация, когда стороны сами хотят добиться большей точности термина, добавляя слова в термины Инкотермс. Следует подчеркнуть, что Инкотермс не дают никаких указаний для таких добавлений. Так, если стороны не могут опереться на установленную традицию торговли для толкования таких добавлений, они могут столкнуться с серьезными проблемами, когда невозможно обеспечить согласованное понимание таких добавлений. Например, при использовании общих выражений "франко борт загружено" или "франко завод включая погрузку" невозможно добиться единого понимания во всем мире с тем, чтобы обязательства продавца были расширены не только относительно стоимости фактической погрузки товара на судно или транспортное средство, соответственно, но и включали риск случайной потери или повреждения товара в процессе погрузки. По этим причинам сторонам настоятельно рекомендуется точно пояснить, имеют ли они в виду только, что обязанности или стоимость операций по погрузке должна лежать на продавце, или что он должен также нести риск до фактического завершения погрузки. На этот вопрос Инкотермс не дают ответа: следовательно, если договор также четко не описывает намерения сторон, стороны могут столкнуться с ненужными трудностями и затратами. Хотя Инкотермс 2000 не предусматривают многие из традиционно используемых вариантов, предисловия к некоторым торговым терминам тем не менее предупреждают стороны о необходимости специальных условий договора, если стороны желают выйти за пределы условий Инкотермс. В [EXW](#) добавляется обязанность продавца погрузить товар на транспортное средство покупателя. [CIF/CIP](#) покупатель нуждается в дополнительном страховании. [DEQ](#) добавляется обязанность продавца оплатить расходы после разгрузки. В некоторых случаях продавцы и покупатели ссылаются на коммерческую практику контейнерной торговли и торговли чартер-партиями. В этих обстоятельствах необходимо четко различать обязанности сторон в соответствии с договором перевозки и их обязанностями по отношению друг к другу по договору купли-продажи. К сожалению, нет авторитетных определений таких выражений, как "контейнерные условия" к "сборы за транспортную обработку на терминале" (тнс). Распределение расходов в соответствии с этими условиями может быть различным в различных местах и периодически изменяться. Сторонам рекомендуется пояснить в договоре купли-продажи, как эти расходы должны быть распределены между ними. Выражения, часто используемые в чартер-партиях, такие как "франко борт загружено", "франко борт загружено и приведено в состояние готовности", иногда используются в договорах купли-продажи для точного пояснения того, в какой мере продавец в соответствии с термином [FOB](#) должен выполнить укладку и приведение товара в состояние готовности на борту судна. В том случае, когда добавляются эти слова, необходимо пояснить в договоре продажи, относятся ли добавленные обязанности только к затратам или к расходам и рискам тоже. Как уже было сказано, были предприняты все усилия, чтобы термины Инкотермс отражали наиболее распространенную коммерческую практику. Однако в некоторых случаях - особенно там, где Инкотермс 2000 отличаются от Инкотермс 1990 - стороны могут захотеть, чтобы торговые условия работали по-разному. Им напоминают о таких вариантах во вступлении к терминам, указывая на это словом "однако".

## 12. ОБЫЧАИ ПОРТА ИЛИ КОНКРЕТНОЙ ТОРГОВЛИ

Так как, Инкотермс предлагают комплект терминов для использования в различной сфере торговли и регионах, невозможно всегда точно сформулировать обязанности сторон. До некоторой степени поэтому необходимо ссылаться на обычай порта или конкретной торговли или практику, которую сами стороны могли установить в предыдущих операциях (сравни статья 9 конвенции ООН 1990 года о договорах для международной торговли товарами). Конечно желательно, чтобы продавцы и покупатели постоянно должным образом информировали друг друга о таких обычаях

при обсуждении их договоров и при возникновении неясностей поясняли свою законную позицию соответствующими статьями в своих договорах купли-продажи. Такие специальные условия конкретного договора будут заменять или изменять все, что было сформулировано как правило толкования различных терминов Инкотермс.

### **13. ВОЗМОЖНОСТИ ПОКУПАТЕЛЯ В ОТНОШЕНИИ МЕСТА ОТГРУЗКИ**

В некоторых ситуациях может оказаться невозможным на момент заключения контракта купли-продажи принять точное решение относительно конкретного пункта или даже места, в которое продавец должен доставить товар для перевозки. Например, на этот момент могла быть просто указана территория или довольно большое место, например, морской порт. При этом обычно затем оговаривается, что покупатель имеет право или обязан назвать позднее более конкретный пункт на этой территории или месте. Если покупатель обязан назвать конкретный пункт в соответствии с вышеизложенным, результатом невыполнения им этой обязанности может оказаться ответственность за риски и дополнительные расходы (статьи Б.5. и Б.7. всех терминов). Кроме того, отказ покупателя от права указать конкретный пункт может дать продавцу право выбрать наиболее подходящий для него пункт ([FCA статья а.4.](#)).

### **14. ТАМОЖЕННАЯ ОЧИСТКА**

Термин "таможенная очистка" вызывал разночтения. Таким образом, при каждой ссылке на обязанность продавца или покупателя принимать на себя обязательства, связанные с прохождением товара через таможенную страну экспорта или импорта, теперь следует разъяснение, что эта обязанность включает в себя не только оплату пошлины и всех прочих сборов, но также выполнение и оплату всех административных действий, связанных с прохождением товара через таможенную и информацией властей в этой связи. Далее в некоторых областях считалось, хотя и совершенно неправомерно, ненужным использовать термины, имеющие дело с обязанностью таможенной очистки, когда подобно ситуации в странах-членах европейского торгового союза или других областях свободной торговли отсутствует обязанность оплачивать таможенную пошлину и отсутствуют ограничения по импорту или экспорту. Для уточнения этих ситуаций в статьи А.2. и Б.2., А.6. и Б.6. соответствующих терминов Инкотермс были добавлены слова "если это потребуется", чтобы термины использовались без какой-либо двусмысленности в случаях, когда таможенные процедуры не нужны. Обычно желательно, чтобы таможенная очистка была организована стороной, постоянно проживающей в стране, в которой должна происходить эта очистка, или по крайней мере кем-либо, действующим от имени этой стороны. Таким образом, экспортер обычно проводит таможенную очистку для экспорта, в то время как импортер должен очищать товар для импорта. Инкотермс 1990 отличались от этого принципа по торговыми терминами [EXW](#) и [FAS](#) (обязанность таможенной очистки на покупателе) и [DEQ](#) (обязанность таможенной очистки на продавце), но в редакции 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 отдельно 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.

### **15. УПАКОВКА**

В большинстве случаев стороны заранее знают, какая упаковка необходима для надежной перевозки товара в место назначения. Однако, так как обязанность продавца упаковать товар может значительно изменяться в зависимости от способа и продолжительности предусматриваемой транспортировки, сочтено необходимым

предусмотреть обязанность продавца упаковать товар соответственно условиям транспортировки, но только в той степени, в которой ему известны обстоятельства, связанные с транспортировкой, до заключения договора продажи (сравни статьи 35.1 и 35.2 в конвенции оон 1980 года о договорах по международной продаже товаров, в которой товар, включая упаковку, должны "соответствовать любой конкретной цели, прямо или косвенно известной продавцу на момент заключения договора, за исключением случаев, когда обстоятельства свидетельствовали, что покупатель не полагался или ему было нецелесообразно полагаться на знания и суждение продавца").

## **16. ОСМОТР ТОВАРА**

Во многих случаях покупателю можно рекомендовать договориться об осмотре товара до или в момент передачи продавцом для перевозки (так называемый осмотр перед отправкой или PSI). Если договор не предусматривает иного, покупатель сам оплачивает стоимость такого осмотра, который проводится в его собственных интересах. Однако, если осмотр проводился для того, чтобы дать продавцу возможность выполнить какие-либо обязательные правила применимые к экспорту товара в его собственной стране, он должен сам оплатить такой осмотр, если не используется термин [EXW](#), так как при использовании этого термина затраты по осмотру лежат на покупателе.

## 17. Вид транспортировки и соответствующий термин Инкотермс 2000

Вид транспортировки	Группа	Термин	Наименование
Любой вид транспортировки	E	<a href="#">EXW</a>	франко завод (название места)
	F	<a href="#">FCA</a>	франко перевозчик (название порта отгрузки)
	C	<a href="#">CPT</a>	фрагт/перевозка оплачены до (название места назначения)
		<a href="#">CIP</a>	фрагт/перевозка и страхование оплачены до (... Название места назначения)
	D	<a href="#">DAF</a>	поставка до границы (... Название места поставки)
		<a href="#">DDU</a>	поставка без оплаты пошлины (... Название места назначения)
		<a href="#">DDP</a>	поставка с оплатой пошлины (... Название места назначения)
Только морской и внутренний водный транспорт	F	<a href="#">FAS</a>	франко вдоль борта судна (название порта отгрузки)
		<a href="#">FOB</a>	франко борт (название порта отгрузки)
	C	<a href="#">CFR</a>	стоимость и фрагт (название порта назначения)
		<a href="#">CIF</a>	стоимость страхование и фрагт (название порта назначения)
	D	<a href="#">DES</a>	поставка с судна (... Название порта назначения)
		<a href="#">DEQ</a>	поставка с пристани (... Название порта назначения)

## 18. Рекомендации по использованию

В некоторых случаях вступление рекомендует использовать или не использовать тот или иной термин. Это особенно важно в отношении выбора между терминами [FCA](#) и [FOB](#). К сожалению, работники торговли продолжают использовать термин FOB там, где он совершенно неуместен, при этом вынуждая продавца нести риски вследствие передачи товара перевозчику, названному покупателем. FOB возможно использовать только там, где товар предназначен для поставки "через поручни судна" или, в крайнем случае на судно, а не тогда, когда товар передается перевозчику для последующей погрузки на судно например, загруженный в контейнеры или погруженный на грузовики или в вагоны в так называемом "ро-ро" транспорте. Таким образом, во вступлении к термину FOB было сделано настоятельное предупреждение о том, что термин не следует использовать, когда стороны не намерены поставлять товар через поручни судна . случается, что стороны ошибочно используют термины, предназначенные также

для перевозки товаров морем, когда предполагается другой вид транспорта. Это может поставить продавца в положение, когда он не может выполнить свое обязательство представить покупателю соответствующий документ (например коносамент, морскую накладную или электронный эквивалент). Таблица, приведенная выше в параграфе 17, показывает, какой термин следует использовать для каждого вида транспорта. Кроме того, во введении к каждому термину указывается, можно ли использовать его для всех видов транспорта или только для перевозки морем.

## 19. КОНОСАМЕНТ И ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ

Традиционно бортовой коносамент является единственным приемлемым документом, который продавец может представить в соответствии с терминами [CFR](#) и [CIF](#).

Коносамент выполняет три важные функции, а именно:

- доказательство поставки товара на борт судна;
- свидетельство договора перевозки;
- средство передачи прав на транзитный товар другой стороне посредством передачи ей документа.

Другие транспортные документы, помимо коносамента, будут выполнять первые две указанные функции, но не будут контролировать доставку транзитного товара в место назначения или давать возможность покупателю продавать транзитный товар посредством передачи документов его покупателю. Вместо этого другие транспортные документы будут называть сторону, имеющую право на получение товара в месте назначения. Тот факт, что владение коносаментом необходимо для получения товаров от перевозчика в месте назначения, особенно усложняет его замену электронным документом. Далее, обычно выдается несколько оригиналов коносамента, но, конечно, очень важно, чтобы покупатель или банк, действующий в соответствии с его инструкциями при оплате продавцу, обеспечил передачу продавцом всех оригиналов (так называемый "полный комплект"). Это также является требованием правил для документарных кредитов международной торговой палаты /ICC RULES FOR DOCUMENTARY CREDITS/ (так называемые единые традиции и практика международной торговой палаты /ICC UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE "UCP"/. Текущая версия выходит в день публикации Инкотермс 2000; ICC публикация номер 500). Транспортные документы должны свидетельствовать не только о доставке товара перевозчику, но также и о том, что товар насколько перевозчик может это подтвердить, был получен в полной исправности и хорошем состоянии. любая запись в транспортных документах, которая бы указывала, что товар был получен не в таком состоянии, сделает документ "нечистым" и таким образом неприемлемым в соответствии с UCP. Несмотря на особенную юридическую природу коносамента, предполагается, что в ближайшем будущем он будет заменен электронным документом. Уже версия Инкотермс 1990 года должным образом учла это ожидаемое усовершенствование. В соответствии со статьями A.8. Терминов бумажные документы могут быть заменены электронной информацией при условии, что стороны договорились осуществлять электронную связь. Такая информация может передаваться непосредственно заинтересованной стороне или через третью сторону, обеспечивающую дополнительные услуги. Одной из таких услуг, которая с пользой может быть предоставлена третьей стороной, является реестр последовательных владельцев коносамента. Системы, предоставляющие такие услуги, такие как так называемая услуга болеро, могут потребовать дальнейшей поддержки соответствующими юридическими нормами и принципами, как подтверждают это CMI 1990 правила электронных коносаментов / CMI 1990 RULES FOR ELECTRONIC BILLS OF LADING/ и статьи 16-17 UNCITRAL модельный закон по электронной торговле /UNCITRAL MODEL LAW ON ELECTRONIC COMMERCE/.

## **20. НЕПЕРЕДАВАЕМЫЕ ТРАНСПОРТНЫЕ ДОКУМЕНТЫ ВМЕСТО КОНОСАМЕНТОВ**

В последние годы документарная практика значительно упростилась. Коносаменты часто заменяются непередаваемыми документами, подобными используемым для других видов транспорта помимо морских перевозок. Эти документы называются "морскими накладными", "контейнерными накладными", "грузовыми расписками" или вариантами таких выражений. Непередаваемые документы могут вполне удовлетворительно использоваться за исключением случаев, когда покупатель хочет продать транзитные товары посредством передачи бумажного документа новому покупателю. Чтобы это стало возможным, обязательно должна быть сохранена обязанность продавца представить коносамент в соответствии с [CFR](#) и [CIF](#). Однако если договаривающиеся стороны знают, что покупатель не предполагает продать транзитный товар, они могут специально договориться об освобождении продавца от обязанности предоставить коносамент, или в ином случае, они могут использовать термины [CPT](#) и [CIP](#), где нет требования о предоставлении коносамента.

## **21. ПРАВО ДАВАТЬ ИНСТРУКЦИИ ПЕРЕВОЗЧИКУ**

Покупатель, оплачивающий товар в соответствии с "С"-термином, обязан обеспечить, чтобы по получении оплаты продавец не распорядился товаром посредством выдачи новых инструкций перевозчику. Некоторые транспортные документы, используемые для определенных видов транспорта (воздушный, автомобильный или железнодорожный) предоставляют договаривающимся сторонам возможность препятствовать продавцу в выдаче новых инструкций перевозчику, обеспечивая покупателя определенным оригиналом или дубликатом накладной. Однако документы, используемые вместо коносаментов в морских перевозках, обычно не содержат такой "препятствующей" функции. Морской международный комитет исправил этот недостаток вышеуказанных документов, введя в 1990 году "единые правила морских накладных" /UNIFORM RULES FOR SEA WAYBILLS/, которые позволяют сторонам вставить условие "без распоряжения", по которому продавец посредством инструкций передает перевозчику право распоряжаться товаром в отношении доставки товара какому-либо другому лицу или в другое место, отличное от указанного в накладной.

## **22. АРБИТРАЖ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПАЛАТЫ**

Договаривающиеся стороны, желающие иметь возможность обратиться в арбитраж международной торговой палаты в случае разногласий с их партнером по договору купли-продажи, должны специально и четко договориться об арбитраже международной торговой палаты в своем договоре купли-продажи или, в случае отсутствия единого договорного документа, при обмене корреспонденцией, которая представляет собой договор между ними. Факт включения одного или нескольких вариантов Инкотермс в договор или связанную с этим корреспонденцию сам по себе не представляет собой договоренности о возможности обратиться в арбитраж. Международная торговая палата рекомендует следующее стандартное условие об арбитраже: "все разногласия, вытекающие из/или в связи с настоящим договором, должны окончательно разрешаться в соответствии с правилами арбитража международной торговой палаты одним или более арбитрами, назначенными в соответствии с указанными правилами."