

655
7-68

ПРАВИЛА

ИНКОТЕРМС

1990·2000

КОММЕНТАРИИ
И АНАЛИТИЧЕСКИЕ
МАТЕРИАЛЫ



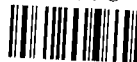
ВИДАВНИЧА ОРГАНІЗАЦІЯ

«ЮСТІНІАН»

ПРАВИЛА
ИНКОТЕРМС
1990•2000

КОММЕНТАРИИ
И АНАЛИТИЧЕСКИЕ
МАТЕРИАЛЫ

НБ ПНУС



643059



КИЕВ • ЮСТИНИАН • 2002

65.3

ББК 65.584.3

И 65

17 68

Составитель А.П. Вениаминова

Автор текста комментария ИНКОТЕРМС-1990/2000 А.А. Чубарь

И 65 Правила ИНКОТЕРМС-1990/2000. – К.: Юстиниан, 2002.– 608 с.

ISBN – 966-96155-0-X

Издание из серии сборников «Комментарии и аналитические материалы к современному законодательству».

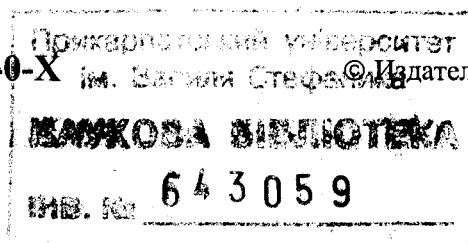
«Правила ИНКОТЕРМС 1990—2000» — сборник для практического использования при заключении внешнеэкономических сделок.

Сборник содержит: правила ИНКОТЕРМС 1990, правила ИНКОТЕРМС 2000 (публикуются по тексту Украинского национального комитета Международной Торговой Палаты); комментарии к терминам ИНКОТЕРМС; особенности применения Правил ИНКОТЕРМС в Украине; подборку законодательства; аналитические материалы; подборку международных нормативных актов.

В сборнике представлены нормативные материалы, действовавшие на момент его создания.

Сборник рассчитан на юристов, руководителей предприятий, бухгалтеров, менеджеров внешнеэкономической деятельности.

ISBN – 966-96155-0-X **ББК 65.584.3**
© Издательство «Юстиниан», 2002



СОДЕРЖАНИЕ

Вступление

Высоцкий А.Ф., Котигоренко Н.В.

ИНКОТЕРМС-2000: правовая природа и некоторые вопросы применения стр. 5

Чубарь А.А.

ИНКОТЕРМС-2000: новые положения и проблемы применения в Украине. стр. 14

Сообщение Международной торговой палаты

о подготовке ИНКОТЕРМС-2000. стр. 21

Введение. ИНКОТЕРМС-2000 стр. 23

Термины ИНКОТЕРМС-1990/2000

(официальный текст, комментарий,
особенности применения в Украине, пример отображения
в договоре; подборка законодательства)

EX Works (... named place) – **EXW**

Франко-завод (...название места) стр. 43

Free Carrier (...named place) – **FCA**

Франко-перевозчик (...название места) стр. 63

Free Alongside Ship (... named port of shipment) – **FAS**

Франко-вдоль борта судна (... название порта отгрузки). стр. 103

Free On Board (... named port of shipment) – **FOB**

Франко-борт (... название порта отгрузки) стр. 118

Cost and Freight (... named port of destination) – **CFR**

Стоимость и фрахт (... название порта назначения) стр. 151

Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) – **СIF**

Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения) стр. 178

Carriage Paid To (... named place of destination) – **СPT**

Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения) стр. 213

Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) – **СIP**

Фрахт/перевозка и страхование оплачены до
(...название места назначения) стр. 240

Delivered At Frontier (... named place) – **DAF**

Поставка до границы (... название места поставки). стр. 276

Delivered Ex Ship (... named port of destination) – **DES**

Поставка с судна (... название порта назначения) стр. 312

Delivered Ex Quay (... named port of destination) – DEQ	
Поставка с пристани (... название порта назначения)	стр. 344
Delivered Duty Unpaid (... named place of destination) – DDU	
Поставка без оплаты пошлины (... название места назначения)	стр. 366
Delivered Duty Paid (... named place of destination) – DDP	
Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)	стр. 400

Аналитические материалы

<i>Мережко А.А.</i>	
Основные источники правового регулирования международных контрактов купли-продажи.	стр. 434
<i>Качуренко В.Е.</i>	
К вопросу о морской перевозке грузов в контексте ИНКОТЕРМС	стр. 460
<i>Еременко Е.А.</i>	
ИНКОТЕРМС и форс-мажор во внешнеэкономическом контракте	стр. 469
<i>Кузьминский Ю.А.</i>	
Определение финансовых затрат при выполнении международных торговых операций в соответствии с Правилами ИНКОТЕРМС	стр. 474
<i>Павлова Н.В., Старженецкий В.В.</i>	
Применение ИНКОТЕРМС арбитражными судами Российской Федерации.	стр. 510

Приложение: международные нормативные акты

Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров.	стр. 521
Статус Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.	стр. 544
Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА)	стр. 547
Таможенная Конвенция, касающаяся контейнеров.	стр. 570
Международная конвенция по безопасным контейнерам.	стр. 580
Международные правила, относящиеся к документу на смешанную перевозку	стр. 593



ИНКОТЕРМС-2000: ПРАВОВАЯ ПРИРОДА И НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ

Высоцкий А.Ф., Котигоренко Н.В.

В практике правового оформления международных договоров (контрактов) купли-продажи товаров при разрешении коммерческих споров в международных коммерческих арбитражных судах наряду с другими правовыми источниками принято применение и так называемых торговых обычаев. Статья 9 Венской конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров гласит:

«...1. Стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях.

2. При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали примененис к их договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли...».

Пункт 3 статьи 33 Арбитражного регламента ЮНСИТРАЛ, регламенты практически всех международных коммерческих арбитражных учреждений, в том числе и арбитражного суда Международной торговой палаты, предусматривают возможность ссылок на торговые обычаи в коммерческих контрактах и применения их в процессе рассмотрения арбитражных дел.

Не является исключением и коммерческая практика Украины, где применение обычаев торговли, особенно в сфере международного морского частного права, общепризнанно и широко распространено.

В связи с изложенным вполне закономерен интерес, проявляемый коммерческими кругами Украины к этой категории источников права международной торговли. Не оставляют без внимания обычаи торговли и административные органы государства.

Непосредственным поводом написания настоящего очерка послужило недавнее опубликование в правительственном печатном органе – газете «Урядовый курьер» – текста Правил ИНКОТЕРМС в редакции 2000 года, осуществленное в соответствии с предписанием Указа Президента Украины «О применении Международных правил интерпретации коммерческих терминов» от 4 октября 1994 года № 567/94.

Одной из характерных черт текущего этапа развития мирохозяйственных отношений является их дальнейшее расширение, усиление в системе их функционирования тенденций интернационализации. Экономика мирового хозяйства обеспечила бизнесу более широкий по сравнению с предыдущими годами доступ к мировым рынкам. Товары продаются в большем числе стран, в большем объеме и большем разнообразии. Чрезвычайное разнообразие свойственно и субъектам торговых правоотношений. Зачастую деятельность последних разворачивается в рамках различных систем права, их субъекты не всегда знакомы с правовыми понятиями и даже писаными нормами государства своего торгового партнера, и нередко по-разному понимают содержание тех или иных институтов права международной торговли и интерпретируют юридические термины контракта. Очевидно также то, что по мере возрастания объемов и сложности международных торговых сделок возрастают и возможности возникновения разногласий и дорогостоящих споров.



Политика либерализации внешнеэкономической деятельности, проводимая ныне в Украине, позволила выйти на внешние рынки практически каждому субъекту хозяйствования, желающему принять участие в международных торговых отношениях, обладающему соответствующей подготовкой и прошедшему необходимые формальности. В Украине внешнеторговыми операциями самых различных уровней и масштабов занимаются сотни тысяч предпринимателей. Вместе с тем, опираясь на практику арбитражного рассмотрения споров по поводу нарушения контрактных обязательств, с уверенностью можно констатировать, что украинские предприятия и индивидуальные предприниматели еще не всегда знают и принимают во внимание существующие международно-правовые нормы и стандарты, уже сложившиеся, получившие признание и применяемые в международной торговой практике, в практике арбитражного рассмотрения хозяйственных споров, допускают неточности при формулировании условий сделки в контракте, по-разному толкуют содержащиеся в нем условия поставки, применяют термины, имеющие различные значения. Анализ содержания исковых заявлений в коммерческие суды показывает, что довольно часто в основе притязаний сторон друг к другу лежит различное прочтение и толкование одного и того же термина или терминов, которыми в контракте обозначались взаимные обязательства сторон.

Следует отметить, что помимо, если можно так сказать, «субъективных» причин разночтений условий контракта (вполне обоснованно стремление каждой из сторон толковать их содержание в свою пользу), имеются и причины объективные, существование которых обусловлено применением специфического источника торгового права – обычаев международной торговли, под которыми понимаются единообразные устойчивые правила, сложившиеся в практике, но не имеющие обязательной юридической силы как самостоятельного обеспечения принудительной силой государства.

Использование этих обычных правил при заключении торговых контрактов и формулировке их базисных условий стало повсеместным и традиционным. Однако торговые обычаи – это правила неписаные, в связи с чем их точное уяснение и единообразное применение затруднено, в разных странах они зачастую имеют разное содержание. Если же говорить об обычаях морской торговли, то они могут отличаться даже в портах одной и той же страны. Одни и те же правила воспринимаются участниками торговой сделки по-разному. Принятое различное толкование одинаковых по наименованию правил ведет к дополнительным недоразумениям между партнерами.

В этих условиях важным средством обеспечения правовой защищенности субъектов коммерческой деятельности является международное сотрудничество в создании и воплощении в реальные торговые отношения аналогичного правового режима посредством сходных либо совпадающих нормативных предписаний. В процессе создания единообразных (унифицированных) регуляторов в области международной торговли важную роль играет деятельность различных международных межправительственных и неправительственных организаций, к числу которых принадлежит и всемирно известная Международная торговая палата.

Международная торговая палата (МТП), имеющая второе название «Мировая организация бизнеса», была основана в 1919 году в Париже. МТП имеет высокий консультативный статус при ООН и ВТО, который она получила вскоре после их создания. Се-



годня МТП объединяет десятки ведущих предприятий примерно из 130 стран. В более чем 80 из них, включая Украину, МТП действует через свои Национальные комитеты – ассоциации национальных производителей товаров и услуг.

МТП синтезирует опыт и обычаи международной деловой практики и вырабатывает на их основе универсальные схемы урегулирования отношений между сторонами сделок, так называемые Правила МТП. Применение последних является добровольным по определению, и об этом неоднократно упоминается в их текстах, однако преимущественное большинство представителей коммерческой, финансовой и связанных с ними сфер во всем мире признают необходимым руководствоваться ими и, таким образом, фактически подталкивают к этому своих контрагентов и конкурентов.

Одним из важнейших документов МТП является сборник международных правил интерпретации коммерческих терминов ИНКОТЕРМС, призванный обеспечить единообразное понимание взаимных прав и обязанностей сторон договора купли-продажи, содержание и соотношение которых определяется рядом обычных правил международной товарной торговли и подразумевается под коммерческими терминами, используемыми участниками делового оборота в силу этих обычаев.

Структура и содержание ИНКОТЕРМС отвечают целям их составителей – облегчению международной торговли и оптимизации процесса ее правового оформления. Правила единообразного толкования содержания торговых терминов систематизированы в положения, образующие 13 фактически готовых к отсылочному инкорпорированию в договор наборов основных условий сделки. Соответственно, стороны, в зависимости от своих интересов, могут сделать выбор в пользу одной из 13 наиболее распространенных моделей распределения обязанностей между продавцом и покупателем.

Для облегчения понимания значения торговых терминов, раскрываемых в ИНКОТЕРМС, они сгруппированы в четыре категории, обозначаемые латинскими буквами E, F, C, D по первым буквам своих сокращенных обозначений согласно критериям, которые существенно отличают условия, подразумеваемые под терминами определенной группы (категории), от условий, характерных для применения терминов других групп (категорий).

Группа «E» – Отправление

EXW Франко-завод (... название места). Продавец только предоставляет товар покупателю, обычно даже не перемещая его за пределы собственной территории.

Группа «F» – Основная перевозка не оплачена

Продавец обязан предоставить товар перевозчику, назначенному покупателем:

FCA Франко-перевозчик (... название места);

FAS Франко-вдоль борта судна (... название порта отгрузки);

FOB Франко-борт (... название порта отгрузки).

Группа «C» – Основная перевозка оплачена

Продавец также считается выполнившим обязательство поставки, представив товар перевозчику, но уже обязан оплатить стоимость услуг последнего:

CFR Стоимость и фрахт (... название порта назначения);

CIF Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения);



CPT Фрахт/ перевозка оплачены до (... название места назначения);
CIP Фрахт/ перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения).
Группа «D» – Прибытие

Продавец отвечает за доставку товара в оговоренное место:

DAF Поставка до границы (... название места поставки);
DES Поставка с судна (... название порта назначения);
DEQ Поставка с пристани (... название порта назначения);
DDU Поставка без оплаты пошлины (... название места назначения);
DDP Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения).

Далее в ИНКОТЕРМС-2000 под всеми терминами соответствующие им обязанности сторон классифицированы и кодифицированы в наборы из 10 статей, где каждой статье со стороны продавца корреспондирует статья, определяющая положение покупателя относительно данного вопроса.

Помимо ключевых условий торгового контракта, таких как момент и способ осуществления продавцом своего обязательства по поставке товара и, соответственно, возникновение у покупателя обязанности принять поставку, а также критерии оценки товара как поставленного надлежащим образом (в надлежащем состоянии), которые ИНКОТЕРМС затрагивает в более или менее полной мере, можно выделить три группы вопросов, регулируемых Правилами ИНКОТЕРМС, по каждому типу договоров, обозначаемому соответствующим термином:

- права и обязанности сторон, связанные с транспортировкой товаров и их страхованием, включая распределение дополнительных расходов, которые могут возникнуть в процессе перевозки, и иных расходов по сделке;
- права и обязанности сторон по осуществлению «таможенных формальностей», связанных с вывозом товара с территории одного государства, ввозом его на территорию другого государства и транзитом через третьи страны, включая уплату таможенных сборов и других обязательных платежей;
- момент перехода рисков гибели или повреждения товаров с продавца на покупателя.

Права и обязанности сторон контракта, содержащиеся в Правилах ИНКОТЕРМС, иногда называются базисными условиями, а тот или иной термин — базисом поставки. В практическом плане это, может быть, и не вызывает возражений (как средство разграничения сделок по соотношению объемов взаимных обязанностей и специфике исполнения).

Не вдаваясь в детали соотношения понятий «купля-продажа» и «поставка» в украинском законодательстве, представляется, однако, что едва ли есть основания говорить о полной адекватности этих определений, поскольку содержание понятия «базисные условия поставки» ближе к понятию «существенные условия договора» и, соответственно, шире категорий, которыми оперируют ИНКОТЕРМС. Во Введении к документу подчеркивается, что ИНКОТЕРМС не предназначены для замены условий договора, необходимых для полного договора купли-продажи либо посредством включения нормативных условий, либо индивидуально оговоренных условий (например, момент перехода права собственности, ответственность за исполнение договора и т. п.). Базис



(базисные условия) поставки – это то, без чего договор не может быть признан оформленным юридически корректно и действительным, а отсутствие в нем ссылок на ИНКОТЕРМС, хотя и снижает юридическую четкость договорного текста как выражения воли сторон, таких последствий в мировой практике не влечет. Очевидно, в данном случае более точно было бы охарактеризовать термины ИНКОТЕРМС как типовые условия или формы поставки товара.

Выше были освещены принципиальные положения, относящиеся к абсолютной сфере правового регулирования тех торговых обычаев, к которым принадлежат и правила, унифицированные в рамках ИНКОТЕРМС, в которой это регулирование, однако, реально не функционирует, а вступает в действие лишь в масштабах отношений между сторонами конкретной заключенной или заключаемой сделки.

Для точного понимания правового статуса ИНКОТЕРМС важно вначале уяснить юридический смысл самого названия документа, которое дали его составители, – «Официальные правила интерпретации торговых терминов МТП» (ICC official rules for the interpretation of trade terms).

Ни участников международной торговой сделки, ни административные органы, связанные с контролем за соблюдением формы международного коммерческого контракта, не должно вводить в заблуждение определение «официальные», содержащееся в названии Правил ИНКОТЕРМС.

В данном случае оно относится к статусу ИНКОТЕРМС в системе документов, подготавливаемых и публикуемых Международной торговой палатой как Мировой организацией бизнеса и предлагаемых ею для применения в международных торговых отношениях. Так же, как и обозначение зарегистрированного товарного знака, каковым является аббревиатура ИНКОТЕРМС, определение «официальные» подчеркивает исключительность прав МТП на издание и аутентичное толкование этих правил, а также связь экземпляра документа с первоисточником. Пользование «официальным» текстом означает, что обе стороны ссылаются на один и тот же свод правил, призванный уберечь их от разногласий.

В системе же права ИНКОТЕРМС представляют собой негосударственную и в целом непубличную кодификацию торговых обычаев, сложившихся в мировой коммерческой практике, осуществленную неправительственной организацией. Поэтому ни отдельные содержащиеся в ней правила, ни документ в целом сами по себе не обладают юридической силой как возможностью быть исполненными в публичном принудительном порядке. Таковую они обретают лишь тогда, когда стороны согласились придать им обязательный для себя характер, что отражается в подписанном между сторонами контракте, к части которого тогда приравнивается раздел ИНКОТЕРМС, на который стороны согласились, и лишь в этом случае они (правила) могут применяться и толковаться в качестве норм, обладающих юридической силой. Это положение прямо закреплено в самом документе: «Торговцы, желающие использовать ИНКОТЕРМС-2000, должны четко указать, что их договор руководствуется ИНКОТЕРМС-2000».

Ни правовой генезис ИНКОТЕРМС, ни содержание этого документа в целом не дают оснований для вывода о том, что во всех случаях составления контракта купли-про-



даже применение к устанавливаемым в нем правоотношениям Правил ИНКОТЕРМС и их инкорпорация в договор являются обязательными. Наоборот, в документе подчеркивается добровольный характер применения толкуемых в нем терминов и, собственно, правил их толкования, и решение этого вопроса предоставляется на усмотрение сторон договора. Содержание применяемых норм также не является догмой, — допускается его диспозитивная модификация с той лишь оговоркой, что это может создать новые неясности взамен предотвращаемых.

Иной подход к этой проблеме возник в украинском правовом поле. Приводим выдержки из Указа Президента Украины «О применении Международных правил интерпретации коммерческих терминов» от 4 октября 1994 года:

«...В целях одинакового толкования коммерческих терминов субъектами предпринимательской деятельности Украины при заключении договоров, а также участниками отношений, возникающих в связи с такими договорами, постановляю:

1. Установить, что при заключении субъектами предпринимательской деятельности Украины всех форм собственности договоров, в том числе внешнеэкономических договоров (контрактов), предметом которых являются товары, применяются Международные правила интерпретации коммерческих терминов, подготовленные Международной торговой палатой в 1953 году (далее — Правила ИНКОТЕРМС).

2. Субъектам предпринимательской деятельности Украины при заключении договоров, в том числе внешнеэкономических договоров (контрактов), обеспечить соблюдение Правил ИНКОТЕРМС.

3. Органам государственной исполнительной власти привести свои решения (нормативные акты) в соответствие с этим Указом...».

Таким образом, Указ, как можно предположить, претендует на придание Правилам ИНКОТЕРМС юридической силы, следовательно, они, очевидно, становятся юридически обязательными для украинских субъектов предпринимательской деятельности и должны применяться независимо от воли и желания сторон заключаемого контракта.

Возникает вопрос, являются ли в действительности требования Указа обязательными при заключении внешнеэкономических контрактов между украинскими и зарубежными предпринимателями. Исходя из природы и содержания ИНКОТЕРМС, очевидно, ответ на него будет зависеть от условий контракта. Применение Правил ИНКОТЕРМС является обязательным, если это согласовано сторонами и специально оговорено в контракте. И только в том случае, если стороны в качестве применимого к договору права выберут украинское право, со всей остротой встанет вопрос обязательности применения Правил ИНКОТЕРМС в силу отсылки на них в названном выше Указе.

Здесь уместно поставить еще один вопрос теоретического плана: есть ли основания рассматривать Указ Президента как инкорпорацию Правил ИНКОТЕРМС в национальное законодательство Украины. Нам представляется, что таких оснований нет. С одной стороны, подобные шаги осуществляются в ином процедурном порядке. С другой стороны, имеется ряд исключительно гражданско-правовых аспектов, которые определяют природу ИНКОТЕРМС как объекта частного права и невозможность ее волевого изменения третьими лицами.



Суть в том, что Правила ИНКОТЕРМС как произведение разрабатывающей и публикующей их Международной торговой палаты являются объектом ее интеллектуальной собственности. Соблюдать режим правовой защиты таковых обязаны все третьи лица (пункт (а) статьи 50 Закона Украины «Об авторском праве и смежных правах» от 23 декабря 1993 года № 3792-ХП в редакции от 11 июля 2001 года № 2627-III). Ни одно государство, ни его органы не являются исключением (статьи 56, 57 Закона Украины «О собственности» от 7 февраля 1991 года № 697-ХП).

На более «приземленном» уровне Закона «Об авторском праве и смежных правах» использование определенного документа в качестве официального властного предписания, со всеми вытекающими последствиями (как то несанкционированное его распространение для всеобщего ведения и применения), означало бы нарушение статьи 15 (которая предусматривает исключительное право владельца авторских прав использовать их объект, либо санкционировать его использование третьими лицами, каким бы то ни было способом), подпадая под доктринальное определение пользования как извлечения полезных свойств объекта собственности (в данном случае интеллектуальной), или, как минимум, являлось бы фактом, создающим угрозу нарушения авторских прав, что составляет самостоятельное правонарушение (статья 50 этого же Закона).

Очевидно, в данном случае можно говорить о закреплении в законодательстве Украины в качестве норм внутригосударственного права не самих Правил, а лишь нормы об обязательном применении этих Правил украинскими субъектами предпринимательской деятельности и причастными государственными органами. Авторы предлагают оценить меру обязательности применения Правил ИНКОТЕРМС в силу предписаний Указа, исходя из двух предпосылок в его толковании:

1) коль скоро нормы Указа представляют собой бланкетную отсылку к ИНКОТЕРМС как целостному и неприкосновенному документу, конечное заключение будут иметь нормы, на которые произведена отсылка, а именно мы приходим к постулату добровольности использования коммерческих терминов, раскрываемых в Правилах ИНКОТЕРМС;

2) однако в случае применения сторонами контракта каких-либо из этих терминов либо цитирования соответствующих условий ИНКОТЕРМС подразумевается, что стороны таким образом обязались руководствоваться толкованием данных терминов, изложенным в ИНКОТЕРМС, что следует из цели издания обсуждаемого Указа — обеспечить «одинаковое толкование коммерческих терминов субъектами предпринимательской деятельности Украины при заключении договоров, а также участниками отношений, возникающих в связи с такими договорами».

Соображения, изложенные выше, приведены в силу того, что нередко требования таможенных и иных административных органов относительно обязательного присутствия в контракте ссылок на те или иные термины ИНКОТЕРМС (как можно было убедиться, требования неправомерные) вступают в конфликт с интересами сторон отдельных сделок. Однако в более широкой перспективе следует иметь в виду, что закрепленные в ИНКОТЕРМС правила представляют собой систематизированные и кодифицированные авторитетной международной торговой организацией, признанные и повсеместно применяемые в мировой практике нормы правового регулирования международных торговых отношений, так называемые обычные нормы права международной торговли. Включа-



ьясь в мировую систему торговли, украинские предприниматели не могут не принимать «общих правил игры». В данном случае Правила ИНКОТЕРМС как раз и представляют собой эти «общие правила» применительно к сфере международной товарной коммерции. Поэтому следование им при составлении контракта следует считать просто необходимым, если торговые партнеры хотят закрепить свои отношения в юридически корректном документе, соответствующем стандартам, принятым в мире торговых отношений, и избавить себя от возможных коллизий и споров, причиной которых часто бывает различное понимание и толкование содержания тех или иных терминов контракта.

Однако предпринимателей, желающих воспользоваться этими преимуществами общего языка коммерческих терминов, излагаемого в ИНКОТЕРМС, подстерегает опасность пойти по ложному пути. Речь идет о многочисленных контрафактных («пиратских») изданиях Правил, возникших в Украине на волне все того же неправильного восприятия обсуждаемого Указа в качестве акта, якобы приравнивающего ИНКОТЕРМС к актам национального законодательства. Контрафактные экземпляры Правил МТП, т. е. любые экземпляры на украинском, русском или английском языках, воспроизводимые и/или распространяемые в Украине лицами, не получившими соответствующих прав от МТП, – не являются надлежащими, юридически значимыми источниками для ссылки при заключении и толковании договоров либо при оценке договорных отношений, и не признаются в мире, поскольку могут содержать любые отклонения от оригинала. Ибо только МТП как организация, аккумулирующая опыт и представляющая интересы всех отраслей и регионов экономики, гарантирует адекватность, тождественность и эффективность их текстов. Если же стороны сделки руководствуются разными текстами, это угрожает им в будущем продолжительной, дорогостоящей и непрогнозируемой судебной волокитой.

«Пираты» мотивируют свою деятельность тем, что «официальные документы» не охраняются Законом об авторском праве и смежных правах. При этом они в свое время отказывались увидеть в перечне примеров «официальных документов», приведенном еще в статье 7 этого Закона в предшествующей редакции («законы, указы, постановления, судебные решения и т. п.), признак, отличающий их от творчества МТП. Этот признак подчеркнут в редакции Закона от 11 июля 2001 года (№ 2627-Ш): «Документы политического, законодательного (*здесь следует обратить внимание на то, что документы законодательного характера являются разновидностью документов нормативного или, что лингвистически более коррелятивно, нормотворческого характера, издаваемой органами законодательной власти.* – Прим. авт.) или административного характера», «изданные органами государственной власти в границах их полномочий», и официальные переводы таких документов (пункт (в) статьи 10).

Однако Международная торговая палата является добровольным объединением предприятий и предпринимателей, а не государственным органом и даже не межправительственной организацией. Ее книги лишь отражают, интерпретируют современные деловые обычаи в форме, приемлемой для большинства, как сумму частных волеизъявлений, и дают рекомендации по совершенствованию бизнес-практики. Соответственно, в них подчеркивается их предназначение для добровольного использования и неимперативный характер содержащихся в них норм (см., например, указание во Введении к



Правилам ИНКОТЕРМС-2000 о праве сторон выходить за рамки положений ИНКОТЕРМС, модифицировать их и делать в договоре соответствующие индивидуальные оговорки). Поэтому они как «письменные произведения... научного, технического или иного характера» вместе с их производными – переводами (правами на которые обладают соответствующие национальные комитеты МТП), полностью или в какой-либо части четко вписываются в пункты 1, 14 статьи 8 и статью 9 упомянутого Закона – «Объекты авторского права». Правовая охрана по этому Закону распространяется и на «объекты авторского права, являющиеся предметом международного договора, к которому Украина присоединилась», «созданные либо впервые опубликованные до дня вступления в силу этого Закона» (пункт 6 раздела VI – Заключительные положения).

Из этого изначального и, как было обосновано выше, неизменного положения дел и следует исходить в определении статуса документа ИНКОТЕРМС.

Указания на режим правовой охраны ИНКОТЕРМС размещены на каждом официальном экземпляре этого издания, а также на веб-сайте МТП. Они сообщают, что текст ИНКОТЕРМС и все его части, включая Предисловие, Введение и собственно изложение обязательств продавца и покупателя, а также название, охраняются авторским правом. С целью и в пределах усиления защиты от размножения неавторизованных, «пиратских» текстов под названием Incoterms (ИНКОТЕРМС) данное обозначение зарегистрировано в Европейском Союзе в качестве товарного знака МТП, обеспеченного международной правовой защитой. В силу этого МТП как субъект, полномочный определять рамки использования объекта своих авторских прав третьими лицами, заявляет, что никто, кроме издательства МТП, ее национальных комитетов и уполномоченных ими лиц (которыми в Украине является действительный Участник Украинского Национального комитета МТП ООО «ЕвроТрейдКонсалтинг», а в пределах использованного права на единоразовую публикацию являлась редакция газеты «Урядовий кур'єр»), не имеет права публиковать, воссоздавать и распространять, в бумажной ли, в цифровой ли форме, в оригинале или в переводе, Правила ИНКОТЕРМС, каковыми, впрочем, неавторизованные тексты, нелегально озаглавленные (обозначенные) этой аббревиатурой, даже и не являются. Особо отмечено, что распространение текста Правил в сети Интернет принципиально запрещено Международной торговой палатой.

Ссылки же на ИНКОТЕРМС, заимствование фрагментов Правил при составлении договоров, владение и пользование легальными экземплярами текста являются не только правомерными, но и поощряемыми МТП действиями, собственно целью создания ИНКОТЕРМС как интеллектуального инструмента, имеющего ценность для деловых отношений его пользователя и, естественно, свою рыночную цену.

***ВЫСОЦКИЙ Александр** – доктор юридических наук, профессор, заслуженный деятель науки и техники Украины, Председатель комиссии Украинского Национального комитета Международной торговой палаты, Вице-президент Международного коммерческого морского и речного арбитражного суда (Варна).*

***КОТИГОРЕНКО Наталья** – руководитель юридической службы Украинского Национального комитета Международной торговой палаты, автор официального перевода ИНКОТЕРМС на украинский язык.*



ИНКОТЕРМС-2000: НОВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Чубарь А.А.

В начале 2000 года Международной торговой палатой издана новая редакция Правил ИНКОТЕРМС 2000 года. В связи с этим событием, а также отсутствием в Украине достаточной информации об ИНКОТЕРМС-2000, у субъектов внешнеэкономической деятельности Украины на практике возникал целый ряд вопросов и проблем. Освещению вопросов, связанных с принятием Правил ИНКОТЕРМС-2000, сравнению их с предыдущей редакцией Правил ИНКОТЕРМС 1990 года, анализу ситуации, сложившейся в Украине в связи с появлением ИНКОТЕРМС-2000 и официальным опубликованием этих правил спустя почти полтора года после их принятия Международной торговой палатой в целом посвящен этот комментарий. Но перед этим в общем будет сказано о том, что такое Правила ИНКОТЕРМС.

Правила ИНКОТЕРМС известны во всем мире и очень широко применяются в практике международной торговли. ИНКОТЕРМС (сокращенное от английского International Commercial Terms (Международные торговые термины), в полном виде называются – Международные правила толкования торговых терминов (часто их называют еще – базисные условия поставки) издаются Международной торговой палатой. Впервые эти Правила были опубликованы Международной торговой палатой в 1936 году. В дальнейшем в них вносились изменения и дополнения в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 годах.

По своей сути **Правила ИНКОТЕРМС являются систематизированным сводом ряда международных торговых обычаев.** Исторически Правила ИНКОТЕРМС принимали тот вид, в котором они существуют сейчас, на основании сбора, систематизации, унификации Международной торговой палатой существовавших до этого неписаных торговых обычаев, которыми руководствовались продавцы и покупатели при осуществлении сделок купли-продажи товаров. О том, что Правила ИНКОТЕРМС представляют собой систематизированный свод международных торговых обычаев, свидетельствует также тот факт, что с юридической точки зрения они не относятся к типу международно-правовых нормативных актов и не являются обязательными для применения во всех случаях осуществления внешнеторговых сделок купли-продажи товаров. **Правила ИНКОТЕРМС несут всего лишь рекомендательный характер.** Однако, как показывает мировая практика, тот факт, что ИНКОТЕРМС являются рекомендательными правилами, не уменьшает их важность и значимость. На протяжении последних нескольких десятилетий и по настоящее время Правила ИНКОТЕРМС известны во всем мире и очень широко применяются в практике международной торговли. Прежде всего это обуславливается тем, что применение терминов ИНКОТЕРМС упрощает составление и согласование торговых договоров, способствует одинаковому пониманию и толкованию контрагентами разных стран условий поставки товаров (момент поставки, несение расходов по доставке, переход рисков по товару и др.), поскольку термины ИНКОТЕРМС применяются во внешнеэкономической деятельности хозяй-



ствующими субъектами большинства стран мира. Применение терминов ИНКОТЕРМС позволяет хозяйствующим субъектам (продавцу и покупателю) из разных стран, которые могут иметь разное внутреннее законодательство, отличающуюся практику осуществления торговых операций и т.д., достичь единообразного понимания своих обязательств по поставке товара, избежать ненужной траты времени на согласование и детальное описание в договоре купли-продажи условий поставки товара, свести к минимуму возможные споры в связи с неправильным пониманием, толкованием условий поставки товара и произошедшими в результате этого сбоем в поставке. Таким образом, Правила ИНКОТЕРМС выступают своего рода международным эталоном, стандартом в области поставок товаров.

Необходимо отметить, что из приведенного выше общего определения касательно несения Правилами ИНКОТЕРМС рекомендательного характера имеются исключения, состоящие в следующем. **Отдельные страны нормами своего внутреннего законодательства могут предусмотреть обязательность использования Правил ИНКОТЕРМС для своих национальных субъектов хозяйствования.** В таких случаях хозяйствующим субъектам данных стран предписывается в обязательном порядке использовать при заключении внешнеэкономических (возможно даже и внутрисударственных) договоров купли-продажи товаров термины ИНКОТЕРМС. К группе подобных стран относится в том числе и Украина.

Чем же обуславливается для украинских субъектов предпринимательской деятельности, осуществляющих экспортные и/или импортные операции с товарами, необходимость знания и использования в своей практической деятельности Правил ИНКОТЕРМС? Во-первых, такая необходимость обусловлена тем, что применение терминов ИНКОТЕРМС украинскими хозяйствующими субъектами во взаимоотношениях с иностранными контрагентами упрощает составление и согласование торговых договоров, способствует одинаковому пониманию и толкованию условий поставки товаров, несмотря на возможные различия между законодательством Украины и законодательством страны контрагента, поскольку, как было указано выше, термины ИНКОТЕРМС применяются во внешнеэкономической деятельности хозяйствующими субъектами большинства стран мира. Во-вторых, в Украине необходимость применения Правил ИНКОТЕРМС украинскими субъектами хозяйственной (внешнеэкономической) деятельности имеет свое правовое закрепление, которое отображено в соответствующих нормативных актах Украины. В связи с этим **Украина относится к числу стран, в которых применение Правил ИНКОТЕРМС национальными субъектами хозяйственной деятельности является обязательным.**

Обязательность для украинских субъектов хозяйственной (внешнеэкономической) деятельности использовать в договорах купли-продажи (поставки) товаров Правила ИНКОТЕРМС установлена *Указом Президента Украины от 04.10.94 г. № 567/94 «О применении международных правил интерпретации коммерческих терминов».*



Указ Президента Украины от 04.10.94 г. № 567/94

О ПРИМЕНЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРАВИЛ ИНТЕРПРЕТАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ ТЕРМИНОВ

В целях одинакового толкования коммерческих терминов субъектами предпринимательской деятельности Украины при заключении договоров, а также участниками отношений, возникающих в связи с такими договорами, ПОСТАНОВЛЯЮ :

1. Установить, что при заключении субъектами предпринимательской деятельности Украины всех форм собственности договоров, в том числе внешнеэкономических договоров (контрактов), предметом которых являются товары, применяются Международные правила интерпретации коммерческих терминов, подготовленные Международной торговой палатой в 1953 году (далее – Правила ИНКОТЕРМС).

Субъектам предпринимательской деятельности Украины при заключении договоров, в том числе внешнеэкономических договоров (контрактов), обеспечивать соблюдение Правил ИНКОТЕРМС.

Положение о форме внешнеэкономических договоров (контрактов)

Утверждено Приказом Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции Украины 06.09.01 г. № 201.

Зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины 21.09.01 г. № 833/6024

1. К условиям, которые должны быть предусмотрены в договоре (контракте), если стороны такого договора (контракта) не согласились об ином относительно изложения условий договора и такая договоренность не лишает договор предмета, объекта, цели и других существенных условий, без согласования которых сторонами договор может считаться незаключенным или он может быть признан недействительным вследствие несоблюдения формы согласно действующему законодательству Украины, относятся:

*...1.5. Базисные условия поставки товаров ...
выполненных работ или предоставленных услуг).*

В этом разделе указывается вид транспорта и базисные условия поставки (в соответствии с Международными правилами интерпретации коммерческих терминов в действующей редакции), которые определяют обязанности контрагентов относительно поставки товара и устанавливают момент перехода рисков от одной стороны к другой, а также конкретный срок поставки товара (отдельных партий товара)...



Так чем же отличаются ИНКОТЕРМС-2000 от ИНКОТЕРМС-1990, почему возникла необходимость издавать новую редакцию ИНКОТЕРМС и как вести себя украинским субъектам ВЭД в сложившейся в настоящее время ситуации с применением ИНКОТЕРМС в Украине?

Как указывает в своих официальных комментариях к ИНКОТЕРМС-2000 Международная торговая палата, **ИНКОТЕРМС-2000 предлагают более простое и ясное представление 13 терминов (определений), каждый из которых был пересмотрен, а также учитывают широкое распространение зон свободной (беспошлинной) торговли, увеличение использования электронных средств связи при совершении торговых сделок и изменения в практике транспортировки товаров.** Широкая экспертиза, проведенная Комиссией Международной торговой палаты по практике международной торговли, гарантирует, что ИНКОТЕРМС-2000 отвечают нуждам бизнесменов всего мира.

Проведя сравнение новой редакции Правил ИНКОТЕРМС 2000 года с действовавшей до этого редакцией Правил 1990 года, можно сделать вывод, что **структура ИНКОТЕРМС-2000 осталась такой же, как и структура ИНКОТЕРМС-1990.** Как и в предыдущей редакции Правил ИНКОТЕРМС-1990, в Правилах ИНКОТЕРМС-2000 содержится 13 тех же самых торговых терминов, сведенных в четыре группы:

Группа E:

EXW Франко-завод (...название места)

Группа F:

FCA Франко-перевозчик (...название места назначения)

FAS Франко-вдоль борта судна (...название порта отгрузки)

FOB Франко-борт (...название порта отгрузки)

Группа C:

CFR Стоимость и фрахт (...название порта назначения)

CIF Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)

CPT Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения)

CIP Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения)

Группа D:

DAF Поставка до границы (...название места поставки)

DES Поставка с судна (...название порта назначения)

DEQ Поставка с пристани (...название порта назначения)

DDU Поставка без оплаты пошлины (...название места назначения)

DDP Поставка с оплатой пошлины (...название места назначения)

Аналогично ИНКОТЕРМС-1990 в ИНКОТЕРМС-2000 торговые термины группируются в соответствии с возможностью их использования при различных видах перевозок:

для перевозок любым видом транспорта (морским, внутренним водным, железнодорожным, автомобильным, воздушным видами транспорта или их комбинацией) используются термины: **EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP;**

только при перевозках морским и внутренним водным транспортом могут использоваться термины: **FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ.**



Так же, как в ИНКОТЕРМС-1990, в ИНКОТЕРМС-2000 излагается структура каждого торгового термина: в обязательствах продавца предусматривается 10 пунктов обязательств продавца (А.1 – А.10), которые корреспондируются с соответствующими пунктами обязательств покупателя; в обязательствах покупателя предусматривается 10 пунктов обязательств покупателя (В.1 – В.10), которые корреспондируются с соответствующими пунктами обязательств продавца. Кроме того, в ИНКОТЕРМС-2000 большинство обязательств продавца и покупателя по своей сути остались такими же, какими они были в ИНКОТЕРМС-1990.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что Правила ИНКОТЕРМС в редакции 2000 года не несут в себе каких-либо кардинальных и существенных изменений по сравнению с тем, что было предусмотрено в действующей до этого редакции Правил ИНКОТЕРМС 1990 года.

Однако ИНКОТЕРМС-2000 включают в себя и определенные изменения в изложении торговых терминов по сравнению с ИНКОТЕРМС-1990. Как указывается в официальных комментариях Международной торговой палаты, **главная причина произошедшего пересмотра ИНКОТЕРМС – это их приведение в соответствие с современной коммерческой практикой.** В ИНКОТЕРМС-2000 предпринята попытка более четко и ясно изложить формулировки положений торговых терминов для отображения сложившейся торговой практики. Так, в большинстве торговых терминов более четко определяются обязательства продавца и покупателя по погрузке и разгрузке товара. Например, в ИНКОТЕРМС-1990 в термине FOB в пункте А.4 «Поставка» указывалось, что продавец обязан *«поставить товар на борт указанного судна»*, а в ИНКОТЕРМС-2000 в термине FOB в пункте А.4 «Поставка» уже указывается, что *«продавец обязан погрузить товар на борт судна, указанного покупателем»*. То есть по существу обязательство не меняется, но в ИНКОТЕРМС-2000 более четко указывается на обязательство продавца погрузить товар на борт судна для осуществления его поставки.

Если в ИНКОТЕРМС-1990 в положениях относительно обязательств сторон по таможенной очистке товара использовался термин «официальные расходы по экспорту/импорту товаров», то в ИНКОТЕРМС-2000 в формулировке такого же обязательства слово «официальные» удалено, что лишает стороны поводов для возможных споров относительно того, какие расходы по таможенной очистке считать официальными, а какие нет.

В пунктах А.2 и В.2, А.6 и В.6 терминов ИНКОТЕРМС указывается на распределение обязательств продавца и покупателя относительно осуществления действий по проведению таможенной очистки товара при его вывозе из страны продавца и ввозе в страну покупателя и несению связанных с таможенной очисткой соответствующих расходов. В ИНКОТЕРМС-2000 в формулировках обязательств продавца и покупателя в пунктах А.2 и В.2, А.6 и В.6 торговых терминов добавляется выражение *«если это потребуется»* («where applicable»). Например, в ИНКОТЕРМС-1990 в п. А.2 термина СРТ обязательство продавца формулировалось:

«Обеспечить предоставление за свой счет и на свой риск экспортной лицензии или иных официальных разрешений, необходимых для экспорта товара, а также выполнить все таможенные формальности для вывоза товара», а в ИНКОТЕРМС-2000 в п. А.2 термина СРТ обязательство продавца формулируется уже с учетом добавления указанного выше выражения:



«Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это требуется, все таможенные формальности для экспорта товара».

Введение названного выражения (оговорки) в ИНКОТЕРМС-2000 связано со значительным развитием в последнее время торговли между странами Европейского Союза, странами в других зонах свободной торговли, где более не существует обязательств по оплате таможенных пошлин и отсутствуют экспортно-импортные ограничения, что лишает стороны договора купли-продажи товара из таких стран необходимости брать на себя какие-либо обязательства по осуществлению таможенной очистки товара и оплате таможенных платежей. Поэтому термины ИНКОТЕРМС-2000 теперь могут использоваться без каких-либо двусмысленных толкований в тех случаях, когда не требуется выполнение таможенных процедур сторонами договора (чему способствует добавление выражения «если это требуется»).

Можно привести и некоторые другие примеры подобных изменений в ИНКОТЕРМС-2000, которые не изменяют обязательства сторон, а лишь уточняют их, делают более понятными по сравнению с тем, что было до этого.

Однако помимо названных выше «косметических» изменений в ИНКОТЕРМС-2000 внесены также и некоторые существенные изменения. **Существенные изменения в ИНКОТЕРМС-2000 были внесены в двух областях:**

– **таможенная очистка и оплата пошлин по условиям терминов FAS и DEQ.** Если в ИНКОТЕРМС-1990 по условиям FAS обязательства по экспортной таможенной очистке товара и оплате экспортных таможенных пошлин в стране продавца возлагались на покупателя товара, то в ИНКОТЕРМС-2000 такие обязательства возлагаются на продавца товара. И наоборот: в ИНКОТЕРМС-1990 по условиям DEQ обязательства по импортной таможенной очистке товара и оплате импортных таможенных пошлин в стране покупателя возлагались на продавца, а в ИНКОТЕРМС-2000 такие же обязательства теперь возложены на покупателя товара;

– **разгрузка и погрузка товара по условиям термина FCA.** В ИНКОТЕРМС-2000 в термине FCA не оговариваются условия поставки товара для различных видов транспорта, как это было в ИНКОТЕРМС-1990. Взамен этого установлено, что при поставке товара в помещении продавца поставка считается выполненной после загрузки товара продавцом в транспортное средство перевозчика, а при поставке товара за пределами помещения продавца поставка считается завершенной с момента передачи товара в распоряжение перевозчика покупателя для его отгрузки с транспортного средства продавца (т.е. обязательство погрузки товара здесь лежит на покупателе).

Большинство субъектов внешнеэкономической деятельности (далее – субъекты ВЭД) Украины в большей или меньшей степени знакомы с Правилами ИНКОТЕРМС, по крайней мере, что-то слышали о них. Знакомство и непосредственная работа большинства украинских субъектов ВЭД с Правилами ИНКОТЕРМС осуществлялись на основании действовавшей в течение последних десяти лет редакции этих Правил. Правила ИНКОТЕРМС в редакции 1990 года действовали с начала 1990 года. Однако с начала 2000 года вступила в действие новая редакция Правил ИНКОТЕРМС 2000 года. Как показала практика, этот факт стал неожиданностью не только для многих субъектов ВЭД Украины, но и для соответствующих ком-



петентных государственных органов Украины. Например, с начала 2000 года многие из тех субъектов ВЭД, которые либо в силу своей осведомленности, либо по настоянию своих иностранных контрагентов (что случалось чаще) делали ссылку во внешнеэкономических торговых договорах на Правила ИНКОТЕРМС 2000 года, сталкивались с проблемами во взаимоотношениях с украинскими таможенными органами при таможенном оформлении ввозимых/вывозимых по таким договорам товаров. Таможенники, мотивируя свои требования тем, что они еще не видели новых Правил ИНКОТЕРМС-2000, требовали делать ссылку во внешнеэкономических договорах на Правила ИНКОТЕРМС 1990 года (в то время, когда уже во всем цивилизованном мире действовали ИНКОТЕРМС-2000). Кроме того, после вступления в действие в «цивилизованном» мире Правил ИНКОТЕРМС-2000 было проблематично достать в Украине просто текст этих самых Правил, не говоря уже о длительном отсутствии (до настоящего времени) официальной публикации ИНКОТЕРМС-2000 в соответствующих официальных украинских изданиях.

Указ Президента Украины от 04.10.94 г. № 567/94 О ПРИМЕНЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРАВИЛ ИНТЕРПРЕТАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ ТЕРМИНОВ

... 2. Кабинету Министров Украины:

опубликовать в двухнедельный срок на государственном языке Украины в газете «Урядовый курьер» Международные правила интерпретации коммерческих терминов, подготовленные Международной торговой палатой в 1953 году (в редакции 1990 года);

обеспечивать опубликование на государственном языке Украины следующих изменений к Правилам ИНКОТЕРМС. Такие изменения применяются через десять дней после их опубликования в газете «Урядовый курьер» к отношениям, возникающим в связи с договорами, в том числе внешнеэкономическими договорами (контрактами), заключенными после опубликования соответствующих изменений.

В настоящий момент, т.е. спустя почти полтора года после издания Международной торговой палатой новой редакции Правил, Кабинет Министров Украины во исполнение Указа Президента опубликовал Правила ИНКОТЕРМС в редакции 2000 года в газете «Урядовый курьер» № 63 от 03.04.02 г.

Однако положения ИНКОТЕРМС-1990 продолжают действовать по отношению к тем внешнеэкономическим договорам поставки и купли-продажи, которые были заключены до момента вступления в силу Правил ИНКОТЕРМС в редакции 2000 года, т.к. обратной силы данные положения не имеют.

Поскольку, как уже указывалось выше, кардинальных изменений Правила ИНКОТЕРМС не претерпели, комментарии к ним вполне могут использоваться и в случаях применения редакции 1990 года и при применении редакции 2000 года.

*ЧУБАРЬ Александр — юрист,
старший преподаватель КНЭУ*

**ИНКОТЕРМС-2000****Сообщение МТП (ИСС)**

Международная торговая палата (ИСС) сообщает, что подготовлено последнее в этом столетии издание системы стандартных торговых терминов – ИНКОТЕРМС-2000. В систему внесены исправления и дополнения в соответствии с развитием международной торговой практики.

ИНКОТЕРМС – один из основных документов, использующийся при заключении договоров о купле-продаже, который постоянно и ежедневно применяется во всем мире. Новая его версия позволит легче осуществлять международную торговлю в новом столетии, несмотря на возрастающий объем и сложность международных сделок.

С тех пор как ИНКОТЕРМС был впервые издан в 1936 году, он обновлялся шесть раз. Инкотермс точно определяет обязанности покупателя и продавца и признается в качестве международного стандарта таможенными органами и судами большинства стран во всем мире. Наиболее известные термины ИНКОТЕРМС – EXW (франко-завод), FOB (франко-борт), CIF (стоимость, страхование, фрахт), DDU (доставлено, пошлина не оплачена) и CPT (транспортировка оплачена до...). Эта разработка Международной торговой палаты стала краеугольным камнем международной торговли. При условии правильного использования ИНКОТЕРМС риск дорогостоящих недоразумений и юридических споров значительно уменьшается.

Ссылка на новую редакцию системы должна теперь включаться в контракты, заключаемые после 1 января 2000 года. ИНКОТЕРМС-1990 мог быть использован до конца 1999 года. В последнем издании принимается во внимание расширяющееся использование мультимодальных перевозок, предусматривается передача товаров от продавца покупателю в любом пункте транспортной цепи вместо установления критической точки перехода рисков при пересечении поручней судна, как в предыдущей редакции ИНКОТЕРМС. Термин FCA (свободный перевозчик) теперь дает ясное определение обязательств продавца по доставке в стране экспорта, независимо от способа транспортировки.

Эммануил Джоливет, менеджер Международной торговой палаты по международной торговой практике, сказал, что термины новой редакции ИНКОТЕРМС предлагают множество вариантов для покупателей и продавцов, чтобы отразить главные условия договора о купле-продаже. Например, EXW предполагает минимальные обязательства продавца – предоставление товаров в распоряжение покупателя, в то время как они еще находятся на складе продавца. Другое крайнее условие спектра терминов, DDP (доставлено, пошлина оплачена), предполагает максимальные обязательства для продавца – поставка закончена, когда товары прошли таможенную очистку в стране импорта и предоставлены в распоряжение покупателя в названном пункте назначения. Покупатель на условиях DDP ответствен за разгрузку товаров с прибывших транспортных средств. Преимущество нового издания ИНКОТЕРМС состоит в том, что они ясно трактуют обязательства по загрузке и разгрузке и для покупателя, и для продавца. Господин Джоливет отметил: «Один из наиболее частых вопросов, которые мы по-



лучали относительно старой версии, был о распределении расходов на обработку груза на условиях FCA. Двусмысленности, которые существовали раньше, теперь исключены». Господин Джоливет отметил, что можно избежать непредвиденных расходов и неприятных волнений, если каждый раз при использовании терминов делать ссылку на ИНКОТЕРМС-2000. Другое основное требование заключается в том, что при использовании следует обязательно указывать оговоренный географический пункт и даже конкретное место перехода рисков. Например, термин DAF (доставлено до границы) должен всегда сопровождаться указанием точного места на границе, до которого должна быть осуществлена доставка товара. «Если при заключении контракта пренебречь этой фундаментальной особенностью, то покупатель может оказаться в невыгодном положении, т.к. продавец тогда имел бы право выбрать любое удобное ему место поставки на границе», – говорит господин Джоливет.

Вот несколько примеров правильного использования:

FOB Liverpool Incoterms 2000

DDU Frankfurt Schmidt GmbH Warehouse 4 Incoterms 2000

CPT Smith Carriers, Inc. Main Warehouse New York Incoterms 2000

– кульминация двухлетнего труда Рабочей группы по торговым терминам Международной торгово-промышленной палаты, 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 была закончена.



ВВЕДЕНИЕ*

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 группе по торговым терминам под председательством профессора Яна Рамберга (Швеция) и проектной группе в составе профессора Чарльза Дебаттиста (председатель – Великобритания), Роберта де Роя (Бельгия), Филиппа Рипату (Франция), Енза Бредоу (Германия) и Франка Рейнольдса (США).

*Мария Ливанос КАТТО – Генеральный секретарь
Международной торговой палаты*

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, не знакомы с различной практикой ведения торговли в соответствующих странах. Это может послужить причиной недоразумений, разногласий и судебных разбирательств с вытекающей отсюда пустой тратой времени и денег. Для разрешения всех этих проблем Международная торговая палата опубликовала впервые в 1936 году свод международных правил для точного определе-

*Текст приводится на основе первого официального издания публикации № 560 МТП ИНКОТЕРМС-2000 на территории Украины. УНК МТП, ООО «ЕвроТрейдКонсалтинг», Киев, 2001, с. 4-24



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

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, в которой необходим не только договор купли-продажи, но и договоры перевозки, страхования и финансирования, ИНКОТЕРМС относятся только к 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, т.к. 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 видов 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 таким образом, статьи А.2 и Б.2 и любые другие условия других статей, касающиеся экспорта и импорта, конечно, становятся лишними.

2. Почему ИНКОТЕРМС пересматриваются?

Основной причиной последовательных редакций ИНКОТЕРМС была необходимость адаптировать их к современной коммерческой практике. Так, при пересмотре в 1980 году был введен термин «Франко-перевозчик» (теперь FCA) для рассмотрения частых случаев, когда пунктом получения товара 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 году 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 применения.

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 отра-



жения 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, желающие использовать ИНКОТЕРМС-2000, должны четко указать, что они в договоре купли-продажи руководствуются ИНКОТЕРМС-2000.

5. Структура ИНКОТЕРМС

В ИНКОТЕРМС-1990 для облегчения понимания условия были сгруппированы в четыре категории, отличающиеся между собой по существу: начиная с термина, согласно которому продавец только предоставляет товар покупателю на собственной территории продавца («E»-термин – EX WORKS); далее идет вторая группа, в соответствии с которой продавец обязан поставить товар перевозчику, назначенному покупателем («P»-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.

ИНКОТЕРМС-2000

Группа E Отправление

EXW Франко-завод (... название места)

Группа F Основная перевозка не оплачена

FCA Франко-перевозчик (... название места назначения)

FAS Франко-вдоль борга судна (... название порта отгрузки)

FOB Франко-борт (...название порта отгрузки)



Группа С Основная перевозка оплачена

CFR Стоимость и фрахт (... название порта назначения)

CIF Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения)

CPT Фрахт/перевозка оплачены до (... название места назначения)

CIP Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название места назначения)

Группа D Прибытие

DAF Поставка до границы (... название места поставки)

DES Поставка с судна (... название порта назначения)

DEQ Поставка с пристани (... название порта назначения)

DDU Поставка без оплаты пошлины (... название места назначения)

DDP 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 применения различных формулировок для выражения одного и того же значения. Кроме того, по возможности использовались выражения, употребляемые в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров.

«грузоотправитель»

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

«поставка»

Особенно важно отметить, что термин «поставка» используется в ИНКОТЕРМС в двух различных смыслах. Во-первых, он используется для определения момента, когда продавец выполнил свои обязательства по поставке, определенные в 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, 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 по-



купатель обязан принять поставку товаров и принять их от перевозчика. Если покупатель не выполнит это обязательство, он может стать обязанным возместить убытки продавцу, который заключил договор перевозки с перевозчиком, или же покупатель может быть вынужден оплатить простой, для того чтобы перевозчик выдал ему товар. Когда в данном случае говорится, что покупатель обязан «принять поставку», это не означает, что покупатель принял товар как удовлетворяющий договору купли-продажи. Это только тот факт, что продавец выполнил свое обязательство передать товар для перевозки в соответствии с договором перевозки, который он должен заключить в соответствии с условиями статей А.8, А.3 «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 международной купли-продажи 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 можно точно определить, что работники торговли обычно делают, и тогда эта практика может стать руководством. В этом смысле слово «обычный» более полезно, 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 вышеперечисленным причинам, в ИНКОТЕРМС слово «обычный» в большинстве случаев предпочтительнее, чем слово «разумный».

«сборы»

Относительно обязанности очистить товары для импорта необходимо определить, что имеется в виду под «сборами», которые должны быть оплачены при импорте товаров. Согласно термину DDP, в 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 свя-



зи с импортом, такие как сборы за хранение, не связанные с обязанностью очистки товаров, не включаются в эти сборы. Однако, результатом выполнения этого обязательства вполне могут оказаться некоторые расходы таможенных брокеров или экспедиторов грузов, если сторона, несущая это обязательство, 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, т.к. продавцу может быть важно 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 «помещения 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 термин «судно» должен быть использован, если он входит в сам торговый термин, такой как «франко-вдоль борта судна» (FAS) и «доставка с судна» (DES). Также с учетом традиционного употребления выражения «переход за поручни судна» в термине FOB 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. Несмотря на то что слова «проверка» и «осмотр» – почти синонимы, представляется целесообразным использовать первое слово в отношении обязательства продавца по доставке в соответствии со статьей А.4 и оставить второе слово для конкретного случая, когда выполняется «осмотр перед отгрузкой», т.к. 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 находятся в длительных торговых отношениях. При этом они устанавливают между собой практику («линию торговых отношений»), которой следуют в последующих сделках так же, как раньше. Однако при установлении новых коммерческих отношений или заключении договора посредством брокеров – что



весьма распространено при продаже товаров – следует руководствоваться условиями данного договора купли-продажи, а в случае, если ИНКОТЕРМС-2000 включаются в этот договор, использовать распределение функций, расходов и рисков, которое из них следует.

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, 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, т.к. 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 купли-продажи товаров»).

9. Термины

9.1. «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 реально происходит на практике, продавец часто 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.

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 ввиду 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, если 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, он, 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, т.к. 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»-терми-



ны имеют ту же природу, что и «Р»-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 «Р»-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 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, которые из этого следуют, будут отнесены на счет покупателя, т.к. 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, т.к. риск задержки во время перевозки несет покупатель. Таким образом, любое обязательство относительно времени должно непременно 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, т.к. обычно невозможно установить состояние товара во время перевозки. По этой причине Статья 68 Конвенции ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров (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 C и F, C+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 привлечь его к ответственности перед грузополучателем. Однако в контейнерной торговле у перевозчика нет возможности проверить содержание 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 дополнительного 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 предоставляемая 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, т.к. 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, т.к. 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. При таких обстоятельствах было бы предпочтительнее использовать термин СРТ 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 быть следствием 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.а), формулирующей позицию покупателя. Если же ни одна из сторон не несет обязательств перед другой стороной, слова «нет обязательств» появятся применительно к обоим 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, т.к. 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.

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» и «сборы за транспортную обработку на терминале» (THC). 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. Обычай порта или конкретной торговли

Так как ИНКОТЕРМС предлагают комплект терминов для использования в различной сфере торговли и регионах, невозможно всегда точно сформулировать обязаннос-



ти сторон. До некоторой степени поэтому необходимо ссылаться на обычай порта или конкретной торговли или практику, которую сами стороны могли установить в предыдущих операциях (сравните: статья 9 Конвенции ООН 1990 года о договорах международной купли-продажи товаров). 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 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 следует 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 поскольку 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 35.2.6 Конвенции ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров, в которой товар, и его упаковка, 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, т.к. при использовании этого термина затраты по осмотру лежат на покупателе.

17. Вид транспортировки и соответствующий термин ИНКОТЕРМС-2000

Любой вид транспортировки

Группа E

EXW Франко-завод (... название места)

Группа F

FCA Франко-перевозчик (... название места назначения)

**Группа С**

CPT Фрахт/перевозка оплачены до (...название пункта назначения)

CIP Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (... название пункта назначения)

Группа D

DAF Поставка до границы (... название места поставки)

DDU Поставка без оплаты пошлины (... название места назначения)

DDP Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)

Только морской и внутренний водный транспорт

Группа F

FAS Франко-вдоль борта судна (... название порта отгрузки)

FOB Франко-борт (... название порта отгрузки)

Группа С

CFR Стоимость и фрахт (... название порта назначения)

CIF Стоимость, страхование и фрахт (... название порта назначения)

Группа D

DES Поставка с судна (... название порта назначения)

DEQ 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 «роро» 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 А.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, как, например, так называемая услуга БОЛЕРО, могут потребовать дальнейшей поддержки соответствующими юридическими нормами и принципами, как подтверждают это CM1990 Правила электронных коносаментов /CM1990 Rules for Electronic Bills of Lading/ и Статьи 16-17 UNCITRAL Модельного закона 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 на-



зываются «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».**



EXW

EX Works (... named place)

Франко-завод (...название места)

EXW

ИНКОТЕРМС-1990

Термин «С завода» означает, что продавец выполняет свое обязательство по поставке, когда он передает товар в распоряжение покупателя на своем предприятии (заводе, фабрике, складе и т.п.). В частности, он не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, предоставленное покупателем, а также за таможенную очистку товара для ввоза, если не оговорено иное, покупатель несет все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Таким образом, данный термин возлагает на продавца минимальные обязанности. Он неприменим, если покупатель не в состоянии осуществить сам или обеспечить выполнение экспортных формальностей. В этом случае должен использоваться термин FCA.

А. Продавец обязан**А.1. Предоставление товара в соответствии с условиями договора**

Поставить в соответствии с договором купли-продажи товар и представить коммерческий счет или его эквивалент,

ИНКОТЕРМС-2000*

Термин «Франко-завод» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке, когда он предоставит товар в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом названном месте (например: на заводе, фабрике, складе и т.п.). Продавец не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, а также за таможенную очистку товара для экспорта.

Данный термин возлагает, таким образом, минимальные обязанности на продавца, и покупатель должен нести все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения.

Однако если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанности по погрузке товара на месте отправки и нес все риски и расходы за такую отгрузку, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи. Этот термин не может применяться, когда покупатель не в состоянии выполнить прямо или косвенно экспортные формальности. В этом случае должен использоваться термин FCA, при условии, что продавец согласится нести расходы и риски за отгрузку товара.

А. Обязанности продавца**А.1. Представление товара в соответствии с договором**

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или

*Текст приводится на основе первого официального издания публикации № 560 МТП ИНКОТЕРМС-2000 на территории Украины. УНК МТП, ООО «ЕвроТрейдКонсалтинг», Киев, 2001, с. 25



оформленный с помощью средств компьютерной связи, а также доказательств соответствия товара, если это предусмотрено условиями договора.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

По просьбе покупателя оказать ему за его счет и риск необходимое содействие в получении экспортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для ввоза товара.

А.3. Договор перевозки и страхования

- а) договор перевозки – нет обязанности
- б) договор страхования – нет обязанности

А.4. Поставка

Предоставить товар в распоряжение покупателя в указанный в договоре пункт поставки и срок, при отсутствии в договоре таких указаний – в пункт и время, обычные при поставке аналогичных товаров.

А.5. Переход рисков

В соответствии с пунктом Б.4 нести все риски гибели или повреждения товара до момента, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя, как это предусмотрено в пункте А.4.

эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребовать по условиям договора купли-продажи.

А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Продавец обязан по просьбе покупателя за его счет и на его риск оказать последнему, если это потребуется, полное содействие в получении любой экспортной лицензии или другого официального документа, необходимого для экспорта товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

- А) Договор перевозки
Нет обязательств.
- Б) Договор страхования
Нет обязательств.

А.4. Поставка

Продавец обязан предоставить неотгруженный товар в распоряжение покупателя в названное в договоре место поставки, в оговоренную дату или в пределах оговоренного срока. При отсутствии в договоре таких указаний продавец обязан осуществить поставку в обычные для поставки аналогичных товаров место и сроки. Если стороны не договорились о каком-либо специальном пункте в названном месте поставки и если таких пунктов несколько, то продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт на месте поставки.

А.5. Переход рисков

Продавец обязан в соответствии с положениями статьи Б.5 нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.



А.6. Распределение расходов

В соответствии с пунктом Б.6 нести все расходы, падающие на товар, до момента предоставления его в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4

А.7. Извещение покупателя

Направить покупателю извещение о дате и месте, когда товар будет предоставлен в распоряжение покупателя.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или заменяющие их средства компьютерной связи

Нет обязательства.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Нести все расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для предоставления товара в распоряжение покупателя.

Обеспечить за свой счет упаковку (если только для данного вида торговли не является обычным указанием в контракте на возможность поставки без упаковки), необходимую для перевозки товара, если все обстоятельства, относящиеся к транспортировке (различные способы перевозки, направление и т.п.), известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Маркировка товара должна быть осуществлена надлежащим образом.

А.10. Другие обязанности

По просьбе покупателя оказать ему за его счет и риск полное содействие в получении документов или эквивалентных им

А.6. Распределение расходов

Продавец обязан в соответствии с положениями статьи Б.6 нести все расходы, связанные с товаром до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.

А.7. Извещение покупателю

Продавец обязан известить покупателя надлежащим образом о дате и месте, когда и где товар будет предоставлен в его распоряжение.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Нет обязательств.

А.9. Проверка – упаковка – маркировка

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (такие как проверка качества, размеров, веса, количества), необходимой для предоставления товара в распоряжение покупателя.

Продавец обязан за свой счет оплатить расходы, связанные с упаковкой, необходимой для перевозки товара (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки). Последнее осуществляется в той мере, в какой обстоятельства, относящиеся к транспортировке (например: способы перевозки, место назначения), были известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

А.10. Другие обязанности

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении лю-



документов, выдаваемых электронными средствами связи, выдаваемых в/или передаваемых из/страны поставки и/или стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для вывоза и/или ввоза товара, а если необходимо, также для транзитной перевозки через третьи страны.

По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Б. Покупатель обязан

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

На свой риск и за свой счет получить необходимые экспортно-импортные лицензии или иное официальное разрешение, а также выполнить таможенные формальности, требуемые для вывоза и ввоза товара, а также, в случае необходимости, его транзита через третьи страны.

Б.3. Договор перевозки

Нет обязанности

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара, как только последний предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4.

бых документов или эквивалентных им электронных сообщений, выдаваемых или используемых в стране поставки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для экспорта и/или импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.

Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию, всей информацией, необходимой для осуществления страхования

Б. Обязанности покупателя

Б.1. Уплата цены

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную или импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется, все таможенные формальности для экспорта и импорта товара, а также для его транзитной перевозки через третьи страны.

Б.3. Договоры перевозки и страхования

- А) Договор перевозки
Нет обязательств.
- Б) Договор страхования
Нет обязательств.

Б.4. Принятие поставки

Покупатель обязан принять поставку товара, как только товар предоставлен в его распоряжение в соответствии со статьями А.4 и А.7/Б.7.



Б.5. Переход рисков

Когда товар предоставлен в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4. При невыполнении им предусмотренной пунктом Б.7 обязанности по извещению, продавец несет риск утраты или повреждения товара, начиная с даты, когда истек согласованный сторонами срок для принятия товара, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного контракта.

Б.6. Распределение расходов

Нести все расходы, падающие на товар с момента предоставления его в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

Нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие неисполнения покупателем обязанности по принятию товара после того, как он предоставлен в его распоряжение, или вследствие отсутствия необходимых извещений, как это предусмотрено в пункте Б.7, при условии, однако, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенным образом обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.5. Переход рисков

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара

– с момента, когда товар поставлен ему в соответствии со статьей А.4; и

– с согласованной даты или с истечения согласованного срока для принятия поставки, которые возникают при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть должным образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Покупатель обязан:

– нести все расходы, связанные с товаром с момента поставки товара в его распоряжение в соответствии со статьей А.4, и

– нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие невыполнения им обязанности принять товар, после того как последний был предоставлен в его распоряжение или не дал надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть должным образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора;

– оплатить, если это потребует, все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при экспорте.

Покупатель обязан возместить все расходы и сборы, понесенные продавцом при оказании помощи в соответствии со статьей А.2.



Б.7. Извещения продавца

Поскольку покупатель вправе определить в течение согласованного периода дату и/или место принятия товара, он должен направить продавцу необходимое извещение об этом.

Б.8. Доказательство поставки, транспортные документы или заменяющие их средства компьютерной связи

Направить продавцу соответствующее доказательство принятия поставки.

Б.9. Инспектирование товара

Если в договоре не определено иное, нести все расходы, связанные с инспектированием товара перед отгрузкой (включая обязательную проверку властями страны экспорта).

Б.10. Другие обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением документов или их эквивалентов, выдаваемых средствами компьютерной связи, как это предусмотрено в пункте А.10, а также возмещать продавцу расходы, связанные с оказанием продавцом содействия покупателю.

Б.7. Извещение продавцу

Если покупатель вправе определить в течение согласованного периода дату и/или место принятия товара, то он должен направить продавцу необходимое извещение об этом.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные электронные сообщения

Покупатель обязан направить продавцу соответствующие доказательства о принятии поставки.

Б.9. Осмотр товара

Покупатель обязан нести, если не оговорено иное, расходы, связанные с любым предпозвожочным осмотром товара, включая расходы на осмотр, требуемый властями страны экспорта.

Б.10. Другие обязанности

Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10, а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания помощи покупателю.

КОММЕНТАРИЙ

Как и в предыдущей редакции Правил ИНКОТЕРМС 1990 года, в ИНКОТЕРМС-2000 термин EXW (франко-завод) является единственным термином группы Е. В соответствии с его условиями на продавца возлагаются минимальные обязательства по поставке товара, поскольку продавец обязан предоставить товар на своем предприятии и без таможенной очистки его для экспорта.

По условиям термина EXW (в редакции 2000 года) продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке товара после предоставления товара в распоряжение покупателя на своем предприятии или в другом определенном сторонами месте (завод, склад и т.п.), без осуществления погрузки товара на транспортное средство.



во покупателя и без осуществления таможенного оформления товара на экспорт из своей страны. Кроме того, ни одна из сторон (т.е. продавец и покупатель) не имеет каких-либо обязательств в отношении другой стороны по заключению договора перевозки и страхования.

Если покупатель намерен перевезти товар из местонахождения продавца, он обязан за свой счет обеспечить перевозку и страхование груза. Покупатель также должен осуществить таможенное оформление экспорта (вывоза) товара из страны продавца. **Условие EXW применимо для перевозок любыми видами транспорта.**

В отличие от ИНКОТЕРМС-1990, в пункте А.4 термина EXW ИНКОТЕРМС-2000 указывается, что для осуществления поставки товара продавец обязан предоставить «неотгруженный в какое-либо транспортное средство товар» в распоряжение покупателя. Данное уточнение условия передачи товара продавцом в распоряжение покупателя более четко определяет отсутствие у продавца обязанности осуществлять погрузку товара на транспортное средство покупателя, так как продавец считается осуществившим поставку товара после предоставления его «неотгруженным в какое-либо транспортное средство» в распоряжение покупателя.

Однако в преамбуле к условиям термина EXW ИНКОТЕРМС-2000 оговаривается возможность взятия продавцом обязанностей по погрузке товара на себя. В случае, когда стороны желают, чтобы продавец осуществил погрузку товара на месте поставки и нес все риски и расходы за такую погрузку, то они должны четко оговорить это в договоре купли-продажи. Необходимо отметить, что подобная рекомендация не предусматривалась непосредственно в описании термина EXW в ИНКОТЕРМС-1990, хотя на практике и тогда стороны могли предусматривать в договорах купли-продажи обязанность продавца осуществлять погрузку товара во время его поставки на условиях EXW.

На практике, если стороны договорились, что продавец будет осуществлять погрузку товара на транспортное средство покупателя, то в договоре купли-продажи сторонами часто используется оговорка – «EXW loaded upon departing vehicle» («с погрузкой до отправления перевозочного средства») или «EXW loaded» («с погрузкой товара»). Однако официальный комментарий к ИНКОТЕРМС-2000 предостерегает от чрезмерного использования подобных оговорок к терминам ИНКОТЕРМС. Если стороны договора купли-продажи не могут опереться на установленную традицию (обычай) торговли для единообразного толкования подобных оговорок, то они могут столкнуться с серьезными проблемами из-за отсутствия согласованного понимания смысла таких оговорок. Так, например, смысл оговорки «EXW loaded» в разных странах может толковаться по-разному: в одних странах под данной оговоркой понимается обязанность продавца оплатить стоимость погрузки товара без несения риска случайной потери или повреждения товара в процессе погрузки, в других же странах в таких ситуациях на продавца возлагается и несение риска случайной гибели или повреждения товара в процессе его погрузки. Поэтому сторонам рекомендуется точно описывать в договоре купли-продажи смысл используемых оговорок, а не ограничиваться простым добавлением оговорок после терминов ИНКОТЕРМС.

Моментом поставки товара продавцом покупателю по условиям EXW является момент предоставления продавцом в оговоренную дату или в пределах оговоренного срока товара, не отгруженного в какое-либо транспортное средство, в распоряжение покупателя в на-



EXW званном в договоре месте поставки. Поэтому сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи оговаривать дату либо определенный период поставки, место поставки и конкретный пункт поставки, где будет осуществляться непосредственная передача товара продавцом в распоряжение покупателя, если, например, как место поставки назван определенный населенный пункт (г. Киев). При отсутствии в договоре указаний на дату (срок) и пункт (место) поставки, продавец обязан осуществить поставку в обычные для поставки аналогичных товаров пункт и сроки. Кроме того, в ИНКОТЕРМС-2000 уточняется, что если стороны не договорились о каком-либо конкретном пункте в названном месте поставки и если таких возможных пунктов несколько, то продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в месте поставки.

В термине EXW, в обеих редакциях ИНКОТЕРМС 1990 и 2000 годов, переход расходов и риска по товару с продавца на покупателя увязывается с поставкой (передачей) товара: до момента поставки расходы и риск случайной потери либо повреждения товара несет продавец, после поставки товара – покупатель.

Из указанного выше общего правила относительно перехода риска по товару с продавца на покупателя имеются исключения, предусмотренные в пункте Б.5, которые составляют случаи преждевременного перехода риска, до передачи товара продавцом, вследствие невыполнения покупателем своих обязательств должным образом. Согласно термину EXW, переход риска на товар к покупателю может произойти ранее поставки товара, при условии, что покупатель надлежащим образом не известил продавца о дате, когда товар должен быть предоставлен, и/или месте передачи товара, если по договору купли-продажи покупателю предоставлено право выбора при решении данных вопросов. Для такого перехода риска необходимо, чтобы товар надлежащим образом соответствовал договору, что означает, что он должен быть должным образом идентифицирован, как предмет данного договора, то есть сформирован в отдельную партию, упакован, маркирован или отдельно помещён на складе или приготовлен к погрузке данному покупателю согласно данному договору и т.п. Кроме преждевременного перехода риска, в описываемом случае на покупателя еще возлагается и возмещение продавцу возникших в этой связи дополнительных расходов, понесенных им.

В случае невыполнения покупателем обязанности по принятию товара после предоставления товара в его распоряжение продавцом, на такого покупателя возлагается несение всех дополнительных расходов по товару.

Таким образом, в отношении установления момента перехода расходов и риска по товару термин EXW в ИНКОТЕРМС-2000 полностью соответствует термину EXW в ИНКОТЕРМС-1990.

В ИНКОТЕРМС-2000 только по условиям одного термина – EXW – предусматривается, что покупатель производит таможенную очистку вывозимых (экспортируемых) товаров в стране продавца.

Этим ИНКОТЕРМС-2000 отличается от предыдущей редакции ИНКОТЕРМС-1990, в которой обязательство покупателя производить таможенную очистку вывозимых товаров в стране продавца (экспорта), помимо термина EXW, предусматривалось также и условиями термина FAS. В этих случаях покупатель принимает на себя дополнительный риск неполучения экспортной лицензии, запрета экспорта и т.п.



EXW

Поэтому покупателю, взявшемуся за таможенную очистку товара на экспорт, рекомендуется включать в договор купли-продажи оговорки об освобождении его от ответственности по договору в случае запретов экспорта или иных действий правительства экспортирующей страны, которые лишают покупателя возможности осуществить экспортную таможенную очистку товара.

При принятии на себя обязательства по выполнению таможенной очистки вывозимого товара покупатель должен удостовериться в отсутствии для него как нерезидента каких-либо ограничений в этом вопросе. Во многих случаях покупатель поручает выполнение необходимых экспортных таможенных процедур таможенным брокерам.

В большинстве экономически развитых стран у покупателя-нерезидента не возникнет особых трудностей в таможенном оформлении вывозимого товара. Однако трудности или вообще невозможность таможенного оформления вывозимого товара у покупателя-нерезидента могут возникнуть во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Поэтому в последнем случае, а также в других случаях, когда покупатель желает избежать необходимости таможенного оформления вывозимых товаров, после термина EXW необходимо добавить слова «очищено для вывоза» (**cleared for export**). Эта оговорка возлагает на продавца обязанность таможенного оформления вывозимых товаров.

Под таможенным оформлением (таможенной очисткой) вывозимого (ввозимого) товара по условиям термина EXW и других терминов ИНКОТЕРМС понимается весь комплекс мер, как то: получение экспортной (импортной) лицензии или иного официального разрешения на вывоз (ввоз) товара, если это необходимо, выполнение всех таможенных формальностей и процедур (например, заполнение таможенной декларации), уплата таможенных пошлин и налогов и другие меры, установленные законодательством страны, из которой экспортируется (или в которую импортируется) товар, и являющиеся обязательными для оформления экспорта (импорта) данного товара.

Все расходы по таможенному оформлению вывозимого товара, в том числе по уплате экспортных пошлин и налогов, несет покупатель. При этом в ИНКОТЕРМС-2000 в отличие от ИНКОТЕРМС-1990 определено, что указанные расходы покупатель несет, «если это потребуется». Данное уточнение внесено для того, чтобы Правила ИНКОТЕРМС могли свободно, без каких-либо двусмысленностей использоваться между субъектами из стран таможенных союзов либо свободных торговых зон, которым нет необходимости осуществлять таможенное оформление товара.

Продавец может оказать покупателю, по его просьбе, необходимое содействие в таможенном оформлении вывозимого товара, но все связанные с этим расходы должен компенсировать покупатель.

Безусловно, что покупатель осуществляет все необходимые таможенные процедуры, уплачивает пошлины и налоги, требующиеся при ввозе (импорте) товара в свою страну, или его транзите через третьи страны.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Использование термина EXW украинскими субъектами внешнеэкономической деятельности (далее – субъекты ВЭД) в их внешнеэкономических договорах, по которым они являются продавцами товаров, т.е. экспортируют товар из Украины, возможно



EXW лишь в ограниченном виде. Это ограничение проявляется в том, что иностранные контрагенты – покупатели товаров по таким договорам, являющиеся нерезидентами Украины, не могут самостоятельно осуществлять таможенное оформление вывозимых (экспортируемых) из Украины товаров, исходя из действующего на сегодняшний день украинского законодательства.

Необходимо отметить, что прямого запрета предприятиям-нерезидентам Украины самостоятельно осуществлять таможенное оформление вывозимых (ввозимых) товаров из (в) Украину в законодательстве Украины не содержится. Более того, исходя из содержания ст. 15 (п.п. 8, 9), 38, 39, 46 Таможенного кодекса Украины (см. *Подборку законодательства*), можно сделать вывод, что иностранные предприятия-нерезиденты могут осуществлять таможенное оформление и декларирование экспортируемых (импортируемых) товаров в Украине. Так, из содержания статей 38, 39 следует, что таможенное оформление товаров в Украине осуществляют предприятия. Под предприятиями же понимаются как украинские, так и иностранные субъекты хозяйственной деятельности (п.8 ст.15). В ст. 46 указано, что декларирование товара может производиться непосредственным владельцем этого товара. Таким владельцем, например, вполне может являться покупатель-нерезидент, получивший товар с завода украинского предприятия-продавца на условии термина EXW.

Однако в Таможенном кодексе содержится нормы общего характера относительно таможенного оформления и декларирования товаров, а разработку детального порядка осуществления этих таможенных процедур производят Кабинет Министров Украины и Государственная таможенная служба Украины. В нормативных документах этих государственных органов также нет однозначного прямого запрета предприятиям-нерезидентам осуществлять таможенное оформление в Украине экспортируемых (импортируемых) ими товаров. Так, из содержания пункта 6.3.1 «Временного положения о порядке пропуска товаров, имущества и транспортных средств», утвержденного приказом Гостаможкома от 30.12.92 г. № 7 (см. *Подборку законодательства*), можно сделать вывод, что нерезиденты могут самостоятельно проводить декларирование в Украине экспортируемых (импортируемых) товаров. Однако из пункта 3 «Положения о грузовой таможенной декларации», утвержденного Постановлением Кабмина от 09.06.97 г. №574 (см. *Подборку законодательства*), следует, что грузовая таможенная декларация, которая составляется при декларировании товаров, может оформляться только субъектами внешнеэкономической деятельности Украины, к числу которых предприятия-нерезиденты не относятся, исходя из положений статьи 3 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности» (см. *Подборку законодательства*).

Однако окончательную точку в вопросе невозможности таможенного оформления непосредственно предприятием-нерезидентом товаров, экспортируемых им из Украины на условиях термина EXW, ставит приказ Государственного таможенного комитета Украины от 31.05.96 г. № 237, которым утвержден «Порядок ведения учета субъектов внешнеэкономической деятельности в таможенных органах» и из содержания раздела 1 которого (см. *Подборку законодательства*) следует, что таможенное оформление товаров может быть осуществлено только тем субъектом, который поставлен на учет в таможенных органах (аккредитован). На учет же таможенные органы могут поставить только субъектов внешнеэкономической деятельности, к которым, как уже было сказано, предприятия-нерезиденты не относятся. Поэтому они не могут быть поставлены на учет в таможенных органах Украины и,



соответственно, не могут осуществлять таможенное оформление товаров в Украине. По этой же причине предприятие-нерезидент не сможет поручить таможенному брокеру произвести таможенное оформление товара от своего имени, т.к. последний не возьмется за это дело, потому что данное предприятие не стоит на учете (не аккредитовано) на таможене Украины.

Предприятие-нерезидент самостоятельно также не сможет получить в Украине экспортную лицензию (в случае необходимости) и другие разрешения государственных органов, которые зачастую требуются для оформления экспорта отдельных видов товаров.

Таким образом, субъекты внешнеэкономической деятельности Украины в своих внешнеэкономических договорах, по которым они экспортируют товар из Украины (выступают продавцами), могут использовать термин EXW только с добавлением слов «очищено для вывоза» (cleared for export), т.е. брать на себя обязанность по таможенному оформлению товара на вывоз (экспорт). Однако расходы по таможенному оформлению должны полностью компенсироваться покупателем.

Следует отметить, что иностранные предприятия-нерезиденты могут осуществлять на территории Украины хозяйственную деятельность через свои представительства. В то время как непосредственно само предприятие-нерезидент не может осуществлять таможенное оформление в Украине ввозимых/вывозимых им товаров, такое оформление может произвести открытое и надлежащим образом зарегистрированное в Украине его постоянное представительство. Государственная таможенная служба Украины 16.04.99 г. издала письмо №11/3-4218 (см. *Подборку законодательства к термину DDP*), в котором подтверждается, что в Украине разрешается постановка на учет (аккредитация) в таможенных органах постоянных представительств нерезидентов. После того как постоянное представительство нерезидента стало на учет в соответствующем таможенном органе, оно сможет самостоятельно осуществлять таможенное оформление в Украине ввозимых/вывозимых им товаров в интересах представляемого предприятия-нерезидента. Однако частично противоречит указанному выше письму Гостаможслужбы приказ Гостаможслужбы №382 от 14.08.96 г., которым утвержден «Порядок таможенного оформления вывоза продукции, полученной иностранным субъектом хозяйственной деятельности в результате хозяйственных операций с продукцией украинского происхождения на территории Украины». В пунктах 2.2, 2.4 последнего, в частности, говорится, что заполнение грузовой таможенной декларации на вывоз за пределы территории Украины продукции, которую получает иностранный субъект хозяйственной деятельности в результате осуществления на территории Украины хозяйственных операций через свое надлежащим образом зарегистрированное представительство, должно осуществлять соответствующее украинское предприятие, продающее (передающее по бартеру) данную продукцию иностранному предприятию через его представительство, а не само это представительство (см. *Подборку законодательства*).

Условия термина EXW предусматривают, что украинское предприятие передает товар покупателю (нерезиденту) на своем складе на территории Украины. Следовательно, покупатель осуществляет перевозку товара со склада до границы Украины и дальше. Поэтому украинское предприятие-продавец, осуществляя таможенное оформление товара во внутренней таможене по месту своей регистрации, должно обеспечить покупателя или уполномоченного им перевозчика всеми необходимыми документами для провоза товара от таможни, где оформлялся товар, до таможни назначения в пункте пропуска на границе и беспрепятствен-



EXW ного пропуска данного товара за пределы таможенной границы Украины. При решении этого вопроса необходимо руководствоваться «Положением о порядке осуществления контроля за доставкой грузов в таможди назначения», утвержденным приказом Гостаможслужбы № 771 от 08.12.98 г. (см. *Подборку законодательства* к термину FCA). Украинский субъект ВЭД – экспортер товара или, по его поручению, таможенный брокер – должен до момента отбытия перевозчика с товаром подать в таможенный орган (таможню отправления), в котором данный субъект ВЭД состоит на учете (аккредитован), грузовую таможенную декларацию (ГТД) типа «экспорт» и ее электронную копию. После того как инспектор таможни проставит печати на ГТД, а также на товаросопроводительных документах и в случае необходимости произведет пломбирование транспортных средств, тары или емкостей, в которых перевозится товар, перевозчик с полученными на руки экземпляром ГТД и товаросопроводительными документами, проштампованными печатью инспектора таможни, может отправляться к таможенной границе Украины в таможню назначения, где он уже без участия экспортера товара в случае отсутствия каких-либо нарушений будет выпущен за пределы Украины.

Украинские субъекты ВЭД также могут заключать внешнеэкономические договоры купли-продажи товаров, по которым они являются покупателями, т.е. осуществляют импорт товаров в Украину, с использованием условий термина EXW. При заключении таких договоров украинский субъект внешнеэкономической деятельности наряду с другими должен учитывать следующие аспекты:

– во-первых, он несет все расходы по таможенному оформлению товара в стране, из которой вывозится данный товар;

– во-вторых, в случае необходимости, он выполняет все таможенные формальности, требуемые для транзита товара через третьи страны, и несет связанные с этим расходы, а также осуществляет таможенное оформление импорта данного товара в Украине;

– в-третьих, он полностью осуществляет перевозку товара, начиная со склада продавца в стране закупки товара и до места назначения его в Украине. При необходимости он также несет все расходы по страхованию товара в пути;

– в-четвертых, при таможенном оформлении товара в Украине таможенная стоимость товара будет больше стоимости, указанной в полученных от продавца счетах, накладных и других тому подобных документах, на сумму фактически понесенных покупателем расходов по доставке товара к таможенной границе Украины.

Итак, если украинскому субъекту внешнеэкономической деятельности как нерезиденту в стране закупки товара разрешено производить таможенное оформление вывоза товара, ему будет легче и быстрее это сделать через местных таможенных брокеров. В ином случае в договоре можно сделать оговорку о том, что продавец производит таможенное оформление товара на вывоз. Как в первом, так и во втором случае на украинского покупателя ложится обязанность дополнительно оплатить расходы по такому таможенному оформлению. Здесь необходимо отметить, что украинское предприятие вправе перечислить необходимые валютные средства в страну закупки товара для оплаты экспортных пошлин, сборов и тому подобных расходов. Такая операция не относится к внешнеэкономической деятельности, и требования Закона Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» на нее не распространяются (см. телеграмму НБУ от 25.05.98 г. № 13-134/938-3761 в *Подборке законодательства*).



Украинское предприятие-покупатель может перевозить товар со склада продавца как самостоятельно, так и наняв для этих целей перевозчика. Немногие предприятия имеют возможность осуществить перевозку собственными перевозочными средствами, поэтому в большинстве случаев они заключают договоры перевозки с соответствующими специализированными фирмами. Эти фирмы могут быть как украинскими, так и иностранными. При заключении договора перевозки с иностранной фирмой-перевозчиком украинскому предприятию необходимо учитывать, что данный договор будет относиться к категории внешнеэкономических договоров со всеми вытекающими отсюда правовыми последствиями.

Перевозка может осуществляться любым видом транспорта, в том числе возможна и смешанная перевозка несколькими видами транспорта, несколькими перевозчиками, по нескольким договорам перевозки (могут быть разные варианты сочетания указанных способов).

При импорте товаров в Украину субъектами внешнеэкономической деятельности по договорам с использованием условий поставки EXW таможенная стоимость таких товаров будет превышать их стоимость, указанную в договоре. Это происходит потому, что украинское предприятие-покупатель, помимо оплаты самой стоимости товара, указанной в договоре, дополнительно несет расходы по доставке товара к таможенной границе Украины, его страхованию, оплачивает таможенные процедуры в стране экспорта. Поэтому перед заключением внешнеэкономического договора на условиях EXW украинскому предприятию-покупателю рекомендуется тщательно просчитать все свои возможные дополнительные расходы по доставке товара к таможенной границе Украины с тем, чтобы наперед определить возможную таможенную стоимость товара и, следовательно, суммы обязательных платежей – таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость (НДС), акцизный сбор, подлежащие уплате в бюджет при растаможивании товара в Украине. Ведь, как известно, таможенная стоимость выступает базой для начисления таможенной пошлины (по товарам, на которые установлены адвалорные (в процентах) и, частично, комбинированные виды пошлин), акцизного сбора (для подакцизных товаров), НДС. Относительно порядка определения таможенной стоимости в подобных случаях смотрите ст.16 Закона Украины «О Едином таможенном тарифе», пункт 1.7, раздел 2 «Описание граф грузовой таможенной декларации» – графу 45 «Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации» в *Подборке законодательства*.

Для договоров купли-продажи товаров с использованием условий термина EXW больше всего подходит такая форма расчетов, как авансовый платеж (предоплата). Эта форма наиболее выгодна для продавца, ведь он теряет контроль над товаром с момента передачи его покупателю на своем складе. Особенно рекомендуется ее использовать в тех случаях, когда данный покупатель впервые покупает товар и продавец имеет о нем немного информации. Хотя безусловным является то, что стороны могут договориться об иных формах расчетов в пределах, которые допускают их национальные законодательные предписания.

Условия термина EXW (франко-завод) субъекты предпринимательской деятельности могут использовать и при заключении договоров купли-продажи товаров, бартерных договоров внутри Украины (без вывоза товара за пределы таможенной границы Украины). В этих случаях условия EXW будут таким же образом распределять обязанности продавца и покупателя по договору, как это отобразено в ИНКОТЕРМС, за исключением обязанностей, связанных с осуществлением таможенных процедур, получением экспортных и импортных лицензий и иных подобных разрешений, т.к. в них нет необходимости.



ПРИМЕР ОТОБРАЖЕНИЯ В ДОГОВОРЕ

Экспортный договор на продажу Товара

Продавец – украинское предприятие

Покупатель – иностранное предприятие

<...>

Условия поставки

Продавец обязуется поставить Товар Покупателю на условиях EXW – Со склада в г.Киеве, Украина, с погрузкой на перевозочное средство и очисткой для экспорта. Условия поставки понимаются в соответствии с ИНКОТЕРМС-2000, за исключением оговорок, прямо предусмотренных в настоящем Договоре.

Товар должен быть поставлен в течение сорока пяти календарных дней с момента подписания сторонами данного Договора.

Продавец определяет точную дату и место поставки Товара в пределах срока и пункта поставки, указанных выше, о чем не позднее, чем за семь календарных дней до выбранной им даты поставки обязуется уведомить Покупателя путем передачи телеграфного извещения.

Датой поставки считается дата погрузки Товара на транспортное средство Покупателя.

<...>

ПОДБОРКА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

ТАМОЖЕННЫЙ КОДЕКС УКРАИНЫ

от 12 декабря 1991 года № 1970-XII

Статья 15. Термины, используемые в настоящем Кодексе

В настоящем Кодексе понимаются:

...8) под «предприятием» – украинские предприятия, учреждения и иные организации, совместные предприятия, а также любые иностранные субъекты хозяйственной деятельности;

9) под «декларантом» – юридическое или физическое лицо, осуществляющее декларирование товаров или иных предметов; ...

Статья 38. Место и время производства таможенного оформления

...Таможенное оформление производится таможенными, в зоне деятельности которых расположены владельцы товаров и иных предметов, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом и законодательством Украины.

По просьбе предприятий, перемещающих через таможенную границу Украины товары и иные предметы, таможенное оформление может производиться в зонах таможенного контроля...



Статья 39. Присутствие представителей предприятий, а также граждан при таможенном оформлении

Представители предприятий, а также граждане, имеющие должным образом оформленные полномочия в отношении товаров и иных предметов, подлежащих таможенному оформлению, могут присутствовать при таком оформлении...

Статья 46. Процедура декларирования

Процедура декларирования, включая его формы и перечень, данные, которые надлежит объявить в заявлении, определяется Кабинетом Министров Украины.

Декларирование транспортных средств, товаров и иных предметов ... производится непосредственно владельцем или на основании договора другими предприятиями, допущенными таможеней к декларированию. ...

**Закон УССР О ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
от 16 апреля 1991 года № 959-ХІІ**

Статья 3. Субъекты внешнеэкономической деятельности

Субъектами внешнеэкономической деятельности в Украинской ССР являются:

– физические лица – граждане Украинской ССР, граждане республик Союза ССР, иностранные граждане и лица без гражданства, имеющие гражданскую правоспособность и дееспособность согласно законам Украинской ССР и постоянно проживающие на территории Украинской ССР;

– юридические лица, зарегистрированные как таковые в Украинской ССР и которые имеют постоянное местонахождение на территории Украинской ССР (предприятия, организации и объединения всех видов, включая акционерные и другие виды хозяйственных обществ, ассоциации, союзы, концерны, консорциумы, торговые дома, посреднические и консультативные фирмы, кооперативы, кредитно-финансовые учреждения, международные объединения, организации и другие), в том числе юридические лица, имущество и/или капитал которых находится полностью в собственности иностранных субъектов хозяйственной деятельности;

– объединения физических, юридических, физических и юридических лиц, которые не являются юридическими лицами согласно законам Украинской ССР, но которые имеют постоянное местонахождение на территории Украинской ССР и которым гражданско-правовыми законами Украинской ССР не запрещено осуществлять хозяйственную деятельность;

– структурные единицы субъектов хозяйственной деятельности республик Союза ССР, иностранных субъектов хозяйственной деятельности, которые не являются юридическими лицами согласно законам Украинской ССР (филиалы, отделения и др.), но имеют постоянное местонахождение на территории Украинской ССР;

– совместные предприятия при участии субъектов хозяйственной деятельности Украинской ССР и иностранных субъектов хозяйственной деятельности, зарегистрированные как таковые в Украинской ССР и которые имеют постоянное местонахождение на территории Украинской ССР;

– другие субъекты хозяйственной деятельности, предусмотренные законами Украинской ССР.

МФУ



ПОЛОЖЕНИЕ О ГРУЗОВОЙ ТАМОЖЕННОЙ ДЕКЛАРАЦИИ

Утверждено Постановлением Кабинета Министров Украины от 09.06.97 г. №574

...3. Грузовая таможенная декларация применяется во время декларирования субъектами внешнеэкономической деятельности (юридическими или физическими лицами) товаров и иных предметов, перемещаемых через таможенную границу Украины, в порядке, установленном Таможенным кодексом Украины (1970-12), этим Положением и другими актами законодательства Украины...

ВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ О ПОРЯДКЕ ПРОПУСКА ТОВАРОВ, ИМУЩЕСТВА, ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ И ИНЫХ ПРЕДМЕТОВ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ УКРАИНЫ

Утверждено приказом Государственного таможенного комитета Украины № 7 от 30.12.91 г. (с последующими изменениями)

...1.2. Во временном положении понимаются:

...1.2.28. Под «предприятием» – украинские предприятия, учреждения и иные организации, совместные предприятия, а также любые иностранные субъекты хозяйственной деятельности.

1.2.29. Под «декларантом» – юридическое или физическое лицо, осуществляющее декларирование товаров или иных предметов. ...

...6.3. Декларирование товаров, имущества и иных предметов осуществляется предприятиями, которые ввозят в Украину или вывозят из Украины такие товары, имущество и иные предметы самостоятельно или на договорной основе через организации, признанные таможнями как декларанты.

6.3.1. Самостоятельное декларирование товаров может осуществляться участником внешнеэкономической деятельности, который является стороной внешнеэкономического договора, или по его поручению получателем таких товаров в Украине, или их отправителем за пределы Украины.

ПОРЯДОК ВЕДЕНИЯ УЧЕТА СУБЪЕКТОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

Утвержден приказом Государственного таможенного комитета Украины № 237 от 31.05.96 г.

Зарегистрирован в Министерстве юстиции Украины 12.06.96 г. № 292/1317

1. Общие положения.

1.1. Учету в таможенном органе подлежат субъекты внешнеэкономической деятельности (ВЭД), находящиеся в зоне деятельности этого таможенного органа независимо от формы собственности.

...1.3. Субъект внешнеэкономической деятельности при необходимости осуществлять таможенное оформление каких-либо грузов, до момента осуществления таможенного оформления, должен обратиться в таможенный орган (грузовой



отдел или таможенный пост) по месту своей государственной регистрации и стать на учет.

1.4. Отсутствие учетной карточки субъекта ВЭД является основанием для отказа в таможенном оформлении грузов.

ПОРЯДОК ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ ВЫВОЗА ПРОДУКЦИИ, ПОЛУЧЕННОЙ ИНОСТРАННЫМ СУБЪЕКТОМ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕЗУЛЬТАТЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОПЕРАЦИЙ С ПРОДУКЦИЕЙ УКРАИНСКОГО ПРОИСХОЖДЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ УКРАИНЫ

Утвержден приказом Государственного таможенного комитета Украины от 14.08.96 г. № 382.

Зарегистрирован в Министерстве юстиции Украины 15.08.96 г. № 455/1480

2. Основания для таможенного оформления

2.1. Иностранные субъекты хозяйственной деятельности могут совершать операции, указанные в этом Порядке, только при условии наличия в Украине надлежащим образом зарегистрированного представительства.

2.2. Если иностранный субъект хозяйственной деятельности закупает (получает во время реализации товарообменных (бартерных) договоров) продукцию украинского происхождения от украинских или иных иностранных субъектов хозяйственной деятельности и осуществляет с этой продукцией дальнейшие хозяйственные операции на территории Украины без ее вывоза, в результате которых получает другую продукцию украинского происхождения, которая в свою очередь вывозится с таможенной территории Украины, в таком случае субъект хозяйственной деятельности Украины, который осуществляет экспортное отправление продукции украинского происхождения, заполняет грузовую таможенную декларацию как на экспорт товара...

2.4. Если иностранный субъект хозяйственной деятельности в результате хозяйственных операций с продукцией украинского происхождения без ее вывоза из Украины во время последней операции получил продукцию на бартерной основе с целью ее вывоза за таможенную территорию Украины, то последний субъект хозяйственной деятельности Украины, который осуществляет экспортное отправление, заполняет ГТД как при бартерной сделке. ...

Закон Украины О ЕДИНОМ ТАМОЖЕННОМ ТАРИФЕ от 5 февраля 1992 года № 2097-ХІІ

Статья 16. Таможенная стоимость

Начисление пошлины на товары и другие предметы, подлежащие пошлинному обложению, осуществляется на базе их таможенной стоимости, т.е. цены, которая фактически уплачена или подлежит уплате за них на момент пересечения таможенной границы Украины. При определении таможенной стоимости в нее



включается цена товара, указанная в счете-фактуре, а также такие фактические расходы, если они не включены в счет-фактуру:

на транспортировку, погрузку, разгрузку, перегрузку и страхование до пункта пересечения таможенной границы Украины;

комиссионные и брокерские;

плата за использование объектов интеллектуальной собственности, которая относится к данным товарам и другим предметам и которая должна быть оплачена импортером (экспортером) прямо или косвенно как условие для ввоза (вывоза).

...

ИНСТРУКЦИЯ О ПОРЯДКЕ ЗАПОЛНЕНИЯ ГРУЗОВОЙ ТАМОЖЕННОЙ ДЕКЛАРАЦИИ

Утверждена приказом Государственной таможенной службы от 09.07.97 г. №307.

Зарегистрирована в Министерстве юстиции Украины 24.09.97 г. № 443/2247

...1.7. ...Таможенная стоимость используется при начислении пошлины, таможенных сборов и других таможенных платежей, а также для установления стоимости товаров для других таможенных целей, включая взыскание штрафов и применение других санкций за нарушение таможенных правил, предусмотренных законодательными актами Украины, и для ведения таможенной статистики.

Для определения таможенной стоимости устанавливается момент пересечения таможенной границы, а именно:

а) для авиaperезовок: при экспорте – завершение таможенного оформления в аэропорту, где происходит загрузка; при импорте – начало или осуществление таможенного оформления в первом аэропорту на территории Украины, в котором происходит разгрузка или перегрузка товаров, если факт перегрузки подтвержден таможенным органом этого аэропорта;

б) для морских и речных перевозок: при экспорте – осуществление или завершение таможенного оформления в порту загрузки на территории Украины; при импорте – начало или осуществление таможенного оформления в первом порту разгрузки или перегрузки на территории Украины, если факт перегрузки подтвержден таможенным органом этого порта;

в) для товара, доставляемого по почте: осуществление таможенного оформления в пункте международного почтового обмена;

г) для перевозок другими видами транспорта (в том числе железнодорожным и автомобильным): при экспорте – осуществление или завершение таможенного оформления в пункте пропуска на таможенной границе Украины на пути перемещения товара; при импорте – начало или осуществление таможенного оформления в пункте пропуска на таможенной границе Украины на пути перемещения товара.

При расчете расходов на транспортировку к границе Украины, если они в соответствии с условиями поставки не были включены в стоимость товара при доставке на бесплатной основе или с помощью транспортных средств покупателя, долж-



ны использоваться данные бухгалтерского учета по калькуляции транспортных расходов с включением всех необходимых статей или элементов расходов. Если декларация заполняется на товары нескольких видов, то расходы на транспортировку распределяются между товарами разных наименований пропорционально их весу.

В том случае, если бухгалтерские данные о расходах на перевозку этим видом транспорта отсутствуют, в таможенную стоимость включается сумма, рассчитанная исходя из действующих на момент транспортировки груза тарифов на перевозку грузов соответствующим видом транспорта.

Если в соответствии с условиями поставки в стоимость товара декларантом включены расходы на транспортировку после пересечения таможенной границы Украины, то такие расходы не учитываются при определении таможенной стоимости.

Графа 45. «Таможенная стоимость»

...При этом если товары куплены на условиях, в соответствии с которыми пункт поставки (назначения) находится вне таможенной территории Украины (например, EXW – Будапешт, FOB – Токио, CIF – Рига, DAF – Брест), то к фактурной стоимости прибавляются дополнительные, невключенные расходы по доставке товаров до момента пересечения таможенной границы Украины. ...

Национальный банк Украины

№ 13-134/938-3761 25.05.98 г.

ОТНОСИТЕЛЬНО УПЛАТЫ ПОШЛИНЫ ЗА ПРЕДЕЛЫ УКРАИНЫ

Национальный банк Украины на многочисленные запросы относительно уплаты пошлины за пределы Украины сообщает.

Закон Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» регулирует порядок осуществления резидентами расчетов при осуществлении ими внешнеэкономической деятельности, а именно при выполнении договоров (контрактов) относительно экспорта-импорта товаров: продукции, работ, услуг, прав интеллектуальной собственности.

При уплате пошлины никаких расчетов не происходит, поскольку пошлина является особым видом налогов и в соответствии со ст. 14 Закона Украины «О системе налогообложения» относится к общегосударственным сборам. Пошлина в Украине и других странах взимается с физических и юридических лиц, в частности, в виде регистрационных и гербовых сборов, а также почтовых, таможенных, судебных, наследственных, патентных, биржевых сборов и тому подобное.

Исходя из вышеизложенного, уплата пошлины за пределы Украины не относится к внешнеэкономической деятельности, и требования Закона Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» на такие операции не распространяются.



ВСТУПЛЕНИЕ К ТЕРМИНАМ ГРУППЫ F

Группа F Правил ИНКОТЕРМС включает в себя три термина: FCA (Франко-перевозчик), FAS/ФАС (Свободно вдоль борта судна) и FOB/ФОБ (Свободно на борту). По условиям терминов группы F продавец считается выполнившим свои обязанности, после того как он передал товар перевозчику согласно инструкциям, полученным от покупателя. Эти условия предполагают, что в обязанности покупателя входит выбор перевозчика, заключение с ним договора перевозки. Продавец сообщает покупателю о готовности товара к отгрузке, после чего покупатель заключает договор перевозки и отдает продавцу свои инструкции по поводу того, кому, когда и как передать купленный товар. Поэтому в каждом конкретном договоре купли-продажи необходимо точно обуславливать все эти процедуры с целью избежания споров и материальных убытков. Так, покупатель обязательно должен указывать в договоре купли-продажи с термином группы F наименование пункта, где должна произойти передача товара продавцом перевозчику покупателя. Если при заключении договора это сделать не всегда возможно, то точный пункт должен быть определен в дальнейшем, о чем покупатель дополнительно извещает продавца.

Хотя все термины группы F точно возлагают на покупателя заключение договора перевозки, на практике в случаях, когда это не имеет значения для покупателя, продавец сам заключает такие договоры. В частности, это бывает при наличии, с учетом места и особенностей товара, лишь одной альтернативы или когда при наличии нескольких из них размер фрахта или иного тарифа на перевозку остается неизменным.

При наличии так называемого «линейного сообщения» продавец из своей страны зачастую заключает договоры перевозки согласно условию ФОБ. Такая практика получила наименование «ФОБ с дополнительными услугами». В отношении автомобильного транспорта подобная практика менее распространена; в действительности она может изменяться от экспедитора к экспедитору и от перевозчика к перевозчику. Вместе с тем продавец нередко заключает договор перевозки груза автомобильным транспортом, имея в виду, что покупатель оплатит эту перевозку.

Однако необходимо подчеркнуть, что по F-терминам продавец не обязан заключать договор перевозки. Если же он его заключает, то перевозка все равно осуществляется за счет покупателя и на его риск. Даже если продавец заключает договор перевозки, на покупателя, тем не менее, возлагается риск отсутствия в силу непредвиденных обстоятельств перевозочного средства. Продавец вправе отказаться от заключения договора перевозки и известить об этом покупателя. Покупатель может также просить продавца об оказании ему содействия или известить его о своем намерении заключить договор перевозки.

Термин FCA (франко-перевозчик) применим для перевозок **любым видом транспорта**. Термины FAS/ФАС и FOB/ФОБ используются только при перевозках **морским и речным видами транспорта**. Термин FCA используется при перевозках водными видами транспорта в тех случаях, когда нет возможности передать груз перевозчику традиционным способом – через поручни судна: например, если продавец вынужден передать товар перевозчику до прибытия судна в порт.



FCA

Free Carrier (...named place)

Франко-перевозчик (...название места)

ИНКОТЕРМС-1990

Термин «Франко-перевозчик» означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара, прошедшего таможенную очистку для ввоза, с момента передачи его в распоряжение перевозчика в обусловленном пункте. При отсутствии указания покупателя о таком пункте продавец вправе определить такой пункт среди ряда подобных пунктов, где перевозчик принимает товар в свое распоряжение. В тех случаях, когда согласно коммерческой практике для заключения договора перевозки необходимо содействие продавца (при перевозке товара воздушным или железнодорожным транспортом), он может действовать в таких случаях за счет и на риск покупателя.

Данный термин может быть использован при осуществлении перевозки любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

«Перевозчик» означает любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским или внутренним водным транспортом или в смешанной перевозке. Если покупатель уполномочивает продавца поставить товар лицу, не являющемуся перевозчиком, например, экспедитору, продавец считается выполнившим свою обязанность по поставке товара с момента передачи его на хранение данному лицу.

«Транспортный терминал» означает железнодорожную станцию, причал, контейнерный терминал или двор, пункт принятия различных видов грузов, то есть любых контейнеров и/или поддонов, независимо от применения ISO, трейлеров, прицепов, оборудования типа ро-ро, igloos, применяемых любыми средствами транспорта.

ИНКОТЕРМС-2000*

Термин «Франко-перевозчик» означает, что продавец доставит прошедший таможенную очистку товар указанному покупателем перевозчику до названного места. Следует отметить, что выбор места поставки повлияет на обязательства по погрузке и разгрузке товара на данном месте. Если поставка осуществляется в помещении продавца, то продавец несет ответственность за отгрузку. Если же поставка осуществляется в другое место, продавец за отгрузку товара ответственности не несет.

Данный термин может быть использован любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

Под словом «Перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

Если покупатель обязывает другое лицо, не являющееся перевозчиком, принять товар, то продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента передачи его данному лицу.

*Текст приводится на основе первого официального издания публикации № 560 МТП ИНКОТЕРМС-2000 на территории Украины. УНК МТП, ООО «ЕвроТрейдКонсалтинг», Киев, 2001, с. 31-37



А. Продавец обязан

А.1. Обеспечение соответствия товара условиям договора

Поставить товар и представить коммерческие счета или их эквиваленты, оформляемые компьютерными средствами, а также иные документы, подтверждающие соответствие товара условиями договора купли-продажи.

А.2. Лицензии, разрешения и выполнение формальностей

Обеспечить представление за свой счет и риск любых экспортных лицензий и иных официальных разрешений, а также осуществить выполнение всех таможенных формальностей, необходимых при вывозе товара.

А.3. Договор перевозки и страхования

а) Договор перевозки

Нет обязанности. Однако по просьбе покупателя, либо на основании торгового обычая, в случае, если покупатель заблаговременно не даст иных указаний, продавец вправе заключить договор перевозки на обычных условиях и за счет и риск покупателя. В случае отказа продавца от заключения такого договора, он должен немедленно информировать об этом покупателя.

б) Договор страхования

Нет обязанности.

А.4. Поставка

Предоставить товар в распоряжение перевозчика или иного лица (например, экспедитора), указанного покупателем или избранного продавцом в соответ-

А. Обязанности продавца

А.1. Представление товара в соответствии с договором

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это требуется, все таможенные формальности, необходимые для экспорта товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Нет обязательств. Однако либо по просьбе покупателя, либо на основании коммерческой практики, в случае, если покупатель заблаговременно не дал других указаний, продавец вправе заключить договор перевозки на обычных условиях за счет и на риск покупателя. Продавец может также отказаться от заключения такого договора. В таком случае он должен немедленно известить об этом покупателя.

Б) Договор страхования

Нет обязательств.

А.4. Поставка

Продавец обязан предоставить товар перевозчику или другому лицу, указанному покупателем или избранному продавцом в соответствии со статьей А.3.а) в на-



вии с пунктом А.3.а), в указанном пункте (например, транспортном терминале или ином месте), в согласованный для поставки период или дату, согласованным способом или способом, который является обычным для данного пункта.

При отсутствии соглашения сторон о конкретном пункте и при наличии ряда подходящих пунктов, продавец вправе выбрать тот пункт, который наилучшим образом отвечает цели поставки. При отсутствии указаний покупателя, продавец может поставить товар в таком количестве или состоянии, а также способом, который является наиболее подходящим для данного способа транспортировки. Поставка товара считается выполненной:

1) при перевозке товара по железной дороге в случае, если товар составляет вагонную или контейнерную партию, продавец обязан надлежащим образом осуществить загрузку вагона или загрузить контейнер. Поставка считается завершенной, когда загруженный вагон или загруженный контейнер принимаются железной дорогой или иным лицом по ее поручению.

Если товар не составляет вагонную или контейнерную партию, поставка считается завершенной, когда продавец сдал товар на приемном пункте железной дороги или погрузил его в транспортное средство, предоставленное железной дорогой.

2) при перевозке товаров автомобильным транспортом в случае, если погрузка осуществляется на предприятии продавца, поставка считается выполненной с момента погрузки товара в транспортное средство, предоставленное покупателем.

Если товар поставляется с предприятия перевозчика, поставка считается выполненной с момента передачи товара перевозчику или иному лицу, действующим по его поручению.

званном месте в установленную дату или в оговоренный срок.

Поставка считается выполненной:

а) если названное место поставки находится в помещении продавца:

когда товар загружен в транспортное средство перевозчика, указанного покупателем или другим лицом, действующим от его имени.

б) если названное место находится за пределами помещения продавца:

когда неотгруженный товар предоставлен в распоряжение перевозчика или другого лица, указанного покупателем или избранного продавцом согласно статье А.3.а). Если стороны не договорились о каком-либо конкретном пункте в названном месте поставки и если таких пунктов несколько, то продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт.

FCA



3) при перевозке товара по внутренним водным путям в случае, если погрузка осуществляется на предприятии продавца, поставка осуществляется на предприятии продавца, поставка считается выполненной с момента погрузки товара на судно, предоставленное покупателем.

Если товар поставляется с предприятия перевозчика, поставка считается выполненной с момента передачи товара перевозчику по внутренним водным путям или иному лицу, действующему по его поручению.

4) при перевозке товара морским путем в случае, если товар составляет полную контейнерную партию (FCL), поставка считается выполненной с момента принятия морским перевозчиком контейнерной партии. В случае если контейнер передается действующему от имени перевозчика оператору контейнерного терминала, товар считается принятым с момента его поступления в помещения терминала.

В случае если количество товара составляет менее контейнерной партии (LCL) или товар не помещен в контейнер, продавец обязан доставить его в транспортный терминал, поставка считается выполненной с момента передачи товара морскому перевозчику или лицу, действующему по его поручению.

5) при перевозке товара воздушным транспортом поставка считается выполненной с момента передачи товара воздушному перевозчику или лицу, действующему по его поручению.

6) при перевозке товара иными, помимо перечисленных, видами транспорта, поставка считается выполненной с момента передачи товара перевозчику или иному лицу, действующему по его поручению.

7) при перевозке товара смешанными видами транспорта, поставка считается выполненной с момента передачи товара, как это предусмотрено в пунктах 1-6.



А.5. Переход рисков

Согласно предписаниям п. Б.5. нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с п. А.4.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б.6:

– нести все относящиеся к товару расходы до момента передачи его перевозчику в соответствии с пунктом А.4;

– нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по уплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при вывозе.

А.7. Извещение покупателя

Передать покупателю извещение о передаче товара в распоряжение перевозчика. В случае непринятия перевозчиком товара в согласованное время продавец обязан также известить покупателя.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Доставить покупателю за свой счет, если это обычно принято, в качестве доказательства поставки товара обычные транспортные документы в соответствии с пунктом А.4.

А.5. Переход рисков

Продавец обязан в соответствии с положениями статьи Б.5 нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.

А.6. Распределение расходов

Продавец обязан в соответствии с положениями статьи Б.6:

– нести все расходы, связанные с товаром до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4, и

– оплатить, если потребуется, все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при экспорте.

А.7. Извещение покупателю

Продавец обязан передать покупателю соответствующее извещение о поставке товара в соответствии со статьей А.4. В случае если перевозчик не может принять товар в согласованный срок в соответствии со статьей А.4, продавец обязан соответственно известить об этом покупателя.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет в качестве доказательства поставки товара обычные транспортные документы в соответствии со статьей А.4.

В случае если такое упомянутое выше доказательство не является транспортным документом, продавец обязан оказать покупателю по его просьбе, за его счет и на его риск всевозможное содействие в получении транспортного документа (например, оборотного коносамента, необоротной морской накладной, доказательства о пере-

FCA



А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Нести расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара перевозчику.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых в/или передаваемых из страны поставки и/или происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для вывоза, или в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

возке внутренним водным транспортом, воздушной накладной, накладной железнодорожного или автомобильного сообщения или накладной смешанной перевозки).

В случае если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).

А.9. Проверка – упаковка – маркировка

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например: проверка качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьями А.4.

Продавец обязан за свой счет оплатить расходы, связанные с упаковкой, необходимой для перевозки товара (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки). Последнее осуществляется в той мере, в какой обстоятельства, относящиеся к транспортировке (например: способы перевозки, место назначения), были известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

А.10. Другие обязанности

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8), выдаваемых или используемых в стране поставки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара, или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.



По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Б. Покупатель обязан

Б.1. Уплата цены

Уплатить цену товара в соответствии с условиями договора купли-продажи.

Б.2. Лицензии, разрешения и выполнение формальностей

Обеспечить представление за свой счет и риск любых импортных лицензий и иных официальных разрешений, осуществить выполнение всех таможенных формальностей, необходимых при ввозе товара, а в случае необходимости – его транзита через третьи страны.

Б.3. Договор перевозки

За свой счет заключить договор перевозки товара от согласованного пункта, за исключением случаев, предусмотренных в пункте А.3.а).

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара в соответствии с пунктом А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента поставки, как это предусмотрено пунктом А.4.

При выполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7 или в случае непринятия това-

Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования

Б. Обязанности покупателя

Б.1. Уплата цены

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется, все таможенные формальности для импорта товара, а также для его транзитной перевозки через третьи страны.

Б.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Покупатель обязан за свой счет заключить договор перевозки товара от названного места, за исключением если договор перевозки заключен покупателем согласно статье А.3.а).

Б) Договор страхования

Нет обязательств.

Б.4. Принятие поставки

Покупатель обязан принять поставку товара, если она осуществлена в соответствии со статьями А.4.

Б.5. Переход рисков

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара

– с момента, когда товар поставлен ему в соответствии со статьей А.4; и

– с согласованной даты или по истечении согласованного срока для поставки,



ра перевозчиком, назначенным покупателем, нести все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Нести все относящиеся расходы с момента поставки в соответствии с пунктом А.4.

Нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие нарушения им обязанности указать перевозчика, либо вследствие нарушения указанным им перевозчиком обязанности принять в согласованное время товар, либо вследствие невыполнения им обязанности соответствующего извещения согласно пункту Б.7, при условии, однако, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом договора. Нести все расходы по оплате налогов, пошлин и иных сборов, а также уплачиваемых при импорте расходов по выполнению таможенных формальностей, а в случае необходимости, расходов, связанных с транзитом товара через третьи страны.

которые возникают либо при невыполнении им обязанности указать перевозчика или другое лицо в соответствии со статьей А.4., либо потому, что указанный им перевозчик или другое лицо не может принять товар в свое распоряжение в согласованный срок или он сам не может дать извещение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть должным образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Покупатель обязан:

– нести все расходы, связанные с товаром, с момента поставки товара в соответствии со статьей А.4, и

– нести все дополнительные расходы при невыполнении им обязанности указать перевозчика или другое лицо в соответствии со статьей А.4, либо потому, что указанный им перевозчик или другое лицо не может принять товар в свое распоряжение в согласованный срок, либо он сам не может дать извещение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть должным образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и

– оплатить, если это потребуется, все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.



Б.7. Извещение продавца

Передать покупателю извещение, содержащее наименование перевозчика, указать способ транспортировки, а также дату или период поставки ему товара, а в случае необходимости, пункт в месте, где товар должен быть передан перевозчику.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять доказательства поставки в соответствии с пунктом А.8.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, вызываемые проверкой товара перед погрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны экспорта.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, возместить продавцу расходы, возникшие у него в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия, а также в связи с заключением договора перевозки, предусмотренного в пункте А.3.а). Сообщить продавцу необходимые инструкции в случаях, когда согласно пункту А.3.а) требуется содействие продавца в заключении договора перевозки.

Б.7. Извещение продавцу

Покупатель обязан передать продавцу соответствующее извещение о названии перевозчика или другого лица, определенного в статье А.4, и где необходимо, указать способ транспортировки, а также дату или срок поставки ему товара, и в случае необходимости, пункт на месте, где товар должен быть передан перевозчику или другому лицу.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные электронные сообщения

Покупатель обязан принять доказательства поставки в соответствии со статьей А.8.

Б.9. Осмотр товара

Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым предпозвожочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.

Б.10. Другие обязанности

Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10, а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания помощи покупателю при оформлении договора перевозки согласно статье А.3.

Покупатель обязан дать продавцу необходимые инструкции в тех случаях, когда потребуются содействие продавца в заключении договора перевозки в соответствии со статьями А.3.а).



КОММЕНТАРИЙ

FCA Термин FCA (Франко-перевозчик) относится к терминам группы F Правил ИНКОТЕРМС. Этот термин часто называют основным термином группы F, т.к. он может быть использован независимо от способа транспортировки товара. Особенно он подходит для смешанных перевозок, т. е. перевозок несколькими видами транспорта, а также для тех случаев, когда передача товара перевозчику не завершается при размещении его вдоль борта судна или при пересечении борта судна, как это предусмотрено двумя другими терминами группы F – FAS и FOB соответственно.

Условия термина FCA определяют, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара, прошедшего таможенное оформление на экспорт, с момента передачи данного товара в распоряжение перевозчика, указанного покупателем, в обусловленном месте и оговоренную дату либо период времени. Все расходы и риски по основной перевозке товара несет покупатель. Термин FCA может использоваться при перевозке любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

Таким образом, по указанным выше своим существенным положениям термин FCA Правил ИНКОТЕРМС-2000 полностью соответствует таким же положениям термина FCA Правил ИНКОТЕРМС-1990.

Однако, в термин FCA Правил ИНКОТЕРМС-2000 внесены существенные изменения, по сравнению с ИНКОТЕРМС-1990, касающиеся определения способа передачи товара продавцом перевозчику покупателя во время его поставки, т.е. распределения обязательств по погрузке товара в месте его поставки между продавцом и покупателем. Для наглядного рассмотрения изменений ниже приведены выдержка из п.А.4 термина FCA Правил ИНКОТЕРМС-1990 и выдержка того же пункта термина FCA, но уже из Правил ИНКОТЕРМС-2000:

ИНКОТЕРМС-1990: п.А.4 термина FCA

«Поставка товара считается выполненной при перевозке его:

1) по железной дороге, если товар составляет вагонную или контейнерную партию, продавец обязан надлежащим образом осуществить загрузку вагона или контейнера. Поставка считается завершенной, когда загруженный вагон или контейнер принимается железной дорогой или иным лицом, действующим по ее поручению. Если товар не составляет вагонную или контейнерную партию, поставка считается завершенной, когда продавец сдал товар на приемном пункте железной дороги или погрузил его в транспортное средство, предоставленное железной дорогой;

2) автомобильным транспортом, если погрузка осуществляется на предприятии продавца, поставка считается выполненной с момента погрузки товара на транспортное средство, предоставленное покупателем. Если товар поставляется с предприятия перевозчика, поставка считается выполненной с момента передачи товара перевозчику или иному лицу, действующему по его поручению;



3) по внутренним водным путям, если погрузка осуществляется на предприятии продавца, поставка считается выполненной с момента погрузки товара на судно, предоставленное покупателем. Если товар поставляется с предприятия перевозчика, поставка считается выполненной с момента передачи товара перевозчику по внутренним водным путям или иному лицу, действующему по его поручению;

4) морским путем, если товар составляет полную контейнерную партию (FCL), поставка считается выполненной с момента принятия морским перевозчиком контейнерной партии. Если контейнер передается действующему от имени перевозчика оператору контейнерного терминала, товар считается принятым с момента его поступления в помещения терминала. Если количество товара составляет менее контейнерной партии (LCL) или не помещается в контейнер, продавец обязан доставить его в транспортный терминал. Поставка считается выполненной с момента передачи товара морскому перевозчику или лицу, действующему по его поручению;

5) воздушным транспортом с момента передачи товара воздушному перевозчику или лицу, действующему по его поручению;

б) иными, помимо перечисленных, видами транспорта с момента передачи товара перевозчику или иному лицу, действующему по его поручению;

7) смешанными видами транспорта, с момента передачи товара, как это предусмотрено в пунктах 1-6».

ИНКОТЕРМС-2000: п.А.4 термина FCA

«Поставка считается выполненной:

а) если названное место поставки находится в помещении продавца – когда товар загружен в транспортное средство перевозчика, указанного покупателем или другим лицом, действующим от его имени;

б) если названное место находится за пределами помещения продавца – когда неотгруженный с транспортного средства продавца товар предоставлен в распоряжение перевозчика или другого лица, указанного покупателем или избранного продавцом согласно статье А.3.а)».

Таким образом, мы видим, что в ИНКОТЕРМС-1990 устанавливался способ передачи товара в процессе его поставки отдельно для различных видов транспорта. В ИНКОТЕРМС-2000 же способ передачи товара во время его поставки зависит от места поставки, а не вида транспорта, как это было ранее.

Теперь, согласно ИНКОТЕРМС-2000, если место поставки товара находится в помещении продавца (на заводе, фабрике, складе и т.п.), то погрузку товара на транспортное средство перевозчика должен обеспечить продавец, на которого, соответственно, возлагается несение расходов и рисков по товару во время его погрузки. Если же место поставки товара находится за пределами помещения продавца, то в этом случае погрузку товара на транспортное средство перевозчика должен обеспечить покупатель, на которого возлагается несение расходов и рисков по товару во время его погрузки.

FCA



Использованное в п.А.4 выражение «когда неотгруженный с транспортного средства продавец товар предоставлен в распоряжение перевозчика или другого лица...» означает, что на продавце лежит обязанность обеспечить только доставку (пре-перевозку) товара до определенного в договоре места (пункта) поставки, остальные же действия по приему товара, его перегрузке ложатся в обязанности покупателя. То есть продавец даже освобождается в пункте поставки от обязанности обеспечить разгрузку товара с нанятого им транспортного средства, осуществившего доставку (пре-перевозку) товара до данного пункта; такую разгрузку также должен обеспечить покупатель, неся, соответственно, расходы и риски по товару во время такой разгрузки и последующей перегрузки товара, его хранения на грузовом терминале (если таковое имеет место).

Необходимо отметить, что, стороны договора купли-продажи руководствуются указанными выше положениями ИНКОТЕРМС-2000, если иное они не предусмотрели в договоре. Стороны, например, вправе предусмотреть в договоре купли-продажи условие, что продавец обязан осуществить погрузку товара на транспортное средство покупателя в пункте поставки, даже если этот пункт находится за пределами помещений продавца, неся при этом расходы и риски по товару во время такой погрузки. Такое условие договора купли-продажи будет иметь приоритет над положениями п.А.4 термина FCA Правил ИНКОТЕРМС-2000 и стороны будут обязаны руководствоваться в своих действиях данным условием договора.

По условиям термина FCA, как и других терминов группы F, **на покупателе лежит обязанность заключения договора перевозки и его оплаты.** Покупатель свободен в выборе перевозчика и вида транспорта, но в рамках конкретных обстоятельств, которые определяют возможность транспортировки данного товара с данного пункта.

У продавца нет обязанности по заключению договора перевозки. Но термин FCA (пункт А.3.а)) предусматривает возможность заключения договора перевозки продавцом как дополнительной услуги покупателю. Однако заключение договора перевозки продавцом никак не отображается на обязательствах сторон договора купли-продажи, определенных термином FCA: покупатель несет все расходы и риски по договору перевозки, заключенному для него продавцом (даже, например, риск отсутствия в силу непредвиденных обстоятельств ожидаемого перевозочного средства). Продавец вправе заключить договор перевозки на обычных условиях и только при наличии на то просьбы покупателя или же в силу сложившейся коммерческой практики между данными сторонами, в соответствии с которой он заключает такие договоры. Сторонам рекомендуется еще во время заключения договора купли-продажи обсудить этот вопрос и четко определить, кто будет заключать договор перевозки, или же установить процедуру информирования друг друга по этому вопросу, с тем, чтобы избежать ситуации, когда обе стороны одновременно заключают договора перевозки или же не заключают вообще. **В любом случае необходимо иметь в виду, что покупатель решает вопрос о возможности заключения договора перевозки продавцом, продавец же всегда вправе отклонить просьбу покупателя о заключении договора перевозки.**

По условиям всех терминов группы F, в том числе и FCA, **продавец должен осуществить за свой счет и на свой риск пре-перевозку (подвоз) товара в согласованный сторонами пункт поставки, если такой пункт находится за пределами помещений**



продавца. В таком случае продавец самостоятельно выбирает перевозчика для такой перевозки, определяет способ и иные условия данной перевозки.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что обязанности сторон относительно перевозки товара по условиям термина FCA, изложенные в ИНКОТЕРМС-2000, остались такими же, как и в ИНКОТЕРМС-1990.

Для передачи товара по условиям FCA сторонам необходимо определить **пункт (место), срок и способ поставки товара**. Термин FCA предусматривает два способа такого определения:

– во-первых, стороны могут согласовать конкретные пункт, срок и способ поставки, записав их непосредственно в договоре купли-продажи;

– во-вторых, при отсутствии точных предписаний в договоре купли-продажи или при наличии нескольких пунктов поставки продавец вправе выбрать наиболее подходящий для него пункт и передать в нем товар, в период, согласованный для поставки, и способом, который предполагает данный вид транспорта и/или количество и/или характер товара.

В ИНКОТЕРМС-2000 внесены некоторые уточнения, по сравнению с ИНКОТЕРМС-1990, относительно обязательств продавца в тех случаях, когда в договоре купли-продажи не предусмотрены конкретный пункт и способ поставки. Для сравнения ниже приводятся выдержки из Правил ИНКОТЕРМС редакций 1990 и 2000 годов.

ИНКОТЕРМС-1990: п.А.4 термина FCA

«...При отсутствии соглашения сторон о конкретном пункте и при наличии ряда подходящих пунктов продавец вправе избрать тот пункт, который наилучшим образом отвечает цели поставки. Если нет указаний покупателя, продавец может передать перевозчику товар в таком количестве или состоянии, а также способом, который является наиболее подходящим для данного вида транспортировки».

ИНКОТЕРМС-2000: п.А.4 термина FCA

«...Если стороны не договорились о каком-либо конкретном пункте в названном месте поставки и если таких пунктов несколько, то продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт.

Если у продавца нет точных инструкций от покупателя, он может поставить товар для дальнейшей транспортировки таким способом, какой предполагает данный вид транспорта и/или количество и/или характер товара».

Таким образом, если в договоре купли-продажи сторонами не оговаривался конкретный пункт поставки товара или же таких пунктов предполагалось несколько, то по ИНКОТЕРМС-1990 продавцу предоставлялось право выбрать тот пункт, который наилучшим образом отвечает цели поставки. Условия ИНКОТЕРМС-2000 же делают продавца более свободным в выборе конкретного пункта поставки в описанных ситуациях, предоставляя ему право выбрать наиболее подходящий для него пункт, а не пункт, который наилучшим образом отвечает цели поставки (ведь не всегда «цель поставки»



может единообразно трактоваться продавцом и покупателем). Необходимо отметить, что под пунктом поставки понимается конкретный пункт передачи товара продавцом в распоряжение перевозчика покупателя в оговоренном в договоре купли-продажи месте поставки (место поставки всегда оговаривается сторонами в договоре и записывается после соответствующей аббревиатуры термина ИНКОТЕРМС, например, «FCA – Одесса», «FCA – London»). Кроме того, теперь, по ИНКОТЕРМС-2000, при отсутствии соответствующих предписаний в договоре купли-продажи либо дополнительных инструкций от покупателя, продавец вправе выбрать такой способ поставки товара, какой предполагает данный вид транспорта и/или количество товара и/или характер товара, а не такой способ, «который является наиболее подходящим для данного вида транспортировки», как это предусматривалось ИНКОТЕРМС-1990. То есть продавец становится более свободным в выборе способа поставки, учитывая при этом как вид транспортировки (что предусматривалось также и ИНКОТЕРМС-1990), так и количество либо характер товара (чего не предусматривалось в ИНКОТЕРМС-1990), не ограничиваясь поиском лишь «наиболее подходящего» способа (что также не всегда может единообразно толковаться продавцом и покупателем), а выбирая тот способ, какой предполагает данный вид транспорта и/или количество и/или характер товара.

Идеальным является вариант согласования сторонами в договоре купли-продажи точного пункта, срока и способа поставки товара, т.е. указание в договоре, например, наименования транспортного терминала перевозчика либо адреса склада продавца, конкретной даты или периода времени для передачи товара, вида транспорта, будут товары перевозиться в контейнерах или нет и т. п. Отсутствие в договоре указанных выше координат может вызвать у продавца затруднения с определением цены товара, т.к. последняя может быть разной в зависимости от места передачи и/или способа поставки.

В случае намерения покупателя в момент заключения договора сохранить для себя возможность в дальнейшем выбора пункта передачи товара перевозчику и вида транспорта, важно определить пределы реализации такого выбора, времени, в течение которого он должен быть осуществлен, и способа извещения покупателем продавца о таком выборе. В этих ситуациях в договоре купли-продажи стороны могут указать, например, несколько пунктов приема товара, из которых покупатель выбирает нужный и о чем в установленном время информирует продавца.

Данное в преамбуле к термину FCA ИНКОТЕРМС-2000 определение понятия «перевозчик» соответствует такому же определению перевозчика, которое содержалось в ИНКОТЕРМС-1990. Под перевозчиком по условиям FCA понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки обязуется осуществить или обеспечить перевозку товара определенным видом транспорта, независимо от того, будет ли оно непосредственно само осуществлять перевозку товара или нет. Поэтому обычно нет необходимости определять, соответствует ли названное покупателем лицо понятию перевозчика по правилам применимого к договору купли-продажи права или по правилам договора перевозки. Продавцу просто следует передать товар такому лицу согласно условиям поставки. Таким образом, от покупателя не требуется указания на лицо, имеющее в юридическом смысле статус перевозчика, ему достаточно назвать



«иное лицо» (например, экспедитора). В этой связи более важным представляется определение экспедитора, поскольку в практике могут возникнуть затруднения при решении вопроса, может ли экспедитор рассматриваться как перевозчик (когда он действительно осуществляет перевозку или принимает на себя ответственность в качестве так называемого договорного перевозчика) или лишь как агент, не имеющий статуса перевозчика. В случае, когда продавец заключает договор перевозки для покупателя, при отсутствии иного согласования, он должен заключить этот договор непосредственно с перевозчиком, а не с агентом-экспедитором, не являющимся перевозчиком.

Таким образом, договор перевозки может быть заключен с организациями, которые сами перевозку не осуществляют, а принимают на себя ответственность за ее осуществление как перевозчики.

Товары не обязательно должны передаваться продавцом самому перевозчику; они также могут быть переданы «лицу, действующему от его имени», что часто происходит на практике.

Риск случайной гибели или повреждения товара, а также расходы по товару переходят с продавца на покупателя с момента поставки (передачи) товара продавцом перевозчику в обусловленном пункте поставки. Положения относительно перехода рисков и расходов по товару с продавца на покупателя, предусмотренные в ИНКОТЕРМС-2000, полностью соответствуют таким же положениям, которые были предусмотрены в ИНКОТЕРМС-1990.

В ИНКОТЕРМС-2000, также как и в ИНКОТЕРМС-1990, предусмотрены случаи преждевременного перехода рисков и расходов по товару с продавца на покупателя:

– **если покупатель не может заблаговременно уведомить продавца о наименовании перевозчика (или другого уполномоченного покупателем лица для принятия товара к перевозке), виде транспорта, дате или сроке поставки ему товара, а также пункте поставки, когда по договору купли-продажи ему предоставлено право выбора при решении этих вопросов, или если названный им перевозчик (или другое лицо) не способен принять товар под свою ответственность, то на такого покупателя переходит риск случайной гибели или повреждения товара, а также обязанность компенсировать дополнительные расходы продавцу, понесенные им в этой связи, с момента наступления согласованной даты или истечения согласованного срока для поставки и до момента поставки товара в соответствии с п.А.4.** Такой преждевременный переход рисков и расходов возможен при условии, что товар был должным образом идентифицирован продавцом как товар, являющийся предметом данного договора (например, подготовлен для отгрузки).

Продавец обязан направить покупателю надлежащее извещение о передаче товара в распоряжение перевозчика. Если договором купли-продажи не установлена конкретная дата поставки товара, а предусмотрен период, на протяжении которого продавец обязан поставить товар путем передачи его перевозчику, рекомендуется, чтобы продавец заранее направил покупателю извещение о том, когда товар будет находиться в согласованном сторонами пункте таким образом, чтобы покупатель мог вовремя совершить необходимые приготовления для его принятия. Также продавец обязан известить покупателя, если перевозчик не принял товар в согласованное время.



После передачи товара для перевозки перевозчик должен выдать продавцу соответствующий транспортный документ или расписку о приеме товара. Продавец должен следить за получением такого документа, т.к. он служит доказательством поставки товара. Этот документ продавец предоставляет покупателю как доказательство поставки товара. Покупатель обязан принять это доказательство поставки. Однако он освобождается от такой обязанности, если предоставленный продавцом документ не является надлежащим доказательством поставки (например, в таком документе имеются пометки, свидетельствующие о дефектах товара, или из него явствует, что товар был предоставлен в меньшем, чем было согласовано, количестве).

Как показывает практика, при международных перевозках грузов основным и наиболее важным транспортным документом является соответствующая **товарно-транспортная накладная**:

- автомобильная накладная (CMR);
- железнодорожная накладная (СМГС, КОТИФ/СОТИФ);
- морская накладная;
- авианакладная.

Кроме этого, при морских перевозках широко применяется такой транспортный документ, как **коносамент**; при смешанных перевозках (двумя и более видами транспорта) может составляться единый документ на всю смешанную перевозку.

Если же перевозчик выдал продавцу иной, чем транспортный, документ, например, расписку о приеме товара, то последний, по просьбе покупателя, обязан оказать ему содействие в получении необходимого транспортного документа.

Указанные выше документы – доказательства поставки товара – могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями, то есть вместо бумажной формы может использоваться электронная форма данных документов. Использование документов в электронной форме возможно при условии, что продавец и покупатель прямо оговорили это между собою (например, записали это в договор). Помимо согласия продавца и покупателя на использование документов в электронной форме, необходимо также, чтобы законодательство стран экспорта и импорта товара позволяло использование вместо бумажной формы соответствующих документов их электронную форму.

Относительно доказательств поставки товара и транспортных документов в ИНКОТЕРМС-2000 ничего не изменилось по сравнению с ИНКОТЕРМС-1990.

Товар должен быть надлежащим образом упакован. Упаковка во многом зависит от способа перевозки и конечного пункта назначения, ведь существует значительное различие, например, между краткой перевозкой товара в соседнюю страну и перевозкой морем между различными континентами, когда товар вследствие влажности и конденсации подвергается риску повреждения или коррозии. Поэтому покупателю рекомендуется соответствующим образом информировать продавца о требованиях к упаковке, или, что еще лучше, предусмотреть в договоре купли-продажи требования к упаковке.

Обязанность таможенного оформления товара на экспорт лежит на продавце. Соответственно он несет все расходы и риски по такому оформлению. Таможенное оформление импорта товара и, в случае необходимости, его транзита через третьи страны



FCA

обязан проводить покупатель, который в свою очередь несет все расходы и риски по данным видам таможенного оформления.

Касательно оплаты расходов по таможенному оформлению экспорта и импорта товара следует отметить, что в ИНКОТЕРМС-2000 появились некоторые дополнения и уточнения. Так, в ИНКОТЕРМС-2000, в отличие от ИНКОТЕРМС-1990, определено, что указанные расходы покупатель несет, «если это потребуется». Данное уточнение внесено для того, чтобы Правила ИНКОТЕРМС могли свободно, без каких-либо двусмысленностей использоваться между субъектами из стран таможенных союзов либо свободных торговых зон, которым нет необходимости осуществлять таможенное оформление товара. Кроме того, если в ИНКОТЕРМС-1990 в положениях относительно обязательств сторон по таможенному оформлению товара использовался термин «официальные расходы по экспорту/импорту товаров», то в ИНКОТЕРМС-2000 в формулировке такого же обязательства слово «официальные» удалено. Это уточнение лишает стороны поводов для возможных споров относительно того, какие расходы по таможенному оформлению считать официальными, а какие нет, но в то же время оно не меняет значения самого понятия «сборы». Под сборами и далее следует понимать все те обязательные платежи, которые подлежат уплате согласно существующим правилам импорта и экспорта товаров по законодательству конкретной страны. В понятие «сборы» не включаются любые дополнительные платежи и сборы, которые взимаются частными лицами в связи с импортом либо экспортом товара (например, сборы за хранение товара, не связанные с осуществлением процедур таможенного оформления).

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Украинское законодательство позволяет украинским субъектам внешнеэкономической деятельности в их внешнеэкономических договорах, заключаемых как на экспорт, так и на импорт товаров, использовать термин FCA в полном виде, без особых оговорок. Термин FCA украинские предприятия могут использовать при поставках товаров всеми предусмотренными в ИНКОТЕРМС видами транспорта (исходя из географического расположения Украины и развития в ней транспортной инфраструктуры): автомобильным, железнодорожным, воздушным, морским, речным, а также с использованием комбинации из нескольких названных видов транспорта (смешанная перевозка). Однако, безусловно, выбор конкретного вида транспорта зависит от конкретных условий поставки, а также желания и возможностей сторон.

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры на экспорт товаров, т.е., выступающие продавцами по таким договорам, и использующие в них термин FCA, должны учитывать следующие обстоятельства, приведенные ниже, которые вытекают из действующего украинского законодательства. Во-первых, по правилам ИНКОТЕРМС такие украинские субъекты должны самостоятельно за собственный счет и на собственный риск произвести в Украине таможенное оформление товара на вывоз, т.е. **оформить грузовую таможенную декларацию, а также иные разрешения, сертификаты и прочие документы, требуемые для таможенного оформления экспорта данного товара, уплатить связанные с этим обязательные платежи.** Для того чтобы про-



известии это оформление, украинский субъект ВЭД должен состоять на учете в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. В этом таможенном органе он и производит таможенное оформление товара самостоятельно или же может поручить произвести данное оформление таможенному брокеру либо перевозчику (экспедитору) товара, если последний является резидентом Украины и имеет свидетельство о признании его декларантом, что может быть наиболее оптимальным вариантом.

Как было отмечено выше, пункт передачи товара продавцом перевозчику покупателя по условиям термина FCA находится на территории страны продавца. Поэтому украинскому субъекту ВЭД – экспортеру товара на условиях FCA, который передает товар перевозчику покупателя в пункте, находящемся внутри территории Украины (как правило, это происходит при перевозках товаров автомобильным или железнодорожным видами транспорта), следует обеспечить этого перевозчика всеми необходимыми документами для провоза товара от данного пункта до таможни назначения в пункте пропуска на границе Украины с целью беспрепятственного пропуска товара за пределы Украины. При решении этого вопроса необходимо руководствоваться «Положением о порядке осуществления контроля за доставкой грузов в таможни назначения», утвержденным приказом Гостаможслужбы № 771 от 08.12.98 г. (см. Подборку законодательства). Украинский субъект ВЭД – экспортер товара или, по его поручению, таможенный брокер – должен до момента отбытия перевозчика с товаром подать в таможенный орган (таможню отправления), в котором данный субъект ВЭД состоит на учете (аккредитован), грузовую таможенную декларацию (ГТД) типа «экспорт» и ее электронную копию. После того как инспектор таможни проставит печати на ГТД, а также на товаросопроводительных документах и, в случаях необходимости, произведет опломбирование транспортных средств, тары или емкостей, в которых перевозится товар, перевозчик с полученными на руки экземпляром ГТД и товаросопроводительными документами, проштампованными печатью инспектора таможни, может отправляться к таможенной границе Украины в таможню назначения, где он уже без участия экспортера товара, в случае отсутствия каких-либо нарушений, будет выпущен за пределы Украины.

Следует отметить, что если иностранным покупателем товара или, по его просьбе, украинским продавцом товара для перевозки товара будет нанят украинский перевозчик или экспедитор, который имеет свидетельство о признании его декларантом, то такой перевозчик или экспедитор может сам подать ГТД в таможню отправления и произвести иные необходимые таможенные процедуры для экспорта товара, о которых говорилось в предыдущем абзаце, без особого задействования в их осуществлении предприятия-продавца.

При продаже товара на условиях FCA у украинского предприятия-экспортера может возникнуть необходимость в осуществлении таможенного оформления товара в таможне, отличной от той, в которой данное предприятие стоит на учете (аккредитовано). Такая необходимость может возникнуть, например, в том случае, если товар передается в морском порту или каком-либо ином пункте, находящемся не в том районе, где зарегистрировано данное предприятие. Таможенное оформление в другой тамож-



не возможно при условии согласования этого вопроса между таможенной, в зоне деятельности которой расположено данное предприятие, и таможной, в которой оно собирается осуществить декларирование товара. По данному вопросу смотрите письмо Гостаможкома от 11.01.94 г. № 11/3-69 в *Подборке законодательства*.

Если пункт передачи товара находится не на территории предприятия-продавца, а где-то в ином месте, то в данном случае такое предприятие-продавец должно будет обеспечить пре-перевозку (подвоз) товара в этот пункт. Такую пре-перевозку предприятие-продавец осуществляет за собственный счет и на собственный риск. Оно на собственное усмотрение выбирает вид транспорта и перевозчика для осуществления пре-перевозки, заключая соответствующий договор перевозки, либо, при наличии возможности, оно может осуществить пре-перевозку собственным транспортом.

При передаче товара перевозчику поставка считается надлежаще выполненной:

– если место поставки находится в помещении продавца – товар должен быть загружен в транспортное средство перевозчика, указанного покупателем или другим лицом, действующим от его имени;

– если место поставки находится за пределами помещения продавца – товар, не отгруженный с транспортного средства продавца, предоставлен в распоряжение перевозчика или другого лица, указанного покупателем или избранного продавцом согласно статье А.3.а).

При использовании во внешнеэкономических договорах купли-продажи условия поставки FCA украинскими субъектами ВЭД, как экспортерами, так и импортерами товаров, им необходимо уделять достаточное внимание к оформлению товарно-транспортных документов. Для экспортеров необходимость в этих документах обуславливается прежде всего тем, что они, во-первых, служат доказательством поставки товара, во-вторых, они необходимы для осуществления установленных украинским законодательством таможенных процедур по экспорту товара. Для импортеров необходимость в этих документах обуславливается тем, что, во-первых, они служат подтверждением заключения договора перевозки и соответственно обязанностей перевозчика и прав импортера (т.к. последний заключает договор перевозки); во-вторых, они необходимы импортеру для совершения предусмотренных украинским законодательством действий по таможенному оформлению импорта товара. Также товарно-транспортные документы необходимы украинским экспортерам и импортерам товаров еще и для отображения соответствующих экспортных и импортных операций в их бухгалтерском и налоговом учете.

В п. 4.1 «Временного положения о порядке пропуска товаров, имущества, транспортных средств и иных предметов через таможенную границу Украины», утвержденного приказом Гостаможкома № 7 от 30.12.91 г. (см. *Подборку законодательства*), приведен перечень документов, которые необходимо подавать таможене для таможенного контроля при ввозе/вывозе груза (товаров), для каждого вида транспорта, которым такой ввоз/вывоз осуществляется. Здесь необходимо обратить внимание, что на практике не все из приведенных в этом Положении документов необходимо предоставлять таможене при ввозе/вывозе товара, т.к. некоторые из перечисленных в п. 4.1 документов подаются при перевозках пассажиров и багажа (например, список пассажиров – при морской перевозке, багажный список – при железнодорожной перевозке).



Субъектам ВЭД необходимо иметь в виду, что при международных перевозках грузов основным и наиболее важным документом является соответствующая **товарно-транспортная накладная**:

- автомобильная накладная (CMR);
- железнодорожная накладная (СМГС, КОТИФ/СОТИФ);
- коносамент, морская накладная;
- авианакладная.

При смешанных перевозках (двумя и более видами транспорта) может составлять единый документ на всю смешанную перевозку.

Международные перевозки грузов практически любым видом транспорта с/на территорию Украины во многом регулируются наряду с украинским внутренним законодательством международно-правовыми актами, участницей которых является Украина, а также, в части осуществления перевозки за пределами Украины, международно-правовыми актами, в которых Украина не участвует, и внутренним законодательством стран, по территории которых осуществляется перевозка. К украинским экспортерам и импортерам товаров в большинстве случаев эти нормативные акты в полном своем объеме не относятся (полностью их должны учитывать перевозчики грузов). Однако субъекты ВЭД должны учитывать те положения указанного круга нормативных актов, которые касаются договора перевозки, товарно-транспортных документов, прав, обязанностей и ответственности перевозчиков перед ними. В частности, при использовании термина FCA украинские субъекты ВЭД – экспортеры товаров должны обращать внимание на получение необходимых товарно-транспортных документов от перевозчика в соответствии с используемым видом перевозки.

Украинские субъекты ВЭД – импортеры товаров на условиях FCA должны особое внимание уделять правовым вопросам, связанным с оформлением товарно-транспортных документов, заключением договора перевозки, а также касающиеся прав, обязанностей и ответственности перевозчика перед ними. Это обусловлено прежде всего тем, что на импортерах товаров, использующих термин FCA, лежит обязанность по заключению договора перевозки и доставке товаров.

Поскольку термин FCA является универсальным относительно возможности его использования для перевозок любым видом транспорта, то ниже будут приведены некоторые аспекты оформления таких перевозок украинскими экспортерами и импортерами товаров для разных видов транспорта.

Основные условия, которые складываются в международных автомобильных перевозках грузов, регулирует Конвенция о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ) от 1956 г. (см. *Подборку законодательства*), участником которой был СССР и в силу правопреемства стала Украина. В соответствии с данной Конвенцией при автомобильной перевозке грузов между странами должна выписываться накладная, которую называют накладной CMR. О необходимости выписывания данной накладной также говорилось в п. 2.8 «Инструкции о порядке изготовления, хранения, применения единой первичной транспортной документации для перевозок грузов автомобильным транспортом и учета транспортной документации», однако действие последней было приостановлено решением Государственного комитета Украины по



FCA

вопросам развития предпринимательства № 17-02/10 от 16.10.98 г. и сообщением Госкомпредпринимательства от 07.03.2000 г. (см. Подборку законодательства).

Накладная CMR выписывается перевозчиком, один ее экземпляр передается отправителю товара, другой – получателю, третий остается у перевозчика. При этом договор перевозки устанавливается данной накладной и, исходя из этого, импортеру товара, который нанимает автомобильного перевозчика, необязательно заключать в письменной форме договор перевозки, достаточно будет наличия надлежаще оформленной накладной CMR и отношения импортера и перевозчика будут подпадать под регулирование Конвенцией КДПГ.

При автодорожных перевозках грузов без их промежуточной перегрузки через таможенные границы нескольких европейских государств может применяться международный документ – книжка МДП (Carpet TIR), для того чтобы облегчить транзит через территорию этих государств. Такая перевозка грузов с применением вышеназванной книжки регулируется Таможенной конвенцией о международной перевозке грузов с применением книжки МДП от 14.10.75 г. (Конвенция МДП) (см. Подборку законодательства), участницей которой является Украина согласно Закону Украины № 117/94-ВР от 15.07.94 г.) (см. Подборку законодательства). При применении книжки МДП украинскими субъектами ВЭД необходимо также руководствоваться «Инструкцией о порядке таможенного оформления книжки МДП на товары и иные предметы, перевозимые между таможенными с соблюдением процедуры МДП», утвержденной приказом Гостаможкома № 83 от 06.03.95 г. и самим этим приказом) (см. Подборку законодательства).

Международные железнодорожные перевозки с/на территорию Украины регулируются в соответствии с международными соглашениями о железнодорожном грузовом сообщении (см. ст.4 Устава железных дорог Украины в Подборке законодательства). Эти перевозки осуществляются на основании договоров перевозки и оформляются соответствующими накладными по установленным международными соглашениями формам. Железнодорожная накладная является документом, подтверждающим наличие договора перевозки и удостоверяющим принятие груза к перевозке.

До 1991 года бывшие социалистические страны, входившие в Совет экономической взаимопомощи, руководствовались при железнодорожных перевозках грузов по территориям этих стран Соглашением о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС). Это Соглашение помимо прочего регламентировало форму железнодорожной накладной, которая называлась накладной СМГС. И хотя в 1991 году из Соглашения вышли европейские страны, но форма накладной СМГС при отправке грузов с/на территорию стран бывшего СССР, в том числе и Украины, сохранилась, и данная накладная продолжает применяться в настоящее время (см. «Инструкцию о порядке оформления перевозочных документов, взимания провозных платежей при перевозках грузов в межгосударственном и в международных сообщениях» в Подборке законодательства).

Железнодорожную накладную выписывает отправитель груза, т.е. в нашем случае экспортер или его экспедитор. **Накладная СМГС состоит из пяти листов:**

– первый лист – оригинал накладной, который сопровождает груз до станции назначения и выдается получателю вместе с пятым листом и грузом;



– второй лист – дорожная ведомость, сопровождающая груз до станции назначения и остающаяся на дороге назначения; выдается столько дорожных ведомостей, сколько дорог участвует в перевозке;

– третий лист – дубликат накладной, который выдается отправителю после заключения договора перевозки;

– четвертый лист – лист передачи груза, сопровождающий отправку до станции назначения, который остается на дороге назначения;

– пятый лист – лист уведомления о прибытии груза, который сопровождает отправку до станции назначения и выдается получателю вместе с оригиналом и грузом.

Таким образом, украинский экспортер товара при передаче товара железнодорожному перевозчику должен получить дубликат накладной СМГС. Украинский импортер товара должен получить при прибытии груза вместе с самим грузом оригинал накладной СМГС и лист уведомления о прибытии груза.

Европейские страны руководствуются Конвенцией о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ/СОТИФ) от 1980 года, в частности Приложением В к этой Конвенции, содержащим условия перевозок грузов, которое называется Единые правила МГК. Украина не является участницей указанной Конвенции. Конвенция КОТИФ предусматривает немного другую форму железнодорожной накладной, которую называют **накладной КОТИФ**. Поэтому при осуществлении перевозки из стран СНГ, в том числе и Украины, когда часть пути будет проходить через европейские страны, договор перевозки и накладная СМГС оформляются до пограничной станции железной дороги страны, граничащей с СНГ, где договор и накладная СМГС будут переоформлены в договор и накладную КОТИФ. Такая же процедура, только в обратном порядке (накладная КОТИФ переоформляется в накладную СМГС), производится на пограничных станциях при отправках товаров в страны СНГ, в том числе в Украину.

Международные воздушные перевозки грузов определяются Варшавской конвенцией для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок 1929 года, дополненной Гаагским протоколом 1933 года. СССР был участником данной Конвенции (с 1934 г.) и протокола (с 1957 г.). В силу правопреимства эта Конвенция и протокол действуют для Украины. Раздел 3 Варшавской конвенции (см. *Подборку законодательства*) регламентирует порядок выдачи «воздушно-перевозочного документа», который на практике называют **авианакладной (авиагрузовой накладной)**. Авианакладная заполняется отправителем (экспортером) при сдаче груза на перевозку в трех подлинных экземплярах, которые предназначаются для передачи соответственно перевозчику, получателю и отправителю груза. Авианакладная не является ни товарораспорядительным, ни передаточным документом. Роль ее заключается в доказательстве заключения договора перевозки, принятия товара к перевозке и условий перевозки.

Морские перевозки грузов являются одними из наиболее значительных в практике международной торговли. Основным нормативным актом в Украине, регулирующим морские перевозки грузов, является Кодекс торгового мореплавания Украины (см. *Подборку законодательства* к термину FOB). В разделе 5 этого Кодекса, в частности, регламентируется заключение договора морской перевозки груза,



оформления соответствующих перевозочных документов. Кроме того, существует целый ряд международно-правовых актов, регулирующих морские перевозки грузов, которые имеют отношение в том числе и к украинским субъектам ВЭД, осуществляющим перевозки товаров морем.

Термин FCA рекомендуется использовать для морских перевозок в тех случаях, когда в данной ситуации невозможно использовать два других термина группы F – FAS и FOB, т.е. когда передача товара перевозчику не происходит путем размещения этого товара вдоль борта судна или путем пересечения борта судна. Подробнее о морских перевозках грузов и их правовом регулировании будет рассказано в комментариях к терминам FAS и FOB. А сейчас необходимо отметить лишь то, что при перевозке груза трамповым (нерегулярным) судоходством договор перевозки оформляется в виде **чартера**. При перевозке груза на линейном (регулярном) судоходстве перевозка оформляется **коносаментом**. Также существуют иные формы документов на морскую перевозку грузов.

При смешанной перевозке товаров, осуществляемой двумя и более видами транспорта, возможно заключение договора смешанной перевозки с оформлением **единого документа на смешанную перевозку**, составленного на всю перевозку от пункта передачи товара продавцом оператору смешанной перевозки до пункта назначения, в котором происходит выдача товара покупателю, в соответствии с «Правилами для транспортных документов на смешанную перевозку ЮНКТАД/МТП», разработанными совместно Международной торговой палатой и Конференцией ООН по торговле и развитию и вступившими в силу с января 1992 года. Об этих Правилах будет говориться в последующих комментариях к терминам ИНКОТЕРМС.

Кроме указанных выше документов (накладных), к соответствующим перевозимым товарам прилагаются и иные необходимые в конкретных случаях товаросопроводительные и коммерческие документы (упаковочные листы, отгрузочные спецификации, сертификаты качества, счета-фактуры, таможенные документы на вывоз и транзит и др.).

Как уже отмечалось, украинские импортеры товаров на условиях FCA обязаны заключать договоры на перевозку товаров или же, если у них имеются собственные транспортные средства, то они могут осуществлять перевозку этими средствами. В большинстве случаев заключаются договоры перевозки. Такие договоры украинские предприятия могут заключать как непосредственно с перевозчиками (транспортными организациями), которые сами осуществляют перевозку, так и с экспедиторами, которые организывают перевозку, но сами непосредственно ее не осуществляют. Договоры перевозки могут заключаться как с украинскими транспортными и экспедиторскими организациями, так и с аналогичными иностранными фирмами-нерезидентами.

При заключении договора перевозки с иностранной фирмой-нерезидентом такой договор будет относиться к категории внешнеэкономических договоров по импорту услуг со всеми вытекающими отсюда последствиями (валютные расчеты, налогообложение и др.). Украинское предприятие может воспользоваться услугами иностранного перевозчика при посредничестве украинского экспедитора. В данном

FCA



случае украинское предприятие заключает с украинским экспедитором договор на оказание экспедиторских услуг, который не является внешнеэкономическим и расчеты по которому производятся в национальной валюте, а последний уже может заключить договор на перевозку с иностранной транспортной фирмой и осуществить с нею расчеты по данному договору.

FCA Условие поставки FCA увеличивает фактурную стоимость товара, т.е. стоимость, отображенную в договоре купли-продажи, на сумму затрат по оплате перевозки данного товара от пункта передачи в стране продавца до пункта назначения в стране покупателя. Это положение особенно необходимо иметь в виду украинским импортерам товаров на условиях FCA, т.к. расходы по перевозке товара, которые несет импортер, включаются в таможенную стоимость такого товара, которая соответственно будет выше фактурной стоимости и на которую будут начисляться ввозная таможенная пошлина, налог на добавленную стоимость, акцизный сбор для подакцизных товаров (см. выдержки из «Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации» в *Подборке законодательства* к термину EXW).

При определении таможенной стоимости импортируемых субъектами ВЭД товаров с использованием термина FCA необходимо учитывать следующее обстоятельство: в большей части случаев при перевозке товара автомобильным или железнодорожным транспортом пункт назначения находится внутри территории Украины и перевозка оплачивается до этого пункта. Поэтому в таких ситуациях та часть расходов на перевозку товара, которая приходится на осуществление перевозки от таможенной границы Украины до пункта назначения внутри территории Украины, не включается в таможенную стоимость товара. То есть необходимо из общей суммы расходов на перевозку вычесть часть расходов, приходящихся на перевозку по территории Украины, и лишь оставшуюся разницу включить в таможенную стоимость товара.

Термин FCA украинские субъекты предпринимательской деятельности могут использовать и при заключении договоров купли-продажи товаров, бартерных договоров внутри Украины (без вывоза товара за пределы таможенной границы Украины). В этих случаях условия FCA будут таким же образом распределять обязанности продавца и покупателя по договору, как это отображено в ИНКОТЕРМС, за исключением обязанностей, связанных с осуществлением таможенных процедур, получением экспортных и импортных лицензий и иных подобных разрешений, т.к. в них нет необходимости.



ПРИМЕР ОТОБРАЖЕНИЯ В ДОГОВОРЕ

Экспортный договор на продажу Товара

Продавец – украинское предприятие

Покупатель – иностранное предприятие

<...>

Условия поставки

Продавец обязуется поставить Товар Покупателю на условиях FCA – Франко-перевозчик, г. Харьков, Украина. Условия поставки понимаются в соответствии с ИНКОТЕРМС-2000.

Доставка товара осуществляется железнодорожным транспортом. Пунктом поставки является грузовой отдел центральной железнодорожной станции г.Харькова.

Покупатель высылает по факсу извещение Продавцу не позднее чем за семь дней до даты поставки Товара, в котором указывается точная дата поставки, наименование перевозчика, номер и дата договора перевозки, номер вагона, инструкции по отгрузке товара.

Продавец обязан должным образом осуществить загрузку вагона и оформить принятие Товара перевозчиком (железнодорожной).

Продавец обязан оформить необходимые таможенные, товарно-транспортные и товаросопроводительные документы и передать их перевозчику. При этом необходимым является составление железнодорожной накладной по установленной форме, с обязательным указанием, помимо прочих данных, количества и номера отгруженных мест и массы груза.

После передачи товара перевозчику Продавец должен в течение 24 часов направить извещение об этом Покупателю по факсу.

Датой поставки Товара является дата передачи Продавцом загруженного Товаром вагона перевозчику (железнодорожной) с выписыванием железнодорожной накладной. Дата поставки является моментом завершения поставки в соответствии с настоящим Договором.

<...>

ПОДБОРКА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

ПОЛОЖЕНИЕ О ПОРЯДКЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОНТРОЛЯ ЗА ДОСТАВКОЙ ГРУЗОВ В ТАМОЖНИ НАЗНАЧЕНИЯ

*Утверждено приказом Государственной таможенной службы Украины
№ 771 от 08.12.98 г.*

*Зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины
22.01.99 г. № 42/3335*

...1.3. Термины, используемые в этом Положении

1.3.1. «Декларант» – юридическое или физическое лицо, которое осуществляет декларирование товаров и иных предметов в таможене отправления с целью перевозки их в таможену назначения. Этим лицом может быть:

- собственник товаров или, по его поручению, отправитель или получатель;*
- таможенный брокер;*
- экспедитор;*
- перевозчик.*

FCA



1.3.4. «Таможня отправления» – любой таможенный орган Украины, с которого для всего количества товаров и иных предметов или их части начинается перемещение.

1.3.5. «Таможня назначения» – любой таможенный орган Украины, где заканчивается перемещение товаров и иных предметов.

1.3.7. «Перевозчик» – собственник товаров или уполномоченное им лицо, которое непосредственно владеет товарами и осуществляет перевозку на протяжении всего срока их перемещения между таможнями Украины.

1.4. Товары перемещаются под таможенным контролем с таможни отправления в таможню назначения путем их перевозки железнодорожным, автомобильным, воздушным, речным, морским транспортом.

1.5. Таможня отправления дает разрешение на доставку товаров в таможню назначения при условии отсутствия у нее обоснованных претензий к предъявленным для таможенного контроля документам, товарам и транспортным средствам, перевозящим эти товары.

...3.1. Для осуществления контроля за доставкой грузов, которые вывозятся с таможенной территории Украины (направление перемещения – ЭК) и перемещаются с целью экспорта ..., используется грузовая таможенная декларация (далее – ГТД) типа «экспорт» и ее электронная копия.

3.2. В графу 50 всех основных листов экспортной ГТД декларантом вносится информация о лице, которое принимает задекларированные товары к перевозке и берет обязательство относительно доставки этих товаров в таможню назначения...

...Лицо, которое принимает задекларированные товары к перевозке и берет обязательства относительно доставки этих товаров в таможню назначения, ... подписывает все экземпляры основных листов ГТД...

...3.4. Четвертый основной лист ГТД («экземпляр для таможни») вместе с другими товаросопроводительными документами, все экземпляры которых удостоверяются оттисками личной номерной печати инспектора таможни отправления, осуществлявшего таможенное оформление экспорта, выдается на руки уполномоченному лицу перевозчика или отправителя товаров для доставки в приграничный пункт пропуска таможни назначения.

...3.9. Груз пребывает под таможенным контролем таможни назначения до момента фактического вывоза за пределы таможенной территории Украины.

3.10. Пропуск товаров через таможенную границу Украины осуществляется в количестве, не превышающем количества товаров, указанного в ГТД.

3.11. Пропуск экспортного груза за пределы таможенной территории Украины осуществляется только после сверки информации, указанной в электронной копии соответствующей ГТД, с информацией в товаросопроводительных документах и после проверки (за решением таможни) фактического наличия, количества, номенклатуры и состояния товаров.

**Государственный таможенный комитет Украины****Письмо**

№ 11/3-69 от 11.01.94 г.

**О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ ОТНОСИТЕЛЬНО ПОРЯДКА
ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ГРУЗОВ**

1. В связи с многочисленными обращениями в Государственный таможенный комитет Украины субъектов предпринимательской деятельности с просьбой согласования декларирования и таможенного оформления экспортно-импортных грузов, экспортируемых или импортируемых ими, в таможенных иных, чем те, в зоне деятельности которых такие субъекты размещены, разъясняем следующее:

оформление в таком порядке возможно при условии согласования этого вопроса между таможеней, в зоне деятельности которой размещен субъект предпринимательской деятельности, и таможеней, в которой он собирается осуществить декларирование груза. Такое согласование проводится на каждый конкретный случай декларирования грузов, а оформление осуществляется только при согласии на это обеих таможен.

Согласовывать такие действия ни субъекту предпринимательской деятельности, ни таможенным с Государственным таможенным комитетом Украины не надо...

**ВРЕМЕННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ О ПОРЯДКЕ ПРОПУСКА ТОВАРОВ,
ИМУЩЕСТВА, ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ И ИНЫХ ПРЕДМЕТОВ
ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ УКРАИНЫ**

Утверждено приказом Государственного таможенного комитета Украины № 7 от 30.12.91 г. (с последующими изменениями и дополнениями)

**...4. Порядок пропуска транспортных средств
(кроме транспортных средств индивидуального пользования)**

4.1. Транспортные средства подлежат обязательному декларированию в таможенных Украины. На транспортные средства, которые временно прибывают на таможенную территорию Украины или отбывают с этой территории и используются для международных перевозок грузов, багажа и пассажиров, таможене должны быть поданы необходимые для таможенного контроля документы:

4.1.1. При перевозке водным транспортом, капитаном судна:

- генеральная декларация;
- грузовая декларация;
- список членов экипажа судна;
- список пассажиров;
- валютная декларация членов экипажа судна;
- декларация вещей членов экипажа судна;
- декларация продовольствия и предметов судового обеспечения и снаряжения;
- иные судовые документы (по требованию таможен).

FCA



4.1.2. При перемещении железнодорожным транспортом, уполномоченным лицом железной дороги:

- передаточная ведомость;
- багажный список;
- накладные.

4.1.3. При перемещении автомобильным транспортом, водителем или уполномоченным лицом:

- провозной документ (манифест, ведомость и др.);
- грузовые накладные;
- спецификации, фактуры, сертификаты, свидетельства и др.;

4.1.4. При перемещении авиационным транспортом, командиром воздушного судна:

- генеральная декларация;
- пассажирская и грузовая ведомости;
- грузовые накладные, фактуры, спецификации и счета, почтовые накладные и другие документы, сопровождающие грузы...

**ИНСТРУКЦИЯ О ПОРЯДКЕ ИЗГОТОВЛЕНИЯ, ХРАНЕНИЯ,
ПРИМЕНЕНИЯ ЕДИНОЙ ПЕРВИЧНОЙ ТРАНСПОРТНОЙ
ДОКУМЕНТАЦИИ ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ
ТРАНСПОРТОМ И УЧЕТА ТРАНСПОРТНОЙ РАБОТЫ**

*Утверждена приказом Министерства статистики Украины и
Министерства транспорта Украины № 228/253 от 07.08.96 г.
Зарегистрирована в Министерстве юстиции Украины
28.08.96 г. № 483/1508*

(Действие Инструкции приостановлено решением Государственного комитета Украины по вопросам развития предпринимательства № 17-02/10 от 16.10.98 г. и сообщением Госкомпредпринимательства от 07.03.2000 г.)

...2.8. Международные перевозки грузов автомобильным транспортом оформляются путевым листом типовой формы № 1 (международная) и товарно-транспортной накладной формы СМР.

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ УКРАИНЫ
ПО ВОПРОСАМ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.
СООБЩЕНИЕ от 07.03.2000 г.**

г. Киев

Государственный комитет Украины по вопросам развития предпринимательства принял решение от 16.10.98 № 17-02/10 «О необходимости устранения нарушений требований Указа Президента Украины от 03.02.98 г. № 79/98 «Об устранении ограничений, сдерживающих развитие предпринимательской деятельности» Минтранс Украины и Госкомстатом Украины» относительно необходимости внесения изменений к приказу Минстата Украины и Минтранса Украины «Об утверждении Инструкции о порядке изготовления, хране-



ния, применения единой первичной транспортной документации для перевозки грузов автомобильным транспортом и учета транспортной работы» от 07.08.96 г. № 228/253 с изменениями и дополнениями, внесенными приказом Минстата Украины, Минтранса Украины от 17.01.97 г. № 13/12, в частности относительно необходимости изъятия товарно-транспортных накладных из перечня бланков строгой отчетности и внесения ряда других изменений для упрощения учета и применения первичной транспортной документации.

В связи с тем, что в установленный срок Министерство транспорта Украины и Государственный комитет статистики Украины не приняли меры относительно выполнения решения Государственного комитета Украины по вопросам развития предпринимательства от 16.10.98 г. № 17-02/10 ... действие приказа Минстата Украины и Минтранса Украины «Об утверждении Инструкции о порядке изготовления, хранения, применения единой первичной транспортной документации для перевозки грузов автомобильным транспортом и учета транспортной работы» от 07.08.96 г. № 228/253 с изменениями и дополнениями... приостанавливается со дня этого сообщения.

ПРАВИЛА ПЕРЕВОЗОК ГРУЗОВ АВТОМОБИЛЬНЫМ ТРАНСПОРТОМ В УКРАИНЕ

**Утверждены приказом Министерства транспорта Украины
от 14.10.97 г. № 363.**

**Зарегистрированы в Министерстве юстиции Украины
20.02.98 г. № 128/2568**

...Настоящие Правила не регламентируют перевозку грузов ... в международном сообщении...

КОНВЕНЦИЯ О ДОГОВОРЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ ПО ДОРОГАМ (КДПГ)*

Статья 1

1. Настоящая Конвенция применяется ко всякому договору дорожной перевозки грузов за вознаграждение посредством транспортных средств, когда место погрузки груза и место доставки груза, указанные в контракте, находятся на территории двух различных стран, из которых по крайней мере одна является участницей Конвенции. Применение Конвенции не зависит от местожительства и национальности заключающих договор сторон...

Статья 4

Договор перевозки устанавливается накладной. Отсутствие, неправильность или потеря накладной не отражаются ни на существовании, ни на действительности договора перевозки, к которому и в этом случае применяются постановления настоящей Конвенции.

Статья 5

1. Накладная составляется в трех оригиналах, подписанных отправителем и перевозчиком, причем эти подписи могут быть отпечатаны типографским

FCA



способом или заменены итемпелями отправителя и перевозчика, если это допускается законодательством страны, в которой составлена накладная. Первый экземпляр накладной передается отправителю, второй сопровождает груз, а третий остается у перевозчика.

2. В том случае, когда подлежащий перевозке груз должен быть погружен на различные автомобили или же когда речь идет о различного рода грузах или о различных партиях грузов, отправитель или перевозчик имеет право требовать составления такого количества накладных, которое соответствует количеству используемых автомобилей или количеству подлежащих перевозке разных грузов или партий грузов.

Статья 6

1. Накладная должна содержать следующие сведения:

- a) место и дата ее составления;
- b) имя и адрес отправителя;
- c) имя и адрес транспортного агента;
- d) место и дата принятия груза к перевозке и место его доставки;
- e) имя и адрес получателя;
- f) принятое обозначение характера груза и тип его упаковки и, в случае перевозки опасных грузов, их обычно признанное обозначение;
- g) число грузовых мест, их особая разметка и номера;
- h) вес груза брутто или выраженное в других единицах измерения количества груза;
- i) связанные с перевозкой расходы /стоимость перевозки, дополнительные расходы, таможенные пошлины и сборы, а также прочие издержки с момента заключения договора до сдачи груза/;
- j) инструкции, требуемые для выполнения таможенных формальностей и другие;
- k) указание, что перевозка производится независимо от всякой оговорки, согласно требованиям, установленным настоящей Конвенцией.

2. В случае необходимости накладная должна также содержать следующие указания:

- a) запрещение перегрузки груза;
- b) расходы, которые отправитель принимает на свой счет;
- c) сумма наложенного на груз платежа, подлежащего возмещению при сдаче груза;
- d) заявленная стоимость груза и сумма дополнительной ценности его при доставке;
- e) инструкция отправителя перевозчику относительно страхования груза;
- f) дополнительный срок выполнения перевозки;
- g) перечень документов, переданных перевозчику.

3. Договаривающиеся стороны могут внести в накладную любое иное указание, которое будет ими признано необходимым.

Статья 9

1. Накладная, если не доказано противного, имеет силу договора относительно его условий и удовлетворения принятия груза перевозчиком.



2. При отсутствии в накладной обоснованных перевозчиком оговорок имеет-ся презумпция, что груз и его упаковка были внешне в исправном состоянии в момент принятия груза перевозчиком и что число грузовых мест, а также их маркировка и номера соответствовали указаниям накладной/

Статья 11

1. Отправитель обязан до доставки груза присоединить к накладной или представить в распоряжение перевозчика необходимые документы и сообщить требуемые сведения для выполнения таможенных и иных формальностей.

2. Проверка правильности и полноты этих документов не лежит на обязанности перевозчика. Отправитель ответственен перед перевозчиком за всякий ущерб, который может быть причинен отсутствием, недостаточностью или неправильностью этих документов и сведений, за исключением случаев вины перевозчика...

Статья 13

1. По прибытии груза на место, предусмотренное для его доставки, получатель имеет право требовать передачи ему второго экземпляра накладной, причём им выдается соответствующая расписка в принятии...

**Конвенция принята в 1956 году (Протоколом от 05.07.78 г. в нее были внесены некоторые изменения). В 1983 году к ней присоединился СССР, и после его распада она, в силу правопреемства, стала действительна для Украины. В Конвенции участвует большинство европейских государств.*

ЗАКОН УКРАИНЫ ОБ УЧАСТИИ УКРАИНЫ В ТАМОЖЕННОЙ КОНВЕНЦИИ О МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗКАХ ГРУЗОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ КНИЖКИ МДП (КОНВЕНЦИИ МДП 1975 ГОДА)

Верховная Рада Украины постановляет:

Согласиться с предложением Президента Украины об участии Украины в Таможенной конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП (Конвенции МДП 1975 года) и считать обязательной эту Конвенцию для Украины как одного из государств – правопреемников бывшего Союза РСР.

г. Киев, 15 июля 1994 года

№ 117/94-ВР

ТАМОЖЕННАЯ КОНВЕНЦИЯ О ПЕРЕВОЗКЕ ГРУЗОВ С ПРИМЕНЕНИЕМ КНИЖКИ МДП (КОНВЕНЦИЯ МДП)

Договаривающиеся Стороны, желая содействовать облегчению международной перевозки грузов дорожными транспортными средствами, считая, что улучшение условий перевозок является одним из существенных факторов развития сотрудничества между ними, высказываясь в пользу упрощения и гармонизации административных, в частности пограничных, формальностей в области международных перевозок, согласились о нижеследующем:



Глава I

Общие положения

а) Определения

Статья I

При применении настоящей Конвенции:

а) термин «операция МДП» означает перевозку груза от таможен места отправления до таможен места назначения с соблюдением процедуры, так называемой процедуры МДП, установленной в настоящей Конвенции;

б) термин «ввозные или вывозные пошлины и сборы» означает таможенные пошлины и все другие пошлины, налоги, сборы и прочие суммы, взимаемые при ввозе или вывозе или в связи с ввозом или вывозом грузов, но исключая суммы и сборы, ограниченные по величине до приблизительной стоимости оказанных услуг;

в) термин «дорожное транспортное средство» означает не только механическое дорожное транспортное средство, но также любой прицеп или полуприцеп, предназначенный для его буксировки таким транспортным средством;

г) термин «состав транспортных средств» означает сцепленные транспортные средства, которые участвуют в дорожном движении как одно целое;

д) термин «контейнер» означает транспортное оборудование (клетка, съемная цистерна или другое подобное приспособление);

i) представляющее собой полностью или частично закрытую емкость, предназначенную для помещения в нее грузов;

ii) имеющее постоянный характер и в силу этого достаточно прочное, чтобы служить для многократного использования;

iii) специально сконструированное для облегчения перевозки грузов одним или несколькими видами транспорта без промежуточной перегрузки грузов;

iv) сконструированное таким образом, чтобы была облегчена его перегрузка, в частности, с одного вида транспорта на другой;

v) сконструированное таким образом, чтобы его можно было легко загружать и разгружать;

vi) имеющее внутренний объем не менее одного кубического метра. «Съемные кузова» рассматриваются как контейнеры;

ж) термин «таможня места отправления» означает любую таможню Договаривающейся Стороны, где для всего груза или части его начинается международная перевозка с соблюдением процедуры МДП;

з) термин «таможня места назначения» означает любую таможню Договаривающейся Стороны, где для всего груза или части его заканчивается международная перевозка с соблюдением процедуры МДП;

и) термин «промежуточная таможня» означает любую таможню Договаривающейся Стороны, через которую дорожное транспортное средство, состав транспортных средств или контейнер ввозится или вывозится в ходе операции МДП;



FCA

ж) термин «лицо» означает как физическое, так и юридическое лицо;

к) термин «тяжеловесные и громоздкие грузы» означает любой громоздкий или тяжелый предмет, который из-за своего веса, размеров или характера обычно не перевозится в закрытом дорожном транспортном средстве или в закрытом контейнере;

л) термин «гарантийное объединение» означает объединение, признанное таможенными органами Договаривающейся Стороны в качестве гаранта для лиц, использующих процедуру МДП.

б) Область применения.

Статья 2

Настоящая Конвенция касается перевозки грузов, осуществляемой без их промежуточной перегрузки, в дорожных транспортных средствах, составах транспортных средств или контейнерах, с пересечением одной или нескольких границ от таможни места отправления одной из Договаривающихся Сторон до таможни места назначения другой Договаривающейся Стороны или той же самой Договаривающейся Стороны при условии, что определенная часть операции МДП между ее началом и концом производится автомобильным транспортом.

Статья 3

Положения настоящей Конвенции применяются при условии, что:

а) перевозки производятся:

i) в дорожных транспортных средствах, составах транспортных средств или контейнерах, предварительно допущенных к перевозке с соблюдением условий, указанных в главе III а); или

ii) в других дорожных транспортных средствах, других составах транспортных средств или других контейнерах при соблюдении условий, указанных в главе III с);

б) перевозки гарантируются объединениями, признанными согласно положениям статьи 6, и должны производиться с применением книжки МДП, соответствующей образцу, приведенному в приложении 1 к настоящей Конвенции.

с) Основные положения.

Статья 4

Грузы, перевозимые с соблюдением процедуры МДП, освобождаются от уплаты или депозита ввозных или вывозных пошлин и сборов в промежуточных таможнях.

Статья 5

1. Грузы, перевозимые с соблюдением процедуры МДП в запломбированных дорожных транспортных средствах, запломбированных составах транспортных средств или запломбированных контейнерах, как правило, освобождаются от таможенного досмотра в промежуточных таможнях.

2. Однако с целью предупреждения злоупотреблений таможенные органы могут в исключительных случаях и, в частности, при наличии подозрения в нарушениях производить в этих таможнях досмотр грузов.



ИНСТРУКЦИЯ О ПОРЯДКЕ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ КНИЖКИ МДП НА ТОВАРЫ И ДРУГИЕ ПРЕДМЕТЫ, КОТОРЫЕ ПЕРЕВОЗЯТСЯ МЕЖДУ ТАМОЖНЯМИ С СОБЛЮДЕНИЕМ ПРОЦЕДУРЫ МДП

Утверждена приказом Государственной таможенной службы Украины № 83 от 06.03.95 г.

Зарегистрирована в Министерстве юстиции Украины

23 марта 1995 г. № 82/618

Данная Инструкция о порядке таможенного оформления книжки МДП на товары и другие предметы, которые перевозятся между таможенными с соблюдением процедуры МДП (далее – Инструкция), касается оформления книжки МДП на груз, размер гарантии за которые не превышает суммы 50000 долларов США.

1. Общие положения

1.1. В этой Инструкции понимаются:

- под «таможней места отправки» – любая таможня, в которой для всего груза или его части начинается международная перевозка с применением книжки МДП;
- под «таможней места назначения» – любая таможня, в которой для всего груза или его части заканчивается международная перевозка с применением книжки МДП;
- под «промежуточной таможней» – любая таможня на территории Украины, из-за которой дорожное транспортное средство, состав средств или контейнер ввозится или вывозится во время операции МДП;
- под «операцией МДП» – перевозка груза от таможни места отправки к таможене места назначения с соблюдением процедуры, так называемой процедуры МДП, которая установлена Конвенцией МДП 1975 года;
- под «дорожным транспортным средством» – как само механическое дорожное транспортное средство, так и любой прицеп и полуприцеп, который буксируется таким транспортным средством;
- под «составом транспортных средств» – сцепленные транспортные средства, которые принимают участие в дорожном движении как одно целое;
- под «грузами» – товары и другие предметы, которые перевозятся между таможенными по территории Украины и находятся под таможенным контролем:
- с момента ввоза их на таможенную территорию и к выпуску в свободное использование на территории Украины – при ввозе на территорию Украины;
- с момента начала таможенного оформления и к выпуску за границы таможенной территории Украины – при вывозе с территории Украины;
- с момента пропуска впускным таможенным органом на таможенную территорию Украины к пропуску выпускным таможенным органом за границы таможенной территории Украины – при транзите через территорию Украины.

1.2. Книжка МДП заполняется ее владельцем или таможенным брокером на каждое транспортное средство или контейнер и должна вмещать такое количество отрывных листов, которое необходимо для осуществления данной пере-

FCA



возки с расчета по два-три листа на каждую таможенную места отправки и назначения и по два листа на каждую промежуточную таможенную.

1.3. Книжка МДП оформляется инспектором грузового отдела таможен или таможенного поста (пункта пропуска на границе) (далее – инспектор). Одна книжка МДП может оформляться как на одно дорожное транспортное средство, так и на состав транспортных средств или на несколько контейнеров, нагруженных на одно дорожное транспортное средство, или на состав таких транспортных средств (в этом случае в грузовом манифесте книжки МДП должна быть показана вместимость каждого дорожного транспортного средства или каждого контейнера).

При оформлении книжки МДП необходимо учитывать, что согласно ст. 18 Конвенции МДП 1975 года:

- таможенная места отправки должны находиться только в одной стране;
- таможенная места назначения должны находиться не более чем в двух странах;
- общее количество таможен мест отправки и назначения не должно превышать четырех.

1.4. Технология проведения оформления предусматривает вырывание из книжки МДП только отрывных листов № 1 и № 2, а все корешки указанных листов должны оставаться в книжке МДП.

1.5. Книжка МДП действительна для выполнения только одной перевозки.

1.6. В книжке МДП не должно быть подчисток или помарок. Все исправления должны делаться путем вычеркивания ошибочных данных и занесения, в случае необходимости, надлежащих данных. Любые изменения должны быть заверены подписью и личной номерной печатью инспектора, который их сделал.

1.7. Книжка МДП не принимается в оформление:

– в случае, когда имеют место нарушения при таможенном оформлении книжки в таможенных местах отправки и назначения или промежуточных таможенных;

– в случаях, когда книжка МДП не принадлежит перевозчику, который осуществляет данную перевозку груза, а именно данные, отмеченные в графе 3 титульного листа книжки МДП (фамилия, адрес и страна регистрации владельца книжки МДП), не совпадают с фактическими данными, отмеченными в других сопроводительных документах;

– в случаях, когда срок действия книжки МДП закончился к моменту предоставления ее в таможенную места отправки груза;

– в случаях, когда размер пошлины за груз, который будет перевозиться с применением книжки МДП, превышает размер гарантии, а именно больше эквивалента суммы 50000 долларов США в перерасчете по курсу Национального банка Украины на день предоставления груза к оформлению.

Во всех отмеченных случаях книжка МДП регистрируется в журнале или компьютере, где в графу 6 заносятся замечания и осуществленные мероприятия; груз, в случае необходимости, задерживается или его таможенное оформ-



ление осуществляется как перевозитого без соблюдения процедуры МДП, с применением грузовой таможенной декларации и провозной ведомости...

УСТАВ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ УКРАИНЫ

Утвержден постановлением Кабинета Министров Украины от 06.04.98 г. № 457

...4. Перевозка по железным дорогами грузов ... в международном сообщении осуществляется в соответствии с соглашениями о железнодорожных международных сообщениях....

ИНСТРУКЦИЯ О ПОРЯДКЕ ОФОРМЛЕНИЯ ПЕРЕВОЗОЧНЫХ ДОКУМЕНТОВ, ВЗИМАНИЯ ПРОВОЗНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ПРИ ПЕРЕВОЗКАХ ГРУЗОВ В МЕЖГОСУДАРСТВЕННОМ И МЕЖДУНАРОДНЫХ СООБЩЕНИЯХ

*Приложение к Соглашению о порядке оформления перевозочных документов и взимания провозных платежей за перевозки грузов**

Дата подписания: 21.01.94 г.

Дата вступления в силу: 01.05.94 г.

Настоящая Инструкция определяет порядок оформления перевозочных документов, взимания провозных платежей, расчетов при перевозках грузов между станциями железных дорог государств-участников Содружества и при перевозках грузов в прямом железнодорожном, смешанном железнодорожно-водном и в международных сообщениях с железными дорогами, с которыми ранее были подписаны соглашения о прямом железнодорожном сообщении.

2. Оформление перевозочных документов и взимание платежей при перевозках грузов в межгосударственных сообщениях между станциями железных дорог государств-участников Содружества.

2.1. Перевозки грузов оформляются перевозочными документами на бланках СМГС с приложением дополнительных дорожных ведомостей для своей и каждой транзитной дороги. На всех экземплярах в правом верхнем углу делается отметка «СНГ»...

3. Оформление перевозочных документов и взимание платежей при перевозке грузов в международных сообщениях.

3.1. Перевозки грузов из государств-участников Содружества в третьи страны, железные дороги которых не являются участницами СМГС, оформляются на накладной СМГС до входных пограничных станций железных дорог третьих стран...

*Соглашение заключено в рамках Содружества Независимых Государств (СНГ).

Инструкция полностью напечатана в газете «Плюс/минус» № 33 от 05.09.97 г.

**ВОЗДУШНЫЙ КОДЕКС УКРАИНЫ**

от 4 мая 1993 года № 3167-ХІІ

...Статья 57. Нормы и правила осуществления международных полетов

Регулярные международные полеты воздушных судов, при которых воздушные суда пересекают государственную границу Украины и другого государства, осуществляются на основании межгосударственных договоренностей и международных соглашений.

Нерегулярные международные полеты могут выполняться по специальным разрешениям, порядок выдачи которых определяется органом государственного регулирования деятельности авиации и согласовывается с таможенными органами Украины...

**КОНВЕНЦИЯ ДЛЯ УНИФИКАЦИИ НЕКОТОРЫХ ПРАВИЛ,
КАСАЮЩИХСЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ВОЗДУШНЫХ ПЕРЕВОЗОК***

(с изменениями в соответствии с главой I Гаагского протокола)

Статья 1

1. Настоящая Конвенция применяется при всякой международной перевозке людей, багажа или грузов, осуществляемой за плату посредством воздушного судна...

Раздел III. Воздушно-перевозочный документ**Статья 5**

*1. Каждый перевозчик товаров имеет право требовать от отправителя составления и вручения ему документа, именуемого «воздушно-перевозочный документ»**; всякий отправитель имеет право требовать от перевозчика принятия этого документа...*

Статья 6

1. Воздушно-перевозочный документ составляется отправителем в трех подлинных экземплярах и вручается вместе с товаром.

2. Первый экземпляр носит пометку «для перевозчика»; он подписывается отправителем. Второй экземпляр носит пометку «для получателя»; он подписывается отправителем и перевозчиком и должен следовать с товаром. Третий экземпляр подписывается перевозчиком и возвращается им отправителю по принятию товара.

3. Перевозчик должен поставить свою подпись до погрузки товара на борт воздушного судна.

4. Подпись перевозчика может быть заменена штампом; подпись отправителя может быть печатная или заменена штампом...

Статья 7

Перевозчик товаров имеет право требовать от отправителя составления отдельных воздушно-перевозочных документов, если имеется несколько мест...

Статья 11

1. Воздушно-перевозочный документ, до доказательства противного, является удостоверением заключения договора, принятия товара и условий перевозки.

FCA



2. Данные воздушно-перевозочного документа о весе, размерах и об упаковке товара, а также о числе мест являются удостоверением до доказательства противного; данные о количестве, об объеме и о состоянии товара служат доказательством против перевозчика лишь поскольку им была сделана их проверка в присутствии отправителя, с указанием об этом в воздушно-перевозочном документе или поскольку это касается данных о внешнем состоянии товара.

Статья 13

1. ...получатель имеет право требовать от перевозчика, с момента прибытия товара на место назначения, передачи ему воздушно-перевозочного документа и выдачи ему товара ...

Статья 16

1. Отправитель обязан дать сведения и присоединить к воздушно-перевозочному документу документы, которые до передачи товара получателю необходимы для выполнения таможенных, городских – таможенных или полицейских формальностей. Отправитель отвечает перед перевозчиком за все убытки, которые могли бы произойти от отсутствия, недостаточности или неправильности этих сведений и бумаг, за исключением случаев вины со стороны перевозчика или поставленных им лиц.

*Принята в Варшаве в 1929 году, дополнена Гаагским протоколом 1933 года. С 1934 года участием Конвенции стал СССР, а в 1957 году СССР присоединился к Гаагскому протоколу. После распада СССР участницей Конвенции и протокола в силу правопреемства необходимо считать Украину. В Конвенции в настоящее время участвует более 100 государств.

**Авианакладная.

ПРАВИЛА ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИТОРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВО ВРЕМЯ ПЕРЕВОЗКИ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ И ТРАНЗИТНЫХ ГРУЗОВ

Утверждены постановлением Кабинета Министров Украины от 21.09.93 г. № 770

Транспортно-экспедиторская деятельность

1. Транспортно-экспедиторское обслуживание грузов осуществляется субъектами предпринимательской деятельности – экспедиторами, которые получили в установленном порядке специальное разрешение (лицензию) на этот вид деятельности и действуют по поручениям грузоотправителей и грузополучателей (далее – собственников грузов)...

2. Транспортно-экспедиторские услуги, которые предоставляются экспедиторами, состоят из комплекса услуг, связанных с подготовкой и отправкой грузов, проведением взаиморасчетов, контролем за прохождением и получением грузов.

3. Экспедиторы согласно поручениям собственников грузов: организуют перевозку и перевалку грузов железнодорожным, морским, речным, автомобильным и воздушным транспортом;



обеспечивают оптимальное транспортное обслуживание, а также организовывают перевозку внешнеторговых грузов разными видами транспорта по территориям зарубежных стран согласно условиям контрактов;

фрахтуют национальные и иностранные суда и обеспечивают их подачу в порты для своевременной отправки грузов;

предоставляют услуги, связанные с приемкой, накоплением, доработкой, сортировкой и комплектованием грузов, передают их транспортным организациям для перевозки;

производят своевременные расчеты с портами и транспортными организациями за перевозку, перевалку и хранение внешнеторговых грузов;

оформляют документы в соответствии с таможенными, карантинными и санитарными требованиями, страхуют грузы;

ведут учет поступления и отправки грузов с портов и железнодорожных станций;

обеспечивают с привлечением соответствующих транспортных предприятий и организаций сохранность грузов во время их перевозки, перевалки и хранения;

организовывают экспертизу грузов в портах и на железнодорожных станциях;

осуществляют оформление товарно-транспортной документации и ее рассылку;

подают в установленном порядке транспортным предприятиям заявки на отставку экспортных, транзитных и реэкспортных грузов и наряды на отгрузку импортных, транзитных и снятых с экспорта грузов;

решают с транспортными организациями и другими собственниками транспорта вопросы отправки грузов, поступивших в некондиционном состоянии, с браком, в поврежденной, непрочной, нестандартной упаковке или такой, которая не отвечает требованиям этих транспортных средств;

составляют обмерочные эскизы на негабаритные и сверхтяжелые грузы, организовывают фумигацию грузов; ...

4. Транспортные предприятия:

организовывают сохранность грузов, в том числе реэкспортных и снятых с экспорта, во время их перевозки, перегрузки и складирования;

осуществляют в установленные сроки доставку грузов по назначению и обеспечивают своевременную погрузку и разгрузку транспортных средств по ценам и тарифам, определенным действующим законодательством Украины;

ведут учет движения грузов и запасной тары, предоставляют необходимую информацию экспедитору для дальнейшего информирования собственников грузов;

проводят инвентаризацию грузов на основании заявлений экспедитора, при его участии и за его счет;

обеспечивают доступ к грузосопроводительным и перевозочным документам, создают равные условия и содействуют экспедиторам в осуществлении ими своих функций.

5. Отношения участников транспортно-экспедиторской деятельности устанавливаются на основании договоров. Участники этой деятельности свобод-



ны в выборе предмета договора, определении обязательств, иных условий взаимоотношений, которые не противоречат действующему законодательству.

6. Собственники грузов предоставляют экспедиторам информацию и документы для исполнения возложенных на них обязательств (лицензии, сертификаты, свидетельство, декларации и т.п.).

7. Каждый из участников транспортно-экспедиторского процесса вправе передавать исполнение части своих обязательств другому участнику на основании договора, в котором определяются условия соответствующих услуг и порядок их оплаты. ...

FCA



FAS

Free Alongside Ship (... named port of shipment)

Франко-вдоль борта судна (... название порта отгрузки)

ИНКОТЕРМС-1990

Свободно вдоль борта судна означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в согласованном пункте отгрузки. Это означает, что с этого момента покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара. По условиям ФАС (FAS) на покупателя возлагается обязанность по очистке товара от пошлин для его вывоза. Данный термин не следует применять, когда покупатель прямо или косвенно не в состоянии обеспечить выполнение таможенных формальностей.

А. Продавец обязан**А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора**

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств электронной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

ИНКОТЕРМС-2000*

Термин «Франко-вдоль борта судна» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар размещен вдоль борта судна на причале или на лихтерах в указанном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель.

По условиям термина FAS на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. *Этим данное издание отличается от предыдущих изданий ИНКОТЕРМС, в которых обязанность по таможенной очистке для экспорта возлагалась на покупателя.*

Однако если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя обязанности по таможенной очистке товара для экспорта, то это должно быть четко оговорено в соответствующем Дополнении к договору купли-продажи (см. Введение, п.11).

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом.

А. Обязанности продавца**А.1. Предоставление товара в соответствии с договором**

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

FAS

* Текст приводится на основе первого официального издания публикации № 560 МТП ИНКОТЕРМС-2000 на территории Украины. УНК МТП, ООО «ЕвроТрейдКонсалтинг», Киев, 2001, с. 39-45



А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Оказать покупателю по его просьбе, на его риск и за его счет полное содействие в получении экспортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для вывоза товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

- а) договор перевозки нет обязанности
- б) договор страхования нет обязанности

А.4. Поставка

Поставить товар вдоль борта указанного судна в определенное покупателем место погрузки в указанном порту отгрузки в установленную дату или срок и в соответствии с обычаями порта.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента, когда товар поставлен, как это предусмотрено в пункте А.4.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б.6, нести все расходы, связанные с товаром до момента его поставки, как это предусмотрено в пункте А.4.

А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все таможенные формальности, необходимые для экспорта товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

- А) Договор перевозки Нет обязательств (см. Введение, п.10).
- Б) Договор страхования Нет обязательств (см. Введение, п.10).

А.4. Поставка

Продавец обязан поставить товар вдоль борта указанного судна в названном покупателем месте погрузки, в названном покупателем порту отгрузки и в соответствии с обычаями порта, в установленную дату или оговоренный срок.

А.5. Переход рисков

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5 нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.

А.6. Распределение расходов

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6:

- нести все расходы, связанные с товаром до момента его доставки в соответствии со статьей А.4. и
- оплатить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара.

**А.7. Извещение покупателя**

Известить надлежащим образом покупателя о том, что товар поставлен вдоль борта указанного судна.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Доставить покупателю за свой счет в качестве доказательства поставки товара обычные транспортные документы в соответствии с пунктом А.4.

В случае если таким доказательством, упомянутым в предыдущем параграфе, является транспортный документ, оказать покупателю по его просьбе, на его риск и за его счет необходимое содействие в получении транспортного документа (например, оборотного коносамента, необоротной морской накладной или документа, выдаваемого в случае перевозки внутренним водным сообщением).

В случае если продавец и покупатель договорились об осуществлении электронной связи, упомянутые в предыдущем параграфе документы могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в распоряжение покупателя.

Обеспечить за свой счет упаковку товара, если это необходимо при транспортировке товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно

А.7. Извещение покупателю

Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о том, что товар поставлен вдоль борта указанного судна.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет в качестве доказательства поставки товара обычные транспортные документы в соответствии со статьей А.4. В случае если такое доказательство, упомянутое выше, не является транспортным документом, продавец обязан оказать покупателю по его просьбе, за его счет и на его риск всевозможное содействие в получении транспортного документа (например, оборотного коносамента, необоротной морской накладной, доказательства о перевозке внутренним водным транспортом). В случае если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).

А.9. Проверка – упаковка – маркировка

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4.

Продавец обязан за свой счет оплатить расходы, связанные с упаковкой, необходимой для перевозки товара (за исключением случаев, когда в данной отрасли



принято отправлять товар без упаковки, при условии, что условия перевозки (вид, направление перевозки) известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи (помимо упомянутых в пункте А.8.), выдаваемых в/или передаваемых из страны отгрузки, которые могут понадобиться покупателю для вывоза и/или ввоза, или, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

Б. Покупатель обязан

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортные или импортные лицензии или иные официальные разрешения, выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза или ввоза товара, а также в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки). Последнее осуществляется в той мере, в какой обстоятельства, относящиеся к транспортировке (например, способы перевозки, место назначения), были известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

А.10. Другие обязанности

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны. Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

Б. Обязанности покупателя

Б.1. Уплата цены

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение, п. 14), все таможенные формальности для импорта товара, а также для его транзитной перевозки через третьи страны.



Б.3. Договор перевозки

Заклучить за свой счет договор перевозки товара от согласованного порта отгрузки.

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку в соответствии с условиями, указанными в пункте А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента, когда товар поставлен в соответствии с пунктом А.4.

Нести дополнительные риски утраты или повреждения товара при нарушении обязательств, предусмотренных в пункте Б.2, возникшие вследствие того, что им не было должным образом дано извещение, как это предусмотрено в пункте Б.7, а также вследствие того, что указанное покупателем судно не прибывает своевременно или не будет в состоянии принять товар или прекратит принятие груза до наступления установленной даты, и нести все риски утраты или повреждения товара с момента истечения установленной даты поставки или периода поставки, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом договора.

Б.6. Распределение расходов

Нести все расходы, падающие на товар с момента его поставки, как это предусмотрено в пункте А.4. Нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие того, что названное им судно не прибывает своевременно или не будет в состоянии

Б.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Покупатель обязан за свой счет заключить договор перевозки товара от названного порта отгрузки.

Б) Договор страхования

Нет обязательств (см. Введение, п. 10).

Б.4. Принятие поставки

Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей А.4.

Б.5. Переход рисков

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара

– с момента, когда товар поставлен ему в соответствии со статьей А.4., и

– с согласованной даты или с истечения согласованного срока для поставки, которые возникают либо при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7, либо в случае, если назначенное им судно не смогло прибыть своевременно или не было в состоянии принять товар вовремя, или прекратило принятие груза до наступления установленного в статье Б.7 времени. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Покупатель обязан:

– нести все расходы, связанные с товаром, с момента доставки товара в соответствии со статьей А.4;

– нести все дополнительные расходы, возникшие либо вследствие того, что на-



принять товар или прекратит принятие груза до наступления установленной даты, либо вследствие невыполнения покупателем предусмотренных в пункте Б.2 обязательств, либо вследствие невыполнения предусмотренной пунктом Б.7 обязанности по направлению надлежащего извещения, при условии, однако, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом договора.

Уплатить все налоги, пошлины и иные сборы, а также расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза и ввоза товара, а также, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

Оплатить все расходы и сборы, связанные с оказанием продавцом покупателю содействия, предусмотренного в пункте А.2.

Б.7. Извещение продавца

Известить надлежащим образом продавца о названии судна, месте погрузки и о необходимой дате поставки товара.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять доказательства поставки в соответствии с пунктом А.8.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласованно иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, включая случаи, когда это осуществляется властями страны экспорта.

значенное им судно не смогло прибыть своевременно, либо не было в состоянии принять товар вовремя, либо прекратило принятие груза до наступления установленного в соответствии со статьей Б.7 времени, или же вследствие невыполнения им обязанности дать надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора;

– оплатить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.

Б.7. Извещение продавцу

Покупатель обязан известить продавца достаточным образом о названии судна, о пункте на месте погрузки и времени отгрузки.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Покупатель обязан принять доказательства поставки в соответствии со статьей А.8.

Б.9. Осмотр товара

Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым предпогрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.

**Б.10. Иные обязанности**

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

Б.10. Другие обязанности

Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10, а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.

FAS

КОММЕНТАРИЙ

По условиям термина FAS («франко-вдоль борта судна») обязанности продавца по поставке товара завершаются с размещением товара, прошедшего таможенное оформление на экспорт, вдоль борта судна на причале или на лихтерах в согласованном порту отгрузки. По условиям термина FAS на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Термин FAS может быть использован только при морской перевозке или при перевозке внутренним водным транспортом.

По указанным выше основным своим условиям термин FAS Правил ИНКОТЕРМС-2000 отличается от термина FAS Правил ИНКОТЕРМС-1990 лишь одним положением – возложением обязанности осуществления таможенного оформления товара на вывоз (экспорт) из страны продавца. Так, в ИНКОТЕРМС-1990 по условиям FAS обязательства по экспортному таможенному оформлению товара и оплате экспортных таможенных пошлин в стране продавца возлагались на покупателя товара, а в ИНКОТЕРМС-2000 такие обязательства возлагаются на продавца товара. Для сравнения ниже в таблице приводятся соответствующие выдержки из положений термина FAS Правил ИНКОТЕРМС в редакциях 1990 и 2000 годов.

ИНКОТЕРМС-1990: термин FAS***Б. ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН******Б2. Лицензии, разрешения и иные формальности***

Получить на свой риск и за свой счет экспортную и импортную лицензии или иное официальное разрешение, выполнить все таможенные формальности, требуемые для вывоза и ввоза товара и, если необходимо, его транзита через третьи страны.

ИНКОТЕРМС-2000: термин FAS***А. ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА******А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности***

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется, все таможенные формальности, необходимые для экспорта товара.



Указанное изменение в термине FAS ИНКОТЕРМС-2000, в соответствии с которым теперь обязанности таможенного оформления экспорта товара из страны продавца будет нести продавец, имеют свою логику и объяснение и направлены на оптимизацию взаимных обязанностей продавца и покупателя. Ведь мировая практика международной торговли показывает, что в большинстве случаев наиболее оптимальным вариантом является ситуация, когда таможенную очистку в конкретной стране производит резидент данной страны, т.е. таможенную очистку экспорта товара производит его продавец (экспортер), а таможенную очистку импорта товара производит его покупатель (импортер). Стороне-резиденту намного легче и быстрее произвести таможенное оформление товара в своей стране, чем нерезиденту, особенно если речь идет о странах развивающихся или с переходной экономикой, в которых существуют сложные таможенные процедуры, во многих случаях вообще не дающие возможности нерезидентам производить таможенное оформление товаров в данных странах.

Необходимо отметить, что если стороны договора купли-продажи желают, чтобы таможенное оформление экспорта товара осуществил покупатель товара (а не продавец), то они должны соответствующую обязанность покупателя по таможенному оформлению экспорта товара закрепить в тексте договора купли-продажи или в дополнении к нему, как об этом говорится в преамбуле к термину FAS. Такое положение договора купли-продажи будет иметь приоритет относительно положений термина FAS, закрепленных в Правилах ИНКОТЕРМС-2000, и стороны договора будут обязаны руководствоваться данным положением договора, а не соответствующим условием термина FAS.

Согласно условиям FAS ИНКОТЕРМС-2000, обязанность по выполнению таможенных процедур, которые могут потребоваться для транзита товара через третьи страны, а также таможенное оформление ввоза (импорта) товара в страну назначения лежит на покупателе.

В соответствии с пунктом А.4, **продавец выполняет свою обязанность по поставке товара при размещении его вдоль борта указанного судна в порту отгрузки**. Завершение поставки размещением товара вдоль борта судна является определяющим критерием термина FAS. Однако на практике не всегда в буквальном смысле товар размещается вдоль борта судна. Поставка может быть завершена и размещением товара на оговоренном причале либо на лихтерах. В любом случае сторонам договора купли-продажи рекомендуется четко обуславливать способ поставки, при этом обязательно учитывая существующие обычаи и правила порта отгрузки товара.

Для осуществления поставки продавцу необходимо знать:

- порт отгрузки;
- пункт погрузки в порту;
- дату или период времени для поставки;
- наименование судна, которое будет перевозить товар.

Решение вышеуказанных вопросов прежде всего зависит от покупателя, поскольку он организывает основную перевозку. Поэтому во многих случаях стороны не могут заранее в договоре купли-продажи предусмотреть всю необходимую инфор-



мацию для осуществления продавцом поставки. В договоре купли-продажи может быть указан порт отгрузки, период времени для поставки товара. Конкретное же наименование судна, вдоль борта которого необходимо разместить товар, дата поставки, пункт погрузки в порту, как правило, указываются покупателем дополнительно, после заключения договора купли-продажи (если в договоре не обусловлен порт отгрузки, то покупатель дополнительно к тому же указывает и порт отгрузки товара). Во избежание каких-то споров, затруднений для продавца осуществить поставку, в связи с отсутствием у него достаточной информации, сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи четко оговаривать процедуру предоставления покупателем необходимой информации продавцу для осуществления последней поставки, а также оговаривать приблизительные сроки или период времени, в течение которого должна быть проведена поставка.

Таким образом, положения, непосредственно определяющие процедуру поставки товара продавцом покупателю, закрепленные в положениях термина FAS ИНКОТЕРМС-2000, по своим существенным признакам остались без изменений по сравнению с такими же положениями ИНКОТЕРМС-1990.

По условиям термина FAS, как и других терминов группы F, **на покупателе лежит обязанность заключения договора перевозки и его оплаты.** Покупатель свободен в выборе перевозчика, но в рамках конкретных обстоятельств, которые определяют возможность транспортировки данного товара с данного пункта. Во время основной перевозки товара, осуществляемой на основании заключенного покупателем договора перевозки, все расходы по транспортировке товара, а также риск случайной потери или повреждения товара несет покупатель.

У продавца нет обязанности по заключению договора перевозки. Но практика использования термина FAS предусматривает возможность заключения договора перевозки продавцом как дополнительной услуги покупателю. Однако заключение договора перевозки продавцом никак не отражается на обязательствах сторон договора купли-продажи, определенных термином FAS: покупатель несет все расходы и риски по договору перевозки, заключенному для него продавцом (даже, например, риск отсутствия в силу непредвиденных обстоятельств ожидаемого перевозочного средства). Продавец вправе заключить договор перевозки на обычных условиях и только при наличии на то просьбы покупателя или же в силу сложившейся коммерческой практики между данными сторонами, в соответствии с которой он заключает такие договоры. Сторонам рекомендуется еще во время заключения договора купли-продажи обсудить этот вопрос и четко определить, кто будет заключать договор перевозки, или же установить процедуру информирования друг друга по этому вопросу, с тем чтобы избежать ситуации, когда обе стороны одновременно заключают договоры перевозки или же не заключают вообще. **В любом случае необходимо иметь в виду, что покупатель решает вопрос о возможности заключения договора перевозки продавцом, продавец же всегда вправе отклонить просьбу покупателя о заключении договора перевозки.**

Условия термина FAS предусматривают, что основная перевозка осуществляется морским или внутренним водным транспортом (или тем и другим одновременно).



Однако это не означает, что покупатель обязан осуществлять всю перевозку только этим видом транспорта. Например, основную перевозку он может осуществить морем до соответствующего порта назначения в своей или другой какой-то стране, а после этого доставить товар в конечный пункт назначения (на свой склад), находящийся внутри страны назначения товара, автомобильным, железнодорожным или речным транспортом. Но, необходимо помнить, что все риски и расходы по таким перевозкам полностью будет нести покупатель товара.

По условиям термина FAS, как и всех других терминов группы F, **продавец должен осуществить за свой счет и на свой риск пре-перевозку (подвоз) товара в согласованный сторонами пункт поставки в порту отправки товара**, если такой пункт находится за пределами помещений продавца. В этом случае продавец самостоятельно выбирает перевозчика для перевозки, определяет вид транспорта, способ и иные условия данной перевозки.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что обязанности сторон относительно перевозки товара по условиям термина FAS в ИНКОТЕРМС-2000 остались такими же, как и в ИНКОТЕРМС-1990.

Покупатель обязан принять поставку товара, когда он надлежащим образом размещен вдоль борта судна. Невыполнение этого покупателем не освобождает его от обязанности по уплате покупной цены и может повлечь за собой преждевременный переход риска потери или повреждения товара или возложение на него ответственности на основании пунктов Б.5 и Б.6 по оплате дополнительных расходов.

По условиям FAS ИНКОТЕРМС-2000, точно так же, как и в ИНКОТЕРМС-1990, **продавец несет все риски и расходы по товару до момента поставки, т.е. до того, пока товар не размещен надлежащим образом вдоль борта судна. После выполнения поставки, т.е. с момента размещения товара вдоль борта судна, все риски и расходы по товару переходят на покупателя** (в частности, покупатель оплачивает перевозку, оплачивает погрузочные работы и иные портовые сборы в порту отгрузки и др.).

Из указанного выше общего правила относительно перехода рисков и расходов по товару имеются исключения, предусмотренные в пунктах Б.5, Б.6, которые составляют случаи преждевременного перехода рисков и расходов по товару на покупателя.

Преждевременный переход рисков и расходов по товару с продавца на покупателя, т.е. переход таких рисков и расходов до момента поставки, может иметь место в следующих случаях:

– при нарушении покупателем своей обязанности надлежащим образом известить продавца о наименовании судна, пункте погрузки и необходимом для поставки товара времени, (обязанность направления такого извещения покупателем предусмотрена в п.Б.7);

– если указанное покупателем судно не придет своевременно или не будет в состоянии принять товар или прекратит принятие груза ранее положенного времени. Здесь необходимо отметить, что если покупатель понесет какие-то убытки в результате указанных обстоятельств, случившихся по вине перевозчика или третьих лиц, то такой покупатель вправе потребовать от них компенсации убытков согласно договору перевозки, а также праву, применимому к сложившимся отношениям.



При наличии указанных выше обстоятельств, преждевременный переход рисков по товару с продавца на покупателя происходит, начиная с согласованной даты или истечения согласованного срока для поставки.

Преждевременный переход рисков и расходов по товару возможен лишь при условии, когда «товар надлежащим образом идентифицирован, т.е. определенно обозначен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора» (например, подготовлен для отгрузки, упакован согласно данному договору). Когда нет возможности идентифицировать определенный товар, расположенный на складе продавца или на независимом грузовом терминале, как товар, являющийся предметом данного договора на определенную дату или на истекшую дату в пределах периода времени, отведенного для поставки, то не может произойти преждевременный переход риска и расходов по товару.

Необходимо отметить, что в условиях FAS ИНКОТЕРМС-1990 был предусмотрен еще один случай преждевременного перехода рисков и расходов по товару с продавца на покупателя – при невыполнении покупателем своей обязанности осуществить таможенное оформление экспорта товара из страны продавца. Однако данный случай не предусмотрен в термине FAS ИНКОТЕРМС-2000, в связи с тем, что по условиям этого термина обязанность осуществления таможенного оформления экспорта товара из страны продавца лежит на продавце, а не на покупателе, как в ИНКОТЕРМС-1990.

Обязанность таможенного оформления товара на экспорт лежит на продавце, соответственно, он несет все расходы и риски по такому оформлению. Таможенное оформление импорта товара и, в случае необходимости, его транзита через третьи страны, обязан проводить покупатель, который в свою очередь несет все расходы и риски по данным видам таможенного оформления.

Относительно оплаты расходов по таможенному оформлению экспорта и импорта товара следует отметить, что в ИНКОТЕРМС-2000 появились некоторые дополнения и уточнения. Так, в ИНКОТЕРМС-2000, в отличие от ИНКОТЕРМС-1990, определено, что указанные расходы покупатель несет, «если это потребуется». Данное уточнение внесено для того, чтобы Правила ИНКОТЕРМС могли свободно, без каких-либо двусмысленностей использоваться между субъектами из стран таможенных союзов либо свободных торговых зон, которым нет необходимости осуществлять таможенное оформление товара. Кроме того, если в ИНКОТЕРМС-1990 в положениях относительно обязательств сторон по таможенному оформлению товара использовался термин «официальные расходы по экспорту/импорту товаров», то в ИНКОТЕРМС-2000 в формулировке такого же обязательства слово «официальные» удалено. Это уточнение лишает стороны поводов для возможных споров относительно того, какие расходы по таможенному оформлению считать официальными, а какие нет, но в то же время оно не меняет значения самого понятия «сборы». Под сборами и далее следует понимать все те обязательные платежи, которые подлежат уплате согласно существующим правилам импорта и экспорта товаров по законодательству конкретной страны. В понятие «сборы» не включаются любые дополнительные платежи и сборы, которые

FAS



взимаются частными лицами в связи с импортом либо экспортом товара (например, сборы за хранение товара, не связанные осуществлением процедур таможенного оформления).

Продавец обязан представить покупателю надлежащее извещение о том, что товар расположен вдоль борта указанного судна. Однако покупатель обязан перед этим передать продавцу надлежащее извещение о наименовании судна, месте погрузки и о необходимом времени поставки товара.

Разместив товар вдоль борта указанного судна, продавец должен получить, как правило, от перевозчика или уполномоченного им лица, соответствующий документ, свидетельствующий о передаче товара для перевозки, после чего представить этот документ покупателю в качестве доказательства поставки. Если таким документом является не транспортный документ, то продавец обязан, по просьбе покупателя, на его риск и за его счет оказать ему необходимое содействие в получении обычного транспортного документа.

Транспортными документами, обычно оформляющими перевозку товаров на условиях термина FAS, могут быть:

- коносамент (Bill of Lading);
- морская накладная (Marine Waybill);
- речная накладная (River Waybill).

К таким документам также могут относиться **чартеры (charter, charter-party)** различных видов и иные документы.

Покупатель обязан принять представленное продавцом доказательство поставки, если только такое доказательство является надлежащим. Отказ покупателя принять служащий таким доказательством документ представляет собой нарушение договора, в результате которого у продавца может возникнуть право на использование средств защиты, применяемых обычно при нарушении договора купли-продажи (право на расторжение договора, требование о возмещении убытков). Покупатель не обязан принимать документ, не являющийся надлежащим доказательством поставки. Если в таком документе имеются пометки, свидетельствующие о дефектах товара, или из него явствует, что товар был поставлен в меньшем, чем было согласовано, количестве, то подобный документ квалифицируется как «нечистый» (unclean).

Указанные выше документы – доказательства поставки товара – могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями, т.е. вместо бумажной формы может использоваться электронная форма данных документов. Использование документов в электронной форме возможно при условии, что продавец и покупатель прямо оговорили это между собой (например, записали это в договор). Помимо согласия продавца и покупателя на использование документов в электронной форме, необходимо также, чтобы законодательство стран экспорта и импорта товара позволяло использование вместо бумажной формы соответствующих документов их электронную форму.

Относительно доказательств поставки товара и транспортных документов в ИНКОТЕРМС-2000 ничего не изменилось по сравнению с ИНКОТЕРМС-1990.



Сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи оговаривать требования к упаковке товара. Упаковка обеспечивается за счет продавца. В договоре купли-продажи стороны также могут оговорить вопросы распределения расходов по осмотру товара перед отгрузкой. Если в договоре не оговорено иное, то такие расходы полностью несет покупатель, за исключением случаев, когда осмотр товара требуется властями страны экспорта.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Украинское законодательство позволяет украинским субъектам внешнеэкономической деятельности в их внешнеэкономических договорах, заключаемых как на экспорт, так и на импорт товаров, использовать термин FAS ИНКОТЕРМС-2000 в полном виде, без особых оговорок, в то время, как термин FAS ИНКОТЕРМС-1990 украинские субъекты внешнеэкономической деятельности – экспортеры товаров – могли использовать лишь с оговоркой о том, что таможенное оформление экспорта товара в Украине они брали на себя.

Термин FAS украинские субъекты предпринимательской деятельности могут использовать и при заключении договоров купли-продажи товаров, бартерных договоров внутри Украины (без вывоза товара за пределы таможенной границы Украины). В этих случаях условия FAS будут таким же образом распределять обязанности продавца и покупателя по договору, как это отображено в ИНКОТЕРМС, за исключением обязанностей, связанных с осуществлением таможенных процедур, получением экспортных и импортных лицензий и иных подобных разрешений, т.к. в них нет необходимости. В частности, термин FAS может использоваться в договорах купли-продажи товаров, заключаемых внутри Украины, по которым перевозка товаров предусматривается речным транспортом Украины.

Условия термина FAS предусматривают, что основная перевозка осуществляется морским или внутренним водным транспортом (или тем и другим одновременно). Однако это не означает, что украинский импортер обязан осуществлять всю перевозку только этим видом транспорта. Например, основную перевозку он может осуществить морем до украинского порта, а после этого доставить товар на свой склад, находящийся внутри Украины, автомобильным, железнодорожным или речным транспортом. Он, в принципе, даже может доставить товар морем в порт какой-то третьей страны, а из этого порта доставить товар в Украину каким-либо иным видом транспорта. Однако необходимо помнить, что все риски и расходы по таким перевозкам полностью будет нести украинский импортер товара.

При импорте товаров в Украину субъектами ВЭД по договорам с использованием условий поставки FAS таможенная стоимость таких товаров будет превышать их стоимость, указанную в договоре купли-продажи (счете-фактуре, накладной). Это происходит потому, что украинское предприятие-импортер помимо оплаты самой стоимости товара, указанной в договоре, дополнительно несет расходы по доставке товара к таможенной границе Украины, оплачивает таможенные процедуры в стране экспорта, может страховать товар. Так, например, если украинское предприятие-импортер



будет доставлять товар от морского порта в стране закупки товара до морского порта в Украине, то для определения таможенной стоимости данного товара в Украине к стоимости товара, указанной в договоре купли-продажи (счете-фактуре, накладной), такое предприятие обязано будет прибавить стоимость погрузочных работ в порту отгрузки товара, стоимость перевозки (фрахта), стоимость страхования товара на всю морскую перевозку (если таковое имело место).

Поэтому перед заключением внешнеэкономического договора на условиях FAS украинскому предприятию-импортеру рекомендуется тщательно просчитать все свои возможные дополнительные расходы по доставке товара к таможенной границе Украины с тем, чтобы заранее определить возможную таможенную стоимость товара и, следовательно, суммы обязательных платежей. Ведь, как известно, таможенная стоимость выступает базой для начисления таможенной пошлины (по товарам, на которые установлены адвалерные (в процентах) и, частично, комбинированные виды пошлин), акцизного сбора (для подакцизных товаров), НДС. Относительно порядка определения таможенной стоимости в подобных случаях смотрите ст.16 Закона Украины «О Едином таможенном тарифе», пункт 1.7, раздел 2 «Описание граф грузовой таможенной декларации», графу 45 «Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации» в *Подборке законодательства* к термину EXW.

При использовании во внешнеэкономических договорах купли-продажи условия поставки FAS украинскими субъектами ВЭД, как экспортерами, так и импортерами товаров, им необходимо уделять достаточное внимание к оформлению товарно-транспортных документов. Для экспортеров необходимость в этих документах обуславливается прежде всего тем, что они, во-первых, служат доказательством поставки товара, во-вторых, они необходимы для осуществления установленных украинским законодательством таможенных процедур по экспорту товара. Для импортеров необходимость в этих документах обуславливается тем, что, во-первых, они служат подтверждением заключения договора перевозки и соответственно обязанностей перевозчика и прав импортера (т.к. последний заключает договор перевозки); во-вторых, они необходимы импортеру для совершения предусмотренных украинским законодательством действий по таможенному оформлению импорта товара. Также товарно-транспортные документы необходимы украинским экспортерам и импортерам товаров еще и для отображения соответствующих экспортных и импортных операций в их бухгалтерском и налоговом учетах.

Также документами, оформляющими перевозку товаров на условиях термина FAS, могут быть **чартеры (charter, charter-party)** различных видов и иные документы. Экспортер при поставке товара вдоль борта судна может получить сначала штурманскую расписку, которая является удостоверением судовладельца в принятии товара к перевозке, а потом получить коносамент.

Подробнее о документах, оформляющих перевозку на условиях FAS, будет сказано в комментарии к термину FOB, поскольку эти документы являются практически одинаковыми, как при использовании термина FAS, так и при использовании термина FOB. В комментарии к термину FOB будет приведена и *Подборка законодательства* по данному вопросу. Поэтому в данном комментарии *Подборка законодательства* не приводится.



ПРИМЕР ОТОБРАЖЕНИЯ В ДОГОВОРЕ

Импортный договор на покупку ТОВАРА

Продавец – иностранное предприятие

Покупатель – украинское предприятие

<...>

Условия поставки

Продавец обязуется поставить ТОВАР Покупателю на условиях FAS – Франко-вдоль борта судна, порт г. Нью-Йорка, США. Условия поставки понимаются в соответствии с ИНКОТЕРМС 2000 г.

Доставка товара осуществляется морским транспортом. Пунктом поставки является порт г. Нью-Йорка.

Покупатель самостоятельно выбирает перевозчика, заключает с ним договор перевозки, оплачивает фрахт судна, оплачивает погрузочные работы в порту отгрузки.

Таможенная очистка Товара на экспорт производится за счет и на риск Продавца, таможенная очистка Товара на импорт – за счет и на риск Покупателя.

Покупатель высылает по телеграфу извещение Продавцу не позднее чем за двадцать дней до предполагаемой даты поставки Товара, в котором указывается предполагаемая дата поставки, место погрузки, наименование судна, флаг судна, номер и дата договора перевозки.

Судовладелец или капитан судна, зафрахтованного Покупателем, должны немедленно сообщать Продавцу и в порт погрузки товара о любых изменениях в предполагаемой дате прибытия судна.

После прибытия судна в указанное место погрузки Продавец обязан разместить Товар на причале вдоль борта судна в отведенное для этой цели время. Если Продавец не поставит Товар (полностью или частично) или просрочит поставку, то все расходы, связанные с мертвым фрахтом и/или простым тоннажа, оплачиваются Продавцом Покупателю.

Продавец должен оформить передачу Товара перевозчику морской накладной.

После размещения Товара вдоль борта судна и принятия его перевозчиком Продавец должен в течение 24 часов направить извещение об этом Покупателю по телеграфу.

Датой поставки является дата размещения Товара вдоль борта судна. Товар должен быть принят перевозчиком и оформлен выпиской морской накладной. Дата поставки является моментом завершения поставки в соответствии с настоящим Договором.

<...>



FOB

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

ИНКОТЕРМС-1990

«Свободно на борту» означает, что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. Это означает, что с этого момента покупатель должен нести все расходы и риски гибели или повреждения товара. По условиям FOB на покупателя возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для его экспорта.

Данный термин может применяться лишь при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. В случаях, когда момент перехода товара через поручни судна не имеет практического значения, например, при перевозках на условиях ролл-он или ролл-офф или при перевозках в контейнерах, более целесообразно применение термина FAS.

А. Продавец обязан

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств электронной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную лицензию или иное офици-

ИНКОТЕРМС-2000*

Термин «Франко-борт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перемещен через поручни судна в названном порту отгрузки. Это означает, что с этого момента все расходы и риски потери или повреждения товара должен нести покупатель. По условиям термина FOB на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта. Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин FCA.

А. Обязанности продавца

А.1. Предоставление товара в соответствии с договором

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицен-

*Текст приводится на основе первого официального издания публикации № 560 МТП ИНКОТЕРМС-2000 на территории Украины. УНК МТП, ООО «ЕвроТрейдКонсалтинг», Киев, 2001, с. 47-53



альное разрешение, необходимое для экспорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

- а) договор перевозки
нет обязанности
- б) договор страхования
нет обязанности

А.4. Поставка

Погрузить товар на борт судна, названного покупателем, в указанном порту отгрузки в установленную дату или срок и в соответствии с обычаями порта.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента фактического перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б.6:

- нести все расходы, связанные с товаром до момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки;
- нести все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, а также уплатой всех пошлин, налогов и иных сборов, необходимых при вывозе.

зию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это требуется (см. Введение, п.14), все таможенные формальности, необходимые для экспорта товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

- А) Договор перевозки
Нет обязательств (см. Введение, п.10).
- Б) Договор страхования
Нет обязательств (см. Введение, п.10).

А.4. Поставка

Продавец обязан погрузить товар на борт судна, указанного покупателем, в согласованную дату или в пределах оговоренного срока в названном порту отгрузки в соответствии с обычаями порта.

А.5. Переход рисков

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5 нести все риски потери или повреждения товара до момента перехода товара через поручни судна в названном порту отгрузки.

А.6. Распределение расходов

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6:

- нести все расходы, связанные с товаром, до момента перехода товара через поручни судна в назначенном порту отгрузки в соответствии со статьей А.4 и
- оплатить, если это потребуется (см. Введение, п.10), все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара.



А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя о том, что товар погружен на борт судна.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Доставить покупателю за свой счет в качестве доказательства поставки товара обычные транспортные документы в соответствии с пунктом А.4.

В случае если таким доказательством, упомянутым в предыдущем параграфе, является транспортный документ, оказать покупателю по его просьбе, на его риск и за его счет необходимое содействие в получении транспортного документа (например, оборотного коносамента, необоротной морской накладной, документа, выдаваемого в случае внутреннего воздушного сообщения или документа, выдаваемого в случае смешанной перевозки).

В случае если продавец и покупатель договорились об осуществлении компьютерной связи, упомянутые в предыдущем параграфе документы могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств электронной связи (EDI).

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара, если это необходимо при транспор-

А.7. Извещение покупателю

Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о том, что товар поставлен в соответствии со статьей А.4.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет в качестве доказательства поставки товара обычные транспортные документы в соответствии со статьей А.4.

В случае если такое доказательство, упомянутое выше, не является транспортным документом, продавец обязан оказать покупателю по его просьбе, за его счет и на его риск всевозможное содействие в получении транспортного документа для заключения договора перевозки (например, оборотного коносамента, необоротной морской накладной, доказательства о перевозке внутренним водным транспортом, или накладной смешанной перевозки).

В случае если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).

А.9. Проверка – упаковка – маркировка

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4.

Продавец обязан за свой счет оплатить расходы, связанные с упаковкой,



тировке товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки, при условии, что условия перевозки (вид, направление перевозки) известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых в/или передаваемых из страны отгрузки или страны происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для вывоза товара или, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

Б. Покупатель обязан

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара, а в

необходимой для перевозки товара (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленные контрактом товары без упаковки). Последнее осуществляется в той мере, в какой обстоятельства, относящиеся к транспортировке (например, способы перевозки, место назначения), были известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

А.10. Другие обязанности

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны. Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

Б. Обязанности покупателя

Б.1. Уплата цены

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все та-



случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

Б.3. Договор перевозки

Заключить за свой счет договор перевозки товара от согласованного порта отгрузки.

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку в соответствии с условиями, указанными в пункте А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки. Нести все риски утраты или повреждения товара, при нарушении обязательств, предусмотренных в пункте Б.7, возникшие вследствие того, что им не было должным образом дано извещение, а также вследствие того, что указанное покупателем судно не прибывает своевременно или не будет в состоянии принять товар или прекратит принятие груза до наступления установленной даты, и нести все риски утраты или повреждения товара с момента истечения установленной даты поставки или периода поставки при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом договора.

моженные формальности, необходимые для импорта товара, а также, при необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.

Б.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Покупатель обязан за свой счет заключить договор перевозки товара от названного порта отгрузки.

Б) Договор страхования

Нет обязательств (см. Введение, п.10).

Б.4. Принятие поставки

Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей А.4.

Б.5. Переход рисков

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара

– с момента перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки, и

– с согласованной даты или с истечения согласованного срока для поставки, которые возникают либо при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7, либо в случае, если назначенное им судно не смогло прибыть своевременно, или не было в состоянии принять товар вовремя, или прекратило принятие груза до наступления установленного в соответствии со статьей Б.7 времени. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, т.е. определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора..



Б.6. Распределение расходов

Нести все расходы, падающие на товар с момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки.

Нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие того, что названное им судно не прибывает своевременно или не будет в состоянии принять товар или прекратит принятие груза до наступления установленной даты, либо вследствие невыполнения покупателем предусмотренной в пункте Б.7 обязанности по направлению надлежащего извещения, при условии, однако, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом договора.

Нести все расходы, связанные с оплатой налогов, сборов и иных официальных платежей, необходимых для вывоза товара, а также в случае необходимости, для транзитной перевозки товара через третьи страны.

Б.7. Извещение продавцу

Известить надлежащим образом продавца о названии судна, месте погрузки и о необходимой дате поставки товара.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять доказательства поставки в соответствии с пунктом А.8.

Б.6. Распределение расходов

Покупатель обязан:

– нести все расходы, связанные с товаром, с момента перехода товара через поручни судна в названном порту отгрузки;

– нести все дополнительные расходы, возникшие либо вследствие того, что указанное им судно не смогло прибыть своевременно, либо не было в состоянии принять товар вовремя, либо прекратило принятие груза до наступления установленной в соответствии со статьей Б.7 даты, или же вследствие невыполнения им обязанности дать надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора;

– оплатить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны..

Б.7. Извещение продавцу

Покупатель обязан известить продавца достаточным образом о названии судна, месте погрузки и времени отгрузки.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Покупатель обязан принять доказательства поставки в соответствии со статьей А.8.



Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны экспорта.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

Б.9. Осмотр товара

Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым предпозвучным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.

Б.10. Другие обязанности

Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10, а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.

КОММЕНТАРИЙ

Термин FOB является одним из наиболее распространенных терминов ИНКОТЕРМС, используемых при морских перевозках, который обычно предпочитают включать в договоры купли-продажи экспортеры. В практике международной торговли под экспортной ценой товара часто понимается цена, которая устанавливается при продажах товаров с использованием условий термина FOB («цена FOB»).

По условиям термина FOB (франко-борт) обязанности продавца по поставке товара завершаются с момента перехода товара через поручни судна в согласованном порту отгрузки. Продавец производит таможенное оформление товара на экспорт. Покупатель должен указать перевозчика, за свой счет и на свой риск заключить договор перевозки и осуществить основную перевозку товара. Термин FOB может быть использован только при морской перевозке или при перевозке внутренним водным транспортом.

Таким образом, по указанным выше своим существенным положениям термин FOB Правил ИНКОТЕРМС-2000 полностью соответствует таким же положениям термина FOB Правил ИНКОТЕРМС-1990.

Термин FOB не используется в тех случаях, когда не применяется такой способ передачи товара, как переход его через поручни судна, или когда применение этого способа не имеет практического значения. Так, термин FOB нецелесообразно использовать при контейнерной перевозке грузов, потому что при такой перевозке товар помещается в контейнер и затем передается перевозчику не на борт судна, а, как правило, до момента его погрузки на судно – на территории грузового терминала в порту. Не используется термин FOB и тогда, когда товары помещаются сначала в различные перевозочные единицы для последующей погрузки на судно (так назы-



ваемое группирование товара). Это встречается при транспортировке способом ролл-он или ролл-офф, когда товары грузятся сначала на платформы или в железнодорожные вагоны или размещаются на паллетах перед прибытием судна в порт отгрузки, а затем помещаются на судно. В указанных и иных подобных ситуациях, когда товары передаются продавцом перевозчику до принятия их на борт судна или даже до прибытия судна в порт, рекомендуется использовать из терминов группы F термин FCA или термины CPT, CIP.

Согласно пункту А.4, для выполнения обязательства по поставке товара продавец обязан погрузить товар на борт указанного покупателем судна. Обязательство продавца своевременно разместить товар на борту судна составляет суть термина FOB. Здесь необходимо указать на появление уточнения обязательства продавца по поставке товара. Так, в ИНКОТЕРМС-1990 в термине FOB в пункте А.4 «Поставка» указывалось, что продавец обязан *«поставить товар на борт указанного судна»*, а в ИНКОТЕРМС-2000 в термине FOB в пункте А.4 «Поставка» уже указывается, что *«продавец обязан погрузить товар на борт судна, указанного покупателем»*. То есть по существу обязательство не меняется, но в ИНКОТЕРМС-2000 более четко указывается на обязательство продавца погрузить товар на борт судна для осуществления его поставки.

Для осуществления поставки товара по условиям FOB продавцу необходимо знать:

- порт отгрузки;
- пункт погрузки в порту;
- дату или период времени для поставки (погрузки);
- название судна, которое будет перевозить товар и на борт которого необходимо этот товар поставить.

Решение вышеуказанных вопросов прежде всего зависит от покупателя, поскольку он организывает основную перевозку. Поэтому во многих случаях стороны не могут заранее в договоре купли-продажи предусмотреть всю необходимую информацию для осуществления продавцом поставки. В договоре купли-продажи может быть указан порт отгрузки, период времени для поставки товара. Конкретное же наименование судна, на борт которого необходимо поставить товар, дата поставки, место погрузки в порту, как правило, указываются покупателем дополнительно, после заключения договора купли-продажи (если в договоре не обусловлен порт отгрузки, то покупатель дополнительно к тому же указывает и порт отгрузки товара). Во избежание каких-то споров, затруднений для продавца осуществить поставку в связи с отсутствием у него достаточной информации, сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи четко оговаривать процедуру предоставления покупателем необходимой информации продавцу для осуществления последней поставки, а также оговаривать приблизительные сроки или период времени, в течение которого должна быть проведена поставка.

Таким образом, *положения, непосредственно определяющие процедуру поставки товара продавцом покупателю, закрепленные в условиях термина FOB ИНКОТЕРМС-2000, по своим существенным признакам остались без изменений по сравнению с такими же условиями ИНКОТЕРМС-1990, за исключением одного уточнения обязательства продавца по поставке товара, о котором говорилось выше.*



Местом поставки товара по условиям FOB будет являться соответствующий морской (речной) порт, в котором осуществляется поставка товара продавцом на борт судна, и который указывается сторонами в договоре купли-продажи после соответствующей аббревиатуры термина FOB (например, «FOB – Ильичевск»). Встречающиеся на практике случаи использования аббревиатуры FOB для обозначения любого пункта поставки, например, «FOB – фабрика», «FOB – завод», «FOB – с завода продавца» или других внутренних пунктов, являются примерами неправильного понимания сущности термина FOB и его практического использования. Как указывалось выше, термин FOB может применяться только при морских (внутренних водных) перевозках и поэтому в качестве пунктов поставки по условиям FOB могут называться только соответствующие морские (речные) торговые порты.

По условиям термина FOB, как и других терминов группы F, **на покупателе лежит обязанность заключения договора перевозки и его оплаты.** Покупатель свободен в выборе перевозчика, но в рамках конкретных обстоятельств, которые определяют возможность транспортировки данного товара с данного пункта. **Во время основной перевозки товара, осуществляемой на основании заключенного покупателем договора перевозки, все расходы по транспортировке товара, а также риск случайной потери или повреждения товара несет покупатель.**

Хотя у продавца отсутствует обязанность по заключению договора перевозки, на практике, когда это не имеет значения для покупателя, продавец может по просьбе или с согласия покупателя заключить договор перевозки, но за счет и на риск покупателя. В частности, такая практика распространена при перевозках товаров в линейном судоходстве, когда существует одна альтернатива перевозки (например, один перевозчик) или при наличии нескольких альтернатив (нескольких перевозчиков) размер фрахта остается неизменным. Поэтому в таких случаях нет существенной разницы в том, кто заключит договор перевозки – продавец или покупатель; практически продавцу или его агенту нередко легче это осуществить в порту отгрузки, который находится в стране продавца и в который продавец подвозит товар, чем покупателю, находящемуся в другой стране. Такая практика получила наименование «FOB с дополнительными услугами». Здесь необходимо отметить, что заключение договора перевозки продавцом никак не отображается на обязательствах сторон договора купли-продажи, определенных термином FOB: покупатель несет все расходы и риски по договору перевозки, заключенному для него продавцом (даже, например, риск отсутствия в силу непредвиденных обстоятельств ожидаемого перевозочного средства). Продавец вправе заключить договор перевозки на обычных условиях и только при наличии на то просьбы покупателя или же в силу сложившейся коммерческой практики между данными сторонами, в соответствии с которой он заключает такие договоры. Сторонам рекомендуется еще во время заключения договора купли-продажи обсудить этот вопрос и четко определить, кто будет заключать договор перевозки или же установить процедуру информирования друг друга по этому вопросу с тем, чтобы избежать ситуации, когда обе стороны одновременно заключают договоры перевозки или же не заключают вообще.

В любом случае необходимо иметь в виду, что покупатель решает вопрос о возможности заключения договора перевозки продавцом, продавец же всегда вправе отклонить просьбу покупателя о заключении договора перевозки.



Условия термина FOB предусматривают, что основная перевозка осуществляется морским или внутренним водным транспортом (или тем и другим одновременно). Однако это не означает, что покупатель обязан осуществлять всю перевозку только этим видом транспорта. Например, основную перевозку он может осуществить морем до соответствующего порта назначения в своей или другой какой-то стране, а после этого доставить товар в конечный пункт назначения (на свой склад), находящийся внутри страны назначения товара, автомобильным, железнодорожным или речным транспортом. Но необходимо помнить, что все риски и расходы по таким перевозкам полностью будет нести покупатель товара.

В пункте А.3 указывается, что у продавца нет обязательств перед покупателем относительно договора перевозки. Однако это не означает, что продавец полностью свободен от необходимости осуществлять какую-либо перевозку товара. В том случае, когда обусловленный сторонами пункт поставки находится за пределами помещений продавца (что при использовании термина FOB имеет место в большинстве случаев), **продавец должен осуществить за свой счет и на свой риск пре-перевозку (подвоз) товара в согласованный сторонами пункт поставки в порту отгрузки товара.** В этой ситуации продавец самостоятельно выбирает перевозчика для такой перевозки, определяет вид транспорта, способ и иные условия данной перевозки.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что **обязанности сторон относительно перевозки товара по условиям термина FOB в ИНКОТЕРМС-2000 остались такими же, как и в ИНКОТЕРМС-1990.**

Покупатель обязан принять надлежащую поставку товара, когда он размещен на борту указанного судна. Невыполнение покупателем данной обязанности, во-первых, не освобождает его от обязанности по уплате цены за товар, предусмотренной в договоре купли-продажи, а во-вторых, может повлечь за собой преждевременный переход риска утраты или повреждения товара согласно пункту Б.5 или возложить обязанность по уплате дополнительных расходов по товару согласно пункту Б.6 на такого покупателя.

Переход рисков и расходов по товару с продавца на покупателя Правила ИНКОТЕРМС-2000, точно так же, как и ИНКОТЕРМС-1990, увязывают с моментом пересечения товаром поручней судна:

- до перехода товара через поручни судна все расходы и риски по товару несет продавец;
- после перехода товара через поручни судна все расходы и риски по товару несет покупатель.

Однако на практике поручни судна для распределения между сторонами функций, расходов и риска не являются надлежащим критерием. Распределение между сторонами расходов и риска в момент, когда груз завис над поручнями судна, является сложной задачей. Если буквально следовать указанному критерию, то было бы необходимым учитывать стоимость рабочей силы, аренды кранов и т.п., применяемых для погрузки груза на борт судна, разделяя их на рабочие часы и затраты, использованные до и после пересечения поручней судна. Но практически для распределения расходов по погрузке между сторонами такой метод не применяется.

Указанная проблема вызывает определенные трудности с употреблением условий FOB еще и потому, что судовые поручни, выступающие в качестве пункта раз-



деления функций, расходов и рисков между сторонами, в буквальном смысле, на практике можно встретить редко.

В настоящее время погрузка груза на борт судна в большинстве случаев осуществляется полностью портовыми погрузочными компаниями при помощи их собственных или портовых кранов и иных погрузочных средств. Это приводит к тому, что ссылка, имеющаяся в правилах FOB касательно судовых поручней, не дает достаточных инструкций относительно того, каким образом покупатель и продавец должны делить расходы по оплате счета за погрузку товара. **Поэтому существует практика, по которой распределение между продавцом и покупателем расходов по погрузке осуществляется согласно обычаям порта отгрузки.** Об этом также говорится и в пункте А.4: «Продавец обязан погрузить товар на борт судна ... в соответствии с обычаями порта». В разных портах существуют разные обычаи, которые могут колебаться от возложения на покупателя всех расходов по погрузке (в этом случае условия FOB в вопросе расходов по погрузке будут аналогичными условиям FAS) до возложения на продавца всех погрузочных расходов. Но наиболее соответствующими природе термина FOB являются те обычаи, в соответствии с которыми расходы по погрузке при помощи различных методов разделяются между продавцом и покупателем.

Если же в стоимость фрахта судна включена и стоимость погрузочных работ в порту отгрузки, то здесь особых проблем по поводу распределения между сторонами расходов на погрузку не должно возникнуть, поскольку покупатель, оплачивая фрахт судна, оплачивает и погрузочные работы. Такая практика распространена при перевозках грузов в линейном судоходстве.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что **покупателю, не знающему обычаев порта в стране продавца, следует быть осмотрительным при использовании условий FOB. Ему очень важно рассмотреть проблему распределения расходов по погрузке еще при обсуждении договора купли-продажи и согласовании цены товара.**

Одним из выходов для покупателя, не знающего в достаточной степени обычаев порта отгрузки или не желающего нести расходы по погрузке товара на борт судна, может быть установление в договоре купли-продажи расширенного обязательства продавца по поставке товара на борт судна путем добавления к термину FOB оговорок «**FOB stowed**» (ФОб со штивкой) или «**FOB stowed and trimmed**» (ФОб со штивкой и укладкой). Это значит, что на продавца возлагается обязанность погрузки и надлежащего размещения товара на судне и оплата всех расходов по погрузке (например, укладка товара в трюмах и помещениях судна продавцом за свой счет). Такие оговорки следует рассматривать в качестве дополнительных услуг продавца покупателю.

Относительно перехода рисков на товар в пункте А.5 указано, что «продавец обязан ... нести все риски утраты или повреждения товара до момента перехода его через поручни судна в согласованном порту отгрузки», а в пункте Б.5 указано, что «покупатель обязан нести все риски утраты или повреждения товара с момента его перехода через поручни судна в согласованном порту отгрузки». Хотя, как уже говорилось выше, поручни судна не являются надлежащим критерием для распределения между сторонами функций, в том числе и рисков по товару. Для подтверждения это-



го вывода часто приводится цитата из решения одного английского суда: «Только юрист-энтузиаст с удовольствием может наблюдать зрелище распределения ответственности путем проведения воображаемого перпендикуляра между упавшим в конце палубы грузом и поручнями судна»¹.

На практике же проблема использования поручней судна как момента перехода риска по товару с продавца на покупателя решается с учетом обычаев порта, так же, как и при распределении расходов по погрузке. Здесь необходимо отметить, что исходя из условий ИНКОТЕРМС, риск случайной утраты или повреждения товара, который уже помещен на борт судна, должен нести покупатель. Это касается и тех случаев, когда термин FOB используется с оговорками – FOB со штивкой или FOB со штивкой и укладкой.

Условия термина FOB Правил ИНКОТЕРМС-2000, так же, как и ИНКОТЕРМС-1990, предусматривают случаи преждевременного перехода рисков и расходов по товару с продавца на покупателя, оговоренные в пунктах Б.5, Б.6.

Преждевременный переход рисков и расходов по товару с продавца на покупателя, т.е. переход таких рисков и расходов до момента поставки, может иметь место в следующих случаях:

- при нарушении покупателем своей обязанности надлежащим образом известить продавца о названии судна, пункте погрузки и необходимом для поставки товара времени (обязанность направления такого извещения покупателем предусмотрена в п.Б.7);
- если указанное покупателем судно не прибудет своевременно или не будет в состоянии принять товар или прекратит принятие груза ранее положенного времени.

Здесь необходимо отметить, что если покупатель понесет какие-то убытки в результате указанных выше обстоятельств, случившихся по вине перевозчика или третьих лиц, то такой покупатель вправе потребовать от них компенсации убытков согласно договору перевозки, а также праву, применимому к сложившимся отношениям.

При наличии указанных выше обстоятельств преждевременный переход рисков по товару с продавца на покупателя происходит, начиная с согласованной даты или истечения согласованного срока для поставки.

Преждевременный переход рисков и расходов по товару возможен лишь при условии, когда «товар надлежащим образом идентифицирован, т.е. определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора» (например, подготовлен для отгрузки, упакован согласно данному договору). Когда нет возможности идентифицировать определенный товар, расположенный на складе продавца или на независимом грузовом терминале, как товар, являющийся предметом данного договора на определенную дату или на истекающую дату в пределах периода времени, отведенного для поставки, то не может произойти преждевременный переход риска и расходов по товару.

По условиям термина FOB Правил ИНКОТЕРМС-2000, так же, как и ИНКОТЕРМС-1990, **обязательства по проведению таможенного оформления экспорта и импорта товара распределяются между продавцом и покупателем следующим образом:**

- обязанность таможенного оформления вывоза (экспорта) товара из страны продажи товара возлагается на продавца;

FOB



– обязанность таможенного оформления ввоза (импорта) товара в страну назначения товара возлагается на покупателя, а в случае необходимости на покупателя также возлагается и обязанность таможенного оформления транзита товара через третьи страны.

Поскольку обязанность таможенного оформления товара на экспорт лежит на продавце, соответственно, он несет все расходы и риски по такому оформлению. Покупатель, который обязан проводить таможенное оформление импорта товара и, в случае необходимости, его транзита через третьи страны, в свою очередь несет все расходы и риски по данным видам таможенного оформления.

Относительно оплаты расходов по таможенному оформлению экспорта и импорта товара следует отметить, что в ИНКОТЕРМС-2000 появились некоторые дополнения и уточнения. Так, в ИНКОТЕРМС-2000, в отличие от ИНКОТЕРМС-1990, определено, что указанные расходы покупатель несет, «если это потребуется». Данное уточнение внесено для того, чтобы Правила ИНКОТЕРМС могли свободно, без каких-либо двусмысленностей использоваться между субъектами из стран таможенных союзов либо свободных торговых зон, которым нет необходимости осуществлять таможенное оформление товара. Кроме того, если в ИНКОТЕРМС-1990 в положениях относительно обязательств сторон по таможенному оформлению товара использовался термин «официальные расходы по экспорту/импорту товаров», то в ИНКОТЕРМС-2000 в формулировке такого же обязательства слово «официальные» удалено. Это уточнение лишает стороны поводов для возможных споров относительно того, какие расходы по таможенному оформлению считать официальными, а какие нет, но в то же время оно не меняет значения самого понятия «сборы». Под сборами и далее следует понимать все те обязательные платежи, которые подлежат уплате согласно существующим правилам импорта и экспорта товаров по законодательству конкретной страны.

Покупатель обязан передать продавцу надлежащее извещение о названии судна, месте погрузки и о необходимом времени для отгрузки товара. Продавец же обязан после поставки товара достаточным образом известить покупателя о том, что товар поставлен на борт указанного судна.

Поставив товар на борт указанного судна, продавец должен получить от перевозчика или иного уполномоченного лица соответствующий документ, свидетельствующий о поставке товара, после чего представить этот документ покупателю в качестве доказательства поставки. Если таким документом является не транспортный документ, то продавец обязан по просьбе покупателя на его риск и за его счет оказать ему необходимое содействие в получении транспортного документа.

Транспортными документами, обычно оформляющими перевозку товаров на условиях термина FOB, могут быть:

- коносамент (Bill of Lading);
- морская накладная (Marine Waybill);
- речная накладная (River Waybill).

К таким документам также могут относиться чартеры (charter, charter-party) различных видов и иные документы.

Покупатель обязан принять представленное продавцом доказательство поставки, если только такое доказательство является надлежащим. Отказ покупателя принять



служащий таким доказательством документ представляет собой нарушение договора, в результате которого у продавца может возникнуть право на использование средств защиты, применяемых обычно при нарушении договора купли-продажи (право на расторжение договора, требование о возмещении убытков). Покупатель не обязан принимать документ, не являющийся надлежащим доказательством поставки. Если в таком документе имеются пометки, свидетельствующие о дефектах товара, или из него явствует, что товар был поставлен в меньшем, чем было согласовано, количестве, то подобный документ квалифицируется как «нечистый» (unclean).

Указанные выше документы – доказательства поставки товара – могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями, т.е. вместо бумажной формы может использоваться электронная форма данных документов. Использование документов в электронной форме возможно при условии, что продавец и покупатель прямо оговорили это между собой (например, записали это в договор). Помимо согласия продавца и покупателя на использование документов в электронной форме, необходимо также, чтобы законодательство стран экспорта и импорта товара позволяло использование вместо бумажной формы соответствующих документов их электронную форму.

Хотя в ИНКОТЕРМС не предусмотрено такое положение, на практике стороны часто договариваются еще и о том, что продавец, подготовив товар к отгрузке, должен направлять покупателю извещение о готовности товара к отгрузке (Notification of Readiness for Shipment), которое содержит требования, необходимые покупателю для заключения договора перевозки. Покупатель, получив такое извещение, обязан подтвердить его получение и фрахтовать судно. И лишь после заключения договора перевозки покупатель направляет продавцу извещение, предусмотренное пунктом Б.7.

Относительно доказательств поставки товара и транспортных документов в ИНКОТЕРМС-2000 ничего не изменилось по сравнению с ИНКОТЕРМС-1990.

Сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи оговаривать требования к упаковке товара. Упаковка обеспечивается за счет продавца. В договоре купли-продажи стороны также могут оговорить вопросы распределения расходов по осмотру товара перед отгрузкой. Если в договоре не оговорено иное, то такие расходы полностью несет покупатель, за исключением случаев, когда осмотр товара требуется властями страны экспорта.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Украинское законодательство позволяет украинским субъектам внешнеэкономической деятельности в их внешнеэкономических договорах, заключаемых как на экспорт, так и на импорт товаров, использовать термин **FOB ИНКОТЕРМС-2000** в полном виде, без особых оговорок. Термин **FOB** украинские предприятия могут использовать при перевозках товаров морским и речным видами транспорта.

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры на экспорт товаров, т.е. выступающие продавцами по таким договорам и использующие в них термин **FOB**, должны учитывать следующие обстоятельства, приведенные ниже, которые вытекают из действующего украинского законодательства.



По Правилам ИНКОТЕРМС украинские экспортеры товаров на условиях FOB должны самостоятельно, за собственный счет и на собственный риск, произвести в Украине таможенное оформление товара на вывоз, т.е. **оформить грузовую таможенную декларацию, а также иные разрешения, сертификаты и прочие документы, требуемые для таможенного оформления экспорта данного товара, уплатить связанные с этим обязательные платежи.** Для того чтобы произвести таможенное оформление, украинский субъект ВЭД должен состоять на учете в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. В этом таможенном органе он и производит таможенное оформление товара самостоятельно или же может поручить произвести данное оформление таможенному брокеру либо перевозчику (экспедитору) товара, если последний является резидентом Украины и имеет свидетельство о признании его декларантом.

При продаже товара на условиях FOB у украинского предприятия-экспортера может возникнуть необходимость в осуществлении таможенного оформления товара в таможне, отличной от той, в которой данное предприятие стоит на учете (аккредитовано). Например, в таможне, в зоне деятельности которой находится морской порт, где предприятие передает товар перевозчику покупателя (если предприятие не аккредитовано в этой таможне). Таможенное оформление в другой таможне возможно при условии согласования этого вопроса между таможней, в зоне деятельности которой расположено данное предприятие, и таможней, в которой оно собирается осуществить декларирование товара. По данному вопросу смотрите письмо Гостаможкома от 11.01.94 г. № 11/3-69, которое было приведено в *Подборке законодательства* к термину FCA.

Пунктами поставок товаров украинскими экспортерами, использующими условия FOB, могут быть морские и речные торговые порты Украины, из которых осуществляются международные морские (речные) перевозки грузов.

Предприятие-экспортер товара на условиях FOB осуществляет пре-перевозку (подвоз) товара в согласованный порт отгрузки за свой счет и на свой риск. Также украинское предприятие-экспортер может заключить и договор перевозки (основной) по просьбе покупателя. В таком случае иностранный покупатель должен компенсировать украинскому предприятию все расходы, понесенные последним в связи с заключением такого договора перевозки, оплатить перевозку (фрахт). Риски по данному договору перевозки также будет нести иностранный покупатель.

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры купли-продажи товаров, по которым они являются покупателями, т.е. импортируют товары в Украину, с использованием условий термина FOB, должны иметь в виду, что на них лежит обязанность по организации основной перевозки товара. **Они самостоятельно выбирают морского (речного) перевозчика, заключая с ним за свой счет и на свой риск договор перевозки.** Таким перевозчиком может быть как украинская, так и иностранная судоходная компания. При этом если украинский импортер наймет иностранного перевозчика, то заключенный с ним договор перевозки, согласно украинскому законодательству, будет считаться внешнеэкономическим договором.

Украинский импортер может поручить заключение договора перевозки иностранному продавцу – контрагенту по договору купли-продажи. В этом случае оплата пе-



перевозки (фрахта судна) и компенсация иных расходов, понесенных иностранным продавцом в связи с заключением им договора перевозки, осуществляется украинским импортером. Также украинский импортер несет все риски по такому договору перевозки (например, риск несвоевременного прибытия судна в порт отгрузки, риск, когда судно не в состоянии принять товар на борт и др.). При этом украинский импортер должен иметь в виду то обстоятельство, что для осуществления оплаты в счет компенсации иностранному продавцу понесенных им расходов по заключению договора перевозки украинскому импортеру необходимо будет иметь соответствующие обосновывающие документы для совершения таких платежей (например, отдельное положение в договоре купли-продажи, договор поручения с иностранным продавцом, в котором украинский импортер поручает этому продавцу заключить договор перевозки и обязуется компенсировать расходы последнего и др.), во избежание применения возможных санкций со стороны украинского государства за необоснованное перечисление валютных средств за рубеж.

Условия термина FOB предусматривают, что основная перевозка осуществляется морским или внутренним водным транспортом (или тем и другим одновременно). Однако это не означает, что украинский импортер обязан осуществлять всю перевозку только этим видом транспорта. Например, основную перевозку он может осуществить морем до украинского порта, а после этого доставить товар на свой склад, находящийся внутри Украины, автомобильным, железнодорожным или речным транспортом. Он, в принципе, даже может доставить товар морем в порт какой-то третьей страны, а из этого порта доставить товар в Украину каким-либо иным видом транспорта. Однако необходимо помнить, что все риски и расходы по таким перевозкам полностью будет нести украинский импортер товара.

При импорте товаров в Украину субъектами ВЭД по договорам с использованием условий поставки FOB, таможенная стоимость таких товаров будет превышать их стоимость, указанную в договоре купли-продажи (счете-фактуре, накладной). Это происходит потому, что украинское предприятие-импортер помимо оплаты самой стоимости товара, указанной в договоре, дополнительно несет расходы по доставке товара к таможенной границе Украины, может страховать товар. Так, например, если украинское предприятие-импортер будет доставлять товар от морского порта в стране закупки товара до морского порта в Украине, то для определения таможенной стоимости данного товара в Украине к стоимости товара, указанной в договоре купли-продажи (счете-фактуре, накладной), такое предприятие обязано будет прибавить стоимость погрузочных работ в порту отгрузки товара (если оно их оплачивало), стоимость перевозки (фрахта), стоимость страхования товара на всю морскую перевозку (если таковое имело место).

Поэтому перед заключением внешнеэкономического договора на условиях FOB украинскому предприятию-импортеру рекомендуется тщательно просчитать все свои возможные расходы по доставке товара к таможенной границе Украины с тем, чтобы наперед определить возможную таможенную стоимость товара и, следовательно, суммы обязательных платежей: таможенные пошлины, налог на добавленную стоимость (НДС), акцизный сбор, подлежащие уплате в бюджет при растаможивании товара в Украине.



Ведь, как известно, таможенная стоимость выступает базой для начисления таможенной пошлины (по товарам, на которые установлены адвалерные (в процентах) и частично комбинированные виды пошлин), акцизного сбора (для подакцизных товаров), НДС. Относительно порядка определения таможенной стоимости в подобных случаях смотрите ст.16 Закона Украины «О Едином таможенном тарифе», пункт 1.7, раздел 2 «Описание граф грузовой таможенной декларации», графу 45 «Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации», которые приведены в *Подборке законодательства к термину EXW*.

При экспорте товаров из Украины их таможенная стоимость приводится (совпадает) по фактурной стоимости к базе цен FOB – украинский порт. Цена FOB включает в себя, как правило, следующие составляющие:

- цена с завода или склада продавца
- + расходы на оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика
- + расходы на оплату перевозки товара от пункта отправления до основных транспортных средств в пункте поставки (в морском или речном порту)
- + расходы на оплату погрузки товара на борт судна в пункте поставки
- + расходы на экспортное таможенное оформление товара.

При использовании во внешнеэкономических договорах купли-продажи условия поставки FOB украинскими субъектами ВЭД как экспортерами, так и импортерами товаров, им необходимо уделять достаточное внимание к оформлению товарно-транспортных документов. Для экспортеров необходимость в этих документах обуславливается прежде всего тем, что они, во-первых, служат доказательством поставки товара, во-вторых, они необходимы для осуществления установленных украинским законодательством таможенных процедур по экспорту товара. Для импортеров необходимость в этих документах обуславливается тем, что, во-первых, они служат подтверждением заключения договора перевозки и, соответственно, обязанностей перевозчика и прав импортера (т.к. последний заключает договор перевозки), дают право импортеру получить товар в порту назначения; во-вторых, они необходимы импортеру для совершения предусмотренных украинским законодательством действий по таможенному оформлению импорта товара. Также товарно-транспортные документы необходимы украинским экспортерам и импортерам товаров еще и для отображения соответствующих экспортных и импортных операций в их бухгалтерском и налоговом учетах.

Товарно-транспортными документами, оформляющими перевозку товаров на условиях термина FOB, могут быть:

- коносамент (**Bill of Lading**);
- морская накладная (**Marine Waybill**);
- речная накладная (**River Waybill**).

Также документами, оформляющими перевозку товаров на условиях термина FOB, могут быть **чартеры (charter, charter-party)** различных видов и иные документы.

Морские перевозки грузов могут осуществляться на различных условиях. По одним из таких условий морские перевозки разделяют на линейное и трамповое судоход-



ство. В **линейном судоходстве** перевозки осуществляются по регулярным линиям между установленными портами, сообщение на которых поддерживается одним или несколькими судоходными предприятиями, по установленному расписанию и относительно стабильным ценам. При **трамповом судоходстве** перевозки осуществляются по нерегулярным рейсам, без четкого расписания с предоставлением всего судна или его части для перевозки груза от одного отправителя. **В линейном судоходстве договор перевозки оформляется традиционным коносаментом. При трамповом судоходстве договор перевозки оформляется в виде чартера.**

Необходимо отметить, что в линейном судоходстве линейные судоходные компании, как правило, принимают грузы к перевозке на свои склады задолго до подхода судов. Они хранят их на своих складах, организуют и оплачивают погрузку и выгрузку. Поэтому при таких обстоятельствах сторонам договора купли-продажи для условий поставки целесообразней использовать из терминов группы F термин FCA, вместо FOB, т.к. в таких ситуациях использование последнего может вызвать затруднения у продавца, поскольку он не сможет передать товар непосредственно на борт судна.

Коносамент – это документ, выдаваемый судовладельцем (капитаном) грузоотправителю в удостоверение принятия груза к перевозке морским путем, а также позволяющий его держателю распоряжаться указанным в коносаменте грузом и получить этот груз после завершения перевозки.

Коносамент выполняет три основные функции:

- удостоверяет принятие судовладельцем (перевозчиком) груза к перевозке;
- является товарораспорядительным документом, т.к. дает право получить груз тому, на кого он выписан;
- свидетельствует о заключении договора перевозки груза морским путем, по которому перевозчик обязуется доставить груз против представления документа.

Первая функция коносамента указывает на то, что он представляет собой расписку судовладельца или его уполномоченного, удостоверяющую погрузку на судно определенных товаров в указанном количестве и состоянии для перевозки к установленному месту назначения (при использовании термина FOB), или что товары приняты под охрану судовладельца в целях перевозки (при использовании терминов FCA и FAS). На коносаменте, получаемом при отгрузке товара на условии FOB, должно содержаться указание судоходной компании «груз на борту» или «груз погружен», а на коносаменте, получаемом при отгрузке товара на условии FCA или FAS, достаточным будет указание «груз принят к погрузке».

Вторая функция коносамента раскрывает его специфику среди иных транспортных документов, делая его **товарораспорядительным документом**. Коносамент дает право владельцу его оригинала распоряжаться грузом. Только лицо, указанное в коносаменте или обладающее коносаментом на предъявителя, вправе потребовать от судовладельца выдачи товара, обозначенного в коносаменте, и имеет право распоряжаться этим товаром. Чтобы продать товар, находящийся в пути и представленный коносаментом, товарораспорядителю достаточно продать или переуступить свои права по коносаменту.

Третью функцию коносамент выполняет при перевозках товаров на судах регулярных линий (линейных судах) или при поставке грузов отдельными партиями, недостаточными по своим размерам для использования всего судна или его части (т.е. когда не



заключается чартерный договор), являясь в таких случаях единственным доказательством наличия договора морской перевозки.

Коносамент на груз, принятый на борт судна, называется **бортовым коносаментом**. Когда же товар принимается где-то в портовом складе или ином наземном грузовом терминале, т.е. до погрузки на борт судна, то судовладелец выдает коносамент для погрузки груза на борт судна (небортовой коносамент). Хотя в ИНКОТЕРМС не содержится четко такое требование, но поскольку по условию FOB продавец обязан поставить товар на борт судна, то, следовательно, он должен получить от судовладельца и предоставить покупателю бортовой коносамент как свидетельство о том, что товар погружен на борт судна. При использовании же терминов FCA и FAS, когда товары принимаются перевозчиком до погрузки их на борт судна, продавцу достаточно будет получить коносамент с отметкой «груз принят к погрузке» (небортовой коносамент).

Коносамент может быть выписан трех видов: именной, ордерный и на предъявителя. В именном коносаменте указывается, что товар должен быть доставлен определенному получателю с указанием его наименования. Ордерный коносамент предполагает, что грузоотправитель или грузополучатель может передать свои права третьему лицу, поставив на обороте свою подпись и печать (индосирование). Коносамент на предъявителя предполагает, что товар передается любому лицу – держателю коносамента. Для условий F (FOB, FAS, FCA) предпочтительней, чтобы морская перевозка оформлялась именным коносаментом с указанием в нем в качестве получателя покупателя товара по договору купли-продажи, или же ордерным коносаментом, составленным по «приказу получателя», а продавец не имел возможности индосировать коносамент на имя третьего лица.

Коносамент содержит сведения о названии судна, тоннаже судна, наименовании портов погрузки и выгрузки, сумме фрахта с указанием, где производится оплата фрахта – в порту погрузки или в порту назначения, сведения о числе выданных экземпляров коносамента, описании груза и др. (см. ст. 138 Кодекса торгового мореплавания Украины в *Подборке законодательства*).

Порядок отгрузки товара на условиях FOB с выдачей коносамента, как правило, происходит следующим образом: перед погрузкой продавец (грузоотправитель) готовит поручение на отгрузку, содержащее все необходимые для погрузки на судно сведения о товаре (такое поручение на отгрузку является, в частности, тем документом, о котором говорится в ч.3 ст.137 Кодекса торгового мореплавания Украины; см. *Подборку законодательства*); при погрузке на судно сначала может выписываться штурманская расписка, удостоверяющая принятие товара на борт судна; после завершения погрузки выдается коносамент (или штурманская расписка заменяется коносаментом).

Коносамент подготавливается экспортером (или экспедитором), а затем передается компании перевозчика для заполнения. Компания перевозчика подтверждает приемку товара и, если она не находит каких-либо внешних дефектов товара или упаковки, выдает **«чистый коносамент»**, который означает, что товары «находятся во внешне хорошем состоянии». Если же при приемке товара компания перевозчика обнаруживает какие-то повреждения (дефекты) товара или упаковки, то она вносит оговорки о таких повреждениях в коносамент. Коносамент с такими оговорками квалифицируется как **«нечистый коносамент»**.



Подписывается коносамент капитаном или пароходным агентом. Обычно коносамент представляет собой напечатанный типографским способом документ, в который вписываются все необходимые данные. Как правило, выписывается три оригинала, один из которых является товарораспорядительным документом, и несколько копий, которые не имеют юридической силы. На оригиналах ставится штамп «оригинал», на копиях – «копия» (или печатается на бумаге другого цвета).

Три оригинала коносамента распределяются следующим образом: один для грузоотправителя, один для грузополучателя и один для судовладельца. Они составляют так называемый полный комплект. Только один из оригиналов коносамента может быть товарораспорядительным документом. **Поэтому покупателю товара на условиях одного из терминов группы F важно, чтобы именно он получил тот оригинал коносамента, который является товарораспорядительным документом, для гарантии того, что никто, кроме него, не сможет распорядиться товаром, находящимся в пути.**

Дата выписки коносамента фиксирует срок выполнения договора купли-продажи и является датой поставки, если иное не предусмотрено договором купли-продажи.

Обладание коносаментом для покупателя является необходимым условием, чтобы иметь право получить от перевозчика груз в порту назначения и давать ему инструкции. Поэтому очень важно, чтобы покупатель получил этот документ от продавца, если он не дан ему прямо перевозчиком.

Международно-правовое регулирование международной морской перевозки груза, в том числе правовой статус коносамента, определяется Брюссельской конвенцией об унификации некоторых правил о коносаменте, принятой в 1924 году (с последующими изменениями), а также Конвенцией ООН о морской перевозке грузов, принятой в 1978 году и вступившей в силу в ноябре 1992 года. Украина не является участницей указанных конвенций, однако значительная часть конвенциональных норм, в частности, норм Брюссельской конвенции, де-факто закреплены в Кодексе торгового мореплавания Украины.

Чартер – договор на перевозку грузов трамповыми судами. Сторонами в чартерном договоре являются фрахтователь и фрахтовщик. Фрахтовщиком является перевозчик или его представитель. Фрахтователем же, если чартерный договор заключается для перевозки товаров согласно договору купли-продажи, в котором в условиях поставки применяются термины группы F (FCA, FAS, FOB), будет выступать, как правило, покупатель товаров (грузополучатель). Чартерный договор предусматривает условие предоставления для перевозки всего судна, его части или отдельных судовых помещений.

Основными пунктами чартера являются следующие:

- время и место заключения чартера;
- полное юридическое наименование сторон (преамбула чартера);
- название и описание судна;
- право замены первоначально указанного судна другим;
- род груза;
- место погрузки и разгрузки;
- условия погрузки и разгрузки, включая условия оплаты демереджа и диспача;
- порядок оплаты фрахта;



- срок подачи судна, включая канцелинг – конечный срок подачи судна под погрузку, при несоблюдении которого фрахтователь имеет право расторгнуть чартер;
- прочие условия, такие как ледовая оговорка, оговорка о форс-мажоре и др.

Существует много видов чартеров. Соответственно, на практике выработано большое количество условий и оговорок, которые включаются в разные чартерные договоры. Поэтому возникла необходимость создания типовых договоров перевозки, иначе называемых проформами чартеров. На основе проформ чартеров, разрабатываемых либо перевозчиками, либо специализированными организациями, заключаются чартеры на перевозку конкретных грузов в определенных направлениях. Условия проформ чартера могут изменяться и дополняться сторонами, в частности, посредством включения оговорок.

В Кодексе торгового мореплавания Украины имеется указание о **рейсовом чартере**, как документе, подтверждающем наличие и содержание договора морской перевозки (см. ст. 134, 136 данного Кодекса в *Подборке законодательства*). Рейсовый чартер представляет собой наиболее простую форму взаимоотношений фрахтователя и фрахтовщика, поскольку по рейсовому чартеру фрахтовщик обязуется перевезти конкретный груз на обусловленном судне за один или несколько рейсов, после чего юридические взаимоотношения фрахтователя и фрахтовщика заканчиваются. Однако фрахтователь может заключить с судовладельцем **договор фрахтования судна на определенное время**, когда ему переходит в аренду судно на какой-то срок. В этом случае управление работой судна переходит к фрахтователю, который при соответствующих установленных договором ограничениях самостоятельно определяет характер использования судна, условия перевозок (т.е. осуществляет функции перевозчика). Главой 1 Раздела VI Кодекса торгового мореплавания Украины дается правовая регламентация договора фрахтования судов на определенное время. Эти договоры могут заключаться на условиях тайм-чартера или бербоут-чартера (см. *Подборку законодательства*).

Исполнение рейсового чартера осуществляется в четыре стадии: рейс судна в место, обусловленное как согласованный пункт отгрузки товара; прием груза, включая его погрузку и укладку; транспортировка груза в место, обусловленное как согласованный пункт разгрузки судна; выдача груза, включая операции по разгрузке судна.

При перевозках трамповыми судами по чартерным договорам после того, как товар погружен на борт судна, продавец также получает коносамент, который в этом случае выполняет роль расписки капитана в принятии груза на борт судна и роль товарораспорядительного документа. Однако такой коносамент не будет выполнять третью свою функцию – единственное свидетельство о заключении договора перевозки, поскольку таким свидетельством является чартер.

В последнее время для оформления морских перевозок грузов вместо коносамента все чаще используется иной вид товарно-транспортных документов, которые по своей сути аналогичны товарно-транспортным накладным, используемым при автомобильных, железнодорожных, воздушных перевозках. Эти документы имеют обобщенное название – **морские накладные** (к этим документам причисляются также линейные и океанские накладные, фрахтовые расписки, расписки в получении груза на причале и др.). В отличие от коносамента, при использовании мор-



ских накладных для получения товара не требуется предоставление оригинала такой накладной перевозчику, а будет достаточно чтобы покупатель был указан в качестве грузополучателя в морской накладной и предъявил перевозчику документы, удостоверяющие его личность.

Итак, морская накладная представляет собой транспортный документ на товар, который подтверждает наличие договора морской перевозки груза, принятие или погрузку груза перевозчиком, и по которому перевозчик обязуется доставить груз грузополучателю, указанному в документе. Накладная не является ни оборотным, ни товарораспорядительным документом, в отличие от коносамента. Груз выдается указанному в ней грузополучателю. К накладной прилагаются необходимые товаросопроводительные документы.

Использование морской накладной более упрощает документальное оформление морской перевозки по сравнению с использованием коносамента. Однако если покупатель хочет иметь возможность продать товар, когда он находится еще в пути, то ему предпочтительней предусматривать оформление морской перевозки коносаментом, а не морской накладной.

Международные перевозки по внутренним водным путям (речные перевозки) могут оформляться **речной накладной**, которая по своим функциям и значению аналогична морской накладной. Также при этих перевозках может быть использован и коносамент, аналогичный коносаменту, используемому при морских перевозках.

В заключение необходимо обратить внимание еще на то, что Правила ИНКОТЕРМС предусматривают возможность замены транспортных документов и иных письменных доказательств поставки товаров эквивалентными извещениями по электронной связи (EDI). Вообще одной из причин появления новой редакции ИНКОТЕРМС 1990-го года являлось намерение приспособить эти Правила к все возрастающему использованию средств электронной (компьютерной) связи (EDI). В последнее время в развитых странах подобная связь в отношениях коммерсантов друг с другом получает все более широкое распространение; на законодательном уровне в этих странах оформление взаимоотношений коммерсантов при помощи электронной связи часто приравнивается к оформлению таких взаимоотношений традиционными письменными документами (без необходимости выписки и выдачи последних). Возможность применения указанной электронной связи получает закрепление и на международно-правовом уровне в соответствующих международных документах, например, Правила Организации Объединенных Наций по электронному обмену данными в сфере управления, торговли и транспорта; Правила для электронных коносаментов, разработанные Международным Морским Комитетом.

В пункте А.8 Правил ИНКОТЕРМС (термин FOB) предусмотрено, что при наличии договоренности между продавцом и покупателем об осуществлении электронной связи транспортные документы и иные доказательства поставки могут быть заменены эквивалентными извещениями по электронной связи (EDI). Однако применение указанного положения украинскими субъектами ВЭД в их отношениях с зарубежными контрагентами представляется довольно затруднительным в связи с отсутствием необходимой правовой основы для этого в украинском законодательстве и недостаточной технической оснащенностью украинских субъектов ВЭД.

FOB



Термин FOB украинские субъекты предпринимательской деятельности могут использовать и при заключении договоров купли-продажи товаров, бартерных договоров внутри Украины (без вывоза товара за пределы таможенной границы Украины). В этих случаях условия FOB будут таким же образом распределять обязанности продавца и покупателя по договору, как это отображено в ИНКОТЕРМС, за исключением обязанностей, связанных с осуществлением таможенных процедур, получением экспортных и импортных лицензий и иных подобных разрешений, т.к. в них нет необходимости. В частности, термин FOB может использоваться в договорах купли-продажи товаров, заключаемых внутри Украины, по которым перевозка товаров предусматривается речным транспортом Украины.

ПРИМЕР ОТОБРАЖЕНИЯ В ДОГОВОРЕ

Экспортный договор на продажу товара

Продавец – украинское предприятие

Покупатель – иностранное предприятие

<...>

Условия поставки

Продавец обязуется поставить Товар Покупателю на условиях FOB stowed / FOB со штивкой порт г. Одесса, Украина. Условия поставки понимаются в соответствии с ИНКОТЕРМС 2000 г.

Доставка Товара осуществляется морским транспортом. Пунктом поставки является порт г.Одессы (Украина).

Покупатель самостоятельно выбирает перевозчика, заключает с ним договор перевозки, оплачивает фрахт судна.

Продавец, подготовив Товар к отгрузке, должен в течение тридцати дней с даты подписания данного Договора выслать Покупателю по телефаксу извещение о готовности Товара к отгрузке. Покупатель, получив такое извещение, должен немедленно подтвердить Продавцу его получение и заключить договор перевозки.

После заключения договора перевозки Покупатель высылает по телефаксу извещение Продавцу не позднее чем за двадцать дней до предполагаемой даты поставки Товара, в котором указывается предполагаемая дата поставки, место погрузки, наименование судна, флаг судна.

Судовладелец или капитан судна, зафрахтованного Покупателем, должны немедленно сообщать Продавцу и в порт погрузки Товара о любых изменениях в предполагаемой дате прибытия судна.

После прибытия судна в указанное место погрузки Продавец обязан погрузить Товар на борт судна с укладкой его в трюмах судна за свой счет в отведенное для этой цели время. Если Продавец не поставит Товар (полностью или частично) или просрочит поставку, то все расходы, связанные с «мертвым» фрахтом и/или простоем тоннажа, оплачиваются Продавцом Покупателю.

Передача Товара перевозчику для перевозки должна быть оформлена бортовым коносаментом.

Датой поставки считается дата чистого бортового коносаamenta.



Продавец обязан выслать по телефаксу извещение Покупателю о том, что товар поставлен на борт судна, с указанием в таком извещении даты и реквизитов коносамента в течение двух дней, начиная с даты поставки. В течение указанного срока Продавец обязан также переслать Покупателю оригинал коносамента, который является товарораспорядительным документом и в котором Покупатель должен быть указан в качестве грузополучателя.

Дата поставки является моментом завершения поставки в соответствии с настоящим Договором.

<...>

ПОДБОРКА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

КОДЕКС ТОРГОВОГО МОРЕПЛАВАНИЯ УКРАИНЫ

от 23 мая 1995 года № 176/95 – ВР

С изменениями, внесенными в соответствии с Законом № 590/97–ВР от 21.10.97, ВВР, 1998, №2, ст. 5)

Раздел V. МОРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ

ГЛАВА I. ОБЩИЕ ПРАВИЛА

Статья 128. Организация морских перевозок грузов

Условия морской перевозки грузов определяются договором.

Морские перевозки для государственных нужд осуществляются в порядке, установленном действующим законодательством Украины.

Перевозчик и грузовладелец при необходимости осуществления систематических перевозок грузов могут заключать долгосрочные договоры об организации морских перевозок.

Статья 132. Международные перевозки

Перевозки между портами Украины и иностранными портами могут осуществляться как судами, плавающими под Государственным флагом Украины, так и при условии взаимности судами, плавающими под иностранным флагом.

ГЛАВА 2. ДОГОВОР МОРСКОЙ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗА

Статья 133. Понятие договора морской перевозки груза

По договору морской перевозки груза перевозчик или фрахтовщик обязуется перевезти вверенный ему отправителем груз из порта отправления в порт назначения и выдать его уполномоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель или фрахтователь обязуется уплатить за перевозку установленную плату (фрахт).

Фрахтователем и фрахтовщиком признаются лица, заключившие между собой договор фрахтования судна (чартер).

Статья 134. Доказательство наличия и содержание договора морской перевозки груза

Договор морской перевозки груза должен быть заключен в письменной форме.

Документами, подтверждающими наличие и содержание договора морской перевозки груза, являются:

1) *рейсовый чартер – если договор предусматривает условие предоставления для перевозки всего судна, его части или отдельных судовых помещений;*



2) коносамент – если договор не предусматривает условия, указанного в пункте 1 настоящей статьи;

3) иные письменные доказательства.

Статья 135. Правоотношения перевозчика и получателя груза

Правоотношения между перевозчиком и получателем груза определяются коносаментом. Условия договора морской перевозки, не изложенные в коносаменте, обязательны для получателя, если в коносаменте сделана ссылка на документ, в котором они изложены.

Статья 136. Реквизиты рейсового чартера

Рейсовый чартер должен содержать основные реквизиты: наименование сторон, судна и груза, порта отправления и назначения (или места направления судна). В рейсовый чартер могут быть включены по соглашению сторон иные условия и оговорки. Рейсовый чартер подписывается фрахтовщиком (перевозчиком) и фрахтователем или их уполномоченными представителями.

Статья 137. Доказательство приема груза к перевозке

После приема груза к перевозке перевозчик груза, капитан или агент перевозчика обязаны выдать отправителю коносамент, который является доказательством приема перевозчиком груза, указанного в коносаменте.

Перевозчик может выдать не коносамент, а иной документ в подтверждение получения груза для перевозки. Такой документ является первостепенным доказательством заключения договора морской перевозки и приема перевозчиком груза, как он описан в этом документе.

Коносамент составляется на основании подписанного отправителем документа, в котором, в частности, должны содержаться данные, указанные в пунктах 4 – 8 статьи 138 настоящего Кодекса.

Отправитель отвечает перед перевозчиком за все последствия, возникшие в результате неправильности или неполноты сведений, указанных в упомянутом документе.

Статья 138. Реквизиты коносамента

В коносаменте указываются:

- 1) наименование судна, если груз принят к перевозке на определенном судне;
- 2) наименование перевозчика;
- 3) место приема и погрузки груза;
- 4) наименование отправителя;
- 5) место назначения груза либо, при наличии чартера, место назначения или направления судна;
- 6) наименование получателя груза (именной коносамент) или указание, что коносамент выдан по «приказу отправителя», либо наименование получателя с указанием, что коносамент выдан по «приказу получателя» (ордерный коносамент), или указание, что коносамент выдан на предъявителя (коносамент на предъявителя);
- 7) наименование груза, его маркировка, количество мест либо количество и/или мера (масса, объем), а в необходимых случаях – данные о внешнем виде, состоянии и особых свойствах груза;



8) фрахт и другие причитающиеся перевозчику платежи или указание, что фрахт должен быть уплачен согласно условиям, изложенным в рейсовом чартере или другом документе, либо указание, что фрахт полностью уплачен;

9) время и место выдачи коносамента;

10) количество составленных экземпляров коносамента;

11) подпись капитана или другого представителя перевозчика.

При буксировке леса в плотях данные, указанные в пункте 7 настоящей статьи, перевозчиком не проверяются и включаются в коносамент на основании письменного заявления отправителя.

Если при перевозке грузов наливом, насыпом или навалом данные, указанные в пункте 7 настоящей статьи, не были проверены, перевозчик вправе включить их в коносамент с соответствующей оговоркой. Такая же оговорка может быть сделана перевозчиком при перевозке разных грузов в том случае, когда у него есть достаточные основания считать, что данные, упомянутые в пункте 7 настоящей статьи, указаны отправителем неточно или он не имел разумной возможности их проверить. При перевозке грузов в заграничном сообщении в коносамент могут быть внесены по соглашению сторон и иные условия и оговорки.

Статья 139. Количество экземпляров коносамента

Перевозчик обязан выдать отправителю по его желанию несколько экземпляров коносамента тождественного содержания, причем в каждом из них отмечается количество составленных экземпляров коносамента. После выдачи груза по одному из экземпляров коносамента остальные экземпляры теряют силу.

Статья 140. Передача коносамента

Коносамент передается с соблюдением следующих правил:

1) именной коносамент может передаваться по именным передаточным надписям или в иной форме с соблюдением правил, установленных для передачи долгового требования;

2) ордерный коносамент может передаваться по именным или бланковым передаточным надписям;

3) коносамент на предъявителя может передаваться путем простого вручения.

Статья 141. Возвращение груза отправителю

Отправитель имеет право требовать возвращения груза в порту отправления до отхода судна или выдачи груза в промежуточном порту, или выдачи не тому лицу, которое указано в коносаменте, при условии предъявления всех выданных отправителю экземпляров коносамента или предоставления соответствующего обеспечения и с соблюдением правил настоящего Кодекса об отказе от договора морской перевозки. Такое же право принадлежит каждому законному держателю всех выданных отправителю груза экземпляров коносамента.

Статья 142. Тарирование и упаковка груза

Грузы, нуждающиеся в таре и упаковке для предохранения от утрат, недостач и повреждения, должны предъявляться к перевозке в исправной таре и упаковке, обеспечивающих полную сохранность грузов в процессе перевозки и перевалки.



На каждом грузовом месте должна быть нанесена полная и четкая маркировка, предусмотренная правилами морской перевозки грузов.

Плоты должны предъявляться отправителем в состоянии, соответствующем установленным правилам сплотки, а при отсутствии таких правил – в состоянии, обеспечивающем целостность доставки плотов морем.

Статья 144. Документы на груз

Отправитель должен своевременно передать перевозчику все документы, касающиеся груза, как того требуют портовые, таможенные, санитарные и иные административные правила. Отправитель отвечает перед перевозчиком за убытки, причиненные вследствие несвоевременной передачи, неправильности или неполноты этих документов.

Статья 145. Замена судна

Если груз должен перевозиться на определенном судне, он может быть погружен на другое судно только с согласия отправителя или фрахтователя, за исключением случаев перегрузки вследствие технической необходимости, возникшей после начала погрузки.

Статья 146. Размещение груза на судне

Груз размещается на судне по усмотрению капитана, но не может быть помещен на палубе без письменного согласия отправителя, за исключением грузов, перевозка которых на палубе допускается в соответствии с действующими правилами и обычаями.

Перевозчик несет ответственность за правильное размещение, крепление и сепарацию грузов на судне. Указания перевозчика относительно погрузки, крепления и сепарации груза обязательны для юридических и физических лиц, выполняющих грузовые работы.

Статья 147. Перевозки грузов в опломбированных помещениях

Грузы могут перевозиться в опломбированном отправителем лихтере, судовом помещении или контейнере.

Статья 148. Сталийное время

Срок, в течение которого груз должен быть погружен на судно или выгружен с судна (сталийное время), определяется соглашением сторон, а при отсутствии такого соглашения – нормами, принятыми в порту погрузки (выгрузки).

Статья 149. Контрсталийное время

Соглашением сторон могут быть установлены дополнительное по окончании срока погрузки (выгрузки) время ожидания судном окончания грузовых работ (контрсталийное время) и размер платы перевозчику за простой судна в течение контрсталийного времени (демередж), а также вознаграждение за окончание погрузки (выгрузки) до истечения сталийного времени (диспач).

При отсутствии соглашения сторон, предусмотренного частью первой настоящей статьи, продолжительность контрсталийного времени и размер платы перевозчику за простой, а также размер вознаграждения отправителю или фрахтователю за досрочное окончание погрузки (выгрузки)



определяются в соответствии со сроками и ставками, принятыми в соответствующем порту.

При отсутствии указанных ставок размер платы за простой определяется расходами по содержанию судна и экипажа, а вознаграждение за досрочное окончание погрузки (выгрузки) исчисляется в половинном размере платы за простой.

Статья 150. Сверхконтрсталийное время

При погрузке судна в случае истечения контрсталийного времени перевозчик имеет право взыскать причиненные ему дальнейшей задержкой судна убытки и отправить судно в рейс, если даже весь условленный груз не погружен на судно по причинам, не зависящим от перевозчика. При этом перевозчик сохраняет право на получение полного фрахта.

Статья 151. Прием груза при задержке судна под погрузкой

В случае предоставления для перевозки груза всего судна капитан не вправе отказаться от приема груза, доставленного до окончания сталийного или контрсталийного времени, если стороны договорились об этом, даже если прием и укладка груза могут задержать судно сверх установленного срока. За каждый лишний день задержки судна сверх контрсталийного времени отправитель обязан возместить перевозчику причиненные убытки.

В тех случаях, когда для перевозки груза предоставлено не все судно, капитан вправе до истечения согласованного сталийного (или сталийного и контрсталийного) времени отказаться от приема груза, который вследствие его предъявления с опозданием можно погрузить на судно надлежащим образом и без ущерба для остального груза не иначе как задержав судно. При этом перевозчик сохраняет право на получение полного фрахта.

Статья 152. Выгрузка постороннего груза

В случае предоставления для перевозки груза всего судна, части судна или отдельных судовых помещений отправитель может требовать изъятия не принадлежащего ему груза с предоставленного ему судна, части судна или судового помещения в порту отправления, а в случае предоставления всего судна – в любом порту захода. Если посторонний груз не был своевременно изъят с судна, отправитель имеет право требовать соответствующего уменьшения фрахта, а также возмещения причиненных ему вследствие этого убытков.

Статья 160. Срок доставки груза

Перевозчик обязан доставить грузы в установленные сроки, а если они не установлены, – в обычно принятые сроки.

Статья 162. Выдача груза

Груз выдается в порту назначения:

1) по именному коносаменту – получателю, указанному в коносаменте, или лицу, которому коносамент был передан по именной передаточной надписи или в иной форме с соблюдением правил, установленных для передачи долгового требования;

2) по ордерному коносаменту – отправителю или получателю, в зависимости от того, составлен коносамент по «приказу отправителя» или по «приказу получателя», а при наличии в коносаменте передаточных надписей – лицу, ука-



занному в последней из непрерывного ряда передаточных надписей, или предъявителю коносамента с последней бланковой надписью;

3) по коносаменту на предъявителя – предъявителю коносамента.

Раздел VI. ФРАХТОВАНИЕ СУДОВ

ГЛАВА 1. ДОГОВОР ФРАХТОВАНИЯ СУДОВ НА ОПРЕДЕЛЕННОЕ ВРЕМЯ

Статья 203. Понятие договора фрахтования судов

По договору фрахтования судна на определенное время судовладелец обязуется за обусловленную плату (фрахт) предоставить судно фрахтователю для перевозки пассажиров, грузов и для иных целей торгового мореплавания на определенное время.

Предоставленное фрахтователю судно может быть укомплектовано экипажем (тайм-чартер) или не снаряжено и не укомплектовано экипажем (бербоут-чартер).

Статья 204. Доказательства заключения договора фрахтования судов

Договор фрахтования судна на определенное время должен быть заключен в письменной форме.

Наличие и содержание договора фрахтования судна на определенное время могут быть подтверждены исключительно письменными доказательствами.

Статья 205. Реквизиты договора фрахтования судов

В договоре фрахтования судна на определенное время должны быть указаны наименования сторон договора, название судна, его технические и эксплуатационные данные (грузоподъемность, грузовместимость, скорость и т.п.), район плавания, цель фрахтования, размер фрахта, срок действия договора, место приема и сдачи судна.

Статья 208. Ограничение относительно пользования судном

Фрахтователь обязан осуществлять эксплуатацию судна в соответствии с условиями фрахтования, определенными договором фрахтования судна на определенное время.

Статья 209. Право фрахтователя на заключение договоров перевозки

Если судно зафрахтовано для перевозки грузов, фрахтователь имеет право от своего имени заключать договоры перевозки грузов, подписывать чартеры, выдавать коносаменты и иные перевозочные документы. Он несет ответственность по обязательствам, вытекающим из этих документов, в частности из коносаментов или иных перевозочных документов.

Статья 210. Подчинение экипажа судна фрахтователю

При фрахтовании судна по тайм-чартеру капитан и другие члены экипажа подчиняются распоряжениям фрахтователя, касающимся эксплуатации судна, за исключением распоряжений по судовождению, внутреннему распорядку на судне и составу экипажа. ...



ВСТУПЛЕНИЕ К ТЕРМИНАМ ГРУППЫ С

ИНКОТЕРМС-2000 включают в себя определенные изменения в изложении торговых терминов по сравнению с ИНКОТЕРМС-1990. Как указывается в официальных комментариях Международной торговой палаты, **главная причина произошедшего пересмотра ИНКОТЕРМС – это их приведение в соответствие с современной коммерческой практикой.** В ИНКОТЕРМС-2000 предпринята попытка более четко и ясно изложить формулировки положений торговых терминов для отображения сложившейся торговой практики. Так, в большинстве торговых терминов более четко определяются обязательства продавца и покупателя по погрузке и разгрузке товара.

Если в ИНКОТЕРМС-1990 в положениях относительно обязательств сторон по таможенной очистке товара использовался термин «официальные расходы по экспорту/импорту товаров», то в ИНКОТЕРМС-2000 в формулировке такого же обязательства слово «официальные» удалено, что лишает сторон поводов для возможных споров относительно того, какие расходы по таможенной очистке считать официальными, а какие нет.

В пунктах А.2 и В.2, А.6 и В.6 терминов ИНКОТЕРМС указывается на распределение обязательств продавца и покупателя относительно осуществления действий по проведению таможенной очистки товара при его вывозе из страны продавца и ввозе в страну покупателя и несению связанных с таможенной очисткой соответствующих расходов. В ИНКОТЕРМС-2000 в формулировках обязательств продавца и покупателя в пунктах А.2 и В.2, А.6 и В.6 торговых терминов добавляется выражение **«если это потребуется»** («where applicable»). Например, в ИНКОТЕРМС-1990 в п.А.2 термина СРТ обязательство продавца формулировалось:

«Обеспечить представление за свой счет и на свой риск экспортной лицензии или иных официальных разрешений, необходимых для экспорта товара, а также выполнить все таможенные формальности для вывоза товара», а в ИНКОТЕРМС-2000 в п.А.2 термина СРТ обязательство продавца формулируется уже с учетом добавления указанного выше выражения:

*«Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, **если это потребуется**, все таможенные формальности для экспорта товара»*.

В целом же группа С правил ИНКОТЕРМС в редакции 2000 года претерпела лишь «косметические» изменения.

Группа С правил ИНКОТЕРМС включает в себя четыре термина: **CFR** Стоимость и фрахт, **CIF / СИФ** Стоимость, страхование и фрахт, **СРТ** Перевозка оплачена до, **СIP** Перевозка и страхование оплачены до. **По условиям терминов группы С продавец считается выполнившим свои обязательства по поставке с момента передачи товара перевозчику; с этого момента на покупателя переходит риск утраты или повреждения товара, а также риск любого увеличения расходов по товару. Однако продавец обязан оплатить основную перевозку товара, заключив от своего имени и за свой счет договор перевозки на обычных условиях. Поэтому в соответствующем термине необходимо указывать тот пункт, до которого продавец должен оп-**



лачивать транспортировку (место назначения). Согласно терминам CIF и CIP, в обязанности продавца входит также страхование товара за свой счет от рисков утраты или повреждения во время перевозки.

Несмотря на то что после каждого термина группы С указывается пункт назначения товара, а не пункт отгрузки, как по F-терминам, неправильным является отнесение терминов группы С к договорам доставки (arrival contracts), по которым продавец несет все расходы и риски по товару до момента его доставки в согласованный пункт назначения. Следует отметить, что в отношении выполнения продавцом обязанностей по поставке товара термины группы С являются сходными с терминами группы F, поскольку по условиям и тех и других терминов продавец считается выполнившим свои обязанности по договору купли-продажи, отгрузив товар из своей страны. Однако по условиям С-терминов продавец несет дополнительную обязанность – обеспечить и оплатить основную перевозку товара до места назначения. Но данная обязанность продавца еще не дает достаточных оснований для отнесения терминов группы С к договорам доставки, потому что риск утраты (гибели) или повреждения товара, а также риск дополнительных (непредвиденных) расходов по товару во время его перевозки несет покупатель, а не продавец, как это имеет место по условиям договоров доставки.

Таким образом, договоры купли-продажи на условиях терминов группы С, подобно договорам на условиях терминов группы F, относятся к категории договоров отгрузки (shipment contracts), согласно условиям которых риск утраты или повреждения товара и дополнительные расходы, возникающие после передачи товара перевозчику, возлагаются на покупателя.

В отличие от терминов группы F, термины группы С определяют не один основной пункт – пункт отгрузки, а два ключевых пункта, один – совпадающий с пунктом отгрузки согласно условиям терминов группы F, а другой – определяющий пункт, до которого продавец обязан оплатить перевозку (для всех С-терминов) и страхование (для терминов – CIF и CIP). Однако в обычной практике называется лишь пункт назначения товара, до которого продавец оплачивает перевозку. Пункт, из которого продавец должен произвести отгрузку товара (пункт поставки), как правило, не указывается, что дает продавцу определенную свободу в выборе конкретного пункта или порта отгрузки. Хотя именно пункт отгрузки (поставки) и является тем пунктом, в котором продавец завершает исполнение своих обязанностей по поставке товара покупателю.

Продавец обязан оплатить перевозчику всю стоимость транспортировки товара независимо от того, должна ли эта стоимость (фрахт) быть оплаченной до погрузки товара, или оплата допускается после его доставки в место назначения. Дополнительные расходы, возникающие из-за обстоятельств, наступивших после погрузки и отправки товара, должны быть оплачены покупателем, если в их возникновении отсутствует вина перевозчика.

Если перевозка товара в место назначения требует перегрузок в промежуточных пунктах, продавец может заключить несколько договоров перевозки. Он должен оплатить всю стоимость перевозки до места назначения, включая стоимость перегрузок товара. Если же перегрузку осуществляет перевозчик, например, для избежания непредвиденных препятствий (таких как ледостав, столкновение, трудовые конфликты, пра-



вительственные запрещения, война или иные военные действия и др.), такие расходы относятся на счет покупателя.

При заключении договоров купли-продажи с терминами группы С сторонам следует договориться о том, кто будет оплачивать разгрузку товара в месте назначения, что особенно актуально для морских (речных) перевозок. Так, при перевозках charterными судами продавец может принять на себя расходы по разгрузке, добавив в договоре после терминов CFR или CIP слово «landed» («включая разгрузку»).

Сторонам не рекомендуется указывать в договоре, заключенном на основании одного из С-терминов, точную дату прибытия товара в пункт назначения, поскольку это будет противоречить сущности соответствующего С-термина. Ведь по условиям терминов группы С продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке с момента отгрузки товара, а следовательно за задержку доставки товара в место назначения он ответственности нести не должен. Если же покупатель желает, чтобы продавец обеспечил прибытие товара в конкретный срок, то ему целесообразней выбирать один из терминов группы D.

Покупателям товаров по договорам купли-продажи, в которых в условиях поставки используются термины группы С, необходимо учитывать тот аспект, что продавец вступает в договорные отношения с перевозчиком, заключая с ним договор перевозки, и, следовательно, он, по общему правилу, наделяется полномочиями давать указания и инструкции перевозчику по поводу доставки товара. Поэтому, **оплачивая товары по договорам купли-продажи, в которых используются термины группы С, до момента получения этих товаров от перевозчика в пункте назначения покупатель должен быть уверен, что после получения платежа продавец не будет (не сможет) давать перевозчику какие-либо новые указания (например, о замене грузополучателя и/или пункта назначения).** Если покупателю такой уверенности не дает известная ему надежная репутация продавца, то он может настаивать на том, чтобы продавец заключал договор перевозки с оговоркой «о нераспоряжении», которая лишает продавца права давать указания перевозчику после отгрузки товара. Так, ряд товарно-транспортных документов (накладных), применяемых при перевозке товаров, предоставляет сторонам возможность лишить продавца права на такие новые указания перевозчику путем предоставления покупателю всех оригиналов или дубликатов этих документов (накладных) либо путем внесения соответствующих оговорок в эти документы. В тех же случаях, когда у покупателя возникают сомнения по поводу того, что продавец не будет и/или не сможет давать новые указания перевозчику, ему не рекомендуется оплачивать товар до момента его фактического получения от перевозчика в пункте назначения.

Существуют две группы терминов С. Одна из них – CFR и CIF/СИФ – применяется при морской перевозке товара. Другая группа – CPT и CIP – может быть использована при осуществлении перевозки любым видом транспорта, включая морскую и смешанную перевозки. Также термины группы С можно разделить еще на две группы, одна из которых – CFR (Стоимость и фрахт) и CPT (Перевозка оплачена до), при которых у продавца не возникает обязанности по страхованию. Другая – CIF и CIP (Перевозка и страхование оплачены до), когда продавец обязан заключить договор страхования и оплатить его.



При осуществлении купли-продажи товаров с использованием терминов группы С нередко платежи осуществляются путем документального аккредитива, что вполне соответствует существу данных терминов. Это объясняется тем, что продавец, выполнив свое обязательство путем отгрузки товара в своей стране, может предоставить предусмотренные документарным аккредитивом документы, удовлетворяющие банк-плательщик и покупателя и подтверждающие, что он выполнил свое обязательство, и после этого получить оплату за товар.

Напоследок необходимо охарактеризовать такое важное понятие, как «**риск по товару**». Условия терминов группы С предусматривают, что переход рисков по товару с продавца на покупателя происходит с момента отгрузки (поставки) товара продавцом (за исключением случаев преждевременного перехода рисков, о чем будет говориться в комментариях к конкретным терминам). В понятие «риски по товару» входят риски утраты (гибели) или повреждения товара. Эти риски означают **физическую потерю или повреждение товара** и не включают в себя другие риски, такие как риск задержки или невыполнения договора купли-продажи по другим причинам. Утрата или повреждение товара, когда он находится на риске одной из сторон договора купли-продажи, как правило, не освобождает эту сторону от выполнения своих обязанностей по данному договору, если в нем не предусмотрены иные положения («форс-мажор»), и эта утрата или повреждение относится на убытки такой стороны. Так, утрата или повреждение товара до момента его отгрузки (поставки), когда риск по товару несет еще продавец, не освобождает продавца от его обязанностей перед покупателем по поставке, и он должен будет поставить покупателю такой же товар в согласованный ранее срок, а убытки по утрате или повреждению товара отнести на свой счет. И, с другой стороны, если товар утрачен или поврежден, когда риск по нему перешел на покупателя (например, утрачен или поврежден во время перевозки), то это обстоятельство не освобождает покупателя от его обязанности уплатить цену за товар. Но если утрата или повреждение товара (груза) были вызваны в связи с обстоятельствами, зависящими от продавца, например, неправильная упаковка товара, произведенная продавцом, то за это ответственность несет продавец, а покупатель будет иметь право не производить оплату за товар. В Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года в ст.66 говорится: «Утрата или повреждение товара после того как риск перешел на покупателя, не освобождают его от обязанности уплатить цену, если только утрата или повреждение не были вызваны действиями или упущениями продавца».

Товар может быть утрачен или поврежден в результате виновных действий (бездействия) каких-либо конкретных лиц или же в результате воздействия каких-либо случайных, непредвиденных событий. В первом случае сторона, которая понесла убытки от утраты или повреждения товара, может требовать компенсации убытков от такого виновного лица, если это лицо известно и если предъявление такого требования допустимо. Во втором случае убытки могут остаться некомпенсированными. Для сведения к минимуму возможности оставления убытков от утраты или повреждения товара некомпенсированными, сторонам следует производить страхование товара от вероятных рисков его гибели или повреждения. В частности, обязательное страхование товара предусмотрено терминами CIF и CPT.



CFR

**Cost and Freight (... named port of destination)
Стоимость и фрахт (... название порта назначения)****ИНКОТЕРМС-1990**

«Стоимость и фрахт» означает, что продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, однако риск утраты или повреждения товара, а также риск любого увеличения расходов, возникающих после перехода товаром борта судна, переходит с продавца на покупателя в момент перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. По условиям CFR на продавца возлагаются обязанности по очистке товара от пошлин для его вывоза.

Данный термин может применяться лишь при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. В случаях, когда момент перехода товара через поручни судна не имеет практического значения, например, при перевозках на условиях ролл-он или ролл-офф, или при перевозках в контейнерах, более целесообразно применение термина СРТ.

А. Продавец обязан**А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора**

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств компьютерной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

ИНКОТЕРМС-2000*

Термин «Стоимость и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки.

Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в названный порт назначения, **ОДНАКО**, риск потери или повреждения товара, а также любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя.

По условиям термина CFR на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин СРТ.

А. Обязанности продавца**А.1. Предоставление товара в соответствии с договором**

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

*Текст приводится на основе первого официального издания публикации № 560 МТП ИНКОТЕРМС-2000 на территории Украины. УНК МТП, ООО «ЕвроТрейдКонсалтинг», Киев, 2001, с. 57-60



А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для экспорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) договор перевозки

Заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до согласованного порта назначения по обычно принятому направлению на морском судне (или на подходящем судне внутреннего водного сообщения) такого типа, который обычно используется для перевозки товаров, аналогичных товару, указанному в договоре купли-продажи

б) договор страхования

Нет обязанности

А.4. Поставка

Погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленную дату или срок.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента фактического перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б.6:

– нести все расходы, падающие на товар, погруженный в соответствии с пунктом А.4, а также оплатить фрахт и все вы-

А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение, п. 14), все таможенные формальности, требуемые для экспорта товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

А) договор перевозки

Продавец обязан заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до названного порта назначения по обычному судоходному маршруту на морском (или на подходящем для внутреннего водного транспорта) судне такого типа, который обычно используется для перевозки товаров, аналогичных товару, указанному в договоре купли-продажи.

Б) договор страхования

Нет обязательств (см. Введение, п. 10).

А.4. Поставка

Продавец обязан погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленную дату или в пределах согласованного срока.

А.5. Переход рисков

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5 нести все риски потери или повреждения товара до момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

А.6. Распределение расходов

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6:

– нести все расходы, связанные с товаром, до момента его поставки в соответствии со статьей А.4, и



текающие из пункта А.3.а) иные расходы, которые могут быть взысканы при перевозке на судах регулярной судоходной линии при погрузке товара на борт и при разгрузке товара в порту разгрузки;

– нести все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, а также оплатой всех пошлин, налогов и иных сборов, необходимых при вывозе.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя о том, что товар погружен на борт судна, а также направить покупателю иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Если не согласовано иное, незамедлительно представить покупателю за свой счет обычный транспортный документ, выписанный на согласованный порт назначения.

Данный документ (например, оборотный коносамент, необоротная морская накладная или документ о перевозке во внутреннем водном сообщении) должен распространять свое действие на проданный товар, быть датированным в пределах срока, согласованного для отгрузки товара и предусматривать возможность выдачи товара перевозчиком в порту назначения при-

– оплатить фрахт и все вытекающие из статьи А.3.а) расходы, включая расходы по погрузке товара на борт судна и любые издержки по выгрузке товара в согласованном порту разгрузки, которые согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и

– оплатить, если это потребуется (см. Введение, п. 14), все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара, а также расходы, связанные с его транзитной перевозкой через третьи страны в случаях, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца.

А.7. Извещение покупателю

Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о том, что товар поставлен в соответствии со статьей А.4, а также направить покупателю любое другое извещение, требующееся ему для осуществления обычно необходимых мер для получения товара.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Продавец обязан незамедлительно предоставить покупателю за свой счет обычный транспортный документ, выписанный для согласованного порта назначения.

Данный документ (например, оборотный коносамент, необоротная морская накладная, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом) должен распространять свое действие на проданный товар, быть датированным в пределах срока, согласованного для отгрузки товара, и дать покупателю возможность получить товар от перевозчика в порту

CFR



казу покупателя или, если не согласовано иное, возможность для покупателя продать третьему лицу товар в течение транзитной перевозки путем передаточной надписи (оборотный коносамент) или путем извещения перевозчика. Если транспортный документ выписывается в нескольких оригиналах, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов. Если же транспортный документ содержит ссылку на чартер, то продавец должен также представить один экземпляр этого документа.

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара, если это необходимо при транспортировке товара, организуемой им, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи (помимо упомянутых в пункте А.8.), выдаваемых в/или передаваемых из

назначения и, если не оговорено иное, дать покупателю возможность продать товар третьему лицу во время транзитной перевозки путем передаточной надписи (оборотный коносамент) или путем извещения перевозчика.

Если транспортный документ выписывается в нескольких оригиналах, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов.

В случае если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).

А.9. Проверка – упаковка – маркировка

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверка качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для организуемой им перевозки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

А.10. Другие обязанности

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в



страны отгрузки или страны происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара или, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Б. Покупатель обязан

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для импорта товара а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара, а в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

Б.3. Договор перевозки

Нет обязанности

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара, осуществленную в соответствии с пунктом А.4 и получить товар от перевозчика в порту назначения.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки. Нести все риски у-

трате происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.

Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

Б. Обязанности покупателя

Б.1. Уплата цены

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все таможенные формальности, требуемые для импорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.

Б.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Нет обязательств (см. Введение, п. 10).

Б) Договор страхования

Нет обязательств (см. Введение, п. 10).

Б.4. Принятие поставки

Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей А.4, и получить товар от перевозчика в названном порту назначения.

Б.5. Переход рисков

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.



раты или повреждения товара, при нарушении обязательств, предусмотренных в пункте Б.7, с момента истечения установленной даты поставки, или периода поставки, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом договора.

Б.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте А.3, нести все расходы, падающие на товар с момента его погрузки, в соответствии с пунктом А.4, а также нести все расходы и сборы, падающие на товар во время перевозки транзитом до момента его прибытия в порт назначения, и расходы по выгрузке товара, включая расходы по оплате лихтеров и по помещению товара на пристани, если такие расходы не могут быть взысканы при перевозке на судах регулярной судовой линии по заключенному договору перевозки

При нарушении обязательств, предусмотренных в пункте Б.7, нести все дополнительные связанные с этим расходы с момента истечения установленной даты поставки при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, т.е. определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом договора.

Покупатель обязан – при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7 – нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или даты окончания зафиксированного срока отгрузки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Покупатель обязан с учетом оговорок статьи А.3.а):

- нести все расходы, связанные с товаром, с момента его поставки в соответствии со статьей А.4, и

- нести все расходы и сборы, связанные с товаром во время его транзитной перевозки до прибытия в порт назначения, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и

- оплатить расходы по выгрузке товара, включая расходы по оплате лихтерных и причальных сборов, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и

- нести все дополнительные расходы вследствие невыполнения им обязанности дать надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7 с согласованной даты или с истечения согласованного срока для поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть должным образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и



– оплатить, если это потребуется (см. Введение, п. 14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны, если они не возлагаются на продавца при оформлении договора перевозки.

Б.7. Извещение продавца

В случае, если покупатель вправе определить срок, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или определить порт назначения, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять предусмотренный пунктом А.8 транспортный документ, если он соответствует условиям договора.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны экспорта.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

Б.7. Извещение продавцу

В случае если покупатель вправе определить срок, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или порт назначения – он обязан надлежащим образом известить об этом продавца.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Покупатель обязан принять предусмотренный статьей А.8 транспортный документ, если он соответствует условиям контракта купли-продажи.

Б.9. Осмотр товара

Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым погрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.

Б.10. Другие обязанности

Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10, а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.



КОММЕНТАРИЙ

По условиям термина CFR продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара с момента его погрузки на борт судна в порту отгрузки в своей стране. К тому же продавец обязан заключить договор перевозки и оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в согласованный порт назначения (данное положение является основным отличием термина CFR от термина FOB). Термин CFR может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным (речным) транспортом.

Термин CFR не рекомендуется использовать в тех случаях, когда продавец не передает товар непосредственно на борт судна перевозчика или когда применение этого способа не имеет практического значения. Так, термин CFR нецелесообразно использовать при контейнерной перевозке грузов, потому что при такой перевозке товар сначала помещается в контейнер, а затем передается перевозчику не на борт судна, а, как правило, до момента его погрузки на судно – на территории грузового терминала в порту. Не рекомендуется использовать термин CFR и тогда, когда товары помещаются сначала в различные перевозочные единицы для последующей погрузки на судно (так называемое группирование товара). Это встречается при транспортировке способом ролл-он или ролл-офф, когда товары грузятся сначала на платформы или в железнодорожные вагоны или размещаются на паллетах перед прибытием судна в порт отгрузки, а затем помещаются на судно. В указанных и иных подобных ситуациях, когда товары передаются продавцом перевозчику до принятия их на борт судна или даже до прибытия судна в порт, рекомендуется использовать из терминов группы С термины СРТ или СІР.

Основными обязанностями продавца по условиям термина CFR являются:

- заключить договор перевозки и оплатить фрахт до согласованного порта назначения (А.3.а);
- погрузить товар на борт судна (А.4);
- выполнить таможенные формальности, если это потребуется, для вывоза (экспортная лицензия, оплата взимаемых при вывозе налогов и сборов, если потребуется) (А.2);
- передать покупателю счет-инвойс и чистый транспортный документ (т.е. коносамент, морскую накладную) (А.1, А.8);
- оплатить расходы по погрузке (А.6);
- оплатить расходы по разгрузке, если они включены во фрахт (А.6).

Основными обязанностями покупателя по условиям термина CFR являются:

- принять поставку товара (в соответствии с А.4) после его отгрузки и передачи ему счета-инвойса и транспортного документа (Б.4);
- получить товар от перевозчика в согласованном порту назначения (Б.4);
- оплатить расходы по разгрузке, если они не включены во фрахт (Б.6).

Итак, **обязательство продавца по поставке товара покупателю завершается в момент погрузки товара на борт судна в порту отгрузки в установленную дату или в пределах согласованного срока.** Однако при использовании термина CFR в договорах купли-продажи после данного сокращения (CFR) делается ссылка на место назначе-



ния, например «CFR – Одесса (Украина)». В связи с этим у многих предпринимателей часто складывается неправильное понимание существа заключенного на условиях CFR договора. Это объясняется тем, что, как правило, опускается решающий пункт (порт отгрузки), в котором продавец считается выполнившим свое обязательство. Договор на условиях CFR не содержит указания на осуществление погрузки в каком-либо определенном порту, например – «CFR – Одесса (Украина) с отгрузкой из Нью-Йорка», поскольку это может ограничить право продавца на осуществление отгрузки из какого-либо иного порта отгрузки. Но тем, кто использует термин CFR, необходимо учитывать, что он содержит **два решающих пункта**, несмотря на то, что в договоре купли-продажи указывается только пункт назначения. Первый – это **порт отгрузки**, в котором продавец исполняет свои обязанности по поставке товара после его погрузки на борт судна. Второй – **порт назначения**, до которого продавец обеспечивает перевозку товара.

Стороны в договоре купли-продажи с целью четкого осуществления поставки должны оговаривать **либо конкретную дату, либо период времени, когда продавец обязан поставить товар**, т.е. осуществить его отгрузку на борт судна в одном из портов своей страны.

Однако сторонам договора купли-продажи, в котором используется термин CFR, рекомендуется избегать указания в договоре конкретной даты или периода времени или, например, оговорки «прибытие товара в порт назначения не позднее чем ...», которые устанавливают срок прибытия товара в порт назначения. Ведь указание конкретного срока прибытия товара в порт назначения вступает в противоречие с сущностью термина CFR, поскольку возлагает на продавца дополнительную обязанность – продлевает его обязательство по поставке товара до момента фактической его доставки в порт назначения, в то время как по условиям данного термина продавец считается исполнившим обязательство по поставке с момента погрузки товара на борт судна в порту отгрузки, после чего все риски по товару, в том числе задержка его доставки, относятся на покупателя. Если же покупатель все-таки настаивает на том, чтобы продавец обеспечил прибытие товара в место назначения в конкретный срок, то в таком случае сторонам договора купли-продажи целесообразней использовать один из подходящих терминов группы D.

Указанные в предыдущем абзаце рекомендации не следует рассматривать как исключающие возможность для покупателя планировать срок прибытия товара в порт назначения. Во-первых, стороны в договоре купли-продажи оговаривают сроки поставки (отгрузки) товара продавцом; во-вторых, покупателю несложно будет узнать приблизительное время прохождения судна с товаром расстояния от порта отгрузки до порта назначения. И уже исходя из этих данных покупатель может вычислить приблизительное время доставки товара в порт назначения. Однако с юридической стороны по условиям CFR продавец не обязан гарантировать покупателю конкретный срок прибытия товара в порт назначения.

Несмотря на то что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке после осуществления погрузки товара в порту отгрузки в своей стране, **в его обязанности входит еще и заключение за свой счет договора перевозки до согласованного порта назначения**. При отсутствии в договоре купли-продажи каких-либо



особых указаний продавец обязан заключить договор перевозки на «обычных условиях ... по обычно принятому направлению на морском судне (или на подходящем судне внутреннего водного сообщения) такого типа, который обычно используется для перевозки товаров, аналогичных товару, указанному в договоре купли-продажи».

Как уже отмечалось в комментарии к термину FOB, морские перевозки делятся на трамповые (нерегулярные, осуществляемые по чартеру) и линейные (регулярные, осуществляемые по расписанию и между установленными портами). Трамповые суда перевозят в первую очередь так называемые «массовые грузы»: сырую нефть и нефтепродукты, руды, уголь, зерно, лес и другие грузы, перевозимые насыпью, навалом или наливом. Линейные суда предназначены, в большинстве своем, для перевозки так называемых «генеральных грузов», к которым относятся упакованные и неупакованные товарно-штучные грузы, например, оборудование, химикаты, аппаратура, металлоизделия, автомобили, трактора, вагоны, сельскохозяйственная техника и др. Для генеральных грузов характерны разнородность, большой погрузочный объем, повышенная подверженность порче, необходимость специальных помещений и оборудования для их размещения на судне и др. Все это необходимо учитывать продавцу как «обычные условия» при заключении договора перевозки. Хотя, следует отметить, что в последнее время, с одной стороны, много трамповых судов являются универсальными, что позволяет им перевозить как массовые, так и генеральные грузы; с другой стороны, во многих случаях массовые грузы размещаются в контейнерах, либо специальных транспортных единицах (платформах, паллетах и т.п.), что позволяет использовать для их перевозки линейных судов (в этом случае вместо термина CFR целесообразней использовать термины CPT или CIP).

Стороны договора купли-продажи могут в самом договоре предусмотреть определенные указания, которыми должен руководствоваться продавец при заключении договора перевозки. Так, например, стороны могут внести в договор купли-продажи положение о том, что продавец обязан заключить договор перевозки с линейным судном или же, что он обязан заключить чартерный договор о найме всего судна или его части. В случае согласования чартерной перевозки стороны, тем не менее, могут внести в договор купли-продажи оговорку, что данная перевозка осуществляется на «линейных условиях». Такая оговорка означает, что расходы по осуществлению разгрузочных работ в порту назначения должны включаться во фрахт и оплачиваться продавцом.

Таким образом, можно сказать, что при заключении договора перевозки продавец по условиям CFR является менее свободным в выборе и определении условий перевозки, чем, например, покупатель, заключающий договор перевозки по условиям FOB. Такое положение оправдывается тем, что продавец по условиям CFR заключает договор перевозки для доставки товара покупателю и после погрузки товара на борт судна все риски и дополнительные расходы по товару переходят на покупателя. Поэтому покупатель хочет быть уверенным, что выбранный продавцом перевозчик и установленные условия перевозки обеспечат доставку товара в целостности, сохранности и без дополнительных расходов в пути, которые могут быть возложены на покупателя. В этой связи ИНКОТЕРМС устанавливает обязанность продавца заключать договор перевозки



«на обычных условиях», «по обычному направлению», «на обычно используемом для перевозки данного товара типе судна».

Если продавец берет на себя обязанность оплаты перевозки товара не только от порта до порта, но и от внутреннего пункта в стране отгрузки до внутреннего пункта в стране назначения, то в этом случае неправильным будет использование термина CFR, а вместо него следует применять из терминов группы С – термин СРТ.

В соответствии с пунктом Б.4, покупатель обязан:

– во-первых, принять поставку товара, когда он отгружен на борт судна продавцом в порту отгрузки;

– во-вторых, получить товар от перевозчика в порту назначения. В случае задержки покупателем получения товара с прибывшего судна продавец может нести дополнительные расходы, взыскиваемые с него перевозчиком. Подобные расходы могут быть возложены на покупателя, если в результате указанной задержки по своей вине он нарушает свою обязанность по получению товара от перевозчика.

В пункте Б.3 указано, что у покупателя «нет обязанности» по заключению договора перевозки. Однако это касается основной перевозки. Но во многих случаях возникает ситуация, когда покупателю необходимо перевезти товар из порта назначения в конечный пункт назначения на территории своей страны. Такая перевозка осуществляется покупателем за свой счет и полностью лежит на его ответственности, а к продавцу она не имеет никакого отношения и поэтому у покупателя «нет обязанности» в отношении продавца по осуществлению данной перевозки.

После осуществления поставки продавец обязан передать покупателю надлежащее извещение о том, что товар погружен на борт судна, а также любую иную информацию, которая может быть необходима покупателю для осуществления необходимых и своевременных мер для принятия поставки товара и получения товара от перевозчика в порту назначения. Сроки передачи такого извещения, требования к его содержанию стороны могут устанавливать в договоре купли-продажи.

Хотя в ИНКОТЕРМС это и не предусмотрено, но в договоре купли-продажи стороны могут также предусмотреть положение, согласно которому продавец должен информировать покупателя еще до момента поставки товара о выбранном перевозчике, названии судна, порте отгрузки, дате отправления судна из порта отгрузки и др. Это предоставляет покупателю больше времени и возможности подготовиться к принятию товара.

Договором купли-продажи покупателю может быть предоставлен опцион (право) по определению (1) периода времени, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или (2) порта назначения. В случае когда покупатель уполномочен на определение всех или одного из указанных вопросов, он обязан передавать продавцу надлежащее извещение об этом заблаговременно до момента отгрузки. Порядок и сроки направления такого извещения сторонам также рекомендуется устанавливать в договоре купли-продажи.

Продавец обязан нести следующие расходы:

– относящиеся к товару расходы до момента его передачи перевозчику. Например, расходы по подвозу товара в порт отгрузки, по перегрузке и хранению товара в порту отгрузки (если таковые имели место);



– по заключению договора перевозки и оплате всей основной перевозки (фрахта) от порта отгрузки до порта назначения, что является наиболее существенной статьёй расходов продавца;

– по погрузке товара на судно в порту отгрузки;

– все расходы и сборы, которые могут взиматься при выгрузке товара в порту назначения, если перевозка осуществляется на судах регулярной (линейной) судоходной линии. Такие расходы включаются в стоимость фрахта. При чартерной перевозке продавец может нести расходы по выгрузке товара в порту назначения, когда такая его обязанность предусмотрена договором купли-продажи (об этом говорилось выше) или же самим чартером, и эти расходы входят в стоимость фрахта.

По условиям CFR продавец обязан осуществлять, если это потребует, таможенное оформление товара на экспорт из своей страны. Поэтому он также несет все расходы по такому таможенному оформлению, в том числе уплачивает все пошлины, налоги и иные официальные сборы, взимаемые при экспорте.

Поскольку на продавца возлагается оплата всех расходов, связанных с доставкой товара в порт отгрузки, его погрузкой на борт судна, оплатой основной перевозки (в ряде случаев и расходы по выгрузке товара в порту назначения, когда они включены в стоимость фрахта), то на покупателя возлагается оплата всех остальных расходов, возникающих после выполнения продавцом указанных обязанностей. Или, другими словами, **покупатель несет все расходы по товару с момента его погрузки продавцом на борт судна в порту отгрузки, за исключением оплаты самой перевозки.** Покупатель обязан оплачивать все расходы и сборы, относящиеся на товар во время его перевозки. Так, если что-либо происходит в результате возникающих после отгрузки осложнений, таких, например, как посадка на мель, столкновения, забастовки, правительственные указания, ледовые и иные погодные условия, то покупатель обязан возмещать все дополнительные расходы, возникающие у перевозчика в результате таких осложнений. Покупатель освобождается лишь от уплаты таких дополнительных расходов, которые взимаются на момент заключения договора перевозки на регулярных судоходных линиях.

По условиям CFR покупатель обязан осуществлять (если это потребует) таможенное оформление ввоза товара в страну назначения, а также транзита товара через третьи страны, в случае необходимости. Поэтому он несет все расходы по такому таможенному оформлению, включая оплату всех пошлин, налогов и иных официальных сборов, взимаемых при ввозе (импорте) товара и, в случае необходимости, его транзиту через третьи страны.

Переход рисков по товару с продавца на покупателя по условиям CFR Правила ИНКОТЕРМС увязывают с моментом пересечения товаром поручней судна в согласованном порту отгрузки (так же, как и по условиям FOB, см. комментарий к термину FOB):

– до момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки все риски по товару несет продавец;

– с момента фактического перехода товара через поручни судна в порту отгрузки все риски по товару несет покупатель.



Условия термина CFR, как и других терминов ИНКОТЕРМС, предусматривают случай преждевременного перехода рисков и расходов по товару. **Преждевременный переход рисков и расходов по товару с продавца на покупателя, т.е. переход таких рисков и расходов до момента поставки, может иметь место в следующем случае:**

– при невыполнении покупателем обязанности согласно пункту Б.7, т.е. при ненаправлении им надлежащего извещения продавцу о периоде времени, отводимом для отгрузки товара, и/или о порте назначения, когда по договору купли-продажи ему предоставлен такой опцион по определению указанных вопросов, на покупателя переходят все риски и расходы по товару до момента его поставки продавцом. Такой преждевременный переход рисков и расходов происходит, начиная «с момента истечения согласованной даты или окончания согласованного периода времени поставки», либо после истечения конечной даты, когда покупателю для определения срока отгрузки предоставляется какой-либо период времени.

Преждевременный переход рисков и расходов по товару в указанном выше случае возможен лишь при условии, если «товар должным образом индивидуализирован, т.е. определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора» (например, подготовлен для отгрузки, упакован согласно данному договору и др.).

Следует отметить, что переход риска утраты или повреждения товара касается риска возникновения случайных событий и не затрагивает случаев утраты или повреждения, произошедших по вине продавца или покупателя. В таких случаях соответствующее виновное лицо несет за это ответственность независимо от перехода риска. Например, если повреждение товара произошло вследствие неправильной упаковки, произведенной продавцом, то последний несет ответственность за это даже после поставки товара покупателю.

Согласно пункту А.8, **продавец обязан после осуществления поставки товара на борт судна незамедлительно представить покупателю за свой счет обычный транспортный документ, выписанный на согласованный порт назначения, если между продавцом и покупателем не оговорено иное.** Этот документ, с одной стороны, выступает доказательством осуществления поставки товара продавцом на борт судна, а с другой стороны, должен предоставить возможность покупателю получить товар от перевозчика.

Данный транспортный документ должен отвечать следующим требованиям:

- распространять свое действие на проданный товар, предусмотренный в договоре купли-продажи;
- быть датированным в пределах срока, установленного для отгрузки товара;
- позволять покупателю затребовать товар у перевозчика в порту назначения;
- если не оговорено иное, позволять покупателю продавать товар в пути посредством передачи документа следующему покупателю (оборотный коносамент) или посредством извещения перевозчика.

В ИНКОТЕРМС говорится, что такой транспортный документ должен быть «обычным для согласованного порта назначения». При морской перевозке могут быть при-



менены различные документы. Наиболее распространенными среди них есть: **коносамент**, являющийся оборотным документом; **морская накладная**, являющаяся необоротным документом. При перевозке внутренним водным (речным) транспортом – **документ речной перевозки** (речная накладная или коносамент).

Если транспортный документ выписывается в нескольких оригиналах, то продавец должен передать покупателю весь комплект оригиналов (особенно это касается коносаментов). Если транспортный документ содержит ссылку на договор о фрахтовании судна (чартер), то продавец должен также предоставить покупателю экземпляр (копию) этого договора (чартера) с тем, чтобы покупателю было известно о правах и обязанностях перевозчика.

Сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи устанавливать порядок и сроки передачи транспортного документа продавцом покупателю. Также стороны могут в договоре купли-продажи устанавливать определенные требования к транспортному документу, оговаривать вид этого документа и т.п.

СFR Покупатель обязан принять передаваемый продавцом транспортный документ, если он соответствует условиям договора купли-продажи. При нарушении этой обязанности покупателем у продавца может возникнуть право на использование средств защиты, применяемых обычно при нарушении договора купли-продажи (право на расторжение договора купли-продажи, требование о возмещении убытков). Однако если транспортный документ не будет являться надлежащим доказательством поставки (например, в нем будут пометки или из него будет иным образом явствовать, что товар является дефектным или что он был поставлен в меньшем, чем было согласовано количестве и т.п.), то покупатель вправе отказаться от его принятия. В таких случаях транспортный документ именуется «нечистым» (unclean).

Сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи оговаривать требования к упаковке товара. Если такие требования не оговорены, то продавец должен на свое усмотрение обеспечить надлежащую упаковку, т.к. ему легко принять решение в отношении требуемой упаковки товара, поскольку именно он организует перевозку. Упаковка обеспечивается за счет продавца. В договоре купли-продажи стороны также могут оговорить вопросы распределения расходов по инспектированию товара перед отгрузкой. Если в договоре не оговорено иное, то такие расходы несет покупатель. Инспектирование товара перед отгрузкой (pre-shipment inspection, PCI), которое затребовано властями страны вывоза, должно оплачиваться этими властями. Возмещение властям понесенных ими расходов в связи с таким инспектированием возлагается на покупателя, если иной порядок специально не согласован между покупателем и продавцом.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Украинское законодательство позволяет украинским субъектам внешнеэкономической деятельности (далее – субъекты ВЭД) в их внешнеэкономических договорах, заключаемых как на экспорт, так и на импорт товаров, использовать условия термина CFR в полном виде, без особых оговорок.



Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры на экспорт товаров, т.е. выступающие продавцами по таким договорам и использующие в них термин CFR, должны учитывать следующие обстоятельства, приведенные ниже, которые вытекают из действующего украинского законодательства.

По правилам ИНКОТЕРМС украинские экспортеры товаров на условиях CFR должны самостоятельно за собственный счет и на собственный риск произвести в Украине таможенное оформление товара на вывоз, т.е. **оформить грузовую таможенную декларацию, а также иные разрешения, сертификаты и прочие документы, требуемые для таможенного оформления экспорта данного товара, уплатить связанные с этим обязательные платежи.** Для того чтобы произвести таможенное оформление, украинский субъект ВЭД должен состоять на учете в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. В этом таможенном органе он и производит таможенное оформление товара самостоятельно или же может поручить произвести данное оформление таможенному брокеру либо перевозчику (экспедитору) товара, если последний является резидентом Украины и имеет свидетельство о признании его декларантом.

При продаже товара на условиях CFR у украинского предприятия-экспортера может возникнуть необходимость в осуществлении таможенного оформления товара в таможне, отличной от той, в которой данное предприятие стоит на учете (аккредитовано). Например, в таможне, в зоне деятельности которой находится морской порт, где предприятие отгружает товар перевозчику (если предприятие не аккредитовано в этой таможне). Таможенное оформление в другой таможне возможно при условии согласования этого вопроса между таможней, в зоне деятельности которой расположено данное предприятие, и таможней, в которой оно собирается осуществить декларирование товара. По данному вопросу смотрите письмо Гостаможкома от 11.01.94 г. № 11/3-69, которое было приведено в *Подборке законодательства* к термину FCA.

Пунктами поставок товаров украинскими экспортерами, использующими условия CFR, могут быть морские (речные) торговые порты Украины, с которых осуществляются международные морские (речные) перевозки грузов.

Украинское предприятие-экспортер товара, использующее условия поставки CFR, обязано за свой счет заключить договор морской перевозки от одного из украинских морских (или речных при речной перевозке) портов до согласованного порта назначения в стране покупателя. Для заключения договора перевозки украинское предприятие вправе самостоятельно выбрать перевозчика, давать ему необходимые указания по поводу перевозки; оно от своего имени вступает в правоотношения с перевозчиком, являясь стороной договора перевозки. Однако право украинского предприятия-экспортера выбирать перевозчика, давать ему указания по поводу перевозки имеет определенные ограничения. Такими ограничениями являются (смотрите также *Общий комментарий* выше):

– во-первых, согласно правилам ИНКОТЕРМС, украинское предприятие-экспортер обязано заключить договор перевозки «на обычных условиях», «по обычно принятому направлению», «на морском судне (или на подходящем судне внутреннего водного сообщения) такого типа, который обычно используется для перевозки товаров, аналогичных товару, указанному в договоре купли-продажи»;



– во-вторых, если стороны договора купли-продажи поместили в этот договор определенные положения относительно перевозки товара, то украинский экспортер (продавец по договору) при заключении им договора перевозки обязан также руководствоваться и этими положениями.

Для осуществления перевозки сторонам договора купли-продажи необходимо определиться с двумя пунктами: портом отгрузки и портом назначения. Как правило, порт назначения должен указываться в договоре купли-продажи непосредственно после букв термина CFR, например, «CFR – Токио». Однако могут быть случаи, когда покупателю предоставляется право определять порт назначения после заключения договора купли-продажи, с последующим информированием об этом продавца. Относительно же порта отгрузки, который является и пунктом поставки, если он прямо не указан в договоре купли-продажи, то украинский экспортер (продавец товара) может на собственное усмотрение выбрать один из подходящих морских (или речных при речной перевозке) портов Украины и отгрузить из него товар.

При определении порта назначения украинским субъектам ВЭД можно рекомендовать указывать страну нахождения порта назначения и указываться в договоре купли-продажи непосредственно после наименования порта – «CFR – Одесса (Украина)». Одинаковые названия городов, портов могут привести к недоразумениям при исполнении сторонами своих обязательств по договорам поставки (купли-продажи).

Украинское предприятие-экспортер может заключать договор перевозки как с украинским предприятием-перевозчиком, являющимся резидентом Украины, так и с иностранной судоходной компанией, которая является нерезидентом Украины. При этом если украинский экспортер наймет иностранного перевозчика, то заключенный с ним договор перевозки, согласно украинскому законодательству, будет считаться внешнеэкономическим договором, что вызовет необходимость для украинского экспортера подчинять свои отношения с таким иностранным перевозчиком соответствующему налоговому режиму, режиму осуществления расчетов в иностранной валюте и другим предписаниям, установленным украинским законодательством для внешнеэкономических операций.

Украинское предприятие-экспортер товара на условиях CFR осуществляет пре-перевозку (подвоз) товара в согласованный порт отгрузки за свой счет и на свой риск. Таковую пре-перевозку украинское предприятие может осуществлять любым подходящим видом транспорта, с привлечением любого перевозчика на свое усмотрение.

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры купли-продажи товаров, по которым они являются покупателями, т.е., импортируют товары в Украину, с использованием условий термина CFR, должны принимать во внимание следующие аспекты. Прежде всего они должны учитывать, что несмотря на то, что их иностранный контрагент – продавец товара заключает за свой счет договор перевозки, тем не менее риск случайной гибели или повреждения товара переходит на них с момента погрузки товара на судно таким иностранным контрагентом в порту отгрузки в своей стране, и это при том, что они могут не иметь достаточного контроля над перевозкой. Поэтому украинским импортерам товара, использующим термин CFR, рекомендуется уделять определенное внимание вопросам перевозки товара,



хотя по условиям ИНКОТЕРМС у них, как у покупателей товара, и отсутствует обязанность по договору перевозки. Данную рекомендацию особенно необходимо учитывать тем импортерам, которые осуществляют оплату товара до момента его получения от перевозчика в порту назначения, например, при аккредитивной форме расчетов, когда оплату товара банк импортера осуществляет после получения необходимых документов, свидетельствующих об отгрузке товара, но до момента его прибытия в порт назначения. Ведь могут быть случаи, когда недобросовестный продавец, получив оплату за товар во время, когда этот товар находится еще в пути, может дать новые инструкции перевозчику о замене порта назначения или о замене грузополучателя.

Украинский импортер может воздействовать на условия перевозки путем включения в договор купли-продажи (разумеется, при согласии на это продавца) определенных условий, ограничивающих право продавца по организации перевозки по своему усмотрению и которые должны учитываться продавцом при заключении договора перевозки. Так, например, украинский импортер может указать определенный морской путь или назвать перевозчика. При оплате товара до его получения украинский импортер должен быть уверен в том, что продавец не сможет давать какие-либо новые указания перевозчику. Для этого необходимо оформлять определенным образом транспортные документы, о чем речь пойдет ниже.

Условия термина CFR предусматривают, что основная перевозка осуществляется морским или внутренним водным транспортом (или тем и другим одновременно). После того как украинский импортер получит товар от перевозчика в порту назначения, у него может возникнуть необходимость осуществить доставку товара на свой склад внутри территории Украины. Такую доставку он может осуществлять любым подходящим видом транспорта. При этом данная доставка будет осуществляться импортером полностью за свой счет и на свой риск.

Украинский импортер товара на условиях CFR обязан самостоятельно за свой счет и на свой риск осуществлять таможенное оформление импорта товара в Украине. Также, при необходимости, импортер должен осуществлять оформление транзита товара через третьи страны. Чтобы осуществить таможенное оформление импорта товара, предприятие-импортер должно состоять на учете (быть аккредитованным) в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. Этот таможенный орган, как правило, и осуществляет таможенное оформление ввозимого товара. Импортер должен оформить грузовую таможенную декларацию, а также иные разрешения, сертификаты и прочие документы, требуемые для таможенного оформления импорта данного товара, уплатить связанные с этим обязательные платежи. Он может поручить произвести таможенное оформление таможенному брокеру.

При импорте товара в Украину на условиях CFR – украинский порт его таможенная стоимость будет равняться:

- стоимости, указанной в договоре купли-продажи (фактурной стоимости), если украинский импортер не осуществлял страхование товара во время перевозки, или
- стоимости, указанной в договоре купли-продажи с добавлением к ней расходов по страхованию товара во время перевозки, если украинский импортер осуществлял такое страхование.

CFR



Этот вывод можно сделать, во-первых, проанализировав положения «Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации», утвержденной приказом Гостаможслужбы Украины от 09.07.97 г. №307, где, в частности, в описании графы 45 «Таможенная стоимость» говорится, что «при ввозе товаров на таможенную территорию Украины их таможенная стоимость определяется по фактурной стоимости к базе цен CIF – украинский порт...». Термин CIF отличается от термина CFR только тем, что по условиям первого продавец обязан осуществлять за свой счет страхование товара во время его перевозки, расходы на которое, соответственно, включаются в фактурную стоимость товара; по условиям же CFR продавец страхование товара не проводит, а покупатель на свое усмотрение может осуществлять страхование товара во время перевозки, или может этого не делать и, соответственно, расходы по страхованию не включаются в фактурную стоимость товара.

Во-вторых, для определения таможенной стоимости товара необходимо учитывать, какие расходы включаются в цену продаваемого товара. **Цена CFR включает в себя, как правило, следующие составляющие:**

- цена с завода или склада продавца
- + расходы на оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика
- + расходы на оплату перевозки товара от пункта отправления до основных транспортных средств в пункте поставки (в морском или речном порту)
- + расходы на оплату погрузки товара на борт судна в пункте поставки
- + расходы на экспортное таможенное оформление товара
- + расходы на оплату стоимости основной перевозки товара от порта отгрузки (пункта поставки) до порта назначения.

Таким образом, практически все расходы до порта назначения в Украине включаются в цену товара, которую уплачивает украинский импортер при импорте товара в Украину на условиях CFR, кроме расходов по страхованию.

Таможенная стоимость товара, экспортируемого из Украины, будет равняться цене CFR товара за вычетом расходов на оплату основной перевозки.

Относительно порядка определения таможенной стоимости товара смотрите также ст.16 Закона Украины «О Едином таможенном тарифе», пункт 1.7, раздел 2 «Описание граф грузовой таможенной декларации», графа 45 «Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации», которые были приведены в *Подборке законодательства к термину EXW*.

При использовании во внешнеэкономических договорах купли-продажи условия поставки CFR украинскими субъектами ВЭД, как экспортерами, так и импортерами товаров, им необходимо уделять достаточное внимание к оформлению товарно-транспортных документов. Для экспортеров необходимость в этих документах обуславливается прежде всего тем, что они служат доказательством заключения ими договора перевозки и поставки товара на борт судна; также они необходимы им для осуществления установленных украинским законодательством таможенных процедур по экспорту товара. Важное значение товарно-транспортные документы имеют для украинских импортеров: необходимость в этих документах для



них обуславливается тем, что, во-первых, они должны свидетельствовать о выполнении продавцом его обязанностей по поставке товара и организации перевозки товара до согласованного порта назначения, а также указывать на выбранного продавцом перевозчика; во-вторых, наличие на руках у импортера товарно-транспортного документа во многих случаях является необходимым условием для получения товара от перевозчика в порту назначения, после предъявления ему такого документа; в-третьих, они необходимы импортеру для совершения предусмотренных украинским законодательством действий по таможенному оформлению импорта товара; в-четвертых, при помощи определенного оформления и обращения с транспортными документами импортер может обезопасить себя от возможных недобросовестных действий продавца, а также получить возможность продавать товар во время его перевозки. Также товарно-транспортные документы необходимы украинским экспортерам и импортерам товаров еще и для отображения соответствующих экспортных и импортных операций в их бухгалтерском и налоговом учете.

Товарно-транспортными документами, оформляющими перевозку товаров на условиях термина CFR, могут быть:

- коносамент (**Bill of Lading**);
- морская накладная (**Marine Waybill**);
- речная накладная (**River Waybill**).

Также документами, оформляющими перевозку товаров на условиях термина CFR, могут быть **чартеры (charter, charter-party)** различных видов и иные документы.

Описание каждого из указанных выше видов товарно-транспортных документов было приведено в комментарии к термину FOB. Поэтому в этом комментарии будет акцентировано внимание только на тех характеристиках и функциях данных документов, которые необходимо знать субъектам ВЭД для оформления ими перевозок товаров по условиям CFR.

При оформлении перевозки **коносаментом** важно, чтобы этот коносамент был **бортовым**, т.е. свидетельствующим о том, что товары погружены на борт судна и об исполнении продавцом его обязательств по поставке. Покупателю (импортеру) товара на условиях CFR необходимо учитывать то, что при оформлении продавцом перевозки коносаментом для получения товара в порту назначения такой покупатель должен будет предоставить оригинал коносамента перевозчику. Без предоставления оригинала коносамента перевозчик вправе не выдавать товар покупателю. Поэтому в таких случаях покупателю товара очень важно получить оригинал коносамента от продавца до момента прибытия судна в порт назначения. Хотя на практике бывают случаи, когда перевозчик выдает товар покупателю без предъявления последним оригинала коносамента, но под гарантию банка.

Покупатель товара на условиях CFR также должен учитывать то, что коносамент является оборотным документом, т.е. дающим право грузоотправителю или грузополучателю распоряжаться товаром во время его перевозки (например, продавать его в пути третьему лицу). Поэтому покупателю также важно знать, особенно в тех случаях, когда он оплатил товар до момента его получения, что продавец не сможет передать (индоссировать) коносамент третьему лицу во время нахождения товара в пути.

CFR



С этой целью покупатель вправе требовать, чтобы продавец передал ему все оригиналы коносамента, полученные им от перевозчика (количество выданных перевозчиком оригиналов коносамента указывается в самом коносаменте). Продавец обязан удовлетворить такое требование покупателя.

Оформление перевозки коносаментом для покупателя особенно удобно в тех случаях, когда он предусматривает возможность продажи товара третьему лицу еще до прибытия товара в порт назначения, во время нахождения данного товара в пути. Такое удобство коносамента обуславливается его оборотностью: первоначальному покупателю товара на условиях CFR для продажи товара своему покупателю (третьему лицу) достаточно передать (индоссировать) оригинал коносамента последнему и по прибытии товара в порт назначения перевозчик должен будет выдать товар новому покупателю после предъявления им оригинала коносамента. Следует отметить, что практика продажи товара во время нахождения его в пути имеет место, в основном, при чартерных перевозках (трамповыми судами) массовых грузов. При перевозках товаров на регулярных судоходных линиях продажа товара во время его перевозки, как правило, не практикуется.

При выдаче коносамента в случае фрахтования продавцом судна по чартерному договору, такой коносамент может содержать отсылку к чартеру (например, путем указания «все остальные условия согласно чартеру»). В этих случаях продавец обязан представить покупателю копию чартера, для того чтобы покупателю было известно о правах и обязанностях перевозчика.

В последнее время во все возрастающем количестве для оформления морских перевозок грузов вместо коносаментов используются необоротные транспортные документы. Они могут именоваться по-разному – «линейные накладные» (liner waybills), «океанские накладные» (ocean waybills), «фрахтовые расписки» (data freight receipts) или морские накладные (marine waybills). Для объединения этих видов документов, применяемых при перевозке грузов морем, часто используется термин «**морская накладная**». При оформлении перевозки товара по условиям CFR морской накладной покупателю товара необходимо учитывать, что в этом случае для получения товара от перевозчика в порту назначения ему не надо будет представлять оригинал этой накладной (как это имеет место в случае с коносаментом), а достаточно будет предъявить необходимые документы, подтверждающие его личность (юридическое лицо). Так как перевозчик обязан выдавать товар грузополучателю, поименованному в морской накладной, удостоверившись лишь в личности последнего.

Однако и в случае с морской накладной покупателю следует принимать определенные меры предосторожности. Ведь хотя в этой накладной покупатель первоначально и поименован как грузополучатель, однако продавец, который вступает в договорные отношения с перевозчиком, может впоследствии, до момента прибытия товара в порт назначения и выдачи товара покупателю, давать инструкции перевозчику, например, о замене грузополучателя. Поэтому покупателю рекомендуется оговаривать с продавцом вопрос о том, чтобы в морской накладной делалась оговорка относительно того, что право контроля над перевозкой переходит грузополучателю (т.е. покупателю). Такая оговорка лишает возможности продавца, как грузоотправи-



теля, после выдачи накладной давать какие-либо указания перевозчику и, наоборот, уполномочивает грузополучателя давать такие указания перевозчику. Эти полномочия могут быть использованы покупателем, например, для продажи товара во время его перевозки путем дачи перевозчику инструкций о замене грузополучателя. Такой порядок обращения с морскими накладными, в частности, урегулирован Унифицированными правилами для морских накладных, разработанными Международным Морским Комитетом в 1990 году. Но необходимо отметить, что на сегодня вопросы, связанные с использованием морских накладных, еще не получили достаточной правовой регламентации как на международном, так и на национальном уровнях во многих странах. В Украине также отсутствуют нормативные акты, которые бы регулировали порядок использования морских накладных.

При согласовании сторонами договора купли-продажи расчетов за проданный товар в аккредитивной форме продавцу необходимо уделять внимание тому, чтобы соответствующий транспортный документ, предъявляемый банку для получения оплаты, отвечал также требованиям, предусмотренным для транспортных документов в «Унифицированных правилах и обычаях для документарных аккредитивов», изданных Международной торговой палатой в редакции 1993 года (см. *Подборку законодательства*).

В пункте А.8 Правил ИНКОТЕРМС (термин CFR) предусмотрено, что при наличии договоренности между продавцом и покупателем об осуществлении электронной связи транспортные документы и иные доказательства поставки могут быть заменены эквивалентными извещениями по электронной связи (EDI). Однако применение указанного положения украинскими субъектами ВЭД в их отношениях с зарубежными контрагентами представляется довольно затруднительным в связи с отсутствием необходимой правовой основы для этого в украинском законодательстве.

В Украине правовое регулирование морских перевозок, договора морской перевозки груза осуществляется на основании Кодекса торгового мореплавания Украины (Раздел V). Выдержки из этого Кодекса, содержащие правовые нормы, которые необходимо знать субъектам ВЭД, особенно экспортерам, заключающим договоры с использованием термина CFR, смотрите в *Подборке законодательства* к термину FOB.

ПРИМЕР ОТОБРАЖЕНИЯ В ДОГОВОРЕ

Экспортный договор на продажу Товара

Продавец – украинское предприятие

Покупатель – иностранное предприятие

<...>

Условия поставки

Продавец обязуется поставить Товар Покупателю на условиях CFR порт Стамбул, Турция. Условия поставки понимаются в соответствии с ИНКОТЕРМС 2000 г.

Доставка товара осуществляется морским транспортом. Пунктом поставки является один из украинских морских портов на выбор Продавца.



Продавец самостоятельно выбирает перевозчика, заключает с ним договор перевозки, оплачивает фрахт судна.

Продавец должен проинформировать Покупателя телексом за семь дней до отправки о следующих деталях:

- наименование груза;
- вес и количество груза;
- название и возраст судна;
- название судоходной компании (имя владельца судна);
- флаг судна;
- порт отгрузки;
- дата отправления судна из порта отгрузки.

После отгрузки товара на судно Продавец незамедлительно повторно информирует Покупателя телексом о вышеперечисленных данных.

Продавец обязан отправить Товар в срок не позднее 10 июля 2002 года, судном, следующим из порта отгрузки прямо в порт Стамбул.

Судно должно быть зафрахтовано Продавцом по чартерному договору. Оно должно быть удобным для морских перевозок. Суда, находящиеся на плаву свыше 20 лет, считаются непригодными.

Транспортное судно должно прибыть в порт назначения в приемлемые сроки, отклонения от маршрута или задержки нежелательны.

В случае аварии судна во время прохождения маршрута Продавец должен своевременно уведомить Покупателя о любом ущербе.

Продавец обязует капитана судна информировать Покупателя о времени получения груза за 48 и 24 часа до прибытия в порт назначения.

Судно должно быть разгружено Покупателем в порту назначения в течение 72 часов с момента письменного уведомления капитана о готовности судна к разгрузке.

Если товар разгружается медленнее, чем это предусмотрено временем разгрузки, Покупатель платит за простой. Если разгрузка производится быстрее установленного времени, Покупатель получает вознаграждение за ускоренную выгрузку; условия демареджа и диспача должны соответствовать условиям, предусмотренным чартерным договором. Демаредж и диспач составляет ... (указывается сумма) в день.

Продавец должен получить от перевозчика бортовой коносамент после погрузки Товара на борт судна. Все полученные от перевозчика оригиналы коносамента вместе с копией чартера Продавец обязан сразу после их получения переслать Покупателю.

Датой поставки считается дата чистого бортового коносамента. Дата поставки является моментом завершения поставки в соответствии с настоящим Договором.

<...>



ПОДБОРКА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

**УНИФИЦИРОВАННЫЕ ПРАВИЛА И ОБЫЧАИ
ДЛЯ ДОКУМЕНТАРНЫХ АККРЕДИТИВОВ***(Редакция 1993 г., публ. МТП № 500)**(Извлечение)***Д. Документы****Статья 22. Дата выдачи документов и аккредитивная дата**

Если только в аккредитиве не оговорено другое, банки будут принимать документы с датой выдачи, предшествующей дате выставления аккредитива, если этот документ будет представлен в течение сроков, установленных в аккредитиве и данных Правилах.

Статья 23. Морской/океанский коносамент

а) Если в аккредитиве требуется коносамент о перевозке из порта в порт, банки будут принимать, если другое не предусмотрено в аккредитиве, документ, независимо от его названия, который:

(I) по внешним признакам указывает название перевозчика и подписан или каким-либо образом удостоверен:

- перевозчиком или его агентом с полномочиями;
- собственником или его определенным агентом с полномочиями.

Подписи или удостоверение перевозчика или собственника должны быть идентифицированы как таковые. Агент, подписывающий или удостоверяющий за собственника или перевозчика, также должен указать свое наименование и от имени кого он действует

и

(II) указывает, что товары были погружены на борт или отгружены на определенных судах.

Погрузка на борт или отгрузка на судне может быть указана надписью на коносаменте, что товары погружены на борт определенного судна или отгружены на определенном судне, в таком случае дата выдачи коносамента будет считаться датой погрузки на борт и датой отгрузки.

Во всех других случаях погрузка на борт указанного судна должна удостоверяться отметкой на коносаменте, которая указывает дату погрузки товаров на борт. В таком случае дата бортовой отметки будет считаться датой погрузки.

Если коносамент содержит указание «предполагаемое судно» или аналогичное выражение относительно судна, погрузка на борт (определенного судна) должна быть удостоверена на борту отметкой на коносаменте. Эта отметка должна указывать дату погрузки товаров на борт и название судна, на которое товары погружены, – даже если оно для погрузки обозначено как «предполагаемое судно».



Если коносамент указывает место принятия товаров или принятия товаров к погрузке иное, чем порт погрузки, бортовая отметка должна также включать название порта погрузки, предусмотренного аккредитивом, и название судна, на которое были отгружены товары, даже если товары отгружены на судно, уже указанное в коносаменте. Это положение является обязательным в тех случаях, когда погрузка на борт указывается отметкой на коносаменте,

и

(III) указывает порт погрузки и порт разгрузки, предусмотренные в аккредитиве, несмотря на то, что документ:

(а) указывает место принятия к погрузке иное, чем порт погрузки, и/или

(б) содержит указание «предполагаемый» или аналогичное выражение относительно порта погрузки и/или к порту разгрузки так, как предусмотрено в аккредитиве

и

(IV) содержит в единственном экземпляре оригинал коносамента или, если выдан больше чем один оригинал, полный комплект, как он выдан,

и

(V) как кажется, содержит все сроки и условия перевозки или некоторые такие сроки и условия, касающиеся документа иного, чем коносамент (короткая форма/бланк возвратного коносамента);

(банки не будут проверять содержание таких сроков и условий),

и

(VI) не содержит указания, что он выставлен на условиях чартер-партии и/или не указывает, что судно, которое осуществляет перевозку, приводится в движение только парусами,

и

(VII) во всех других аспектах отвечает предусмотренному аккредитивом.

б) Для целей данной статьи перегрузка означает разгрузку и перегрузку с одного транспортного судна на другое в течение морской перевозки из порта погрузки в порт разгрузки, предусмотренный в аккредитиве.

с) Если только перегрузка не запрещена условиями аккредитива, банки будут принимать коносамент с указанием, что товары будут перегружаться при условии, что вся перевозка покрыта одной и той же накладной.

д) Даже если аккредитив запрещает перегрузку, банки будут принимать коносамент, который:

(I) указывает, что перегрузка будет осуществляться, если соответствующий груз находится в контейнерах, на трейлерах и/или лихтерах типа «ЛЕШ» – как указано в коносаменте, при условии, что вся перевозка покрыта одним и тем же коносаментом, и/или

(II) содержат пункты, что перевозчик оставляет за собой право перегрузки.

Статья 24. Морская транспортная накладная

а) Если аккредитив требует морской транспортной накладной (без негоциации), которая показывает перевозку от порта до порта, банки, если другое не



предусмотрено в аккредитиве, будут принимать документы, независимо от их названия, которые:

(I) по их внешним признакам содержат в себе название перевозчика и подписаны или удостоверены другим образом:

- перевозчиком или его указанным агентом, или
- собственником или его указанным агентом.

Подпись или удостоверение перевозчика или собственника должны быть идентифицированы.

Агент, подписывающий или удостоверяющий за собственника или перевозчика, должен также указать свое наименование и от имени кого он действует и

(II) указывает, что товары были погружены на борт или отгружены на определенном судне.

Погрузка на борт или отгрузка на судне может быть указана надписью на морской транспортной накладной, что товары погружены на борт определенного судна или отгружены на определенном судне; в этом случае дата выдачи морской транспортной накладной будет считаться датой погрузки на борт и датой отгрузки.

Во всех других случаях погрузка на борт указанного судна должна удостоверяться отметкой на морской транспортной накладной, которая указывает дату погрузки товаров на борт. В этом случае дата бортовой отметки будет считаться датой отгрузки.

Если морская транспортная накладная содержит указание «предполагаемое судно» или аналогичное выражение относительно судна, погрузка на борт (определенного судна) должна быть удостоверена на борту отметкой на морской транспортной накладной. Эта отметка должна указывать дату погрузки товаров на борт и название судна – даже если оно указано для погрузки как «предполагаемое судно».

Если морская транспортная накладная указывает место принятия товаров или место принятия товаров к погрузке иное, чем порт погрузки, бортовая отметка должна также включать название порта погрузки, предусмотренного в аккредитиве, и название судна, на которое погружены товары, даже если товары отгружены на судно, указанное в морской транспортной накладной. Это положение применяется в тех случаях, когда погрузка на борт указана подписью на морской транспортной накладной,

и

(III) указывает порт погрузки и порт разгрузки, предусмотренные в аккредитиве, несмотря на то, что документ:

(a) указывает место принятия к погрузке иное, чем порт погрузки, и/или конечный пункт назначения иной, чем порт разгрузки,

и/или

(б) содержит указание «предполагаемый» или аналогичное выражение относительно порта погрузки и/или порта разгрузки так, как предусмотрено в аккредитиве,

CFR



и

(IV) содержит оригинал морской транспортной накладной в единственном экземпляре, или, если выдан больше чем один оригинал, полный комплект, как он выдан,

и

(V) кажется, содержит все сроки и условия перевозки, или некоторые такие сроки и условия, касающиеся документа иного, чем морская транспортная накладная (короткая форма/оборотная сторона которой не заполнена); (банки не будут проверять содержание таких сроков и условий),

и

(VI) не содержит указания, что он выставлен на условиях чартер-партии и/или не указывает, что судно, которое осуществляет перевозку, приводится в движение только парусами,

и

(VII) во всех других аспектах отвечает предусмотренному аккредитивом.

b) Для целей данной статьи перегрузка означает разгрузку и перегрузку с одного судна на другое судно во время морской перевозки из порта погрузки в порт разгрузки, предусмотренный аккредитивом.

c) Если только перегрузка не запрещена условиями аккредитива, банки будут принимать морские транспортные накладные с указанием, что товары могут перегружаться при условии, что вся перевозка покрыта одной и той же морской транспортной накладной.

d) Даже если аккредитив запрещает перегрузку, банки будут принимать морские транспортные накладные, которые:

(I) указывают, что перегрузка будет осуществляться, если соответствующий груз находится в контейнерах, на трейлерах и/или лихтерах типа «ЛЕШ» – как указано в морской транспортной накладной, при условии, что вся перевозка покрыта одной и той же морской транспортной накладной, и/или

(II) содержит пункты, что перевозчик оставляет за собой право перегрузки.

Статья 25. Коносамент чартерной перевозки

a) Если аккредитив требует или разрешает коносамент чартерной перевозки, банки, если другое не предусмотрено в аккредитиве, будут принимать документ, независимо от названия, который:

(I) содержит указание, что он подчиняется условиям чартерной перевозки;

и

(II) по внешним признакам представляется подписанным или удостоверенным другим образом:

– собственником или его указанным агентом, или

– управляющим или его указанным агентом.

Любая подпись или удостоверение руководящего лица или собственника должна быть идентифицирована на документе. Агент, подписывающий или удостоверяющий за управляющего или собственника, должен также указать свое наименование и от имени кого он действует,



и

(III) указывает или не указывает название перевозчика

и

(IV) указывает, что товар погружен на борт или отгружен на указанном судне.

Погрузка на борт или отгрузка на названном судне может быть указанной в коносаменте надписью, что товар погружен на указанное судно или отгружен на названном судне. При этом дата выдачи коносамента будет считаться датой погрузки на борт и датой отгрузки.

Во всех других случаях погрузка на борт названного судна должна быть удостоверена отметкой в коносаменте, на основании которой устанавливается дата погрузки на борт, тогда дата бортовой отметки будет считаться датой отгрузки,

и

(V) указывает порт погрузки и порт разгрузки, указанные в аккредитиве,

и

(VI) является единственным оригиналом коносамента или, если выдано больше одного оригинала, составляет полный комплект оригиналов,

и

(VII) не указывает, что судно, которое осуществляет перевозки, приводится в движение только парусами,

и

(VIII) во всех других аспектах отвечает требованиям аккредитива.

б) Даже если в аккредитиве требуется предъявление контракта чартерной перевозки с коносаментом чартерной перевозки, банки не будут проверять такой контракт чартерной перевозки, но будут передавать его без обязательств со своей стороны.

...Статья 32. Чистые транспортные документы

а) Чистый транспортный документ – это документ, который не имеет предостережений или пометок, непосредственно констатирующих дефектное состояние товара и/или упаковки.

б) Банки не будут принимать транспортные документы, имеющие такие предостережения или пометки, если такой аккредитив специально не предусматривает предостережения и пометки, которые могут быть приняты.

с) Банки будут считать выполненными требования аккредитива представить транспортный документ с пометкой (предостережение) «чистый бортовой», если такой транспортный документ отвечает требованиям этой статьи и статей 23, 24, 25, 26, 27, 28, или 30.



CIF

Cost, Insurance and Freight (... named port of destination).

Стоимость, страхование и фрахт (...название порта назначения)

ИНКОТЕРМС-1990

«Стоимость, страхование, фрахт» означает, что продавец несет те же обязанности, что по условиям, однако он должен обеспечить морское страхование от риска гибели или повреждения товара во время перевозки; продавец заключает договор страхования и выплачивает страховщику страховую премию.

Покупатель должен принять к сведению, что согласно условиям CIF от продавца требуется лишь обеспечение страхования на минимальных условиях.

Данный термин может применяться лишь при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. В случаях, если момент перехода товара через поручни судна не имеет практического значения, например, при перевозках на условиях ролл-он или ролл-офф, или при перевозках в контейнерах, более целесообразно применение термина .

ИНКОТЕРМС-2000*

Термин «Стоимость, страхование и фрахт» означает, что продавец выполнил поставку, когда товар перешел через поручни судна в порту отгрузки.

Продавец обязан оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в указанный порт назначения, НО, риск потери или повреждения товара, как и любые дополнительные расходы, возникающие после отгрузки товара, переходят с продавца на покупателя.

Однако по условиям термина CIF на продавца возлагается также обязанность приобретения морского страхования в пользу покупателя против риска потери и повреждения товара во время перевозки.

Следовательно, продавец обязан заключить договор страхования и оплатить страховые взносы. Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина CIF, от продавца требуется обеспечение страхования лишь с минимальным покрытием (см. Введение, п. 9.3). В случае если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования.

По условиям термина CIF на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным транспортом. Если стороны не собираются поставить товар через поручни судна, следует применять термин CIP.

*Текст приводится на основе первого официального издания публикации № 560 МТП ИНКОТЕРМС- 2000 на территории Украины. УНК МТП, ООО «ЕвроТрейдКонсалтинг», Киев, 2001, с. 63-69



А. Продавец обязан

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств компьютерной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для экспорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) договор перевозки

Заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до согласованного порта назначения по обычно принятому направлению на морском судне (или на подходящем судне внутреннего водного сообщения) такого типа, который обычно используется для перевозки товаров, аналогичных товару, указанному в договоре купли-продажи.

б) договор страхования

Обеспечить за свой счет, как это предусмотрено в договоре купли-продажи, страхование груза на условиях, позволяющих покупателю или иному лицу, обладающему страховым интересом, обратиться непосредственно к страховщику, а также передать покупателю страховой полис или иное доказательство заключения договора страхования.

А. Обязанности продавца

А.1. Предоставление товара в соответствии с договором

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это требуется (см. Введение, п.14), все таможенные формальности для экспорта товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Продавец обязан заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до указанного порта назначения по обычному судоходному маршруту на морском (или на подходящем для внутреннего водного транспорта) судне такого типа, который обычно используется для перевозки товара, аналогичному товару, указанному в договоре купли-продажи.

Б) Договор страхования

Продавец обязан обеспечить за свой счет – как это согласовано в договоре купли-продажи – страхование груза на условиях, позволяющих покупателю или другому лицу, обладающему страховым интересом, обратиться непосредственно к страховщику, а также предоставить покупателю страховой полис или иное доказательство страхового покрытия.



Страхование должно быть произведено у страховщиков или в страховых компаниях «свободно от частной аварии» на условиях Института по разработке грузовых терминов (Институт Лондонских страховщиков) или на иных подобных условиях, при отсутствии соглашения об ином.

Транспортные риски должны покрывать также риски, упомянутые в пунктах Б.5 и Б.4.

По требованию покупателя продавец должен произвести за счет покупателя страхование от военных рисков, забастовок, мятежей и иных гражданских волнений, если страхование от таких рисков возможно. Страхование должно покрывать, как минимум, предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10% (то есть 110%), и должно быть произведено в валюте договора купли-продажи.

А.4. Поставка

Погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленную дату или срок.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента фактического перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б.6:

– нести все расходы, падающие на товар, погруженный в соответствии с пунктом А.4, а также расходы по оплате фрахта и все вытекающие их пункта А.3 расхо-

Страхование должно быть произведено у страховщика или в страховой компании, пользующихся хорошей репутацией и, если нет специальных соглашений о противоположном, то страхование должно быть произведено в соответствии с минимальным покрытием согласно Условиям Института по разработке грузовых терминов /Institut Cargo Clauses / (Объединение лондонских страховщиков / Institute of London Underwriters) или любого подобного сборника договорных статей. Продолжительность страхового покрытия должна соответствовать статьям Б.4 и Б.5. По требованию покупателя и за его счет продавец обязан произвести страхование от военных рисков, забастовок, мятежей и других гражданских волнений, если это возможно. Страхование должно покрывать, как минимум, предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10% (т.е. 110%) и должно быть заключено в валюте договора купли-продажи.

А.4. Поставка

Продавец обязан погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленную дату или в пределах согласованного срока.

А.5. Переход рисков

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5 нести все риски потери или повреждения товара до момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

А.6. Распределение расходов

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6:

– нести все расходы, связанные с товаром, до момента его поставки в соответствии со статьей А.4, и
– оплатить фрахт и все вытекающие из



ды, включая расходы, которые могут быть взысканы при перевозке на судах регулярной судоходной линии при погрузке товара на борт и при выгрузке товара в порту разгрузки;

– нести все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, а также оплатой всех пошлин, налогов и иных сборов, необходимых при вывозе.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя о том, что товар погружен на борт судна, а также направить покупателю иные извещения, требующиеся ему для осуществления обычно необходимых мер для принятия товара.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Если не согласовано иное, незамедлительно представить покупателю за свой счет обычный транспортный документ, выписанный на согласованный порт назначения.

Данный документ (например, оборотный коносамент, необоротная морская накладная или документ о перевозке во внутреннем водном сообщении) должен распространять свое действие на проданный товар, быть датированным в пределах сро-

статьи А.3.а) расходы, включая расходы по погрузке товара на борт судна, и

– нести расходы, связанные с приобретением страхования в соответствии со статьей А.3.б), и

– оплатить любые издержки по выгрузке товара в согласованном порту разгрузки, которые согласно договору перевозки возлагаются на продавца, а также

– оплатить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара, и связанные с его транзитной перевозкой через третьи страны в случаях, когда расходы согласно договору перевозки возлагаются на продавца.

А.7. Извещение покупателю

Продавец обязан известить покупателя надлежащим образом о том, что товар поставлен в соответствии со статьей А.4, а также направить покупателю любое другое извещение, требующееся ему для осуществления обычно необходимых мер для получения товара.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Продавец обязан незамедлительно предоставить покупателю за свой счет обычный транспортный документ, выписанный для согласованного порта назначения.

Данный документ (например, оборотный коносамент, необоротная морская накладная, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом) должен распространять свое действие на проданный товар, быть датированным в пределах срока, согласованного для отгрузки



ка, согласованного для отгрузки товара и предусматривать возможность выдачи товара перевозчиком в порту назначения приказу покупателя или, если не согласовано иное, предусматривать возможность для покупателя продать товар третьему лицу в течение транзитной перевозки путем передаточной надписи (оборотный коносамент) или путем извещения перевозчика.

Если транспортный документ выписывается в нескольких оригиналах, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов. Если же транспортный документ содержит ссылку на чартер, то продавец должен также представить один экземпляр этого документа.

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара, если это необходимо при транспортировке товара, организуемой им, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки.

Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное

товара, и дать покупателю возможность получить товар от перевозчика в порту назначения, и, если не оговорено иное, дать покупателю возможность продать товар третьему лицу во время транзитной перевозки путем передаточной надписи (оборотный коносамент) или путем извещения перевозчика.

Если транспортный документ выписывается в нескольких оригиналах, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов.

В случае если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).

А.9. Проверка – упаковка – маркировка

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для организуемой им перевозки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

А.10. Другие обязанности

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск



содействие в получении документов, или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи (помимо упомянутых в пункте А.8.), выдаваемых в/или передаваемых из страны отгрузки или страны происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара или, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

Б. Покупатель обязан

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для импорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара, а в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

Б.3. Договор перевозки нет обязанности

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара, осуществленную в соответствии с пунктом А.4 и получить товар от перевозчика в указанном порту назначения.

полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.

Продавец обязан обеспечить покупателя по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

Б. Обязанности покупателя

Б.1. Уплата цены

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все таможенные формальности для импорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.

Б.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Нет обязательств (см. Введение, п.10).

Б) Договор страхования

Нет обязательств (см. Введение, п.10).

Б.4. Принятие поставки

Покупатель обязан принять поставку товара в соответствии со статьей А.4 и получить товар от перевозчика в названном порту назначения.



Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки.

Нести все риски утраты или повреждения товара, при нарушении обязательств, предусмотренных пунктом Б.7, с момента истечения установленной даты поставки или периода поставки, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, т.е. определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом договора.

Б.5. Переход рисков

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки. Покупатель обязан при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7 нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или даты окончания зафиксированного срока отгрузки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте А.3, нести все расходы, падающие на товар, с момента его погрузки в соответствии с пунктом А.4, а также нести все расходы и сборы, падающие на товар во время перевозки транзитом до момента его прибытия в порт назначения, и расходы по выгрузке товара, включая расходы по оплате лихтеров и по помещению товара на пристани, если такие расходы не могут быть взысканы при перевозке товара на судах регулярной судоходной линии по заключенному договору перевозки.

При нарушении обязательств, предусмотренных пунктом Б.7, нести все дополнительные связанные с этим расходы с момента истечения установленной даты поставки или периода поставки при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, т.е. определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом договора.

Б.6. Распределение расходов

Покупатель обязан с учетом оговорок статьи А.3.а):

- нести все расходы, связанные с товаром, с момента его поставки в соответствии со статьей А.4, и

- нести все расходы и сборы, связанные с товаром во время его транзитной перевозки до прибытия в порт назначения, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и

- оплатить расходы по выгрузке товара, включая расходы по оплате лихтерных и причальных сборов, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и

- нести все дополнительные расходы вследствие невыполнения им обязанности дать надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7 с согласованной даты или с истечения согласованного срока для поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть



Б.7. Извещение продавца

В случае если покупатель вправе определить срок, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или определить порт назначения, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи.

Принять предусмотренный пунктом А.8 транспортный документ, если он соответствует условиям договора.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны экспорта.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств

надлежащим образом идентифицирован, т.е. определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и

– оплатить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны, если они не возлагаются на продавца при оформлении договора перевозки.

Б.7. Извещение продавцу

В случае, если покупатель вправе определить срок, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или порт назначения, – он обязан надлежащим образом известить об этом продавца.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Покупатель обязан принять предусмотренный статьей А.8 транспортный документ, если он соответствует условиям контракта купли-продажи.

Б.9. Осмотр товара

Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым предпогрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.

Б.10. Другие обязанности

Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предус-



компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

По просьбе продавца представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

мотрено в статье А.10, а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.

Покупатель обязан обеспечить продавца по его требованию всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

КОММЕНТАРИЙ

Термин CIF наряду с термином FOB является одним из наиболее употребляемых терминов ИНКОТЕРМС при морских перевозках товаров. Условия термина CIF более удобны для импортеров (покупателей), в отличие от условий термина FOB, которые более удобны для экспортеров (продавцов). Цену товара, поставляемого на условиях CIF, часто называют импортной ценой товара.

По условиям термина CIF продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара с момента его размещения на борту судна в порту отгрузки в своей стране. К тому же продавец обязан заключить договор перевозки и оплатить расходы и фрахт, необходимые для доставки товара в согласованный порт назначения, а также заключить договор страхования от риска гибели или повреждения товара во время перевозки и выплатить страховщику страховую премию. Термин CIF может применяться только при перевозке товара морским или внутренним водным (речным) транспортом.

Условия термина CIF идентичны условиям термина CFR Стоимость и фрахт, кроме того исключения, что по условиям CIF у продавца появляется обязательство заключить договор страхования товара на время его перевозки, в то время как по условиям CFR продавец не обязан заключать договор страхования.

Основными обязанностями продавца по условиям термина CIF являются:

- заключить договор перевозки и оплатить фрахт до согласованного порта назначения (А.3.а);
- поставить товар на борт судна (А.4);
- выполнить таможенные формальности, необходимые для вывоза (экспортная лицензия, оплата взимаемых при вывозе налогов и сборов, если потребуется) (А.2);
- заключить договор страхования товара на период его транспортировки и уплатить страховую премию (А.3.б);
- передать покупателю страховой полис или иное доказательство заключения договора страхования (А.3.б);
- передать покупателю счет-инвойс и чистый транспортный документ (т.е. коносамент, морскую накладную) (А.1, А.8);
- оплатить расходы по погрузке (А.6);
- оплатить расходы по разгрузке, если они включены во фрахт (А.6).

Основными обязанностями покупателя по условиям термина CIF являются:

- принять поставку товара после его отгрузки и получения от продавца счета-инвойса и транспортного документа (Б.4, А.4);



- получить товар от перевозчика в согласованном порту назначения (Б.4);
- оплатить расходы по разгрузке, если они не включены во фрахт (Б.6);
- по просьбе продавца предоставить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования (Б.10).

Итак, то единственное различие между терминами CFR Стоимость и фрахт и CIF, заключающееся в том, что по условиям термина CIF от продавца требуется обеспечение страхования груза, делает термин CIF более выгодным в использовании для покупателя, по сравнению с термином CFR. Это объясняется тем, что с момента поставки продавцом товара на борт судна в порту отгрузки все риски по товару переходят на покупателя, в то время как покупатель не имеет достаточных возможностей осуществления контроля над товаром во время его перевозки, потому что перевозку организывает продавец, вступая в договорные отношения с перевозчиком и оплачивая фрахт. Поэтому страхование товара продавцом на время его перевозки ставит покупателя по условиям CIF в более выгодное положение по сравнению с покупателем по условиям CFR, давая первому больше гарантий по договору купли-продажи относительно доставки товара. Перекладывая обязательства по перевозке и страхованию товара на продавца, покупатель в любом случае должен получить либо товар либо компенсацию за него, при условии, что страхование товара осуществлено от всех вероятных рисков гибели или повреждения этого товара во время данных условий перевозки. Необходимо отметить, что при перевозке товара на условиях CFR покупатель может компенсировать отсутствие обязательства продавца по страхованию товара, самостоятельно осуществив страхование товара на время его перевозки, хотя, как правило, такое страхование все же удобнее осуществлять продавцу.

Продавец обязан самостоятельно за свой счет заключить договор страхования. Страховщика (страховую компанию) продавец также выбирает самостоятельно, однако лишь среди компаний, которые «пользуются хорошей репутацией». **Предметом договора страхования есть страхование товара (груза), продаваемого по договору купли-продажи и передаваемого перевозчику для перевозки, от рисков его гибели или повреждения на период с момента его фактического перехода через поручни судна в порту отгрузки и до момента его доставки в порт назначения.**

Продавец выплачивает страховщику страховую премию (взнос), т.е. плату за страхование. Однако продавец обязан заключить договор страхования на таких условиях, по которым покупатель (или иное лицо, имеющее страховой интерес в товаре) при наступлении страхового случая мог бы непосредственно обратиться к страховщику за страховым возмещением и получить от него такое возмещение (другими словами, продавец обязан заключить договор страхования в пользу покупателя). Поэтому, в частности, продавец обязан передать покупателю страховой полис или иное доказательство заключения договора страхования, в котором должно быть указано, что страховщик имеет обязательства непосредственно в отношении покупателя.

Важно отметить, что согласно условиям ИНКОТЕРМС, в обязанность продавца входит лишь обеспечение **минимального страхования, которое предусматривает условия минимального страхового покрытия.** Такое минимальное страховое покрытие должно соответствовать «Условиям страхования грузов Объединения Лондон-



ских Страховщиков» (Institute Cargo Clauses, Institute of London Underwriters) или другому подобному сборнику условий, если только стороны в договоре купли-продажи не установили соглашение об ином. Так, предоставляемое согласно «Условиям страхования грузов Объединения Лондонских Страховщиков» страхование подразделяется на категории А, В и С (см. Приложение 1). Минимальное страхование, о котором говорится в ИНКОТЕРМС, предусматривается категорией С. Затем страхование прогрессивно расширяется: категорией В предусмотрено более широкое страхование (т.е. от большего количества рисков) нежели по категории С; категорией А предусмотрено наиболее широкое страхование «от всех рисков» (all-risks insurance). Хотя условия ИНКОТЕРМС возлагают на продавца обязанность минимального страхования (по категории С), на практике зачастую стороны отдают предпочтение страхованию на условиях, предусмотренных категорией А – от «всех рисков». Однако необходимо отметить, что имеются важные исключения, которые не обеспечиваются даже страхованием по категории А, например, утрата груза в результате небрежности или обмана либо при возникновении финансовых затруднений (убытков) вследствие опоздания в доставке.

Стороны договора купли-продажи могут достигать соглашения об иных условиях страхования: делать ссылку на иной сборник условий страхования, чем сборник условий Лондонских Страховщиков и/или оговаривать в договоре купли-продажи собственные условия в отношении страхования груза.

Условия минимального страхования далеко не во всех случаях могут удовлетворить покупателя. Так, минимального страхования часто бывает достаточно в отношении массовых грузов (нефть и нефтепродукты, зерно, руда, уголь, лес и др.), которые обычно не претерпевают во время перевозки утраты или повреждения, если только что-либо не случится с самим судном и грузом (посадка на мель, столкновение, пожар и т.п.). Однако при перевозках генеральных грузов (готовых изделий и особенно товаров высокой стоимости) минимальное страхование является недостаточным вследствие наличия, например, риска кражи, мелкого хищения, неправильного обращения с грузом и т.п., которые не покрываются условиями минимального страхования. Поэтому как при перевозках генеральных грузов, так и при перевозках массовых грузов покупателю и продавцу рекомендуется договариваться о том, что продавцом должно обеспечиваться более подходящее (расширенное) страхование, записывая такую обязанность продавца в договор купли-продажи. Чем более расширенное страхование обеспечивает продавец, тем от большего количества рисков страхуется товар. Однако более широкое страхование является более дорогостоящим. В этой связи покупателю необходимо учитывать, что расходы на страхование продавец включит в цену товара, а значит, чем дороже будет страхование, тем выше будет и цена товара.

Если же стороны в договоре купли-продажи не установили обязанности продавца по расширенному страхованию и он осуществил страхование с минимальным покрытием, то покупатель может самостоятельно обеспечить и оплатить любое дополнительное страхование, в котором он заинтересован. Хотя такой путь может оказаться более сложным и дорогостоящим по сравнению с тем, когда бы продавец осуществил все необходимое покупателю страхование.



Правилами ИНКОТЕРМС предусматривается возможность дополнительного страхования в отношении некоторых рисков, таких как военные риски, забастовки, восстания и иные гражданские волнения. По требованию покупателя и уже за его счет продавец обязан обеспечить такое дополнительное страхование при условии, что такое страхование возможно.

Сумма страхования должна соответствовать предусмотренной в договоре купли-продажи цене товара плюс 10%. Дополнительные 10% предназначены для покрытия прибыли, ожидаемой покупателем от продажи или использования товара. Если же у покупателя возникнет необходимость страховать ожидаемую прибыль в большем проценте, чем 10%, чтобы компенсировать расходы в случае утраты или повреждения товара, то расходы по страхованию ожидаемой прибыли сверх 10% он должен относить на свой счет.

Страхование должно быть совершено в валюте, в которой определена цена в договоре купли-продажи. Если, например, оплата цены за товар производится в свободно конвертируемой валюте, продавец не может осуществить страхование в какой-либо иной, кроме конвертируемой, валюте.

В большинстве случаев из положений договора купли-продажи продавец может взять всю необходимую информацию для заключения договора страхования (отраженная в договоре купли-продажи стоимость товара, место его назначения и т.д.). В случае же недостаточности такой информации покупатель по просьбе продавца обязан предоставлять любую дополнительную информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Необходимо отметить, что правилами ИНКОТЕРМС в правоотношениях продавца с покупателем предусмотрена только обязанность продавца по страхованию товара на время основной перевозки. Однако это не исключает возможности для продавца, например, застраховать товар на время его перевозки со своего склада до порта отгрузки, точно так же, как и для покупателя застраховать товар на время его перевозки от порта назначения до своего склада внутри территории страны назначения. Такие действия не охватываются взаимными правоотношениями между продавцом и покупателем, а следовательно, продавец и покупатель осуществляют их на собственное усмотрение и не имеют никаких обязательств по осуществлению этих действий друг перед другом.

В некоторых странах использование термина CIF (а также CIP) предпринимателями этих стран может быть затруднено или вообще невозможно в силу особенностей внутреннего законодательства данных стран. Так, известна практика, когда отдельные страны с целью сведения расходов иностранной валюты к минимуму и/или для поддержания отечественной страховой индустрии обязывали своих предпринимателей страховать только на своей территории. В этих случаях покупатель из такой страны должен заключать договор на импорт по условиям CFR (или CPT) с тем, чтобы он сам оплачивал страховку страховой компании своей страны, вместо того, чтобы предоставить возможность продавцу подготовить страховку по CIF (CIP) в иностранной страховой компании. И наоборот, продавец в этих странах мог быть обязан продать товары по условиям CIF (или CIP), чтобы самому оплачивать страхование товара в своей стране.



Во всем остальном условия термина CIF идентичны условиям термина CFR, поэтому ниже в данном *комментарии* будут описаны основные положения термина CIF, а для более детального ознакомления с его условиями смотрите *комментарий* к термину CFR.

По условиям термина CIF обязательство продавца по поставке товара покупателю завершается в момент размещения товара на борту судна в порту отгрузки. Но тем, кто использует термин CIF, необходимо учитывать, что он содержит два решающих пункта, несмотря на то, что в договоре купли-продажи указывается только пункт назначения. Первый – это **порт отгрузки**, в котором продавец исполняет свои обязанности по поставке товара после его размещения на борту судна. Второй – **порт назначения**, до достижения которого продавец обеспечивает перевозку и страхование товара.

Стороны в договоре купли-продажи с целью четкого осуществления поставки должны оговаривать **либо конкретную дату, либо период времени, когда продавец обязан поставить товар**, т.е. осуществить его отгрузку в одном из портов своей страны. Однако сторонам договора купли-продажи, в котором используется термин CIF, рекомендуется воздерживаться от указания в договоре конкретной даты или периода времени или, например, оговорки «прибытие товара в место назначения не позднее чем ...», которые устанавливают срок прибытия товара в порт назначения, что вступает в противоречие с сущностью термина CIF, поскольку возлагает на продавца дополнительную обязанность – продлевает его обязательство по поставке товара до момента фактической его доставки в порт назначения, в то время как по условиям данного термина продавец считается исполнившим обязательство по поставке с момента передачи товара на борт судна в порту отгрузки, после чего все риски по товару, в том числе задержка его доставки, относятся на покупателя.

Несмотря на то что продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке после осуществления погрузки товара в порту отгрузки в своей стране, **в его обязанности** наряду с заключением договора страхования **входит еще и заключение за свой счет договора перевозки до согласованного порта назначения**. При отсутствии в договоре купли-продажи каких-либо особых указаний продавец обязан заключить договор перевозки на «обычных условиях ... по обычно принятому направлению на морском судне (или на подходящем судне внутреннего водного сообщения) такого типа, который обычно используется для перевозки товаров, аналогичных товару, указанному в договоре купли-продажи».

Стороны договора купли-продажи могут в самом договоре предусмотреть определенные указания, которыми должен руководствоваться продавец при заключении договора перевозки. Так, например, при наличии неопределенности в отношении перевозки товара линейными либо траповыми (чартерными) судами эти вопросы целесообразно определять в договоре купли-продажи (внести в договор положение о том, что продавец обязан заключить договор перевозки с линейным судном или же, что он обязан заключить чартерный договор об аренде всего судна или его части). В случае согласования чартерной перевозки стороны, тем не менее, могут внести в договор купли-продажи оговорку, что данная перевозка осуществляется на «линейных условиях». Такая оговорка означает, что расходы по осуществлению разгрузочных работ в порту назначения должны включаться во фрахт и оплачиваться продавцом.



Если продавец берет на себя обязанность оплаты перевозки и страхования товара не только от порта до порта, но и от внутреннего пункта в стране отгрузки до внутреннего пункта в стране назначения, то в этом случае неправильным будет использование термина CIF, вместо него рекомендуется применять термин CIP.

В соответствии с пунктом Б.4 покупатель обязан:

– во-первых, принять поставку товара, когда он отгружен на борт судна продавцом в порту отгрузки;

– во-вторых, получить товар от перевозчика в порту назначения. В случае задержки покупателем получения товара с прибывшего судна продавец может нести дополнительные расходы, взыскиваемые с него перевозчиком. Подобные расходы могут быть возложены на покупателя, если в результате указанной задержки по своей вине он нарушает свою обязанность по получению товара от перевозчика.

После осуществления поставки продавец обязан передать покупателю надлежащее извещение о том, что товар погружен на борт судна, а также любую иную информацию, которая может быть необходима покупателю для осуществления необходимых и своевременных мер для принятия поставки товара и получения его от перевозчика в порту назначения. Сроки передачи такого извещения, требования к его содержанию стороны могут устанавливать в договоре купли-продажи.

Хотя в ИНКОТЕРМС это и не предусмотрено, но в договоре купли-продажи стороны могут также предусмотреть положение, согласно которому продавец должен информировать покупателя еще до момента поставки товара о выбранном перевозчике, названии судна, порте отгрузки, дате отправления судна из порта отгрузки и др. Это предоставит покупателю больше времени и возможности подготовиться к принятию товара.

Договором купли-продажи покупателю может быть предоставлен опцион (право) по определению (1) периода времени, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или (2) порта назначения. В случае если покупатель уполномочен на определение всех или одного из указанных вопросов, он обязан передавать продавцу **надлежащее извещение об этом заблаговременно до момента отгрузки**. Порядок и сроки направления такого извещения сторонам также рекомендуется устанавливать в договоре купли-продажи.

Продавец обязан нести следующие расходы:

– расходы, относящиеся к товару до момента его передачи перевозчику. Например, расходы по подвозу товара в порт отгрузки, по перегрузке и хранению товара в порту отгрузки (если таковые имели место);

– по заключению договора страхования (уплата страховой премии страховщику);

– по заключению договора перевозки и оплате всей основной перевозки (фрахта) от порта отгрузки до порта назначения;

– по погрузке товара на судно в порту отгрузки;

– все расходы и сборы, которые могут взиматься при выгрузке товара в порту назначения, если перевозка осуществляется на судах регулярной (линейной) судоходной линии. Такие расходы включаются в стоимость фрахта. При чартерной перевозке продавец может нести расходы по выгрузке товара в порту назначения, когда такая его обязанность предусмотрена договором купли-продажи (об этом говорилось выше) или же самим чартером, и эти расходы входят в стоимость фрахта.



По условиям СIF продавец обязан осуществлять таможенное оформление товара на экспорт из своей страны. Поэтому он также несет все расходы по такому таможенному оформлению, в том числе уплачивает все пошлины, налоги и иные официальные сборы, взимаемые при экспорте.

Поскольку на продавца возлагается оплата всех расходов, связанных с доставкой товара в порт отгрузки и его погрузкой на борт судна (в ряде случаев и расходы по выгрузке товара в порту назначения, когда они включены в стоимость фрахта), а также расходов по перевозке и страхованию товара, то на покупателя возлагается оплата всех остальных расходов, возникающих после выполнения продавцом указанных обязанностей. Или, другими словами, **покупатель несет все расходы по товару с момента его поставки продавцом на борт судна в порту отгрузки, за исключением оплаты самой перевозки и страхования товара.**

По условиям СIF покупатель обязан осуществлять таможенное оформление ввоза товара в страну назначения, а также в случае необходимости транзита товара через третьи страны. Поэтому он несет все расходы по такому таможенному оформлению, включая оплату всех пошлин, налогов и иных официальных сборов, взимаемых при ввозе (импорте) товара и, в случае необходимости, его транзите через третьи страны.

Переход рисков по товару с продавца на покупателя по условиям СIF правила ИНКОТЕРМС увязывают с моментом пересечения товаром поручней судна в согласованном порту отгрузки:

- до момента перехода товара через поручни судна в порту отгрузки все риски по товару несет продавец;
- с момента фактического перехода товара через поручни судна в порту отгрузки все риски по товару несет покупатель.

Условия термина СIF, как и других терминов ИНКОТЕРМС, предусматривают случай преждевременного перехода рисков и расходов по товару. **Преждевременный переход рисков и расходов по товару с продавца на покупателя, т.е. переход таких рисков и расходов до момента поставки может иметь место в следующем случае:**

– при невыполнении покупателем обязанности согласно пункту Б.7, т.е. при не направлении им надлежащего извещения продавцу о периоде времени, отводимом для отгрузки товара, и/или о порте назначения, когда по договору купли-продажи ему предоставлен такой опцион по определению указанных вопросов, на покупателя переходят все риски и расходы по товару до момента его поставки продавцом. Такой преждевременный переход рисков и расходов происходит, начиная «с момента истечения согласованной даты или окончания согласованного периода времени поставки», либо после истечения конечной даты, когда покупателю для определения срока отгрузки предоставляется какой-либо период времени.

Преждевременный переход рисков и расходов по товару в указанном выше случае возможен лишь при условии, когда «товар должным образом индивидуализирован, т.е. определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора» (например, подготовлен для отгрузки, упакован согласно данному договору и др.).



Согласно пункту А.8, продавец обязан после осуществления поставки товара на борт судна незамедлительно представить покупателю за свой счет обычный транспортный документ, выписанный на согласованный порт назначения, если между продавцом и покупателем не оговорено иное. Этот документ, с одной стороны, выступает доказательством осуществления поставки товара продавцом на борт судна, а с другой стороны, должен предоставить покупателю возможность получить товар от перевозчика.

Данный транспортный документ должен отвечать следующим требованиям:

- распространять свое действие на проданный товар, предусмотренный в договоре купли-продажи;
- быть датированным в пределах срока, установленного для отгрузки товара;
- позволять покупателю затребовать товар у перевозчика в порту назначения;
- если не оговорено иное, позволять покупателю продавать товар в пути посредством передачи документа следующему покупателю (оборотный коносамент) или посредством извещения перевозчика.

В ИНКОТЕРМС говорится, что такой транспортный документ должен быть «обычным для согласованного порта назначения». При морской перевозке могут быть применены различные документы. Среди них наиболее распространены: **коносамент**, являющийся оборотным документом; **морская накладная**, являющаяся необоротным документом. При перевозке внутренним водным (речным) транспортом – **документ речной перевозки** (речная накладная или коносамент).

Если транспортный документ выписывается в нескольких оригиналах, то продавец должен передать покупателю весь комплект оригиналов (особенно это касается коносаментов). Если транспортный документ содержит ссылку на договор о фрахтовании судна (чартер), то продавец должен также предоставить покупателю экземпляр этого договора (чартера) с тем, чтобы покупателю было известно о правах и обязанностях перевозчика.

Сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи устанавливать порядок и сроки передачи транспортного документа продавцом покупателю. Также стороны могут в договоре купли-продажи устанавливать определенные требования к транспортному документу, оговаривать вид этого документа и т.п.

Покупатель обязан принять передаваемый продавцом транспортный документ, если он соответствует условиям договора купли-продажи. При нарушении покупателем этой обязанности у продавца может возникнуть право на использование средств защиты, применяемых обычно при нарушении договора купли-продажи. Однако если транспортный документ не будет являться надлежащим доказательством поставки (например, в нем будут пометки или из него будет иным образом явствовать, что товар является дефектным или что он был поставлен в меньшем, чем было согласовано количестве, и т.п.), то покупатель вправе отказаться от его принятия. В таких случаях транспортный документ именуется «нечистым» (unclean).

Сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи оговаривать требования к упаковке товара. Если такие требования не оговорены, то продавец должен на свое усмотрение обеспечить надлежащую упаковку, т. к. ему легко принять решение в отноше-



нии требуемой упаковки товара, поскольку именно он организует перевозку. Упаковка обеспечивается за счет продавца. В договоре купли-продажи стороны также могут оговорить вопросы распределения расходов по инспектированию товара перед отгрузкой. Если в договоре не оговорено иное, то такие расходы несет покупатель.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Украинское законодательство позволяет украинским субъектам внешнеэкономической деятельности (далее – субъекты ВЭД) в их внешнеэкономических договорах, заключаемых как на экспорт, так и на импорт товаров, использовать условия термина CIF в полном виде, без особых оговорок.

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры на экспорт товаров, т.е. выступающие продавцами по таким договорам и использующие в них термин CIF, должны учитывать следующие обстоятельства, приведенные ниже, которые вытекают из действующего украинского законодательства.

По правилам ИНКОТЕРМС украинские экспортеры товаров на условиях CIF должны самостоятельно, за собственный счет и на собственный риск произвести в Украине таможенное оформление товара на вывоз, т.е. **оформить грузовую таможенную декларацию, а также иные разрешения, сертификаты и прочие документы, требуемые для таможенного оформления экспорта данного товара, уплатить связанные с этим обязательные платежи.** Для того чтобы произвести таможенное оформление, украинский субъект ВЭД должен состоять на учете в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. В этом таможенном органе он и производит таможенное оформление товара самостоятельно или же может поручить произвести данное оформление таможенному брокеру либо перевозчику (экспедитору) товара, если последний является резидентом Украины и имеет свидетельство о признании его декларантом. Если же у предприятия-экспортера возникает необходимость осуществить таможенное оформление товара в таможне, отличной от той, в которой данное предприятие стоит на учете (аккредитовано), то оно может осуществить оформление в этой (другой) таможне при условии согласования данного вопроса между таможней, в зоне деятельности которой расположено данное предприятие, и таможней, в которой оно собирается осуществить оформление товара. По данному вопросу смотрите письмо Гостаможкома от 11.01.94 г. № 11/3-69, которое было приведено в *Подборке законодательства* к термину FCA.

Пунктами поставок товаров украинскими экспортерами, использующими условия CIF, могут быть морские (речные) торговые порты Украины, из которых осуществляются международные морские (речные) перевозки грузов.

Украинское предприятие-экспортер товара, использующее условия поставки CIF, обязано за свой счет заключить договор морской перевозки от одного из украинских морских (или речных при речной перевозке) портов до согласованного порта назначения в стране покупателя. Для заключения договора перевозки украинское предприятие вправе самостоятельно выбрать перевозчика, давать ему необходимые указания по поводу перевозки; оно от своего имени вступает в правоотношения с пере-



возчиком, являясь стороной договора перевозки. Однако право украинского предприятия-экспортера выбирать перевозчика, давать ему указания по поводу перевозки имеет определенные ограничения, которые заключаются в том, что, во-первых, согласно Правилам ИНКОТЕРМС, украинское предприятие-экспортер обязано заключить договор перевозки «на обычных условиях», «по обычно принятому направлению», «на морском судне (или на подходящем судне внутреннего водного сообщения) такого типа, который обычно используется для перевозки товаров, аналогичных товару, указанному в договоре купли-продажи»; во-вторых, если стороны договора купли-продажи поместили в этот договор определенные положения относительно перевозки товара, то украинский экспортер (продавец по договору) при заключении им договора перевозки обязан также руководствоваться и этими положениями.

Украинское предприятие-экспортер может заключать договор перевозки как с украинским предприятием-перевозчиком, являющимся резидентом Украины, так и с иностранной перевозочной судоходной компанией, которая является нерезидентом Украины. При этом если украинский экспортер наймет иностранного перевозчика, то заключенный с ним договор перевозки, согласно украинскому законодательству, будет считаться внешнеэкономическим договором, что вызовет необходимость для украинского экспортера подчинять свои отношения с таким иностранным перевозчиком соответствующему налоговому режиму, режиму осуществления расчетов в иностранной валюте и другим предписаниям, установленным украинским законодательством для внешнеэкономических операций.

Украинское предприятие-экспортер товара на условиях СИФ осуществляет пре-перевозку (подвоз) товара в согласованный порт отгрузки за свой счет и на свой риск. Такую пре-перевозку украинское предприятие может осуществлять любым подходящим видом транспорта, с привлечением любого перевозчика на свое усмотрение.

По условиям СИФ украинское предприятие-экспортер товара обязано также заключить договор страхования груза за свой счет. Основными нормативными актами в Украине по вопросам страхования, которыми необходимо руководствоваться субъектам ВЭД, заключающим договоры на экспорт товаров из Украины с использованием условий СИФ, являются Закон Украины «О страховании» от 07.03.96 г. (в редакции Закона № 2745-III от 04.10.2001 г. с изменениями), Кодекс торгового мореплавания Украины (Раздел VIII. Морское страхование) (см. *Подборку законодательства*).

Украинский экспортер товара на условиях СИФ обязан за свой счет заключить договор морского страхования, объектом которого является груз (товар), предусмотренный в договоре купли-продажи и передаваемый им перевозчику для доставки покупателю, с назначением в данном договоре такого покупателя-нерезидента лицом для получения страхового возмещения. Согласно части 3 ст. 242 Кодекса торгового мореплавания Украины (в редакции Закона Украины «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины по вопросам страхования» от 21.10.97 г. №590/97-ВР), договоры морского страхования со страхователями-резидентами заключаются страховщиками, которые признаны таковыми согласно законодательству Украины, получили в установленном порядке лицензии на осуществление этого вида страхования и являются членами Морского страхового бюро. Согласно же части 1



ст. 2 Закона Украины «О страховании», страховая деятельность в Украине осуществляется исключительно страховщиками – резидентами Украины. Таким образом, украинский экспортер товара может заключить договор морского страхования только с украинской страховой компанией, являющейся членом Морского страхового бюро. При этом необходимо помнить, что такая страховая компания должна «пользоваться хорошей репутацией» (однако необходимо заметить, что в силу еще недостаточного развития страхового рынка в Украине «хорошая репутация» украинской страховой компании в Украине может не всегда рассматриваться как «хорошая репутация» по стандартам более развитых стран в этих странах).

Договор страхования должен быть заключен на условиях, которые определены сторонами в договоре купли-продажи. Если же в договоре купли-продажи не предусмотрено каких-либо конкретных предписаний относительно условий страхования, то экспортер должен заключить договор страхования на условиях минимального возмещения Условий страхования грузов Объединения Лондонских Страховщиков или на иных подобных условиях (например, во время существования СССР были приняты правила Ингосстраха о транспортном страховании грузов).

Украинский экспортер товара должен осуществить страхование в валюте, которой производится оплата товара по договору купли-продажи. Такая возможность допускается украинским законодательством. При этом, согласно статье 19 Закона Украины «О страховании», пункту 1 «Порядка применения иностранной валюты в страховой деятельности», утвержденного постановлением правления Национального банка Украины от 11.04.2000 г. № 135, такой экспортер будет вносить страховые платежи (плату за страхование) только в валюте Украины. Однако в договоре морского страхования ему необходимо указать валюту, которой страховщик должен выплатить страховое возмещение в пользу покупателя-нерезидента.

Украинский экспортер обязан передать покупателю страховой полис (страховой сертификат или свидетельство) или иное доказательство заключения договора страхования.

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры купли-продажи товаров, по которым они являются покупателями, т.е. импортируют товары в Украину, с использованием условий термина CIF, должны принимать во внимание следующие аспекты. Прежде всего им необходимо учитывать, что несмотря на то, что их иностранный контрагент – продавец товара заключает за свой счет договор перевозки, тем не менее риск случайной гибели или повреждения товара переходит на них с момента погрузки товара на судно таким иностранным контрагентом в порту отгрузки в своей стране, и это при том, что они могут не иметь достаточного контроля над перевозкой. **Поэтому украинским импортерам товара, использующим термин CIF, рекомендуется уделять определенное внимание вопросам перевозки товара, хотя по условиям ИНКОТЕРМС у них как у покупателей товара отсутствует обязанность по договору перевозки.** Украинский импортер может воздействовать на условия перевозки путем включения в договор купли-продажи (разумеется, при согласии на это продавца) определенных условий, которые ограничивают право продавца по организации перевозки по своему усмотрению и которые должны учитываться продавцом при заключении договора перевозки. Так, например, украинский импортер может указать определенный морской путь или назвать перевозчика.



Условия термина CIF предусматривают, что основная перевозка осуществляется морским или внутренним водным транспортом (либо тем и другим одновременно). После того как украинский импортер получит товар от перевозчика в порту назначения, у него может возникнуть необходимость осуществить доставку товара на свой склад внутри территории Украины. Такую доставку он может осуществлять любым подходящим видом транспорта. При этом данная доставка будет осуществляться импортером полностью за свой счет и на свой риск.

Украинский импортер товара на условиях CIF обязан самостоятельно за свой счет и на свой риск осуществлять таможенное оформление импорта товара в Украине. Также, при необходимости, импортер должен осуществлять оформление транзита товара через третьи страны.

При заключении договоров на импорт товаров в Украину с использованием условий CIF украинские импортеры должны учитывать, что иностранный продавец товара – их контрагент по договору обязан обеспечить страхование товара (груза) на время перевозки в их пользу. Такой продавец-нерезидент может заключить договор страхования как с иностранным страховщиком (страховой компанией), имеющим «хорошую репутацию», так и с украинской страховой компанией, которая имеет право осуществлять морское страхование грузов. Страхование должно быть осуществлено в валюте, которой предусмотрена оплата товара по договору купли-продажи. **Важным для импортера является получение страхового полиса или иного доказательства заключения договора страхования от продавца**, поскольку такой документ не только является доказательством заключения договора страхования продавцом, но и будет необходим импортеру для получения страхового возмещения при наступлении страхового случая, так как страховщик при выплате страхового возмещения может затребовать соответствующий страховой документ от импортера.

Импортерам товаров на условиях CIF рекомендуется включать в договоры купли-продажи определенные требования к условиям страхования, которые бы предусматривали наиболее оптимальное страховое покрытие конкретного груза в конкретных условиях перевозки (по этому вопросу смотрите комментарий) и которые обязательно должен учитывать продавец товара при заключении им договора страхования.

В практике международной торговли цена товара, поставляемого на условиях CIF, обычно понимается как импортная цена товара, т.е. такая цена, в которую включаются все основные расходы по товару до момента его доставки в порт назначения в стране покупателя. Такое понимание импортной цены товара применяется и в Украине. Так, в описании графы 45 «Таможенная стоимость» «Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации», утвержденной приказом Гостаможслужбы Украины от 09.07.97г. № 307, говорится, что «при ввозе товаров на таможенную территорию Украины их таможенная стоимость определяется по фактурной стоимости к базе цен CIF – украинский порт...». Таким образом, можно сделать вывод, что **цена товара, импортируемого в Украину на условиях CIF – украинский порт, одновременно будет являться и таможенной стоимостью данного товара в Украине.**



Цена CIF включает в себя, как правило, следующие составляющие:

- цена с завода или склада продавца
- + расходы на оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика
- + расходы на оплату перевозки товара от пункта отправления до основных транспортных средств в пункте поставки (в морском или речном порту)
- + расходы на оплату погрузки товара на борт судна в пункте поставки
- + расходы на экспортное таможенное оформление товара
- + расходы на оплату стоимости основной перевозки товара от порта отгрузки (пункта поставки) до порта назначения
- + расходы на страхование груза.

Таможенная стоимость товара, экспортируемого из Украины, будет равняться цене CIF за вычетом расходов на оплату основной перевозки и страхования.

Относительно порядка определения таможенной стоимости товара смотрите также ст.16 Закона Украины «О Едином таможенном тарифе», пункт 1.7, раздел 2 «Описание граф грузовой таможенной декларации», графу 45 «Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации», которые были приведены в *Подборке законодательства* к термину EXW.

При использовании во внешнеэкономических договорах купли-продажи условия поставки CIF украинскими субъектами ВЭД как экспортерами, так и импортерами товаров, им необходимо уделять достаточное внимание к оформлению товарно-транспортных документов. Для экспортеров необходимость в этих документах обуславливается прежде всего тем, что они служат доказательством заключения ими договора перевозки и поставки товара на борт судна; также они необходимы им для осуществления установленных украинским законодательством таможенных процедур по экспорту товара. Важное значение товарно-транспортные документы имеют для импортеров: необходимость в этих документах для них обуславливается тем, что, во-первых, они должны свидетельствовать о выполнении продавцом его обязанностей по поставке товара и организации перевозки товара до согласованного порта назначения, а также указывать на выбранного продавцом перевозчика; во-вторых, наличие на руках у импортера товарно-транспортного документа во многих случаях является необходимым условием для получения товара от перевозчика в порту назначения после предъявления ему такого документа; в-третьих, они необходимы импортеру для совершения предусмотренных украинским законодательством действий по таможенному оформлению импорта товара; в-четвертых, при помощи определенного оформления и обращения с транспортными документами импортер может обезопасить себя от возможных недобросовестных действий продавца, а также получить возможность продавать товар во время его перевозки. Также товарно-транспортные документы необходимы украинским экспортерам и импортерам товаров еще и для отображения соответствующих экспортных и импортных операций в их бухгалтерском и налоговом учетах.

Товарно-транспортными документами, оформляющими перевозку товаров на условиях термина CIF, могут быть:

- коносамент (Bill of Lading);
- морская накладная (Marine Waybill);
- речная накладная (River Waybill).



Также документами, оформляющими перевозку товаров на условиях термина CIF, могут быть **чартеры (charter, charter-party)** различных видов и иные документы.

Описание каждого из указанных выше видов товарно-транспортных документов смотрите в комментариях к терминам FOB и CFR. Те аспекты товарно-транспортных документов, которые были описаны в комментарии к термину CFR, в полной мере необходимо учитывать также и субъектам ВЭД, использующим термин CIF.

В Украине правовое регулирование морских перевозок, договоров морской перевозки груза осуществляется на основании Кодекса торгового мореплавания Украины (Раздел V). Выдержки из этого Кодекса, содержащие правовые нормы, которые необходимо знать субъектам ВЭД, особенно экспортерам, заключающим договоры с использованием термина CIF, смотрите в *Подборке законодательства* к термину FOB.

При согласовании сторонами договора купли-продажи расчетов за проданный товар в аккредитивной форме продавцу необходимо уделять внимание тому, чтобы соответствующий транспортный документ, предъявляемый банку для получения оплаты, отвечал также требованиям, предусмотренным для транспортных документов в «Унифицированных правилах и обычаях для документарных аккредитивов», которые были изданы Международной торговой палатой в редакции 1993 года и приведены в *Подборке законодательства* к термину CFR.

В пункте А.8 правил ИНКОТЕРМС (термин CIF) предусмотрено, что при наличии между продавцом и покупателем договоренности об осуществлении электронной связи транспортные документы и иные доказательства поставки могут быть заменены эквивалентными извещениями по электронной связи (EDI). Однако применение указанного положения украинскими субъектами ВЭД в их отношениях с зарубежными контрагентами представляется довольно затруднительным в связи с отсутствием необходимой правовой основы для этого в украинском законодательстве.

ПРИМЕР ОТОБРАЖЕНИЯ В ДОГОВОРЕ

Импортный договор на продажу Товара

Продавец – иностранное предприятие

Покупатель – украинское предприятие

<...>

Условия поставки

Продавец обязуется поставить Товар Покупателю на условиях CIF порт Одесса, Украина. Условия поставки понимаются в соответствии с ИНКОТЕРМС 2000 г.

Доставка Товара осуществляется морским транспортом. Пунктом поставки является один из морских портов страны Продавца на выбор последнего.

Продавец самостоятельно выбирает перевозчика, заключает с ним договор перевозки, оплачивает фрахт судна.

Продавец должен проинформировать Покупателя телексом за семь дней до отправки о следующих деталях:

- наименование груза;
- вес и количество груза;
- название и возраст судна;



- название судоходной компании (имя владельца судна);
- флаг судна;
- порт отгрузки;
- дата отправления судна из порта отгрузки.

После отгрузки Товара на судно Продавец незамедлительно повторно информирует Покупателя телексом о вышеперечисленных данных.

Продавец обязан отправить Товар в срок не позднее 15 августа 2002 года судном, следующим из порта отгрузки прямо в порт Одессы.

Судно должно быть зафрахтовано Продавцом по чартерному договору. Оно должно быть удобным для морских перевозок. Суда, находящиеся на плаву свыше 20 лет, считаются непригодными.

Транспортное судно должно прибыть в порт назначения в приемлемые сроки, отклонения от маршрута или задержки нежелательны.

В случае аварии судна во время прохождения маршрута Продавец должен своевременно уведомить Покупателя о любом ущербе.

Продавец обязует капитана судна информировать Покупателя о времени получения груза за 48 и 24 часа до прибытия в порт назначения.

Судно должно быть разгружено Покупателем в порту назначения в течение 72 часов с момента письменного уведомления капитана о готовности судна к разгрузке.

Если Товар разгружается медленнее, чем это предусмотрено временем разгрузки, Покупатель платит за простой. Если разгрузка производится быстрее установленного времени, Покупатель получает вознаграждение за ускоренную выгрузку; условия демареджа и диспача должны соответствовать условиям, предусмотренным чартерным договором. Демаредж и диспач – ... (указывается сумма) в день.

Продавец должен получить от перевозчика чистый бортовой коносамент после погрузки Товара на борт судна. Все полученные от перевозчика оригиналы коносамента вместе с копией чартера Продавец обязан после их получения незамедлительно отправить в адрес Покупателя.

Датой поставки считается дата чистого бортового коносамента. Дата поставки является моментом завершения поставки в соответствии с настоящим Договором.

Страхование товара

Продавец обязан застраховать груз за свой счет на полную его стоимость, предусмотренную в данном Договоре, плюс 10%. Страхование должно быть осуществлено на условиях от всех рисков (all-risks insurance) категории «А» Условий страхования грузов Объединения Лондонских Страховщиков.

Продавец должен получить страховой полис, выписанный на имя Покупателя. После получения страхового полиса Продавец обязан незамедлительно выслать его в адрес Покупателя.

Страхование от военных рисков, забастовок, мятежей и иных гражданских волнений может быть произведено Продавцом по просьбе и за счет Покупателя. Покупатель обязан сообщить о необходимости такого страхования своевременно, за десять дней до намеченного срока отправления Товара.

<...>



Приложение 1

УСЛОВИЯ СТРАХОВАНИЯ ГРУЗОВ ОБЪЕДИНЕНИЯ ЛОНДОНСКИХ СТРАХОВЩИКОВ

ОГОВОРКИ ИНСТИТУТА ЛОНДОНСКИХ СТРАХОВЩИКОВ ПО ГРУЗАМ (А) Перечень рисков

1. Оговорка «Перечень рисков».

Данное страхование покрывает все риски гибели или повреждения застрахованного груза, за исключением случаев, указанных в ст. 4 – 7.

2. Оговорка «Общая авария».

Данное страхование покрывает расходы по общим авариям и спасанию, установленным или определенным в соответствии с контрактом о фрахтовании и/или основным законом и практикой, во избежание гибели по любой причине, за исключением случаев, приведенных в ст. 4 – 7 или в других статьях данного страхования.

3. Оговорка «Столкновение по вине обеих сторон».

Данное страхование обеспечивает предоставление Страхователю покрытия в той же доле ответственности по контракту о фрахте согласно оговорке «Столкновение по вине обеих сторон», как в отношении убытка, возмещаемого в соответствии с этой оговоркой. В случае возникновения каких-либо претензий со стороны судовладельцев по вышеуказанной оговорке Страхователи соглашаются уведомить Страховщика, который будет иметь право за их собственный счет и расходы защитить Страхователя от таких претензий.

Исключения

4. Оговорка «Общие исключения».

Данное страхование не покрывает:

4.1... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие грубого умысла или грубой неосторожности страхователя;

4.2... нормативную утечку, потерю веса и объема или нормативный износ застрахованного груза;

4.3... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие необеспечения достаточной или соответствующей упаковки или вследствие неправильной подготовки застрахованного груза (в оговорке п. 4.3 под «Упаковкой» следует понимать укладку в контейнер, но только в том случае, когда такая укладка выполняется до вступления в силу данного страхования и производится Страхователем или его служащими);

4.4... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие внутренних свойств или дефектов застрахованного груза;

4.5... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие непосредственной задержки, даже если событие, вследствие которого произошла задержка, покрывается страхованием (за исключением расходов, подлежащих оплате по оговорке п. 2, см. выше);

4.6... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие неплатежеспособности или невыполнения обязательств владельцами, управляющими, фрахтователями или операторами судна;



4.7... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие использования любого военного оружия, принцип действия которого основан на реакции деления атома или ядерного синтеза, а также других ядерных реакциях, вызывающих радиоактивное излучение.

5. *Оговорка «Исключения, связанные с немореходностью и непригодностью».*

5.1. Данное страхование не покрывает гибель, расходы или повреждения, возникающие по причине:

немореходности судна;

непригодности судна, транспортировочного контейнера или подъемника для безопасной транспортировки страхуемого груза;

в случае если Страхователь или его служащие заинтересованы в немореходности судна или непригодности перевозочных средств во время погрузки страхуемого груза.

5.2. Страховщик не покрывает убытки, произошедшие вследствие нарушения гарантии мореходности судна и пригодности его к доставке застрахованного груза к месту назначения, если Страхователь и его служащие виновны в возникновении обстоятельств, приведших к немореходности и непригодности судна.

6. *Оговорка «Исключения по причине войны».*

Данное страхование не покрывает гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие:

6.1... войны, гражданской войны, революции, бунта, восстания или гражданских беспорядков, возникающих вследствие вышеперечисленных событий либо вследствие любого враждебного акта воюющей стороны или против нее;

6.2... захвата, ареста, заключения в тюрьму, задержки с применением силы (за исключением пиратства) и их последствия или любой попытки угрозы;

6.3... взаимодействия с минами, торпедами, бомбами и другими видами военного оружия, воздействие которых на объект страхования носит случайный характер.

7. *Оговорка «Исключения по причине забастовок».*

Данное страхование не покрывает гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие:

7.1... действий участников забастовок, локаутов или лиц, участвующих в трудовых беспорядках, бунтах или гражданских волнениях;

7.2... забастовок, локаутов, трудовых беспорядков, бунтов или гражданских волнений;

7.3... действий террористов или любых других лиц, действующих по политическим мотивам.

<...>

ОГОВОРКИ ИНСТИТУТА ЛОНДОНСКИХ СТРАХОВЩИКОВ ПО ГРУЗАМ (В) Перечень рисков

1. *Оговорка «Перечень рисков».*

Данное страхование покрывает нижеперечисленные риски, за исключением случаев, указанных в статье 4-7.

1.1. Гибель застрахованного груза или его повреждение, произошедшие вследствие:

1.1.1... пожара или взрыва;



1.1.2... посадки на мель, выброса на берег, опрокидывания судна или в случае, когда судно тонет;

1.1.3... опрокидывания или схода с рельсов при наземной транспортировке;

1.1.4... столкновения судна или транспортного средства с любым объектом, за исключением контакта с водой;

1.1.5... разгрузки в порту в результате аварии;

1.1.6... землетрясения, вулканического извержения или удара молнией.

1.2. Гибель застрахованного груза или его повреждение, произошедшие вследствие:

1.2.1... убытков, расходов и взносов по общей аварии;

1.2.2... выбрасывания или смытия груза за борт судна;

1.2.3... протечки морской, озерной или речной воды в судно, транспортное средство, контейнер с грузом или место хранения.

1.3. Полная потеря отдельных частей груза в результате падения за борт либо при погрузке или разгрузке.

2. Оговорка «Общая авария».

Данное страхование покрывает расходы по общим авариям и спасанию, установленным или определенным в соответствии с контрактом о фрахтовании и/или основным законом и практикой, во избежание гибели по любой причине, за исключением случаев, приведенных в ст. 4-7 или в других статьях данного страхования.

3. Оговорка «Столкновение по вине обеих сторон».

Данное страхование обеспечивает предоставление Страхователю покрытия в той же доле ответственности по контракту о фрахте согласно оговорке «Столкновение по вине обеих сторон», как в отношении убытка, возмещаемого в соответствии с этой оговоркой. В случае возникновения каких-либо претензий со стороны судовладельцев по вышеуказанной оговорке Страхователя соглашаются уведомить Страховщика, который будет иметь право за их собственный счет и расходы защитить Страхователя от таких претензий.

Исключения

4. Оговорка «Общие исключения».

Данное страхование не покрывает:

4.1... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие грубого умысла или грубой неосторожности страхователя;

4.2... нормативную утечку, потерю веса и объема или нормативный износ застрахованного груза;

4.3... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие необеспечения достаточной или соответствующей упаковки или вследствие неправильной подготовки застрахованного груза (в оговорке п. 4.3 под «Упаковкой» следует понимать укладку в контейнер, но только в том случае, если такая укладка выполняется до вступления в силу данного страхования и производится Страхователем или его служащими);

4.4... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие внутренних свойств или дефектов застрахованного груза;

4.5... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие непосредственной задержки, даже если событие, вследствие которого произошла задержка-



ка, покрывается страхованием (за исключением расходов, подлежащих оплате по оговорке п. 2, см. выше);

4.6... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие неплатежеспособности или невыполнения обязательств владельцами, управляющими, фрахтователями или операторами судна;

4.7... намеренное повреждение или намеренное уничтожение застрахованного объекта или его части в результате неправомерных действий одного или нескольких лиц;

4.8... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие использования любого военного оружия, принцип действия которого основан на реакции деления атома или ядерного синтеза, а также других ядерных реакций, вызывающих радиоактивное излучение.

5. Оговорка «Исключения, связанные с немореходностью и непригодностью».

5.1. Данное страхование не покрывает гибель, расходы или повреждения, возникающие по причине:

немореходности судна;

непригодности судна, транспортировочного контейнера или подъемника для безопасной транспортировки страхуемого груза;

в случае если Страхователь или его служащие заинтересованы в немореходности судна или непригодности перевозочных средств во время погрузки страхуемого груза.

5.2. Страховщик не покрывает убытки, произошедшие вследствие нарушения гарантии мореходности судна и пригодности его к доставке застрахованного груза к месту назначения, если Страхователь и его служащие виновны в возникновении обстоятельств, приведших к немореходности и непригодности судна.

6. Оговорка «Исключения по причине войны».

Данное страхование не покрывает гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие:

6.1... войны, гражданской войны, революции, бунта, восстания или гражданских беспорядков, возникающих вследствие вышеперечисленных событий, либо вследствие любого враждебного акта воюющей стороны или против нее;

6.2... захвата, ареста, заключения в тюрьму, задержки с применением силы (за исключением пиратства) и их последствия или любой попытки угрозы;

6.3... взаимодействия с минами, торпедами, бомбами и другими видами военного оружия, воздействие которых на объект страхования носит случайный характер.

7. Оговорка «Исключения по причине забастовок».

Данное страхование не покрывает гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие:

7.1... действий участников забастовок, локаутов или лиц, участвующих в трудовых беспорядках, бунтах или гражданских волнениях;

7.2... забастовок, локаутов, трудовых беспорядков, бунтов или гражданских волнений;

7.3... действий террористов или любых других лиц, действующих по политическим мотивам.

<...>



ОГОВОРКИ ИНСТИТУТА ЛОНДОНСКИХ СТРАХОВЩИКОВ ПО ГРУЗАМ (С) Перечень рисков

1. Оговорка «Перечень рисков».

Данное страхование покрывает нижеперечисленные риски, за исключением случаев, указанных в ст. 4-7.

1.1. Гибель застрахованного груза или его повреждение, произошедшие вследствие:

1.1.1... пожара или взрыва;

1.1.2... посадки на мель, выброса на берег, опрокидывания судна или в случае, когда судно тонет;

1.1.3... опрокидывания или схода с рельсов при наземной транспортировке;

1.1.4... столкновения судна или транспортного средства с любым объектом, за исключением контакта с водой;

1.1.5... разгрузки в порту в результате аварии.

1.2. Гибель застрахованного груза или его повреждение, произошедшие вследствие:

1.2.1... убытков, расходов и взносов по общей аварии;

1.2.2... выброса груза.

2. Оговорка «Общая авария».

Данное страхование покрывает расходы по общим авариям и спасанию, установленным или определенным в соответствии с контрактом о фрахтовании и/или основным законом и практикой, во избежание гибели по любой причине, за исключением случаев, приведенных в ст. 4-7 или в других статьях данного страхования.

3. Оговорка «Столкновение по вине обеих сторон».

Данное страхование обеспечивает предоставление Страхователю покрытия в той же доле ответственности по контракту о фрахте согласно оговорке «Столкновение по вине обеих сторон», как в отношении убытка, возмещаемого в соответствии с этой оговоркой. В случае возникновения каких-либо претензий со стороны судовладельцев по вышеуказанной оговорке Страхователи соглашаются уведомить Страховщика, который будет иметь право за их собственный счет и расходы защитить Страхователя от таких претензий.

Исключения

4. Оговорка «Общие исключения».

Данное страхование не покрывает:

4.1... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие грубого умысла или грубой неосторожности страхователя;

4.2... нормативную утечку, потерю веса и объема или нормативный износ застрахованного груза;

4.3... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие необеспечения достаточной или соответствующей упаковки или вследствие неправильной подготовки застрахованного груза (в оговорке п. 4.3 под «Упаковкой» следует понимать укладку в контейнер, но только в том случае, когда такая укладка выполняется до вступления в силу данного страхования и производится Страхователем или его служащими);

4.4... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие внутренних свойств или дефектов застрахованного груза;



4.5... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие непосредственной задержки, даже если событие, вследствие которого произошла задержка, покрывается страхованием (за исключением расходов, подлежащих оплате по оговорке п. 2, см. выше);

4.6... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие неплатежеспособности или невыполнения обязательств владельцами, управляющими, фрахтователями или операторами судна;

4.7... намеренное повреждение или намеренное уничтожение застрахованного объекта или его части в результате неправомерных действий одного или нескольких лиц;

4.8... гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие использования любого военного оружия, принцип действия которого основан на реакции деления атома или ядерного синтеза, а также других ядерных реакций, вызывающих радиоактивное излучение.

5. Оговорка «Исключения, связанные с немореходностью и непригодностью».

5.1. Данное страхование не покрывает гибель, расходы или повреждения, возникающие по причине:

немореходности судна;

непригодности судна, транспортировочного контейнера или подъемника для безопасной транспортировки страхуемого груза;

в случае если Страхователь или его служащие заинтересованы в немореходности судна или непригодности перевозочных средств во время погрузки страхуемого груза.

5.2. Страховщик не покрывает убытки, произошедшие вследствие нарушения гарантии мореходности судна и пригодности его к доставке застрахованного груза к месту назначения, если Страхователь и его служащие виновны в возникновении обстоятельств, приведших к немореходности и непригодности судна.

6. Оговорка «Исключения по причине войны».

Данное страхование не покрывает гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие:

6.1... войны, гражданской войны, революции, бунта, восстания или гражданских беспорядков, возникающих вследствие вышеперечисленных событий, либо вследствие любого враждебного акта воюющей стороны или против нее;

6.2... захвата, ареста, заключения в тюрьму, задержки с применением силы (за исключением пиратства) и их последствия или любой попытки угрозы;

6.3... взаимодействия с минами, торпедами, бомбами и другими видами военного оружия, воздействие которых на объект страхования носит случайный характер.

7. Оговорка «Исключения по причине забастовок».

Данное страхование не покрывает гибель, расходы или повреждения, произошедшие вследствие:

7.1... действий участников забастовок, локаутов или лиц, участвующих в трудовых беспорядках, бунтах или гражданских волнениях;

7.2... забастовок, локаутов, трудовых беспорядков, бунтов или гражданских волнений;

7.3... действий террористов или любых других лиц, действующих по политическим мотивам.

<...>



ПОДБОРКА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

КОДЕКС ТОРГОВОГО МОРЕПЛАВАНИЯ УКРАИНЫ

от 23 мая 1995 года № 176/95 – ВР

Раздел VIII

МОРСКОЕ СТРАХОВАНИЕ

ГЛАВА 1. ДОГОВОР МОРСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Статья 239. Понятие договора морского страхования

По договору морского страхования страховщик обязуется за обусловленную плату (страховую премию) при наступлении предусмотренных в договоре опасностей или случайностей, которым подвергается объект страхования (страхового случая), возместить страхователю или другому лицу, в пользу которого заключен договор, понесенный ущерб.

Статья 240. Доказательства заключения договора морского страхования

Наличие и содержание договора морского страхования могут быть доказаны исключительно письменными доказательствами.

Статья 241. Сфера применения договора морского страхования

Правила настоящей главы применяются в тех случаях, когда соглашением сторон не установлено иное. Но в случаях, прямо указанных в настоящей главе, соглашение, не соответствующее этим правилам, является недействительным.

Статья 242. Объекты страхования

Объектом морского страхования может быть любой связанный с мореплаванием имущественный интерес, как то: судно, в том числе и строящееся, груз, фрахт, плата за проезд, арендная плата, ожидаемая от груза прибыль и требования, обеспечиваемые судном, грузом и фрахтом, заработная плата, иные виды вознаграждения капитана, других лиц судового экипажа, гражданская ответственность судовладельца и перевозчика, а также риск, принятый на себя страховщиком (перестрахование).

Объект страхования должен быть указан в договоре морского страхования.

Договоры морского страхования со страхователями-резидентами и договоры обязательного страхования пассажиров от несчастных случаев, возникающих во время морской перевозки, заключаются страховщиками, которые признаны таковыми согласно законодательству Украины, получили в установленном порядке лицензии на осуществление этого вида страхования и являются членами Морского страхового бюро...

...Статья 244. Страховой полис

Страховщик обязан по требованию страхователя выдать ему со своей подписью документ, содержащий условия договора морского страхования (полис, страховой сертификат и тому подобное).

Статья 245. Страховая премия

Страхователь обязан выплатить страховщику страховую премию на протяжении обусловленного срока. К уплате страховой премии договор морского страхования не вступает в силу, если в нем не предусмотрено другое.



Статья 246. Договор морского страхования в пользу третьего лица

Договор морского страхования может быть заключен страхователем в пользу третьего лица, указанного или не указанного в договоре.

В случае заключения договора морского страхования в пользу третьего лица страхователь несет все обязанности по этому договору. Эти же обязанности несет и лицо, в пользу которого и заключен договор, если он заключен по доверенности указанного лица или даже и без поручения, но это лицо позднее проявило относительно страхования свое согласие.

В случае страхования в пользу третьего лица страхователь пользуется всеми правами по договору страхования без отдельного поручения.

Статья 247. Предъявление полиса страховщику

В случае выплаты страховой компенсации страховщик имеет право потребовать предъявления полиса или иного страхового документа, выданного страховщиком.

Статья 248. Отчуждение застрахованного груза

В случае отчуждения застрахованного груза договор страхования сохраняет силу, причем все права и обязанности страхователя переходят к получателю груза.

Если до отчуждения груза страховая премия не была уплачена, обязанность уплатить ее несут как страхователь, так и получатель груза. Однако требование уплатить премию не имеет силы относительно владельца полиса или иного страхового документа, в котором отсутствует указание о том, что премия не уплачена.

...Статья 250. Страховая сумма

В случае заключения договора морского страхования страхователь обязан объявить сумму, на которую он страхует соответствующий интерес (страховая сумма).

Если страховая сумма объявлена ниже стоимости застрахованного интереса (страховой стоимости), страхователь отвечает за убытки соразмерно отношению страховой суммы к страховой стоимости.

Если страховая сумма, которая указана в договоре морского страхования, превышает страховую стоимость, договор является недействительным относительно той части страховой суммы, которая превышает страховую стоимость.

Статья 251. Превышение страховой суммы над страховой стоимостью

Если интерес застрахован у нескольких страховщиков на суммы, которые вместе превышают его страховую стоимость, все страхователи отвечают лишь в пределах страховой стоимости, причем каждый из них отвечает соразмерно страховой сумме по заключенному им договору морского страхования.



Статья 252. Сохранение силы договора в случае исключения возможности наступления страхового происшествия

Договор морского страхования сохраняет силу, если даже к моменту его заключения возможность убытков, которые подлежат возмещению, уже истекла или эти убытки уже произошли. Однако если страхователь во время заключения договора морского страхования знал или должен был знать, что возможность наступления страхового случая исключена, или страхователь знал или должен был знать об убытках, которые уже произошли и подлежат возмещению страхователем, выполнение договора страхования не является обязательным для стороны, которой не было известно об этих обстоятельствах.

Страховая премия принадлежит страховщику и в том случае, если выполнение договора морского страхования для него не является обязательным.

Статья 253. Генеральный полис

При отдельном соглашении (генеральным полисом) могут быть застрахованы все грузы, которые страхователь получает или отправляет на протяжении определенного срока.

Статья 254. Обязанности страхователя по генеральному полису

Страхователь обязан по каждому отправлению груза, подпадающему под действие генерального полиса, сообщить страховщику все необходимые сведения немедленно после их получения, в частности наименование судна, на котором перевозится груз, путь движения груза и страховую сумму. Страхователь не освобождается от этой обязанности, даже если он получит сведения об отправке после доставки груза на место назначения в невредимом состоянии.

При неуведомлении или несвоевременном сообщении страхователем необходимых сведений страхователь вправе отказать в возмещении убытков по соответствующим грузам. При этом за страховщиком сохраняется право на страховую премию, которую он мог бы получить, если страхователь не докажет, что неуведомление или несвоевременное сообщение сведений не может быть поставлено ему в вину.

Если страхователь преднамеренно сообщил сведения несвоеременно или не сообщил их совсем, или преднамеренно неправильно пометил груз или страховую сумму, страховщик имеет право отказать от страхования по генеральному полису. При этом за страхователем сохраняется право на страховую премию, которую он мог бы получить в случае добросовестного выполнения в полном объеме страхователем договора морского страхования.

Статья 255. Приоритет полиса перед генеральным полисом

По требованию страхователя страховщик обязан выдать по отдельным отправкам грузов, которые подпадают под действие генерального полиса, полисы или страховые сертификаты.

В случае несоответствия содержания полиса или страхового сертификата генеральному полису преимущество отдается полису или страховому сертификату.



Статья 256. Убытки, произошедшие вследствие умысла страхователя
Страховщик не отвечает за убытки, произошедшие вследствие умысла или грубой неосторожности страхователя, отправителя, получателя, а также их представителей.

...Статья 258. Убытки от естественных свойств груза

В случае страхования груза или ожидаемого дохода страховщик, кроме случаев, указанных в статье 256 этого Кодекса, не отвечает за убытки, произошедшие от естественных свойств самого груза (внутреннего повреждения, убытка, ржавчины, плесени, течи или поломки, самовозгорания и тому подобное), а также за убытки, произошедшие вследствие ненадлежащей упаковки.

...Статья 260. Ядерный ущерб

Страховщик не отвечает за убытки, произошедшие вследствие действия ядерного взрыва, радиации или радиоактивного заражения, если другое не определено правилами этого Кодекса.

Статья 261. Военные риски, пиратские действия, арест

Страховщик не отвечает за убытки, произошедшие вследствие различного рода военных действий или военных происшествий и их последствий, захвата, пиратских действий, народных волнений, локаутов, забастовок, а также конфискации, реквизиции, ареста или уничтожения судна или груза по требованию военных или гражданских властей.

Статья 262. Уведомление страхователя об изменении страхового интереса

Страхователь обязан немедленно, как только это станет ему известно, сообщить страховщику о любом значительном изменении, которое произошло с объектом или относительно объекта страхования (перегрузка, изменение способа перевозки, порта разгрузки, отклонение от обусловленного или обычного пути, оставление на зимовку и тому подобное).

Изменение, увеличивающее опасность, дает страховщику право пересмотреть условия договора или потребовать уплаты дополнительной премии. Если страхователь не согласится с этим, то договор морского страхования прекращается с момента наступления изменения.

Статья 263. Предотвращение или уменьшение убытков

В случае наступления страхового случая страхователь обязан применить все зависящие от него меры с целью предотвращения и уменьшения убытков. Он должен немедленно известить страховщика о наступлении страхового случая и придерживаться его указаний, если такие указания будут страхователем сообщены.

Страховщик освобождается от ответственности за убытки, произошедшие вследствие того, что страхователь преднамеренно или вследствие грубой неосторожности не принял меры для предотвращения или уменьшения убытков.



Статья 264. Обеспечение взносов, связанных с общей аварией
Страховщик обязан по требованию страхователя предоставить в пределах страховой суммы обеспечение уплаты взносов по общей аварии.

Статья 265. Охрана страхователем интересов страховщика во время общей аварии
При составлении диспаша по общей аварии страхователь обязан охранять интересы страховщика.

Статья 266. Освобождение страхователя от обязательств по договору
При наступлении страхового случая страховщик имеет право путем уплаты полной страховой суммы освободить себя от дальнейших обязанностей по договору морского страхования. Он, однако, обязан уведомить страхователя о своем намерении воспользоваться этим правом на протяжении семи дней со дня получения от последнего сообщения о страховом случае и его последствиях и, кроме того, обязан возместить затраты, сделанные страхователем исключительно с целью предотвращения или уменьшения убытков до получения им указанного уведомления страховщика.

При уплате страховой суммы в случае, предусмотренном этой статьей, страховщик не приобретает права на застрахованное имущество.

Статья 267. Возмещение страховщиком затрат страхователя
Страховщик обязан возместить страхователю необходимые затраты, сделанные последним с целью предотвращения или уменьшения убытков, за которые отвечает страховщик, а также затраты, сделанные для выполнения указаний страховщика (статья 263 этого Кодекса), для выяснения и установления размера убытков, подлежащих возмещению страховщиком, а также для составления диспаша по общей аварии.

Затраты, указанные в этой статье, возмещаются соразмерно отношению страховой суммы к страховой стоимости.

Статья 268. Ограничение ответственности страховой суммой
Страховщик отвечает за убытки лишь в пределах страховой суммы. Однако затраты, указанные в статье 266 этого Кодекса, а также взносы по общей аварии возмещаются страховщиком независимо от того, что они вместе с возмещением убытков могут превысить страховую сумму.

Страховщик отвечает за убытки, причиненные несколькими страховыми случаями, которые случились друг за другом, даже при условии, что общая сумма таких убытков превысит страховую сумму.

Статья 269. Суброгация
В случае уплаты страховой суммы, за исключением случая, предусмотренного статьей 266 этого Кодекса, к страховщику при его согласии переходят:

- 1) все права на застрахованное имущество – в случае страхования на полную стоимость;
- 2) право на часть застрахованного имущества соразмерно отношению страховой суммы к страховой стоимости – в случае страхования на неполную стоимость.

CIF



...Статья 271. Абандон

Страхователь может заявить страховщику об отказе от своих прав на все застрахованное имущество (абандон) и получить полную страховую сумму в случаях:

- 1) пропажи судна бесследно;*
- 2) экономической нецелесообразности восстановления или ремонта застрахованного судна;*
- 3) экономической нецелесообразности ликвидации повреждений или доставки застрахованного груза в место назначения;*
- 4) захвата судна или груза, застрахованного от такой опасности, если захват длится больше двух месяцев.*

Соглашение сторон, противоречащее правилам этой статьи, недействительно.

Статья 272. Заявление об абандоне

Заявление об абандоне должно быть сделано страховщику на протяжении шести месяцев с момента окончания сроков (наступления обстоятельств), указанных в статьях 270 и 271 этого Кодекса.

По окончании шестимесячного срока страхователь теряет право на абандон, но может требовать возмещения убытков на общих основаниях.

Заявление об абандоне не может быть сделано страхователем условно и не может быть взято обратно.

Соглашение сторон, противоречащее правилам этой статьи, недействительно.

Статья 273. Отмена абандона

Если после получения от страховщика возмещения выяснится, что судно не погибло или захваченное судно или груз будут освобождены, страховщик может требовать, чтобы страхователь, оставив себе имущество (статья 270 и пункт 4 статьи 271 этого Кодекса), возвратил страховое возмещение, за исключением возмещения частичного убытка, если страхователь его испытал.

...Статья 276. Получение возмещения от третьих лиц

Если страхователь получил возмещение убытков от третьих лиц, страховщик платит лишь разницу между суммой, подлежащей для уплаты по условиям договора морского страхования, и суммой, полученной от третьих лиц.



СРТ

Carriage Paid To (... named place of destination)

Фрахт/перевозка оплачены до (...название места назначения)

ИНКОТЕРМС-1990

«Перевозка оплачена до...» означает, что продавец оплачивает фрахт за перевозку товара до указанного места назначения.

Риск гибели или повреждения товара, а также любого увеличения издержек, возникающего после передачи товара перевозчику, переходит с продавца на покупателя, когда товар передан в распоряжение перевозчика.

«Перевозчик» означает любое лицо, которое согласно договору перевозки обязуется осуществить перевозку или организовать перевозку морским или воздушным путем, железнодорожным или автомобильным транспортом, по внутренним водным линиям или смешанной перевозкой.

При осуществлении перевозки несколькими перевозчиками в согласованном направлении риск гибели или повреждения переходит, когда товар передан в распоряжение первого перевозчика.

Согласно термину СРТ, в обязанности продавца входит осуществление необходимой для вывоза таможенной очистки товара.

Данный термин может применяться для всех видов перевозки, включая смешанные перевозки.

А. Продавец обязан**А.1. Поставка товара в****соответствии с условиями договора**

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с пред-

ИНКОТЕРМС-2000*

Термин «Фрахт/перевозка оплачены до» означает, что продавец доставит товар названному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски потери или повреждения товара, как и другие расходы после передачи товара перевозчику.

Под словом «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

В случае осуществления перевозки в согласованный пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого из них.

По условиям термина СРТ на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

А. Обязанности продавца**А.1. Предоставление товара в соответствии с договором**

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить

*Текст приводится на основе первого официального издания публикации № 560 МТП ИНКОТЕРМС-2000 на территории Украины. УНК МТП, ООО «ЕвроТрейдКонсалтинг», Киев, 2001, с. 71-77



ставлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств компьютерной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

А.2. Лицензия, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для экспорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) договор перевозки

Заключить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направлению до согласованного пункта в месте назначения. Если такой пункт не согласован или если он не может быть определен на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в месте назначения.

б) договор страхования нет обязанности

А.4. Поставка

Передать товар в распоряжение перевозчика, а при наличии нескольких последовательных перевозчиков – первому из них, для его транспортировки в согласованный пункт назначения в установленную дату или согласованный период.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, не-

покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это требуется (см. Введение, п.14), все таможенные формальности для экспорта товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

А) договор перевозки

Продавец обязан заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до согласованного пункта в названном месте назначения по обычному маршруту и обычно принятым способом. Если такой пункт не согласован или не определен практикой подобного рода поставок, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в названном месте назначения.

Б) договор страхования нет обязательств (см. Введение, п.10).

А.4. Поставка

Продавец обязан предоставить товар перевозчику, с которым заключен договор перевозки, в соответствии со статьей А.3, а при наличии нескольких перевозчиков – первому из них для транспортировки в названное место в установленную дату или в пределах согласованного срока.

А.5. Переход рисков

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5 нести все риски потери или по-



сти все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6:

– нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4, расходы по оплате фрахта и иные издержки, вытекающие из пункта А.3.а), включая расходы по погрузке товара и любые издержки при выгрузке товара в пункте назначения, которые включены во фрахт или возлагаются на продавца при заключении договора перевозки;

– нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по уплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при вывозе.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя о поставке товара в соответствии с пунктом А.4, а также направить покупателю иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Представить покупателю за свой счет, если это обычно принято, обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном

вредения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.

А.6. Распределение расходов

Продавец обязан в соответствии с положениями статьи Б.6:

– нести все расходы, связанные с товаром, до момента его поставки в соответствии со статьей А.4., а также оплатить фрахт и все вытекающие из статьи А.3а) расходы, включая расходы по погрузке товара и выгрузке его в месте назначения, которые согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и

– оплатить, если это потребуется (см. Введение п.14), все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара, и расходы, связанные с его транзитной перевозкой через третьи страны, в случаях, когда эти расходы согласно договору перевозки возлагаются на продавца.

А.7. Извещение покупателю

Продавец обязан известить покупателя достаточным образом о том, что товар поставлен в соответствии со статьей А.4., а также направить покупателю любое другое извещение требующееся ему для осуществления обычно необходимых мер для получения товара.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет обычный транспортный документ или транспортные документы (например, оборотный коносамент, необоротная морская накладная, доказательство о перевозке внутренним водным транс-

СПГ



сообщении, воздушную накладную, железнодорожную или автомобильную накладную или накладную смешанной перевозки).

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерения, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара, организуемой им, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки. Надлежащим образом осуществить маркировку товара

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых в/или передаваемых из страны отгрузки и/или страны происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара или, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

портом, воздушная накладная, накладная железнодорожного или автомобильного сообщения или накладная смешанной перевозки) в соответствии со статьей А.3.

В случае если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).

А.9. Проверка – упаковка – маркировка

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для организуемой им перевозки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

А.10. Другие обязанности

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, и которые могут потребоваться покупателю для импорта товара или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.

Продавец обязан обеспечить покупателя всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

**Б. Покупатель обязан****Б.1. Уплата цены**

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение необходимое для импорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара, а в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

Б.3. Договор перевозки

нет обязанности

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара, осуществленную в соответствии с пунктом А.4, и получить товар от перевозчика в согласованном пункте назначения.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А.4. При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7 нести все риски, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного контракта.

Б. Обязанности покупателя**Б.1. Уплата цены**

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все таможенные формальности для импорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.

Б.3. Договоры перевозки и страхования**А) Договор перевозки**

Нет обязательств (см. Введение, п.10).

Б) Договор страхования

Нет обязательств (см. Введение, п.10).

Б.4. Принятие поставки

Покупатель обязан принять поставку товара сразу после его доставки в соответствии со статьей А.4 и получить товар от перевозчика в названном месте.

Б.5. Переход рисков

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента его поставки в соответствии со статьей А.4.

Покупатель обязан – при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7 – нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или даты окончания зафиксированного срока поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть



Б.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте А.3.а), нести все относящиеся к товару расходы с момента поставки товара в соответствии с пунктом А.4, а также нести все расходы и издержки, относящиеся к товару, во время транзита товара через третьи страны, а также расходы по выгрузке товара, если только такие расходы и издержки не включены во фрахт и не возлагались на продавца при заключении договора перевозки согласно пункту А.3.а).

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7, нести все риски, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Нести все расходы по оплате налогов, пошлин и иных сборов, а также уплачиваемых при импорте расходов по выполнению таможенных формальностей, а в случае необходимости, расходов, связанных с транзитом товара через третьи страны.

надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора..

Б.6. Распределение расходов

Покупатель обязан в соответствии с положениями статьи А.3.а):

- нести все расходы, связанные с товаром, с момента его доставки в соответствии со статьей А.4, и

- нести все расходы, связанные с товаром во время его транзитной перевозки до прибытия в согласованное место назначения, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и

- оплатить расходы по выгрузке товара, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и

- нести все дополнительные расходы вследствие невыполнения им обязанности дать надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7 с момента исчисления согласованной даты или с окончания согласованного срока для поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и

- оплатить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащие оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны, если они не включены в расходы договора перевозки.

**Б.7. Извещение продавца**

В случае если покупатель вправе определить срок, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или пункт назначения, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи.

Принять предусмотренный пунктом А.8 транспортный документ, если он соответствует условиям договора.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны экспорта.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

Б.7. Извещение продавцу

В случае если покупатель вправе определить срок отправки товара и/или пункт назначения, он должен надлежащим образом известить об этом продавца.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Покупатель обязан принять предусмотренный статьей А.8 транспортный документ, если он соответствует условиям контракта купли-продажи.

Б.9. Осмотр товара

Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым предпогрузочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.

Б.10. Другие обязанности

Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10, а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.

КОММЕНТАРИЙ

По условиям термина СРТ продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара с момента передачи товара в распоряжение перевозчика, заключив с последним договор перевозки и оплатив стоимость перевозки (фрахт) к согласованному месту назначения товара. Это означает, что покупатель принимает на себя все риски потери или повреждения товара, как и другие расходы после передачи товара продавцом перевозчику. В случае осуществления перевозки в согласованный пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара на попечение первого из них.



Термин СРТ применим для всех видов перевозки – автомобильным, железнодорожным, воздушным, морским, речным видами транспорта, включая смешанные перевозки (несколькими видами транспорта одновременно) и перевозки непоименованным видом транспорта (без определения вида транспорта).

Термин СРТ может применяться при морских (речных) перевозках вместо термина CFR, когда поставка товара осуществляется не путем его размещения на борту судна, а происходит до этого момента, например, при контейнерных перевозках, перевозках ролл-он или ролл-офф, а также при перевозке на пароме, когда товар размещен в железнодорожных вагонах, трейлерах или полуприцепах. В указанных и иных подобных ситуациях товары передаются продавцом перевозчику до принятия их на борт судна или даже до прибытия судна в порт и поэтому использование условий CFR является нецелесообразным, а необходимо использовать термин СРТ. Также термин СРТ надо использовать, когда товар перевозится морским (речным) транспортом и каким-либо иным видом транспорта до места назначения, т.е. при смешанной перевозке. В этом случае даже не имеет значения, каким способом передается товар морскому (речному) перевозчику – с поставкой на борт судна или до этого момента.

Основными обязанностями продавца по условиям термина СРТ являются:

- заключить договор перевозки и оплатить перевозку до согласованного пункта в месте назначения (А.3.а);
- передать товар в распоряжение первого перевозчика (А.4);
- выполнить таможенные формальности если это потребуется, необходимые для вывоза (экспортная лицензия, оплата взимаемых при вывозе налогов и сборов, если потребуется) (А.2);
- передать покупателю счет-инвойс и обычный транспортный документ (А.1, А.8.);
- оплатить расходы по погрузке (А.6);
- оплатить расходы по разгрузке, если они включены во фрахт или возложены на продавца при заключении договора перевозки (А.6).

Основными обязанностями покупателя по условиям термина СРТ являются:

- принять поставку товара после его вручения первому перевозчику и после передачи ему счета-инвойса и, если это принято, обычного транспортного документа (Б.4);
- получить товар от перевозчика в согласованном пункте назначения (Б.4);
- оплатить расходы по разгрузке, если они не включены во фрахт и не возложены на продавца при заключении договора перевозки (Б.6);
- выполнить все таможенные формальности, если это потребуется для ввоза товара и, если необходимо, его транзита через третьи страны (получить официальные разрешения, оплатить взимаемые при ввозе или транзите налоги, пошлины и иные сборы) (Б.2, Б.6).

По условиям термина СРТ **обязательство продавца по поставке товара покупателю завершается в момент передачи товара «в распоряжение перевозчика, а при наличии нескольких последовательных перевозчиков – первому из них» для транспортировки товара в согласованный пункт назначения.** Понятие «передача товара в распоряжение перевозчика» может иметь довольно широкое толкование. Обязательство продавца по передаче товара перевозчику может не зависеть от наличия перевозочного средства и/или наличия перевозчика как такового в момент этой переда-



чи. Другими словами, для выполнения обязательства по поставке продавцу не обязательно передавать товар непосредственно на перевозочное средство и/или непосредственно перевозчику. Продавец может передать товар «в распоряжение перевозчика», сдав его на грузовой терминал (склад), или передав его уполномоченному агенту перевозчика, или при помощи других способов, которые зависят от конкретных условий перевозки и определяются договором перевозки. Таким образом, момент передачи товара в распоряжение перевозчика определяется, исходя из условий договора перевозки (эти условия должны быть «обычными» для данного вида перевозки), и, как правило, удостоверяется соответствующим транспортным документом, выдаваемым перевозчиком (или его агентом) продавцу.

При использовании термина СРТ в договорах купли-продажи после данного сокращения (СРТ) делается ссылка на место назначения, например «СРТ Киев». Однако сторонам рекомендуется согласовывать еще и конкретный пункт в месте назначения, где товар должен быть передан перевозчиком покупателю (этим пунктом может быть, например, адрес склада покупателя или конкретная железнодорожная станция и т.п.). Если же такой пункт не согласован, то он может быть определен продавцом, исходя из существующей практики, или, если такой практики нет, продавец сам выбирает наиболее подходящий для него пункт в месте назначения.

Правила ИНКОТЕРМС при использовании термина СРТ не требуют указывать конкретный пункт поставки (место отправки) товара продавцом покупателю. Такой пункт поставки, как правило, самостоятельно определяется продавцом в зависимости от вида транспорта и иных условий и находится на территории страны продавца. Хотя, при желании, стороны могут согласовать конкретный пункт поставки, т.е. пункт передачи товара продавцом в распоряжение перевозчика, в договоре купли-продажи. Сторонам, использующим термин СРТ, необходимо учитывать, что именно пункт поставки является тем пунктом, где продавец исполняет свои обязанности по поставке товара и в котором происходит переход рисков и расходов по товару с продавца на покупателя. Таким образом, тем, кто использует термин СРТ, необходимо учитывать, что он содержит **два решающих пункта**, несмотря на то, что в договоре купли-продажи указывается только пункт (место) назначения. Первый – это **пункт передачи товара продавцом в распоряжение перевозчика**, в котором продавец исполняет свои обязанности по поставке товара. Второй – **пункт (место) назначения**, до достижения которого продавец обеспечивает перевозку товара.

Стороны в договоре купли-продажи должны оговаривать **либо конкретную дату, либо период времени, когда продавец обязан поставить товар**, т.е. передать его в распоряжение первого перевозчика.

Однако сторонам договора купли-продажи, в котором используется термин СРТ, рекомендуется воздерживаться от указания в договоре конкретной даты или периода времени или, например, оговорки «прибытие товара в место назначения не позднее чем ...», которые устанавливают срок прибытия товара в место назначения. Ведь указание конкретного срока прибытия товара в место назначения вступает в противоречие с сущностью термина СРТ, поскольку возлагает на продавца дополнительную обязанность – продлевает его обязательство по поставке товара до момента фактической его



доставки в место назначения, в то время как по условиям данного термина продавец считается исполнившим обязательство по поставке с момента передачи товара в распоряжение перевозчика, после чего все риски по товару, в том числе задержка его доставки, относятся на покупателя. Если же покупатель все-таки настаивает на том, чтобы продавец обеспечил прибытие товара в место назначения в конкретный срок, то в таком случае сторонам договора купли-продажи целесообразней использовать один из подходящих терминов группы D.

Несмотря на то что продавец считается исполнившим свое обязательство по поставке с момента передачи товара в распоряжение перевозчика в своей стране, **в его обязанности входит еще и заключение за свой счет договора перевозки до согласованного места назначения в стране покупателя (стране назначения)**. При отсутствии в договоре купли-продажи каких-либо особых указаний продавец обязан заключить договор перевозки «на обычных условиях и по обычно принятому направлению до согласованного пункта в месте назначения».

Стороны договора купли-продажи могут в самом договоре предусмотреть определенные указания, которыми должен руководствоваться продавец при заключении договора перевозки. Так, например, стороны могут указать в договоре купли-продажи вид транспорта, которым должна осуществляться перевозка, оговорить конкретный маршрут перевозки и др.

Таким образом, хотя продавец самостоятельно заключает договор перевозки, однако его свобода в определении условий перевозки ограничена его обязанностью организовывать перевозку «на обычных условиях» и с учетом требований, предусмотренных в договоре купли-продажи (если они существуют). Такое положение оправдывается тем, что, невзирая на обязанность продавца организовать перевозку за свой счет, все риски и дополнительные расходы по товару во время основной перевозки несет покупатель. Поэтому покупатель хочет быть уверен, что выбранный продавцом перевозчик и установленные условия перевозки обеспечат доставку товара в целостности и без дополнительных расходов в пути, которые могут быть возложены на него. Такую уверенность покупателю обеспечивают, в определенной мере, приведенные выше требования к продавцу относительно выбора им условий перевозки.

В качестве перевозчика может выступать любое лицо, которое согласно договору перевозки обязуется осуществить непосредственно или организовать транспортировку товара железнодорожным или автомобильным транспортом, морским или воздушным путем, по внутренним водным линиям или путем смешанной перевозки. Для перевозки товара может привлекаться не только один, а несколько последовательных перевозчиков. Также может привлекаться один оператор перевозки, который организывает перевозку несколькими видами транспорта (смешанную перевозку).

По условиям СРТ продавец может осуществлять пре-перевозку (подвоз) товара для передачи его в перевозку основному перевозчику (например, подвезти товар к железнодорожной станции, к аэропорту, к морскому порту), а может и не осуществлять такую пре-перевозку, передавая товар основному перевозчику непосредственно на своем складе (это характерно для автомобильных перевозок). Поэтому в первом случае пунктом поставки будет место передачи товара основному перевозчику, а передача то-



вара для осуществления его пре-перевозки к основному перевозчику не будет еще считаться моментом исполнения обязательств продавца по поставке. Во втором случае пунктом поставки будет выступать непосредственно склад продавца. Однако в случае намерения сторон для основной перевозки использовать услуги нескольких перевозчиков, например, при подвозе товара автомобильным транспортом к морскому порту для дальнейшей его перевозки морем, продавец будет считаться исполнившим свое обязательство по поставке с момента передачи товара первому перевозчику (в приведенном примере – автомобильному перевозчику).

В соответствии с пунктом Б.4 покупатель обязан:

– **во-первых, принять поставку товара, когда он передан продавцом в распоряжение перевозчика в пункте поставки.** При принятии поставки покупатель еще физически не получает товар от продавца. Покупатель должен принять то, что товар (груз) передан перевозчику согласно пункту А.4 условий СРТ, и довольствоваться доказательством поставки, которое продавец должен предоставить ему в соответствии с пунктом А.8 – соответствующим транспортным документом;

– **во-вторых, получить товар от перевозчика в месте назначения.** При несвоевременном получении покупателем товара от перевозчика в месте назначения продавец может нести дополнительные расходы, взыскиваемые с него перевозчиком. Подобные расходы могут быть возложены на покупателя, если в результате указанной задержки по своей вине он нарушает свою обязанность по получению товара от перевозчика.

В пункте Б.3 указано, что у покупателя «нет обязанности» по заключению договора перевозки. Однако это касается основной перевозки. Но в некоторых случаях возникает ситуация, когда покупателю необходимо перевезти товар из места назначения в конечный пункт назначения на территории своей страны. Такая перевозка осуществляется покупателем за свой счет и полностью лежит на его ответственности, а к продавцу она не имеет никакого отношения и поэтому у покупателя «нет обязанности» в отношении продавца по осуществлению данной перевозки.

После осуществления поставки продавец обязан передать покупателю **надлежащее извещение о том, что товар передан в распоряжение перевозчика (отгружен), а также любую иную информацию, которая может быть необходима покупателю для осуществления необходимых и своевременных мер для принятия поставки товара и получения товара от перевозчика в месте назначения.** Сроки передачи такого извещения, требования к его содержанию стороны могут устанавливать в договоре купли-продажи.

Хотя в ИНКОТЕРМС это и не предусмотрено, но в договоре купли-продажи стороны могут также предусмотреть положение, согласно которому продавец должен информировать покупателя еще до момента поставки товара о выбранном перевозчике, пункте отгрузки, дате отправления перевозчика с грузом и др. Это предоставит покупателю больше времени и возможности для подготовки к принятию товара (груза).

Договором купли-продажи покупателю может быть предоставлен опцион (право) по определению (1) периода времени, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или (2) пункта назначения. В случае когда покупатель уполномочен на определение всех или одного из указанных вопросов, он обязан передавать продавцу **надлежащее извещение**

СРТ



об этом заблаговременно до момента отгрузки. Порядок и сроки направления такого извещения сторонам также рекомендуется устанавливать в договоре купли-продажи.

Продавец обязан нести следующие расходы:

– относящиеся к товару расходы до момента его передачи перевозчику. Например, расходы по подвозу товара в пункт отгрузки, по перегрузке и хранению товара в пункте отгрузки (если таковые имели место);

– по заключению договора перевозки и оплате всей основной перевозки (фрахта) от пункта отгрузки до места назначения, что является наиболее существенной статьёй расходов продавца;

– по погрузке товара на перевозочное средство;

– любые издержки при выгрузке товара в пункте назначения, которые могут быть включены во фрахт или возлагаются на продавца при заключении договора перевозки;

– по перегрузке товара с одного перевозочного средства на другое в промежуточных пунктах во время основной перевозки, если это предусмотрено договором перевозки или перевозка осуществляется несколькими перевозчиками.

По условиям СРТ продавец обязан осуществлять таможенное оформление товара на экспорт из своей страны. Поэтому он также несет все расходы по такому таможенному оформлению, в том числе уплачивает все пошлины, налоги и иные официальные сборы, взимаемые при экспорте.

Поскольку на продавца возлагается оплата всех расходов, связанных с доставкой товара в пункт отгрузки и его передачей перевозчику (а также расходов по выгрузке товара в пункте назначения, когда они включены в стоимость фрахта или возложены на продавца при заключении договора перевозки), а также расходов по перевозке товара, то на покупателя возлагается оплата всех остальных расходов, возникающих после выполнения продавцом указанных обязанностей. Или, другими словами, **покупатель несет все расходы по товару с момента его поставки (т.е. передачи продавцом товара в распоряжение первого перевозчика), за исключением оплаты самой перевозки.** Так, если что-либо происходит в результате возникающих после отгрузки осложнений, таких, например, как посадка на мель, столкновения, забастовки, правительственные указания, ледовые и иные погодные условия, то возмещение всех возникающих у перевозчика в результате таких осложнений или по иным причинам дополнительных расходов возлагается на покупателя. Если во время основной перевозки перегрузку товара производит перевозчик для избежания каких-либо непредвиденных препятствий, расходы по такой перегрузке также относятся на счет покупателя. Покупатель обязан также оплачивать все расходы и сборы, падающие на товар во время его транзита через третьи страны.

По условиям СРТ покупатель обязан осуществлять таможенное оформление ввоза товара в страну назначения, а также транзита товара через третьи страны, в случае необходимости. Поэтому он несет все расходы по такому таможенному оформлению, включая оплату всех пошлин, налогов и иных официальных сборов, взимаемых при ввозе (импорте) товара и, в случае необходимости, его транзите через третьи страны.

Под словом «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку



товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

По условиям термина СРТ на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Переход рисков по товару с продавца на покупателя по условиям СРТ Правил ИНКОТЕРМС увязывают с моментом поставки, которым является момент передачи продавцом товара в распоряжение первого перевозчика для его транспортировки в согласованный пункт назначения:

- до момента передачи продавцом товара в распоряжение первого перевозчика все риски по товару несет продавец;
- с момента передачи продавцом товара в распоряжение первого перевозчика все риски по товару несет покупатель.

Условия термина СРТ, как и других терминов ИНКОТЕРМС, предусматривают случай преждевременного перехода рисков и расходов по товару. **Преждевременный переход рисков и расходов по товару с продавца на покупателя, т.е. переход таких рисков и расходов до момента поставки, может иметь место в следующем случае:**

- при невыполнении покупателем обязанности согласно пункту Б.7, т.е. при ненаправлении им надлежащего извещения продавцу о периоде времени, отводимом для отгрузки товара, и/или о пункте назначения, когда по договору купли-продажи ему предоставлен такой опцион по определению указанных вопросов, на покупателя переходят все риски и расходы по товару до момента его поставки продавцом. Такой преждевременный переход рисков и расходов происходит, «начиная с согласованной даты или даты окончания согласованного периода времени поставки», либо после истечения конечной даты, когда покупателю для определения срока отгрузки предоставляется какой-либо период времени.

Преждевременный переход рисков и расходов по товару в указанном выше случае возможен лишь при условии, когда «товар должным образом индивидуализирован, т.е. определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора» (например, подготовлен для отгрузки, упакован согласно данному договору и др.).

Следует отметить, что переход риска утраты или повреждения товара касается риска возникновения случайных событий и не затрагивает случаев утраты или повреждения, произошедших по вине продавца или покупателя. В таких случаях соответствующее виновное лицо несет за это ответственность независимо от перехода риска. Например, если повреждение товара произошло вследствие неправильной упаковки, произведенной продавцом, то последний несет ответственность за это даже после поставки товара покупателю.

Согласно пункту А.8, **продавец обязан «представить покупателю за свой счет, если это принято, обычный транспортный документ».** Этот транспортный документ является доказательством осуществления поставки товара продавцом, свидетельствуя о том, что товар (груз) принят перевозчиком к перевозке. К таким «обычным транспортным документам» относятся: **оборотный коносамент, необоротная морская накладная, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении (речной**



транспортный документ), воздушная (авиагрузовая) накладная, железнодорожная или автомобильная накладная, накладная смешанной перевозки (комплексный транспортный документ).

Сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи устанавливать порядок и сроки передачи транспортного документа продавцом покупателю. Также стороны могут в договоре купли-продажи устанавливать определенные требования к транспортному документу, оговаривать вид этого документа и т.п.

Покупатель обязан принять передаваемый продавцом транспортный документ, если он соответствует условиям договора купли-продажи. При нарушении этой обязанности покупателем у продавца может возникнуть право на использование средств защиты, применяемых обычно при нарушении договора купли-продажи (право на расторжение договора купли-продажи, требование о возмещении убытков). Однако если транспортный документ не будет являться надлежащим доказательством поставки (например, в нем будут пометки или из него будет иным образом явствовать, что товар является дефектным или что он был поставлен в меньшем, чем было согласовано количестве и т.п.), то покупатель вправе отказаться от его принятия. В таких случаях транспортный документ именуется «нечистым» (unclean).

Сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи оговаривать требования к упаковке товара. Если такие требования не оговорены, то продавец должен на свое усмотрение обеспечить надлежащую упаковку, т.к. ему легко принять решение в отношении требуемой упаковки товара, поскольку именно он организует перевозку. Упаковка обеспечивается за счет продавца. В договоре купли-продажи стороны также могут оговорить вопросы распределения расходов по инспектированию товара перед отгрузкой. Если в договоре не оговорено иное, то такие расходы несет покупатель. Инспектирование товара перед отгрузкой (pre-shipment inspection, PSI), которое затребовано властями страны вывоза, должно оплачиваться этими властями. Возмещение властям понесенных ими расходов в связи с таким инспектированием возлагается на покупателя, если иной порядок специально не согласован между покупателем и продавцом.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Украинское законодательство позволяет украинским субъектам внешнеэкономической деятельности (далее – субъекты ВЭД) в их внешнеэкономических договорах, заключаемых как на экспорт, так и на импорт товаров, использовать условия термина СРТ в полном виде, без особых оговорок. Географическое расположение Украины, наличие соответствующей транспортной инфраструктуры позволяет украинским субъектам ВЭД использовать термин СРТ при всех видах перевозок, которые предусмотрены условиями данного термина (автомобильные, железнодорожные, воздушные, морские, речные, смешанные перевозки).

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договора на экспорт товаров, т.е., выступающие продавцами по таким договорам, и использующие в них термин СРТ, должны учитывать следующие обстоятельства, приведенные ниже, которые вытекают из действующего украинского законодательства.



По правилам ИНКОТЕРМС украинские экспортеры товаров на условиях СРТ должны самостоятельно за собственный счет и на собственный риск произвести в Украине таможенное оформление товара на вывоз, т.е. **оформить грузовую таможенную декларацию, а также иные разрешения, сертификаты и прочие документы, требуемые для таможенного оформления экспорта данного товара, уплатить связанные с этим обязательные платежи.** Для того чтобы произвести таможенное оформление украинский субъект ВЭД должен состоять на учете в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. В этом таможенном органе он и производит таможенное оформление товара самостоятельно или же может поручить произвести данное оформление таможенному брокеру либо перевозчику (экспедитору) товара, если последний является резидентом Украины и имеет свидетельство о признании его декларантом. Если же у предприятия-экспортера возникает необходимость осуществить таможенное оформление товара в таможне, отличной от той, в которой данное предприятие стоит на учете (аккредитовано), то оно может осуществить оформление в этой (другой) таможне при условии согласования этого вопроса между таможней, в зоне деятельности которой расположено данное предприятие, и таможней, в которой оно собирается осуществить оформление товара. По данному вопросу смотрите письмо Гостаможкома от 11.01.94 г. № 11/3-69, которое было приведено в *Подборке законодательства* к термину FCA.

Пункт поставки (отгрузки) товара украинским экспортером по условиям СРТ будет находиться на территории Украины. Если в договоре купли-продажи пункт поставки конкретно не указан, то он выбирается самостоятельно украинским предприятием и будет зависеть от вида перевозки, например, при морской перевозке – морской порт, при воздушной перевозке – аэропорт, при автомобильной перевозке – может быть непосредственно склад экспортера. В тех случаях, когда пункт передачи товара основному перевозчику находится в ином месте, чем склад экспортера, такое предприятие-экспортер должно будет за свой счет и на свой риск организовать пре-перевозку (подвоз) товара к пункту поставки для передачи его в распоряжение основного перевозчика.

Украинское предприятие-экспортер товара, использующее условия поставки СРТ, обязано за свой счет заключить договор перевозки от выбранного им (или согласованного с покупателем) пункта поставки на территории Украины до согласованного места назначения в стране покупателя. Договор перевозки заключается с перевозчиком того вида транспорта, который указан в договоре купли-продажи. Если же в договоре купли-продажи не указан конкретный вид транспорта, то экспортер должен выбрать такой вид транспорта, который **обычно** используется для перевозки данного рода и количества товаров в данном направлении. Для заключения договора перевозки украинское предприятие вправе самостоятельно выбрать перевозчика, давать ему необходимые указания по поводу перевозки; оно от своего имени вступает в правоотношения с перевозчиком, являясь стороной договора перевозки. Однако право украинского предприятия-экспортера выбирать перевозчика, давать ему указания по поводу



перевозки имеет определенные ограничения. Такими ограничениями являются (смотрите также *комментарий* выше):

– во-первых, согласно Правилам ИНКОТЕРМС, украинское предприятие-экспортер обязано заключить договор перевозки «на обычных условиях», «по обычно принятому направлению» и «обычным способом»;

– во-вторых, если стороны договора купли-продажи поместили в этот договор определенные предписания относительно перевозки товара, то украинский экспортер (продавец по договору) при заключении им договора перевозки обязан также руководствоваться и этими положениями.

Украинское предприятие-экспортер может заключать договор перевозки как с украинским предприятием-перевозчиком, являющимся резидентом Украины, так и с иностранной перевозочной компанией, которая является нерезидентом Украины. При этом, если украинский экспортер наймет иностранного перевозчика, то заключенный с ним договор перевозки, согласно украинскому законодательству, будет считаться внешнеэкономическим договором, что вызовет необходимость для украинского экспортера подчинять свои отношения с таким иностранным перевозчиком соответствующему налоговому режиму, режиму осуществления расчетов в иностранной валюте и другим предписаниям, установленным украинским законодательством для внешнеэкономических операций.

Договоры перевозки экспортеры могут заключать как непосредственно с перевозчиками (транспортными организациями), которые сами осуществляют перевозку, так и с экспедиторскими организациями, которые организуют перевозку, но сами непосредственно ее не осуществляют.

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договора купли-продажи товаров, по которым они являются покупателями, т.е. импортируют товары в Украину, с использованием условий термина СРТ, должны принимать во внимание следующие аспекты.

Прежде всего субъекты ВЭД – импортеры товаров должны учитывать, что несмотря на то что их иностранный контрагент – продавец товара заключает за свой счет договор перевозки, тем не менее риск случайной гибели или повреждения товара переходит на них с момента передачи товара в распоряжение перевозчика таким иностранным контрагентом в пункте поставки (отгрузки) в своей стране, и это при том, что они могут не иметь достаточного контроля над перевозкой. **Поэтому украинским импортерам товара, использующим термин СРТ, рекомендуется уделять определенное внимание вопросам перевозки товара, хотя по условиям ИНКОТЕРМС у них, как у покупателей товара, и отсутствует обязанность по договору перевозки.** Данную рекомендацию особенно необходимо учитывать тем импортерам, которые осуществляют оплату товара до момента его получения от перевозчика в пункте назначения, например, при аккредитивной форме расчетов, когда оплату товара банк импортера осуществляет после получения необходимых документов, свидетельствующих об отгрузке товара, но до момента его прибытия в пункт назначения. Ведь могут быть случаи, когда недобросовестный продавец, получив оплату за товар во время, когда этот товар находится еще в пути, может дать новые инструкции перевозчику о замене пункта назначения или о замене грузополучателя.



Украинский импортер может воздействовать на условия перевозки путем включения в договор купли-продажи (разумеется, при согласии на это продавца) определенных условий, ограничивающих право продавца по организации перевозки по своему усмотрению и которые должны учитываться продавцом при заключении договора перевозки. Так, например, украинский импортер может указать определенный путь транспортировки или назвать перевозчика. При оплате товара до его получения украинский импортер должен быть уверен в том, что продавец не сможет давать какие-либо новые указания перевозчику. Для этого необходимо оформлять определенным образом транспортные документы, о чем речь пойдет ниже. Также импортерам рекомендуется указывать вид перевозки (вид транспорта) в договоре купли-продажи, т.к. он может в значительной степени влиять на цену товара (поскольку стоимость перевозки включается продавцом в цену товара, а она (стоимость перевозки) может существенно различаться в зависимости от вида транспорта). Вид транспорта влияет на возможность доставки товара в нужный пункт назначения: так, например, при доставке товара морем пунктом назначения может быть только один из украинских портов, а из этого порта импортер должен будет уже сам организовывать и оплачивать перевозку товара на свой склад, если он находится внутри территории Украины (хотя в данном примере стороны могут договориться о смешанной перевозке, когда продавец обязан будет после перевозки товара морем обеспечить его дальнейшую транспортировку к складу импортера, например, автомобильным транспортом).

Предприятию-импортеру рекомендуется также четко указывать в договоре купли-продажи конкретный пункт назначения, куда перевозчик должен доставить товар. При использовании термина СРТ импортер может оговаривать доставку товара непосредственно на свой склад. Наиболее гибкими в этом плане являются автомобильные и смешанные перевозки, а также железнодорожные перевозки, если предприятие-импортер имеет железнодорожные подъездные пути на свою территорию. При перевозке товара морским, воздушным или железнодорожным транспортом пунктами назначения могут быть соответственно морские порты, аэропорты или железнодорожные станции. Импортер может указать пункт назначения в любом месте на территории Украины, на границе Украины или даже за пределами территории Украины.

Украинский импортер товара на условиях СРТ обязан самостоятельно за свой счет и на свой риск осуществлять таможенное оформление импорта товара в Украину. Также, при необходимости, импортер должен осуществлять оформление транзита товара через третьи страны. Чтобы осуществить таможенное оформление импорта товара, предприятие-импортер должно состоять на учете (быть аккредитованным) в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. Этот таможенный орган, как правило, и осуществляет таможенное оформление ввозимого товара. Импортер должен оформить грузовую таможенную декларацию, а также иные разрешения, сертификаты и прочие документы, требуемые для таможенного оформления импорта данного товара, уплатить связанные с этим обязательные платежи. Он может поручить произвести таможенное оформление таможенному брокеру. Необходимо отметить, что в связи с существованием в Украине сложной процедуры таможенного оформления импорта товаров, для украинских импортеров является важным знать вре-

СРТ



мя прибытия товара на границу Украины, заранее быть проинформированными о названии перевозчика, выбранного продавцом, иметь возможность связываться с перевозчиком для передачи ему сведений или документов, которые могут быть необходимыми для того, чтобы он с товаром был пропущен через границу Украины.

При импорте товара в Украину на условиях СРТ – пункт назначения на границе Украины его таможенная стоимость будет равняться:

- стоимости, указанной в договоре купли-продажи (фактурной стоимости), если украинский импортер не осуществлял страхование товара во время перевозки, или
- стоимости, указанной в договоре купли-продажи с добавлением к ней расходов по страхованию товара во время перевозки, если украинский импортер осуществлял такое страхование.

Если же условиями поставки предусмотрено, что пункт поставки находится на таможенной территории Украины, то для определения таможенной стоимости товара из фактурной стоимости необходимо вычесть расходы, которые имели место после момента пересечения товаром таможенной границы Украины. Относительно порядка определения таможенной стоимости товара смотрите ст.16 Закона Украины «О Едином таможенном тарифе», пункт 1.7, раздел 2 «Описание граф грузовой таможенной декларации», графу 45 «Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации», которые были приведены в *Подборке законодательства к термину EXW*.

Цена СРТ включает в себя, как правило, следующие составляющие:

- цена с завода или склада продавца
- + расходы на оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика
- + расходы на оплату перевозки товара от пункта отправления до основных транспортных средств в пункте поставки
- + расходы на оплату погрузки товара на основные перевозочные средства в пункте поставки
- + расходы на экспортное таможенное оформление товара
- + расходы на оплату стоимости основной перевозки товара от пункта поставки (отгрузки) до места назначения.

Таким образом, практически все расходы до пункта назначения в Украине включаются в цену товара, которую уплачивает украинский импортер при импорте товара в Украину на условиях СРТ.

Для определения таможенной стоимости экспортируемых товаров на условиях СРТ из фактурной стоимости этих товаров необходимо вычесть расходы, которые имели место после пересечения товаром таможенной границы Украины.

При использовании во внешнеэкономических договорах купли-продажи условия поставки СРТ украинскими субъектами ВЭД, как экспортерами, так и импортерами товаров, им необходимо уделять достаточное внимание оформлению товарно-транспортных документов. Для экспортеров необходимость в этих документах обуславливается прежде всего тем, что они служат доказательством заключения ими договора перевозки и поставки товара (передачи его в распоряжение перевозчика); также они необходимы им для осуществления установленных украинским зако-

СРТ



нодательством таможенных процедур по экспорту товара. **Важное значение товарно-транспортные документы имеют для импортеров:** необходимость в этих документах для них обуславливается тем, что, во-первых, они должны свидетельствовать о выполнении продавцом его обязанностей по поставке товара и организации перевозки товара до согласованного пункта назначения, а также указывать на выбранного продавцом перевозчика; во-вторых, наличие на руках у импортера товарно-транспортного документа в некоторых случаях является необходимым условием для получения товара от перевозчика в пункте назначения, после предъявления ему такого документа; в-третьих, они необходимы импортеру для совершения предусмотренных украинским законодательством действий по таможенному оформлению импорта товара; в-четвертых, при помощи определенного оформления и обращения с транспортными документами импортер может обезопасить себя от возможных недобросовестных действий продавца. Также товарно-транспортные документы необходимы украинским экспортерам и импортерам товаров еще и для отображения соответствующих экспортных и импортных операций в их бухгалтерском и налоговом учетах.

Товарно-транспортными документами, которые обычно используются для оформления перевозок (международных) и могут применяться украинскими субъектами ВЭД, согласно условиям СРТ, являются:

- **коносамент, морская накладная** – при морских перевозках;
- **речная накладная или коносамент** – при речных перевозках;
- **автомобильная накладная (CMR)** – при автомобильных перевозках;
- **железнодорожная накладная (СМГС, КОТИФ/СОТИФ)** – при железнодорожных перевозках;
- **авианакладная (авиагрузовая накладная)** – при воздушных перевозках;
- **документ на смешанную перевозку** – при смешанных перевозках.

Описание товарно-транспортных документов, используемых при морских (речных) перевозках, и выборка законодательства, регламентирующего отношения, связанные с этими документами, были даны в комментариях к терминам FOB и CFR, поэтому относительно коносамента и морской (речной) накладной смотрите указанные комментарии. В данном комментарии необходимо отметить только следующую деталь коносамента. В комментарии к термину CFR говорилось, что при использовании условий этого термина продавец должен предъявлять покупателю бортовой коносамент, который свидетельствует о погрузке товара на борт судна. Однако при использовании условий СРТ достаточным будет предъявление продавцом покупателю **небортового коносамента** (коносамента для погрузки товара на борт судна), который свидетельствует о том, что товар (груз) принят к перевозке.

Описание автомобильной, железнодорожной, авиагрузовой накладных и выборку законодательства, которое регулирует отношения, связанные с порядком составления и обращения этих накладных, смотрите в комментарии к термину FCA.

При оформлении перевозок грузов по условиям СРТ украинским экспортерам и еще в большей мере импортерам товаров необходимо учитывать следующую функцию товарно-транспортных документов. Все указанные выше товарно-транспортные документы, как правило, выступают свидетельствами заключения договора перевоз-



ки продавцом. Продавец по этим документам выступает грузоотправителем, покупатель – грузополучателем. По общему правилу грузоотправитель (продавец), заключающий договор перевозки, имеет право после выписки соответствующего товарно-транспортного документа и до момента доставки товара в место назначения давать перевозчику инструкции о замене первоначального грузополучателя, об изменении маршрута и др. Некоторые недобросовестные продавцы могут злоупотреблять такими своими правами грузоотправителя, и вступивший во взаимоотношения с этими продавцами покупатель (импортер), заплатив деньги за товар, может не дожидаться его доставки. Во избежание подобных ситуаций в товарно-транспортных документах (договорах перевозки) могут делаться специальные оговорки о том, что продавец лишается прав давать инструкции перевозчику о замене грузополучателя. Стороны договора купли-продажи с термином СРТ могут согласовать, что продавец должен оформлять товарно-транспортный документ с указанной оговоркой. Так, в частности, в п.3 ст.12 «Конвенции о договоре международной перевозки грузов по дорогам (КДППГ)» указано, что право распоряжения грузом может принадлежать грузополучателю с момента составления автомобильной накладной, если в накладной грузоотправителем сделано такого рода указание. Исходя из п.2 ст.15 «Варшавской конвенции для унификации некоторых правил, касающихся международных воздушных перевозок», в воздушно-перевозочный документ (авиагрузовую накладную) могут вноситься оговорки, которые лишают права грузоотправителя распоряжаться товаром после сдачи его перевозчику. Подобные оговорки могут вноситься и в морскую накладную, о чем говорилось в комментарии к термину CFR.

Условия термина СРТ удобны для использования при смешанных перевозках. При смешанной перевозке товаров, осуществляемой двумя и более видами транспорта, возможно заключение договора смешанной перевозки с оформлением **единого документа на смешанную перевозку**, составляемого на всю перевозку от пункта передачи товара продавцом оператору смешанной перевозки до пункта назначения, в котором происходит выдача товара покупателю, в соответствии с Правилами для транспортных документов на смешанную перевозку ЮНКТАД/МТП, которые разработаны совместно Международной торговой палатой и Конференцией ООН по торговле и развитию и вступили в силу с января 1992 года (см. *Подборку законодательства*). Заключение договора перевозки с оператором смешанной перевозки и с выдачей единого документа на смешанную перевозку является удобным для продавца (экспортера) в том плане, что в этом случае организацию доставки товара в пункт назначения несколькими видами транспорта полностью осуществляет оператор смешанной перевозки. Продавцу не надо заключать несколько договоров перевозки с несколькими перевозчиками разных видов транспорта.

При согласовании сторонами договора купли-продажи расчетов за проданный товар в аккредитивной форме продавцу необходимо уделять внимание тому, чтобы соответствующий транспортный документ, предъявляемый банку для получения оплаты, соответствовал также требованиям, предусмотренным для транспортных документов в «Унифицированных правилах и обычаях для документарных аккредитивов», изданных Международной торговой палатой в редакции 1993 года (см. *Подборку законодательства*).



Кроме товарно-транспортных документов, указанных выше, к соответствующим перевозимым товарам прилагаются и иные необходимые в конкретных случаях товаросопроводительные и коммерческие документы (упаковочные листы, отгрузочные спецификации, сертификаты качества, счета-фактуры, таможенные документы на вывоз и транзит и др.).

В пункте А.8 Правил ИНКОТЕРМС (термин СРТ) предусмотрено, что при наличии договоренности между продавцом и покупателем об осуществлении электронной связи транспортные документы и иные доказательства поставки могут быть заменены эквивалентными извещениями по электронной связи (EDI). Однако применение указанного положения украинскими субъектами ВЭД в их отношениях с зарубежными контрагентами представляется довольно затруднительным в связи с отсутствием необходимой правовой основы для этого в украинском законодательстве.

ПРИМЕР ОТОБРАЖЕНИЯ В ДОГОВОРЕ

Импортный договор на покупку Товара

Продавец – иностранное предприятие

Покупатель – украинское предприятие

<...>

Условия поставки

Продавец обязуется поставить Товар Покупателю на условиях СРТ аэропорт Борисполь, Украина. Условия поставки понимаются в соответствии с ИНКОТЕРМС 2000 г.

Продавец обязан поставить Товар в течение тридцати дней с даты подписания настоящего Договора.

Продавец самостоятельно заключает договор воздушной перевозки, несет все расходы по оплате фрахта, погрузке на борт в аэропорту отправления, расходы по проверке Товара, которые могут понадобиться при погрузке Товара.

Продавец должен своевременно зарезервировать место на самолете. Не позднее, чем за 10 дней до планируемой даты отгрузки, Продавец сообщает Покупателю по телексу следующие данные: дату планируемой отгрузки, наименование перевозчика, количество мест, вес брутто, объем каждого места и всей партии, место погрузки.

Продавец не имеет права давать указания перевозчику о замене грузополучателя или пункта назначения после оформления авианакладной. Договор перевозки, заключаемый Продавцом, должен предусматривать данное положение.

В течение 12 часов с момента сдачи груза перевозчику Продавец должен сообщить Покупателю по телеграфу следующие данные: номер и дату авианакладной; количество мест и вес брутто отгруженного Товара; наименование перевозчика; номер рейса; дату и время прибытия самолета в пункт назначения.

Частичная и/или досрочная поставка Товара допускается лишь с согласия Покупателя.

Датой поставки считается дата авианакладной. Дата поставки является моментом завершения поставки в соответствии с настоящим Договором.

<...>

СРТ



ПОДБОРКА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

ПРАВИЛА ДЛЯ ТРАНСПОРТНЫХ ДОКУМЕНТОВ НА СМЕШАННУЮ ПЕРЕВОЗКУ ЮНКТАД/МТП

1. Применимость Правил

1.1. Настоящие Правила применяются, если они включены письменно, устно или иным образом в договор перевозки путем ссылки на Правила для транспортных документов на смешанную перевозку ЮНКТАД/МТП, независимо от того, является ли он договором однородной или смешанной перевозки, затрагивающим один или несколько видов транспорта, либо был или не был выдан какой-нибудь документ.

1.2. Всякий раз, когда такая ссылка имеет место, стороны соглашаются, что настоящие Правила будут заменять собой любые дополнительные к договору смешанной перевозки положения, противоречащие настоящим Правилам, кроме тех, которые усиливают ответственность или обязательства по договору смешанной перевозки.

2. Определения.

2.1. Договор смешанной перевозки означает единый договор перевозки грузов по крайней мере двумя различными видами транспорта.

2.2. Оператор смешанной перевозки (ОСП) – любое лицо, которое заключает договор смешанной перевозки и принимает в качестве перевозчика ответственность за исполнение договора.

2.3. Перевозчик – лицо, которое физически осуществляет или обязуется осуществить всю или часть перевозки независимо от того, является оно или нет оператором смешанной перевозки.

2.4. Грузоотправитель – лицо, которое заключает договор смешанной перевозки с оператором смешанной перевозки.

2.5. Грузополучатель – лицо, уполномоченное на получение груза от оператора смешанной перевозки.

2.6. Документ на смешанную перевозку (документ СП) означает документ, удостоверяющий договор смешанной перевозки, который может быть заменен сообщениями путем электронного обмена данными, поскольку это допускается подлежащим применению законодательством, и если он:

(а) выдан как оборотный документ; или

(б) выдан как необоротный документ с указанием наименования грузополучателя.

2.7. Принятие к перевозке означает, что груз был передан и принят к перевозке ОСП.

2.8. Выдача имеет в виду:

(а) вручение груза грузополучателю; или

(б) предоставление груза в распоряжение грузополучателя в соответствии с договором смешанной перевозки или с законодательством или обычаем данной отрасли торговли, применимым в месте выдачи груза; или



(с) передачу груза какому-либо органу или иному третьему лицу, которым в силу законодательства или правил, применимых в месте выдачи груза, должен быть передан груз.

...2.10. Груз включает любое имущество, в том числе живых животных, а также контейнеры, паллеты или подобные приспособления для транспортировки или упаковку, если они не предоставлены ОСП, независимо от того, находится или перевозится такое имущество на палубе или в трюме.

3. Доказательственная сила документа на смешанную перевозку

Сведения, приведенные в документе СП, являются доказательством *prima facie* принятия к перевозке ОСП груза в соответствии с описанием, содержащимся в этом документе, кроме указания об обратном, типа «взвешивание, погрузка и подсчет грузоотправителем», «контейнер затарен грузоотправителем» или подобных выражений, помещенных в отпечатанный текст или надпечатанных на документе.

Доказательство, свидетельствующее об обратном, не допускается, если документ СП передан грузополучателю или соответствующее электронное сообщение послано и подтверждено грузополучателем, который действовал добросовестно, полагаясь на его содержание.

4. Обязанность оператора смешанной перевозки

4.1. Период ответственности

Ответственность ОСП за груз на основании настоящих Правил охватывает период с момента принятия им груза к перевозке до момента выдачи груза.

4.2. Ответственность ОСП за его служащих, агентов и других лиц

Оператор смешанной перевозки несет ответственность за действия и упущения его служащих или агентов, если любой такой служащий или агент действует в пределах его служебных обязанностей, или любого другого лица, услугами которого он пользуется для исполнения договора смешанной перевозки, как если бы такие действия и упущения были совершены им самим.

4.3. Выдача груза грузополучателю

ОСП обязан исполнить или способствовать осуществлению всех необходимых действий для обеспечения выдачи груза:

(а) если документ СП выдан как оборотный «на предъявителя», – лицу, предъявившему один из оригиналов этого документа; или

(б) если документ СП выдан как оборотный в виде «ордерного документа», – лицу, представившему один из оригиналов этого документа с надлежащей передаточной надписью; или

(с) если документ СП выдан как оборотный на имя определенного лица, – данному лицу, при подтверждении своей личности и представившему один из оригиналов этого документа; если такой документ был передан «по приказу» или посредством бланка, применяются положения абзаца «б», указанные выше;



или

(d) если документ СП выдан как необоротный, – лицу, поименованному в таком документе в качестве грузополучателя, при подтверждении своей личности; или

(e) если никакой документ не был выдан, – лицу согласно распоряжениям грузоотправителя или лица, которое приобрело право грузоотправителя, или грузополучателю по договору смешанной перевозки отдавать такие распоряжения.

...13. Императивные нормы

Настоящие Правила действуют только тогда, когда они не противоречат императивным положениям международных конвенций или национального законодательства, подлежащим применению к договору смешанной перевозки.

УНИФИЦИРОВАННЫЕ ПРАВИЛА И ОБЫЧАИ ДЛЯ ДОКУМЕНТАРНЫХ АККРЕДИТИВОВ

(Редакция 1993 г., публ. МТП № 500)

(Извлечение)

Статья 26. Документ по смешанной перевозке

Если аккредитив предусматривает представление транспортного документа, покрывающего хотя бы два типа транспорта (смешанный транспорт), банки будут принимать, если другое не обусловлено в аккредитиве, документ, независимо от его названия, который:

(I) по внешним признакам указывает название перевозчика или оператора смешанного транспорта и подписан или удостоверен другим образом:

– перевозчиком или оператором смешанного транспорта или их указанным агентом, или

– управляющим или его указанным агентом.

Подпись или другое удостоверение перевозчика, оператора смешанного транспорта или управляющего должна быть идентифицирована как подпись таких лиц.

Агент, подписывающий или удостоверяющий за перевозчика, оператора смешанного транспорта либо управляющего, должен указать свое наименование и от имени кого он действует,

и

(II) указывает, что товар отправлен, принят и погружен или погружен на борт.

Отправление, принятие к погрузке или погрузка на борт может быть указана в документе смешанного транспорта надписью. Дата выдачи такого документа будет считаться датой отправления, принятия к погрузке или погрузки на борт и датой отгрузки. Но если документ указывает штампом/печатью



или другим образом дату отправления, принятия к погрузке или погрузки на борт, такая дата будет считаться датой отгрузки,

и

(III) (а) указывает место принятия к погрузке, предусмотренное аккредитивом, которое может отличаться от порта, аэропорта или места погрузки, и конечный пункт назначения, предусмотренный в аккредитиве, который может отличаться от порта, аэропорта или места разгрузки,

и/или

(b) содержит указание «предусматриваемый» или подобное выражение относительно судна и/или порта погрузки и/или порта разгрузки,

и

(IV) является оригиналом в единственном экземпляре смешанного транспортно-документа или, если выдано больше одного оригинала, полным комплектом оригиналов, как он выдан,

и

(V) кажется, содержит все сроки и условия перевозки, или некоторые сроки и условия со ссылкой на источник или документ другой, нежели смешанный транспортный документ (краткая форма с незаполненной оборотной стороной); банки не будут проверять содержание этих положений и условий,

и

(VI) не содержит указания, что он подчиняется чартерному контракту и/или не содержит указания, что судно, которое осуществляет перевозки, приводится в движение только парусами,

и

(VII) во всех других аспектах отвечает предусмотренному в аккредитиве.

b) Даже если аккредитив запрещает перегрузку, банки будут принимать документ, который указывает, что перегрузка будет или может быть проведена при условии, что вся перевозка покрыта одним единственным документом, которым является смешанный транспортный документ.

Статья 27. Документ воздушного транспорта (перевозки)

Если аккредитив предусматривает представление воздушного транспортного документа, банки, если другое не предусмотрено в аккредитиве, будут принимать документ, независимо от его названия, который:

(I) по внешним признакам указывает название перевозчика и подписан или удостоверен другим образом:

– перевозчиком или

– указанным агентом перевозчика.

Подпись или удостоверение перевозчика должна быть идентифицирована как подпись такого лица. Агент, подписывающий или удостоверяющий за перевозчика, должен указать свое наименование и от имени кого он действует,

и

(II) указывает, что товар принят к перевозке,



и

(III) в том случае, когда аккредитив требует фактической даты отправления, указывает специальной пометкой такую дату. Дата отправления, указанная таким образом на воздушном транспортном документе, будет считаться датой отгрузки.

Для целей данной статьи информационное выражение на воздушном транспортном документе (обозначение «только для перевозчика» или подобное выражение) относительно номера рейса и даты вылета не будет рассматриваться как специальное обозначение даты отправления.

Во всех других случаях дата выдачи воздушного транспортного документа будет считаться датой отгрузки,

и

(IV) указывает аэропорт отправления и аэропорт прибытия, предусмотренные в аккредитиве,

и

(V) является оригиналом для отправителя, или, как предусматривает аккредитив, полным комплектом оригиналов,

и

(VI) кажется, содержит все сроки и условия перевозки, или некоторые из них, касающиеся источника или документа другого, нежели воздушный транспортный документ. (Банки не будут проверять содержание таких сроков и условий)

и

(VII) во всех других аспектах отвечает предусмотренному аккредитивом.

б) Для целей данной статьи перегрузка означает разгрузку и перегрузку с одного самолета в другой во время перевозки из аэропорта погрузки в аэропорт назначения, указанный в аккредитиве.

с) Даже если аккредитив запрещает перегрузку, банки будут принимать транспортные документы с предостережением, что перегрузка будет или может быть осуществлена при условии, что вся перевозка покрыта одним и тем же воздушным транспортным документом.

Статья 27. Автомобильные, железнодорожные или внутриводные транспортные документы

Если аккредитив предусматривает автомобильный, железнодорожный или внутриводный транспортный документ, банки будут, если другое не обусловлено аккредитивом, независимо от их названия, принимать документы, которые:

(I) по внешним признакам указывают название перевозчика и подписаны или удостоверены другим способом перевозчиком или его указанным агентом и/или имеют штамп или другое обозначение, которое свидетельствует, что груз был принят перевозчиком или его указанным агентом.

Любая подпись, удостоверение, штамп принятия груза или другое обозначение принятия груза перевозчиком должны быть идентифицированы (указаны)



на лицевой стороне документа как перевозчика (или в его роли). Агент, подписывая или удостоверяя за перевозчика, должен также указать свое наименование и по поручению кого он действует,

и

(II) указать, что товар принят для отгрузки, отправления или перевозки либо подобными выражениями. Дата выдачи документа будет считаться датой отгрузки; если на транспортном документе имеется штамп принятия груза, то датой отгрузки считается дата штампа принятия груза,

и

(III) указывать место отгрузки и пункт конечного назначения, предусмотренные в аккредитиве,

и

(IV) указать, что во всех других аспектах документ отвечает предусмотренному аккредитивом.

b) Если на транспортном документе отсутствует количество выданных экземпляров, банки будут принимать транспортный документ(ы), представленный как полный комплект. Банки будут принимать как оригинал транспортные документы независимо от указания об этом.

c) Для целей данной статьи перегрузка означает разгрузку и отгрузку с одного транспортного средства на другое, в разных видах транспорта и за время (в течение) перевозки с места отгрузки в пункт конечного назначения, предусмотренный в аккредитиве.

d) Если даже аккредитив запрещает перегрузку, банки будут принимать автомобильные, железнодорожные или внутриводные транспортные документы, которые указывают, что перегрузка будет или может быть осуществлена при условии, что вся перевозка покрыта одним и тем же транспортным документом и осуществляется одним видом транспорта.



СІР

Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination)

Фрахт/перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения)

ИНКОТЕРМС-1990

«Провозная плата и страхование оплачены до» означает, что продавец несет те же обязанности, что и согласно термину СРТ, но с тем дополнением, что продавец должен обеспечить транспортное страхование от рисков гибели или повреждения товара во время перевозки. Продавец заключает договор страхования и оплачивает страховую премию. Покупатель должен принять к сведению, что согласно термину СІР от продавца требуется лишь обеспечение страхования на минимальных условиях.

Согласно данным условиям, продавец обязан обеспечить таможенную очистку товара для экспорта. Данный термин может использоваться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

ИНКОТЕРМС-2000*

Термин «Фрахт/перевозка и страхование оплачены до» означает, что продавец доставит товар указанному им перевозчику. Кроме этого, продавец обязан оплатить расходы, связанные с перевозкой товара до названного пункта назначения. Это означает, что покупатель берет на себя все риски и любые дополнительные расходы до доставки таким образом товара. Однако, по условиям СІР на продавца также возлагается обязанность по обеспечению страхования от рисков потери и повреждения товара во время перевозки в пользу покупателя.

Следовательно, продавец заключает договор страхования и оплачивает страховые взносы.

Покупатель должен принимать во внимание, что согласно условиям термина СІР от продавца требуется обеспечение страхования с минимальным покрытием (см. Введение, п.9.3). В случае если покупатель желает иметь страхование с большим покрытием, он должен либо специально договориться об этом с продавцом, либо сам принять меры по заключению дополнительного страхования.

Под словом «перевозчик» понимается любое лицо, которое на основании договора перевозки берет на себя обязательство обеспечить самому или организовать перевозку товара по железной дороге, автомобильным, воздушным, морским и внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта.

*Текст приводится на основе первого официального издания публикации № 560 МТП ИНКОТЕРМС-2000 на территории Украины. УНК МТП, ООО «ЕвроТрейдКонсалтинг», Киев, 2001, с. 79 - 85



А. Продавец обязан

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного документа, оформленного с помощью средств электронной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для экспорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) договор перевозки

Заклучить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направлению до согласованного пункта в месте назначения. Если такой пункт не согласован или если он не может быть определен

В случае осуществления перевозки в пункт назначения несколькими перевозчиками, переход риска произойдет в момент передачи товара в попечение первого перевозчика.

По условиям термина СІР на продавца возлагается обязанность по таможенной очистке товара для экспорта.

Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, включая смешанные перевозки.

А. Обязанности продавца

А.1. Предоставление товара в соответствии с договором

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это требуется (см. Введение, п.14), все таможенные формальности для экспорта товара.

А.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки.

Продавец обязан заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до согласованного пункта в названном месте назначения по обычному маршруту и обычно принятым способом. Если такой пункт не согласован или не определен прак-

СІР



на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в месте назначения.

Обеспечить за свой счет, как это предусмотрено в договоре купли-продажи, страхование груза на условиях, позволяющих покупателю или иному лицу, обладающему страховым интересом, обратиться непосредственно к страховщику, а также передать покупателю страховой полис или иное доказательство заключения договора страхования.

Страхование должно быть произведено у пользующихся хорошей репутацией страховщиков или в страховых компаниях на условиях «свободно от частной аварии», согласно правилам Института по разработке грузовых терминов (институт Лондонских страховщиков) или на иных подобных условиях. Транспортные риски должны покрывать также риски, упомянутые в пунктах Б.5 и Б.4, по требованию покупателя продавец должен произвести за счет покупателя страхование от военных рисков, забастовок, мятежей и иных гражданских волнений, если страхование от таких рисков возможно.

Страхование должно покрывать, как минимум, предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10% (то есть 110%) и должно быть произведено в валюте договора купли-продажи.

А.4. Поставка

Передать товар в распоряжение перевозчика, а при наличии нескольких последовательных перевозчиков, первому из них, для его транспортировки в согласованный пункт назначения в установленную дату или согласованный период.

тикой подобного рода поставок, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в названном месте назначения.

Б) Договор страхования.

Продавец обязан обеспечить за свой счет – как это согласовано в договоре купли-продажи – страхование груза на условиях, позволяющих покупателю или другому лицу, обладающему страховым интересом, обратиться непосредственно к страховщику, а также предоставить покупателю страховой полис или иное доказательство страхового покрытия. Страхование должно быть произведено у страховщика или в страховой компании, пользующейся хорошей репутацией, и, если нет специальных соглашений о противоположном, то страхование должно быть произведено в соответствии с минимальным покрытием согласно Условиям Института по разработке грузовых терминов /Institut Cargo Clauses/ (Объединение лондонских страховщиков /Institute of London Underwriters/) или любого подобного сборника договорных статей. Продолжительность страхового покрытия должна соответствовать статьям Б.4. и Б.5. По требованию покупателя и за его счет продавец обязан произвести страхование от военных рисков, забастовок, мятежей и других гражданских волнений, если это возможно. Страхование должно покрывать, как минимум, предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10% (т.е. 110%) и должно быть заключено в валюте договора купли-продажи.

А.4. Поставка

Продавец обязан предоставить товар перевозчику, с которым заключен договор перевозки, в соответствии со статьей А. 3, а при наличии нескольких перевозчиков – первому из них для транспортировки в названное место в установленную дату или в пределах согласованного срока.



А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных пунктом Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6:

– нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4, расходы по оплате фрахта и иные издержки, вытекающие из пункта А.3, включая расходы по погрузке товара и любые издержки при выгрузке товара в пункте назначения, которые включены во фрахт или возлагаются на продавца при заключении договора перевозки;

– нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по уплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при вывозе.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя о поставке товара в соответствии с пунктом А.4., а также направить покупателю иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

А.5. Переход рисков

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5 нести все риски потери или повреждения товара до момента, когда он будет поставлен в соответствии со статьей А.4.

А.6. Распределение расходов

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6:

– нести все расходы, связанные с товаром, до момента его поставки в соответствии со статьей А.4, а также оплатить фрахт и все вытекающие из статьи А.3.а) расходы, включая расходы по погрузке товара и выгрузке его в месте назначения, которые согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и

– оплатить расходы по страхованию, вытекающие из статьи А.3.а), и

– оплатить, если это потребуется (см. Введение, п.14), расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара, и расходы, связанные с его транзитной перевозкой через третьи страны, в случаях, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца.

А.7. Извещение покупателю

Продавец обязан известить покупателя надлежащим образом о том, что товар поставлен в соответствии со статьей А.4, а также направить покупателю любое другое извещение, требующееся ему для осуществления обычно необходимых мер для получения товара.



А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Представить покупателю за свой счет, если это обычно принято, обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении, воздушную накладную, железнодорожную или автомобильную накладную или накладную перевозки).

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара, если это необходимо при транспортировке товара, организуемой им, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов,

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет обычный транспортный документ или транспортные документы (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом, воздушную накладную, накладную железнодорожного или автомобильного сообщения или накладную смешанной перевозки) в соответствии со статьей А.3.

В случае если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).

А.9. Проверка – упаковка – маркировка

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли принято обычно отправлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для организуемой им перевозки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

А.10. Другие обязанности

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им



оформляемых с помощью средств электронной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых из страны отгрузки и/или страны происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара или, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

электронных сообщений (помимо названных в статье А.8), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара, или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.

Продавец обязан обеспечить покупателя всей информацией, необходимой для осуществления любого дополнительного страхования.

Б. Покупатель обязан

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

Б. Обязанности покупателя

Б.1. Уплата цены

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для импорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара, а в случае необходимости – для транзитной перевозки через третьи страны.

Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все таможенные формальности для импорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.

Б.3. Договор перевозки нет обязанности

Б.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Нет обязательств (см. Введение, п.10).

Б) Договор страхования

Нет обязательств (см. Введение, п.10).

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара, осуществленную в соответствии с пунктом А.4, и получить товар от перевозчика в согласованном пункте назначения.

Б.4. Принятие поставки

Покупатель обязан принять поставку товара сразу после его доставки в соответствии со статьей А.4 и получить товар от перевозчика в названном месте.



Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7, нести все риски, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного контракта.

Б.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте А.3, нести все относящиеся к товару расходы с момента поставки товара в соответствии с пунктом А.4, а также нести все расходы и издержки, относящиеся к товару, во время транзита товара через третьи страны, а также расходы, связанные с доставкой товара в согласованный пункт назначения и его разгрузкой в этом пункте, если только такие расходы и издержки не включены во фрахт и не возлагались на продавца при заключении договора перевозки согласно пункту А.3.а).

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7, нести все дополнительные расходы, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.5. Переход рисков

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента его поставки в соответствии со статьей А.4. Покупатель обязан – при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7 – нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или даты окончания зафиксированного срока поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Покупатель обязан с учетом оговорок статьи А.3.а):

– нести все расходы, связанные с товаром, с момента его доставки в соответствии со статьей А.4, и

– нести все расходы и сборы, связанные с товаром во время его транзитной перевозки в место назначения, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и

– оплатить расходы по выгрузке товара, за исключением случаев, когда они согласно договору перевозки возлагаются на продавца, и

– нести все дополнительные расходы вследствие невыполнения им обязанности дать надлежащее извещение в соответствии со статьей Б.7 с момента исчисления согласованной даты или с окончания согласованного срока для отгрузки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и



Нести все расходы по уплате налогов, пошлин и иных сборов, а также уплачиваемых при импорте расходов по выполнению таможенных формальностей, а в случае необходимости, расходов, связанных с транзитом товара через третьи страны.

Б.7. Извещение продавца

В случае если покупатель вправе определить срок, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или пункт назначения, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять предусмотренный пунктом А.8 транспортный документ, если он соответствует условиям договора.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны экспорта.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного пунктом А.10 содействия.

По просьбе продавца представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

– оплатить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны – если они не включены в расходы договора перевозки.

Б.7. Извещение продавцу

В случае если покупатель вправе определить срок отправки товара и/или пункт назначения, он должен надлежащим образом известить об этом продавца.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Покупатель обязан принять предусмотренный статьей А.8 транспортный документ, если он соответствует условиям контракта купли-продажи.

Б.9. Осмотр товара

Покупатель обязан нести расходы, связанные с любым предпоставочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.

Б.10. Другие обязанности

Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10, а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.

Покупатель обязан обеспечить продавца всей информацией, необходимой для осуществления дополнительного страхования.



КОММЕНТАРИЙ

По условиям термина СІР продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара с момента передачи товара в распоряжение перевозчика. К тому же продавец обязан заключить договор перевозки и оплатить стоимость перевозки (фрагт) к согласованному месту назначения товара, а также заключить договор страхования от рисков гибели или повреждения товара во время перевозки и выплатить страховщику страховую премию (плату за страхование). Термин СІР может применяться для всех видов перевозки – автомобильным, железнодорожным, воздушным, морским, речным видами транспорта, включая смешанные перевозки (несколькими видами транспорта одновременно) и перевозки непоименованным видом транспорта (без определения вида транспорта).

Условия термина СІР идентичны условиям термина СРТ (Перевозка оплачена до), кроме следующего исключения: по условиям СІР у продавца появляется обязательство заключить договор страхования товара на время его перевозки, в то время как по условиям СРТ продавец не обязан заключать договор страхования.

Термин СІР может применяться при морских (речных) перевозках вместо термина СІФ (Стоимость, страхование и фрагт), когда поставка товара осуществляется не путем его размещения на борту судна, а происходит до этого момента, например, при контейнерных перевозках, перевозках ролл-он или ролл-офф, а также при перевозке на пароме, когда товар размещен в железнодорожных вагонах, трейлерах или полуприцепах.

Основными обязанностями продавца по условиям термина СІР являются:

- заключить договор перевозки и оплатить перевозку до согласованного пункта в месте назначения (А.3.а);
- передать товар в распоряжение первого перевозчика (А.4);
- выполнить таможенные формальности, необходимые для вывоза (экспортная лицензия, оплата взимаемых при вывозе налогов и сборов, если потребуется и др.) (А.2);
- заключить договор страхования товара на период его транспортировки и уплатить страховую премию (А.3.б);
- передать покупателю страховой полис на груз или иное доказательство заключения договора страхования (А.3.б);
- передать покупателю счет-инвойс и обычный транспортный документ (А.1, А.8.);
- оплатить расходы по погрузке (А.6);
- оплатить расходы по разгрузке, если они включены во фрагт или возложены на продавца при заключении договора перевозки (А.6).

Основными обязанностями покупателя по условиям термина СІР являются:

- принять поставку товара после его вручения продавцом первому перевозчику и после получения от продавца счета-инвойса и, если это принято, обычного транспортного документа (Б.4);
- получить товар от перевозчика в согласованном пункте назначения (Б.4);
- оплатить расходы по разгрузке, если они не включены во фрагт и не возложены на продавца при заключении договора перевозки (Б.6);



- выполнить все таможенные формальности, требуемые для ввоза товара и, если необходимо, его транзита через третьи страны (получить официальные разрешения, оплатить взимаемые при ввозе или транзите налоги, пошлины и иные сборы и др.) (Б.2, Б.6);
- по просьбе продавца предоставить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования (Б.10).

Единственное различие между терминами СІР и СРТ, которое заключается в том, что по условиям термина СІР от продавца требуется обеспечение страхования груза, делает термин СІР более выгодным в использовании для покупателя, по сравнению с термином СРТ. Это объясняется тем, что с момента поставки продавцом товара, т.е. с момента передачи им товара в распоряжение первого перевозчика, все риски по товару переходят на покупателя, в то время как покупатель не имеет достаточных возможностей осуществления контроля над товаром во время его перевозки, потому что перевозку организывает продавец, вступая в договорные отношения с перевозчиком и оплачивая ее. Поэтому страхование товара продавцом на время его перевозки ставит покупателя по условиям СІР в более выгодное положение, по сравнению с покупателем по условиям СРТ, давая первому больше гарантий по договору купли-продажи относительно доставки товара. Перекладывая обязательства по перевозке и страхованию товара на продавца, покупатель в любом случае должен получить либо товар либо компенсацию за него, при условии, что страхование товара осуществлено от всех вероятных рисков гибели или повреждения этого товара во время данных условий перевозки. Необходимо отметить, что при перевозке товара на условиях СРТ покупатель может компенсировать отсутствие обязательства продавца по страхованию товара, самостоятельно осуществив страхование товара на время его перевозки, хотя, как правило, такое страхование все же удобнее осуществлять продавцу товара.

Продавец обязан самостоятельно за свой счет заключить договор страхования. Страховщика (страховую компанию) продавец также выбирает самостоятельно, однако лишь среди компаний, которые «пользуются хорошей репутацией». **Предметом договора страхования есть страхование товара (груза), продаваемого по договору купли-продажи и передаваемого перевозчику (или нескольким перевозчикам) для перевозки, от рисков его гибели или повреждения на период с момента его передачи в распоряжение первого перевозчика и до момента его доставки в согласованный пункт назначения.** Если в перевозке задействовано несколько перевозчиков и/или несколько видов транспорта, то продавец обязан страховать товар на время всей такой перевозки, заключая, при необходимости, несколько договоров транспортного страхования груза (например, договор морского страхования груза и договор страхования груза, перевозимого автомобильным транспортом).

Продавец выплачивает страховщику страховую премию (взнос), т.е. плату за страхование. Однако продавец обязан заключить договор страхования на таких условиях, по которым покупатель (или иное лицо, имеющее страховой интерес в товаре) при наступлении страхового случая мог бы непосредственно обратиться к страховщику за страховым возмещением и получить от него такое возмещение (другими словами, продавец обязан заключить договор страхования в пользу покупателя). Поэтому, в частности, продавец обязан передать покупателю страховой полис или иное доказательство



заключения договора страхования, в котором должно быть указано, что страховщик имеет обязательства непосредственно в отношении покупателя.

Важно отметить, что согласно условиям ИНКОТЕРМС, в обязанность продавца входит лишь обеспечение **минимального страхования, которое предусматривает условия минимального страхового покрытия**. Такое минимальное страховое покрытие должно соответствовать «Условиям страхования грузов Объединения Лондонских Страховщиков» (Institute Cargo Clauses, Institute of London Underwriters) или другому подобному сборнику условий. «Условия страхования грузов Объединения Лондонских Страховщиков» могут применяться для страхования грузов как при морских перевозках, о чем говорилось в комментарии к термину CIF, так и при перевозках иными видами транспорта, которые допускаются по условиям CIF. Предоставляемое согласно этим Условиям страхование подразделяется на категории А, В и С (см. *Приложение 1* к термину CIF). Минимальное страхование, о котором говорится в ИНКОТЕРМС, предусматривается категорией С. Затем страхование прогрессивно расширяется: категорией В предусмотрено более широкое страхование (т.е. от большего количества рисков), нежели по категории С; категорией А предусмотрено наиболее широкое страхование «от всех рисков» (all-risks insurance). Хотя условия ИНКОТЕРМС возлагают на продавца обязанность минимального страхования (по категории С), на практике зачастую стороны отдают предпочтение страхованию на условиях, предусмотренных категорией А – от «всех рисков». Однако необходимо отметить, что имеются важные исключения, которые не обеспечиваются даже страхованием по категории А, например, утрата груза в результате небрежности либо обмана или при возникновении финансовых затруднений (убытков) вследствие опоздания в доставке.

Стороны договора купли-продажи могут достигать соглашения об иных условиях страхования – делать ссылку на иной сборник условий страхования, чем сборник условий Лондонских Страховщиков и/или оговаривать в договоре купли-продажи собственные условия в отношении страхования груза.

Условия минимального страхования далеко не во всех случаях могут удовлетворить покупателя. Так, минимального страхования часто бывает достаточно в отношении массовых грузов (нефть и нефтепродукты, зерно, руда, уголь, лес и др.), которые обычно не претерпевают во время перевозки утраты или повреждения, если только что-либо не случится с самим перевозочным средством – посадка на мель, столкновение, пожар и т.п.. Но при перевозках генеральных грузов (готовых изделий и особенно товаров высокой стоимости) минимальное страхование является недостаточным вследствие наличия, например, риска кражи, мелкого хищения, неправильного обращения с грузом и других рисков, не покрываемых условиями минимального страхования. **Поэтому как при перевозках генеральных грузов, так и при перевозках массовых грузов покупателю и продавцу рекомендуется договариваться о том, что продавцом должно обеспечиваться более подходящее (расширенное) страхование, записывая такую обязанность продавца в договор купли-продажи.** Чем более расширенное страхование обеспечивает продавец, тем от большего количества рисков страхуется товар. Однако более широкое страхование является более дорогостоящим. В этой связи покупателю необходимо учитывать, что расходы на страхование продавец включит в цену товара, а значит, чем дороже будет страхование, тем выше будет и цена товара.



Сторонам, использующим условия СІР, необходимо учитывать, что стоимость страхования груза может значительно различаться в зависимости от вида транспорта, используемого для перевозки данного груза. Также в зависимости от используемого вида транспорта и способа транспортировки различаются и некоторые вероятные риски, которые могут приводить к утрате или повреждению груза во время перевозки и от которых необходимо осуществлять страхование груза. Поэтому данный аспект продавцу и особенно покупателю следует учитывать еще на стадии подготовки договора купли-продажи, особенно когда предусматривается смешанная перевозка товара, с тем, чтобы выйти на наиболее оптимальную стоимость страхования и предусмотреть страховое покрытие от всех вероятных рисков во время всей основной перевозки товара. К тому же существуют специальные риски, присущие торговле отдельными видами товаров (например, риски кражи, хищений, поломки, утечки, соприкосновения с другими товарами и др.), о страховании которых покупатель и продавец, при желании, должны четко договариваться, если их страховое покрытие не предусмотрено выбранными сторонами условиями страхования.

Правилами ИНКОТЕРМС предусматривается возможность дополнительного страхования в отношении некоторых рисков, таких как военные риски, забастовки, восстания и иные гражданские волнения. По требованию покупателя и уже за его счет продавец обязан обеспечить такое дополнительное страхование, при условии, что такое страхование возможно.

Если же стороны в договоре купли-продажи не установили обязанности продавца по расширенному страхованию и он осуществил страхование с минимальным покрытием, то покупатель может самостоятельно обеспечить и оплатить любое дополнительное страхование, в котором он заинтересован. Хотя такой путь может оказаться более сложным и дорогостоящим по сравнению с тем, если бы продавец осуществил все необходимое покупателю страхования.

Сумма страхования должна соответствовать предусмотренной в договоре купли-продажи цене товара плюс 10%. Дополнительные 10% предназначены для покрытия прибыли, ожидаемой покупателем от продажи или использования товара. Если же у покупателя возникнет необходимость застраховать ожидаемую прибыль в большем проценте (т.е. более чем 10%), то он должен отнести разницу по страхованию на свой счет.

Страхование должно быть совершено в валюте, в которой определена цена в договоре купли-продажи. Если, например, оплата цены за товар производится в свободно конвертируемой валюте, продавец не может осуществить страхование в какой-либо иной, кроме конвертируемой, валюте.

В большинстве случаев из положений договора купли-продажи продавец может взять всю необходимую информацию для заключения договора страхования (отраженная в договоре купли-продажи стоимость товара, место его назначения и т.д.). В случае же недостаточности такой информации покупатель по просьбе продавца обязан предоставлять любую дополнительную информацию, необходимую для заключения договора страхования.



Необходимо отметить, что правилами ИНКОТЕРМС в правоотношениях продавца с покупателем предусмотрена только обязанность продавца по страхованию товара на время основной перевозки. Однако это не исключает возможности для продавца, например, застраховать товар на время его пре-перевозки со своего склада до пункта отгрузки, точно так же, как и для покупателя застраховать товар на время его перевозки от пункта назначения до своего склада внутри территории страны назначения (если такая перевозка осуществляется). Такие действия не охватываются взаимными правоотношениями между продавцом и покупателем, а следовательно, продавец и покупатель осуществляют их на собственное усмотрение и не имеют никаких обязательств по осуществлению этих действий друг перед другом.

Во всем остальном условия термина СІР идентичны условиям термина СРТ, поэтому ниже в данном *комментарии* будут описаны основные положения термина СІР, а для более детального ознакомления с его условиями смотрите *комментарий* к термину СРТ.

По условиям термина СІР **обязательство продавца по поставке товара покупателю завершается в момент передачи товара «в распоряжение перевозчика, а при наличии нескольких последовательных перевозчиков – первому из них» для транспортировки товара в согласованный пункт назначения.**

При использовании термина СІР в договорах купли-продажи после данного сокращения (СІР) делается ссылка на место назначения, например, «СІР – Львов». Однако сторонам рекомендуется согласовывать еще и конкретный пункт в месте назначения, где товар должен быть передан перевозчиком покупателю (этим пунктом может быть, например, адрес склада покупателя или конкретная железнодорожная станция и т.п.). Если же такой пункт не согласован, то он может быть определен продавцом, исходя из существующей практики, или, если такой практики нет, продавец сам выбирает наиболее подходящий для него пункт в месте назначения. Правила ИНКОТЕРМС при использовании термина СІР не требуют указывать конкретный пункт поставки (место отправки) товара продавцом покупателю. Такой пункт поставки, как правило, самостоятельно определяется продавцом в зависимости от вида транспорта и иных условий и находится на территории страны продавца.

Стороны в договоре купли-продажи должны оговаривать **либо конкретную дату, либо период времени, когда продавец обязан поставить товар, т.е. передать его в распоряжение первого перевозчика.** Однако сторонам договора купли-продажи, в котором используется термин СІР, рекомендуется воздерживаться от указания в договоре конкретной даты или периода времени или, например, оговорки «прибытие товара в место назначения не позднее чем ...», которые устанавливают срок прибытия товара в место назначения.

Кроме обязанности заключения договора страхования, по условиям термина СІР **в обязанности продавца входит еще и заключение за свой счет договора перевозки до согласованного места назначения в стране покупателя (стране назначения).** При отсутствии в договоре купли-продажи каких-либо особых указаний продавец обязан заключить договор перевозки «на обычных условиях и по обычно принятому направлению до согласованного пункта в месте назначения».



В качестве перевозчика может выступать любое лицо, которое согласно договору перевозки обязуется осуществить непосредственно или организовать транспортировку товара железнодорожным, автомобильным, воздушным, морским, речным транспортом или смешанную перевозку. Для перевозки товара может привлекаться не только один, но и несколько последовательных перевозчиков. Также может привлекаться один оператор перевозки, который организывает перевозку несколькими видами транспорта (смешанную перевозку).

В соответствии с пунктом Б.4, покупатель обязан:

– **во-первых, принять поставку товара, когда он передан продавцом в распоряжение перевозчика в пункте поставки.** При принятии поставки покупатель еще физически не получает товар от продавца. Покупатель должен принять то, что товар (груз) передан перевозчику согласно пункту А.4 условий СІР и довольствоваться доказательством поставки, которое продавец должен предоставить ему в соответствии с пунктом А.8 – соответствующим транспортным документом;

– **во-вторых, получить товар от перевозчика в месте назначения.** В случае задержки покупателем получения товара от перевозчика в пункте назначения продавец может нести дополнительные расходы, взыскиваемые с него перевозчиком. Подобные расходы могут быть возложены на покупателя, если в результате указанной задержки по своей вине он нарушает свою обязанность по получению товара от перевозчика

После осуществления поставки продавец обязан передать покупателю **надлежащее извещение о том, что товар передан в распоряжение перевозчика (отгружен), а также любую иную информацию, которая может быть необходима покупателю для осуществления необходимых и своевременных мер для принятия поставки товара и получения товара от перевозчика в месте назначения.** Сроки передачи такого извещения, требования к его содержанию стороны могут устанавливать в договоре купли-продажи.

Договором купли-продажи покупателю может быть предоставлен опцион (право) по определению (1) периода времени, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или (2) пункта назначения. В случае, когда покупатель уполномочен на определение всех или одного из указанных вопросов, он обязан передавать продавцу **надлежащее извещение** об этом заблаговременно до момента отгрузки. Порядок и сроки направления такого извещения сторонам также рекомендуется устанавливать в договоре купли-продажи.

Продавец обязан нести следующие расходы:

– расходы, относящиеся к товару до момента его передачи перевозчику. Например, расходы по подвозу товара в пункт отгрузки, по перегрузке и хранению товара в пункте отгрузки (если таковые имели место);

– по заключению договора перевозки и оплате всей основной перевозки (фрахта) от пункта отгрузки до места назначения;

– по погрузке товара на перевозочное средство;

– любые издержки при выгрузке товара в пункте назначения, которые могут быть включены во фрахт или возлагаются на продавца при заключении договора перевозки;

– по перегрузке товара с одного перевозочного средства на другое в промежуточ-



ных пунктах во время основной перевозки, если это предусмотрено договором перевозки или перевозка осуществляется несколькими перевозчиками;

– по заключении договора страхования и оплате страховки товара на время всей основной перевозки.

По условиям СІР продавец обязан осуществлять таможенное оформление товара на экспорт из своей страны. Поэтому он также несет все расходы по такому таможенному оформлению, в том числе уплачивает все пошлины, налоги и иные официальные сборы, взимаемые при экспорте.

Покупатель несет все расходы по товару с момента его поставки (т.е. передачи продавцом товара в распоряжение первого перевозчика), за исключением оплаты самой перевозки и страхования.

По условиям СІР покупатель в случае необходимости обязан осуществлять таможенное оформление ввоза товара в страну назначения, а также транзита товара через третьи страны. Поэтому он несет все расходы по такому таможенному оформлению, включая оплату всех пошлин, налогов и иных официальных сборов, взимаемых при ввозе (импорте) товара и, в случае необходимости, его транзите через третьи страны.

Переход рисков по товару с продавца на покупателя по условиям СІР правила ИНКОТЕРМС увязывают с моментом поставки, которым является момент передачи продавцом товара в распоряжение первого перевозчика для его транспортировки в согласованный пункт назначения:

– до момента передачи продавцом товара в распоряжение первого перевозчика все риски по товару несет продавец;

– с момента передачи продавцом товара в распоряжение первого перевозчика все риски по товару несет покупатель.

Условия термина СІР, как и других терминов ИНКОТЕРМС, предусматривают случай преждевременного перехода рисков и расходов по товару. **Преждевременный переход рисков и расходов по товару с продавца на покупателя, т.е. переход таких рисков и расходов до момента поставки, может иметь место в следующем случае:**

– при невыполнении покупателем обязанности согласно пункту Б.7, т.е. при ненаправлении им надлежащего извещения продавцу о периоде времени, отводимом для отгрузки товара, и/или о пункте назначения, когда по договору купли-продажи ему предоставлен такой опцион по определению указанных вопросов, на покупателя переходят все риски и расходы по товару до момента его поставки продавцом. Такой преждевременный переход рисков и расходов происходит, «начиная с согласованной даты или даты окончания согласованного периода времени поставки», либо по истечении конечной даты, когда покупателю для определения срока отгрузки предоставляется какой-либо период времени.

Преждевременный переход рисков и расходов по товару в указанном выше случае возможен лишь при условии, когда «товар должным образом индивидуализирован, т.е. определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора» (например, подготовлен для отгрузки, упакован согласно данному договору и др.).



Кроме обязанности передать покупателю страховой полис или иное доказательство заключения договора страхования, согласно пункту А.8, **продавец обязан «представить покупателю за свой счет, если это принято, обычный транспортный документ»**. Этот транспортный документ является доказательством осуществления поставки товара продавцом, свидетельствуя о том, что товар (груз) принят перевозчиком к перевозке. К таким «обычным транспортным документам» относятся: **оборотный коносамент, необоротная морская накладная, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении (речной транспортный документ), воздушная (авиагрузовая) накладная, железнодорожная или автомобильная накладная, накладная смешанной перевозки (комплексный транспортный документ)**. Покупатель обязан принять передаваемый продавцом транспортный документ, если он соответствует условиям договора купли-продажи.

Сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи оговаривать требования к упаковке товара. Если такие требования не оговорены, то продавец должен на свое усмотрение обеспечить надлежащую упаковку товара, т.к. ему легко принять решение в отношении требуемой упаковки, поскольку именно он организывает перевозку. Упаковка обеспечивается за счет продавца. В договоре купли-продажи стороны также могут оговорить вопросы распределения расходов по инспектированию товара перед отгрузкой. Если в договоре не оговорено иное, то такие расходы несет покупатель.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Украинское законодательство позволяет украинским субъектам внешнеэкономической деятельности (далее – субъекты ВЭД) в их внешнеэкономических договорах, заключаемых как на экспорт, так и на импорт товаров, использовать условия термина СІР в полном виде, без особых оговорок. Географическое расположение Украины, наличие соответствующей транспортной инфраструктуры дает возможность субъектам ВЭД использовать термин СІР при всех видах перевозок, предусмотренных условиями данного термина (автомобильные, железнодорожные, воздушные, морские, речные, смешанные перевозки).

Как уже говорилось в *комментарии*, условия термина СІР отличаются от условий термина СРТ только тем, что по условиям первого термина у продавца имеется дополнительная обязанность – заключить договор страхования груза (товара) на время перевозки; во всем остальном условия этих терминов идентичны. Поэтому те положения, которые приводились в *комментарии* к термину СРТ в части *Особенности применения в Украине*, в полной мере применимы и к термину СІР (см. *комментарий* к термину СРТ). В данном *комментарии* будут приведены (повторены приведенные в *комментарии* к термину СРТ) наиболее важные аспекты особенностей применения термина СІР украинскими субъектами ВЭД и больше внимания будет уделено вопросам страхования товара на время перевозки.

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры на экспорт товаров, т.е. выступающие продавцами по таким договорам и использующие в них термин СІР, должны учитывать следующие приведенные ниже обстоятельства, которые вытекают из действующего украинского законодательства.



По правилам ИНКОТЕРМС украинские экспортеры товаров на условиях СІР должны самостоятельно за собственный счет и на собственный риск произвести в Украине таможенное оформление товара на вывоз, т.е. **оформить грузовую таможенную декларацию, а также иные разрешения, сертификаты и прочие документы, требуемые для таможенного оформления экспорта данного товара, уплатить связанные с этим обязательные платежи.** Для того чтобы произвести таможенное оформление, украинский субъект ВЭД должен состоять на учете в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. В этом таможенном органе, как правило, он и производит таможенное оформление товара самостоятельно или же может поручить произвести данное оформление таможенному брокеру либо перевозчику (экспедитору) товара, если последний является резидентом Украины и имеет свидетельство о признании его декларантом.

Пункт поставки (отгрузки) товара украинским экспортером по условиям СІР будет находиться на территории Украины. Если в договоре купли-продажи пункт поставки конкретно не указан, то он выбирается украинским предприятием самостоятельно и будет зависеть от вида используемого транспорта для перевозки.

Украинское предприятие-экспортер товара, использующее условия поставки СІР, обязано за свой счет заключить договор перевозки от выбранного им (или согласованного с покупателем) пункта поставки на территории Украины до согласованного места назначения в стране покупателя. Для заключения договора перевозки украинское предприятие вправе самостоятельно выбрать перевозчика, давать ему необходимые указания по поводу перевозки. Однако ему следует учитывать, что договор перевозки должен быть заключен «на обычных условиях», «по обычно принятому направлению», «обычным способом», а также с учетом требований к перевозке, предусмотренных договором купли-продажи (если таковые имеются).

Украинское предприятие-экспортер может заключать договор перевозки как с украинским предприятием-перевозчиком, являющимся резидентом Украины, так и с иностранной перевозочной компанией, которая является нерезидентом Украины. Договоры перевозки экспортеры могут заключать как непосредственно с перевозчиками (транспортными организациями), которые сами осуществляют перевозку, так и с экспедиторскими организациями, которые организуют перевозку, но сами непосредственно ее не осуществляют.

По условиям СІР украинское предприятие-экспортер товара обязано также заключить договор страхования груза за свой счет. В Украине основным нормативным актом по вопросам страхования, распространяющим свое действие, в том числе, и на страхование грузов во время перевозок, является Закон Украины «О страховании» от 07.03.96 г. в редакции Закона № 2745-III от 04.10.2001 с изменениями (см. *Подборку законодательства*). Страхование грузов во время морской перевозки регулируется также нормами Кодекса торгового мореплавания Украины, Раздел VIII. **Морское страхование** (см. *Подборку законодательства* к термину CIF).

Украинский экспортер товара на условиях СІР обязан за свой счет заключить договор страхования, объектом которого является груз (товар), предусмотренный в договоре купли-продажи и передаваемый им перевозчику для доставки покупателю, с назна-



чением в данном договоре такого покупателя-нерезидента лицом для получения страхового возмещения. Согласно ч. 1 ст. 2 Закона Украины «О страховании», страховая деятельность в Украине осуществляется исключительно страховщиками – резидентами Украины. Таким образом, **украинский экспортер товара может заключить договор страхования только с украинской страховой компанией-резидентом, которая имеет право осуществлять страхование грузов.** При этом необходимо помнить, что такая страховая компания должна «пользоваться хорошей репутацией» (однако следует заметить, что в силу недостаточного развития страхового рынка в Украине «хорошая репутация» украинской страховой компании в Украине может не всегда рассматриваться как «хорошая репутация» по стандартам более развитых стран в этих странах).

Если украинский экспортер отправляет товар морским транспортом, то он должен будет заключить **договор морского страхования** груза. Договоры морского страхования можно выделить в отдельную группу договоров страхования в Украине; понятие договора морского страхования регламентируется в Разделе VIII «Морское страхование Кодекса торгового мореплавания Украины». Украинский субъект ВЭД может заключать договор морского страхования груза лишь с украинской страховой компанией-резидентом, которая является членом Морского страхового бюро.

Договор страхования должен быть заключен на условиях, которые определены сторонами в договоре купли-продажи. Если же в договоре купли-продажи не предусмотрены какие-либо конкретные предписания относительно условий страхования, то экспортер должен заключить договор страхования на условиях минимального возмещения Условий страхования грузов Объединения Лондонских Страховщиков или на иных подобных условиях (например, во время существования СССР действовали правила Ингосстраха о транспортном страховании грузов).

Украинский экспортер товара должен осуществить страхование в валюте, которой производится оплата товара по договору купли-продажи. Такая возможность допускается украинским законодательством. При этом, согласно ст.19 Закона Украины «О страховании», пункту 1 «Порядка применения иностранной валюты в страховой деятельности», утвержденного постановлением Правления Национального банка Украины от 11.04.2000 г. № 135, такой экспортер будет вносить страховые платежи (плату за страхование) только в валюте Украины. Однако в договоре страхования ему необходимо указать валюту, которой страховщик должен выплатить страховое возмещение в пользу покупателя-нерезидента.

Украинский экспортер обязан передать покупателю страховой полис (страховой сертификат или свидетельство) или иное доказательство заключения договора страхования.

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры купли-продажи товаров, по которым они являются покупателями, т.е. импортируют товары в Украину с использованием условий термина СІР, должны принимать во внимание следующие аспекты.

Прежде всего субъекты ВЭД – импортеры товаров должны учитывать, что несмотря на то что их иностранный контрагент – продавец товара заключает за свой счет договор перевозки, тем не менее, риск случайной гибели или повреждения товара переходит на них с момента передачи товара в распоряжение перевозчика таким ино-



странным контрагентом в пункте поставки (отгрузки) в своей стране, и это при том, что они могут не иметь достаточного контроля над перевозкой. Поэтому украинским импортерам товара, использующим термин СІР, рекомендуется уделять определенное внимание вопросам перевозки товара, хотя по условиям ИНКОТЕРМС у них как у покупателей товара отсутствует обязанность по договору перевозки. Украинский импортер может воздействовать на условия перевозки путем включения в договор купли-продажи (при согласии на это продавца) определенных условий, которые ограничивают право продавца по организации перевозки по своему усмотрению и должны учитываться продавцом при заключении договора перевозки (подробнее об этом см. *комментарий* к термину СРТ).

Предприятию-импортеру рекомендуется также четко указывать в договоре купли-продажи конкретный пункт назначения, куда перевозчик должен доставить товар. При использовании термина СІР импортер может оговаривать доставку товара непосредственно на свой склад. Наиболее гибкими в этом плане являются автомобильные и смешанные перевозки, а также железнодорожные перевозки, если предприятие-импортер имеет железнодорожные подъездные пути на свою территорию. При перевозке товара морским, воздушным или железнодорожным транспортом пунктами назначения могут быть соответственно морские порты, аэропорты или железнодорожные станции. Импортер может указать пункт назначения в любом месте на территории Украины, на границе Украины или даже за пределами территории Украины.

Украинский импортер товара на условиях СІР обязан самостоятельно за свой счет и на свой риск осуществлять таможенное оформление импорта товара в Украину. Также при необходимости импортер должен осуществлять оформление транзита товара через третьи страны. Чтобы осуществить таможенное оформление импорта товара, предприятие-импортер должно состоять на учете (быть аккредитованным) в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. Этот таможенный орган, как правило, и осуществляет таможенное оформление ввозимого товара. Импортер должен оформить грузовую таможенную декларацию, а также другие разрешения, сертификаты и прочие документы, требуемые для таможенного оформления импорта данного товара, уплатить связанные с этим обязательные платежи. Он может поручить произвести таможенное оформление таможенному брокеру. Необходимо отметить, что в связи с существованием в Украине сложной процедуры таможенного оформления импорта товаров украинским импортерам важно знать время прибытия товара на границу Украины, заранее быть проинформированными о названии перевозчика, выбранного продавцом, иметь возможность связываться с перевозчиком для передачи ему сведений или документов, которые могут быть необходимыми для того, чтобы он с товаром был пропущен через границу Украины.

При заключении договоров на импорт товаров в Украину с использованием условий СІР украинские импортеры должны учитывать, что иностранный продавец товара – их контрагент по договору обязан обеспечить страхование товара (груза) на время перевозки в их пользу. Такой продавец-нерезидент может заключить договор страхования как с иностранным страховщиком (страховой компанией), имеющим «хорошую репутацию», так и с украинской страховой компанией, которая имеет право осу-



шествовать страхование грузов. Страхование должно быть осуществлено в валюте, которой предусмотрена оплата товара по договору купли-продажи. **Важным для импортера является получение от продавца страхового полиса или иного доказательства заключения договора страхования, поскольку такой документ не только является доказательством заключения договора страхования продавцом, но и будет необходим импортеру для получения страхового возмещения при наступлении страхового случая, т.к. страховщик при выплате страхового возмещения может затребовать от импортера соответствующий страховой документ.**

Импортерам товаров на условиях СІР рекомендуется включать в договоры купли-продажи определенные требования к условиям страхования, которые бы предусматривали наиболее оптимальное страховое покрытие конкретного груза в конкретных условиях перевозки (по этому вопросу смотрите *комментарий*) и которые обязательно должен учитывать продавец товара при заключении им договора страхования.

При импорте товара в Украину на условиях СІР – пункт назначения на границе Украины его таможенная стоимость будет равняться стоимости, указанной в договоре купли-продажи (фактурной стоимости). При этом в понятие «пункт назначения на границе Украины» может входить как непосредственно пункт пропуска на таможенной границе Украины на пути перемещения товара, так и аэропорт при авиаперевозках, морской или речной порт при, соответственно, морских и речных перевозках. Если же условиями поставки предусмотрено, что пункт поставки находится на таможенной территории Украины, то для определения таможенной стоимости товара из фактурной стоимости необходимо вычесть расходы, которые имели место после пересечения товаром таможенной границы Украины. Относительно порядка определения таможенной стоимости товара смотрите ст.16 Закона Украины «О Едином таможенном тарифе», пункт 1.7, раздела 2 «Описание граф грузовой таможенной декларации», графу 45 «Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации», которые были приведены в *Подборке законодательства* к термину EXW.

Цена СІР включает в себя, как правило, следующие составляющие:

- цена с завода или склада продавца
- + расходы на оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика
- + расходы на оплату перевозки товара от пункта отправления до основных транспортных средств в пункте поставки
- + расходы на оплату погрузки товара на основные перевозочные средства в пункте поставки
- + расходы на экспортное таможенное оформление товара
- + расходы на оплату стоимости основной перевозки товара от пункта поставки (отгрузки) до места назначения;
- + расходы на страхование груза (товара).

Таким образом, практически все расходы, связанные с доставкой товара в пункт назначения в Украине, включаются в цену товара, которую уплачивает украинский импортер при импорте товара в Украину на условиях СІР.



Для определения таможенной стоимости экспортируемых товаров на условиях СІР из фактурной стоимости этих товаров необходимо вычесть расходы, которые имели место после пересечения товаром таможенной границы Украины.

При использовании во внешнеэкономических договорах купли-продажи условия поставки СІР украинским субъектам ВЭД, как экспортерам, так и импортерам товаров необходимо уделять достаточное внимание оформлению товарно-транспортных документов. Для экспортеров необходимость в этих документах обуславливается прежде всего тем, что они служат доказательством заключения ими договора перевозки и поставки товара (передачи его в распоряжение перевозчика); данные документы также необходимы им для осуществления установленных украинским законодательством таможенных процедур по экспорту товара. **Важное значение товарно-транспортные документы имеют для импортеров:** необходимость в этих документах для них обуславливается тем, что, во-первых, они должны свидетельствовать о выполнении продавцом его обязанностей по поставке товара и организации перевозки товара до согласованного пункта назначения, а также указывать на выбранного продавцом перевозчика; во-вторых, наличие на руках у импортера товарно-транспортного документа в некоторых случаях является необходимым условием для получения товара от перевозчика в пункте назначения после предъявления ему такого документа; в-третьих, они необходимы импортеру для совершения предусмотренных украинским законодательством действий по таможенному оформлению импорта товара; в-четвертых, при помощи определенного оформления и обращения с транспортными документами импортер может обезопасить себя от возможных недобросовестных действий продавца. Кроме того, товарно-транспортные документы необходимы украинским экспортерам и импортерам товаров еще и для отображения соответствующих экспортных и импортных операций в их бухгалтерском и налоговом учетах.

Товарно-транспортными документами, которые обычно используются для оформления перевозок (международных) и могут применяться украинскими субъектами ВЭД, согласно условиям СІР, являются:

- **коносамент, морская накладная** – при морских перевозках;
- **речная накладная или коносамент** – при речных перевозках;
- **автомобильная накладная (СМR)** – при автомобильных перевозках;
- **железнодорожная накладная (СМГС, КОТИФ/СОТИФ)** – при железнодорожных перевозках;
- **авианакладная (авиагрузовая накладная)** – при воздушных перевозках;
- **документ на смешанную перевозку** – при смешанных перевозках.

Описание указанных товарно-транспортных документов смотрите в комментариях к терминам СРТ, FCA, FOB, CFR.

При согласовании сторонами договора купли-продажи расчетов за проданный товар в аккредитивной форме продавцу необходимо обратить внимание на то, чтобы соответствующий транспортный документ, предъявляемый банку для получения оплаты, отвечал также требованиям, предусмотренным для транспортных документов в «Унифицированных правилах и обычаях для документарных аккредитивов», изданных Международной торговой палатой в редакции 1993 года



(см. *Подборку законодательства к терминам СРТ, CFR*). «Унифицированными правилами и обычаями для документарных аккредитивов» предусмотрены некоторые требования и к страховым документам, предъявляемым банку вместе с транспортными и иными необходимыми документами продавцом для получения оплаты по аккредитиву (см. *Подборку законодательства*).

Кроме товарно-транспортных документов, указанных выше, к соответствующим перевозимым товарам прилагаются и иные необходимые в конкретных случаях товаросопроводительные и коммерческие документы (упаковочные листы, отгрузочные спецификации, сертификаты качества, счета-фактуры, таможенные документы на вывоз и транзит и др.).

В пункте А.8 Правил ИНКОТЕРМС (термин СІР) предусмотрено, что при наличии между продавцом и покупателем договоренности об осуществлении электронной связи транспортные документы и иные доказательства поставки могут быть заменены эквивалентными извещениями по электронной связи (EDI). Однако применение указанного положения украинскими субъектами ВЭД в их отношениях с зарубежными контрагентами представляется довольно затруднительным в связи с отсутствием необходимой правовой основы для этого в украинском законодательстве.

ПРИМЕР ОТОБРАЖЕНИЯ В ДОГОВОРЕ

Импортный договор на покупку Товара

Продавец – иностранное предприятие

Покупатель – украинское предприятие

<...>

Условия поставки

Продавец обязуется поставить Товар Покупателю на условиях СІР г.Донецк, Украина. Условия поставки понимаются в соответствии с ИНКОТЕРМС 2000 г.

Пунктом назначения является склад Покупателя, находящийся по адресу: г. Донецк, ул. ...

Продавец обязан поставить товар не позднее 30 июля 2001 года.

Перевозка товара осуществляется автомобильным транспортом. Продавец самостоятельно заключает договор перевозки, несет все расходы по ее оплате от выбранного им пункта отгрузки в своей стране до указанного выше пункта назначения в стране Покупателя.

В течение 12 часов с момента сдачи груза перевозчику Продавец должен сообщить Покупателю по телеграфу следующие данные: номер и дату автомобильной накладной; количество отгруженного товара; наименование перевозчика; данные об автомобильном средстве и водителе (имя и фамилия, реквизиты документа, удостоверяющего его личность).

Продавец не имеет права давать указания перевозчику о замене грузополучателя или пункта назначения после оформления автомобильной накладной. Договор перевозки, заключаемый Продавцом, должен предусматривать данное положение.

Датой поставки считается дата составления автомобильной накладной. Дата поставки является моментом завершения поставки в соответствии с настоящим Договором.



Страхование товара

Продавец обязан застраховать груз за свой счет на полную его стоимость, предусмотренную в данном Договоре, плюс 10%. Страхование должно быть осуществлено на условиях от всех рисков (all-risks insurance) категории «А» Условий страхования грузов Объединения Лондонских Страховщиков.

Продавец должен получить страховой полис, выписанный на имя Покупателя. После получения страхового полиса Продавец обязан незамедлительно выслать его в адрес Покупателя.

Страхование от военных рисков, забастовок, мятежей и иных гражданских волнений может быть произведено Продавцом по просьбе и за счет Покупателя. Покупатель обязан сообщить о необходимости такого страхования своевременно, за десять дней до намеченного срока отправления товара.

<...>

ПОДБОРКА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

Закон Украины

О СТРАХОВАНИИ

№ 86/96-ВР от 07.03.96 г. с дополнениями и изменениями

Настоящий Закон регулирует отношения в сфере страхования и направлен на создание рынка страховых услуг, усиление страховой защиты имущественных интересов предприятий, учреждений, организаций и граждан...

...Статья 1. Понятие страхования

Страхование – это вид гражданско-правовых отношений относительно защиты имущественных интересов граждан и юридических лиц в случае наступления определенных событий (страховых случаев), определенных договором страхования или действующим законодательством, за счет денежных фондов, которые формируются путем уплаты гражданами и юридическими лицами страховых платежей (страховых взносов, страховых премий) и доходов от размещения средств этих фондов.

Статья 2. Страховщики

Страховщиками признаются финансовые учреждения, созданные в форме акционерных, полных, коммандитных товариществ или обществ с дополнительной ответственностью согласно Закону Украины «О хозяйственных обществах» с учетом особенностей, предусмотренных настоящим Законом, а также получившие в установленном порядке лицензию на осуществление страховой деятельности.

Участников страховщика должно быть не менее трех. Страховая деятельность в Украине осуществляется исключительно страховщиками – резидентами Украины...

Статья 3. Страхователи

Страхователями признаются юридические лица и дееспособные граждане, заключившие со страховщиками договоры страхования или являющиеся страхователями в соответствии с законодательством Украины.



Страхователи могут заключать со страховщиками договоры о страховании третьих лиц (застрахованных лиц) только с их согласия, кроме случаев, предусмотренных действующим законодательством. Застрахованные лица могут приобретать права и обязанности страхователя согласно договору страхования.

Страхователи имеют право при заключении договоров личного страхования назначать с согласия застрахованного лица граждан или юридических лиц (выгодоприобретателей) для получения страховых выплат, а также заменять их до наступления страхового случая, если иное не предусмотрено договором страхования.

Страхователи имеют право при заключении договоров страхования иных, нежели договоры личного страхования, назначать граждан или юридических лиц (выгодоприобретателей), которые могут понести убытки в результате наступления страхового случая, для получения страхового возмещения, а также заменять их до наступления страхового случая, если иное не предусмотрено договором страхования.

Статья 4. Объекты страхования

Объектами страхования могут быть имущественные интересы, не противоречащие законодательству Украины, которые связаны:

с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и дополнительной пенсией страхователя или застрахованного лица (личное страхование);

с владением, пользованием и распоряжением имуществом (имущественное страхование);

с возмещением страхователем причиненного им ущерба лицу или его имуществу, а также ущерба, причиненного юридическому лицу (страхование ответственности).

Статья 5. Формы страхования

Страхование может быть добровольным или обязательным.

Обязательные виды страхования, которые вводятся законами Украины, должны быть включены в настоящий Закон. Запрещается осуществление обязательных видов страхования, не предусмотренных настоящим Законом.

... Статья 8. Страховой риск и страховой случай

Страховой риск – определенное событие, на случай которого проводится страхование и которое имеет признаки вероятности и случайности наступления.

Страховой случай – событие, предусмотренное договором страхования или законодательством, которое произошло и с наступлением которого возникает обязанность страховщика осуществить выплату страховой суммы (страхового возмещения) страхователю, застрахованному или другому третьему лицу.

Статья 9. Страховая сумма, страховая выплата, страховое возмещение и франшиза

Страховая сумма – денежная сумма, в пределах которой страховщик в соответствии с условиями страхования обязан провести выплату при наступлении страхового случая.

Страховая выплата – денежная сумма, которая выплачивается страховщиком в соответствии с условиями договора страхования при наступлении страхового случая...

СІР



При страховании имущества страховая сумма устанавливается в пределах стоимости имущества по ценам и тарифам, действующим на момент заключения договора, если иное не предусмотрено договором страхования.

Страховое возмещение – страховая выплата, которая осуществляется страховщиком в пределах страховой суммы по договорам имущественного страхования и страхования ответственности при наступлении страхового случая.

Страховое возмещение не может превышать размера прямого убытка, понесенного страхователем. Косвенные убытки считаются застрахованными, если это предусмотрено договором страхования.

В случае, когда страховая сумма составляет определенную долю стоимости застрахованного объекта, страховое возмещение выплачивается в такой же доле от определенных по страховому событию убытков, если иное не предусмотрено условиями страхования.

Франшиза – часть убытков, которая не возмещается страховщиком согласно договору страхования.

Если имущество застраховано у нескольких страховщиков, и общая страховая сумма превышает действительную стоимость имущества, то страховое возмещение, которое выплачивается всеми страховщиками, не может превышать действительной стоимости имущества. При этом каждый страховщик осуществляет выплату пропорционально размеру страховой суммы по заключенному им договору страхования.

Статья 10. Страховой платеж, страховой тариф

Страховой платеж (страховой взнос, страховая премия) – плата за страхование, которую страхователь обязан внести страховщику согласно договору страхования.

Страховой тариф – ставка страхового взноса с единицы страховой суммы за определенный период страхования...

Статья 11. Сострахование

Объект страхования может быть застрахован по одному договору страхования и с согласия страхователя несколькими страховщиками (сострахование). При этом в договоре должны содержаться условия, определяющие права и обязанности каждого страховщика.

При наличии соответствующего соглашения между состраховщиками и страхователем один из состраховщиков может представлять всех других во взаимоотношениях со страхователем, оставаясь ответственным перед ним только в размере своей доли...

Раздел II. ДОГОВОРЫ СТРАХОВАНИЯ

Статья 16. Договор страхования

Договор страхования – это письменное соглашение между страхователем и страховщиком, согласно которому страховщик принимает на себя обязательство в случае наступления страхового случая осуществить страховую выплату страхователю или другому лицу, определенному в договоре страхования страхо-



вателем, в пользу которого заключен договор страхования (предоставить помощь, выполнить услугу и т.п.), а страхователь обязуется выплачивать страховые платежи в определенные сроки и выполнять другие условия договора.

Страховщики, осуществляющие страхование жизни, обязаны вести персонафицированный (индивидуальный) учет договоров страхования жизни в порядке и на условиях, определенных Уполномоченным органом.

Договоры страхования заключаются в соответствии с правилами страхования.

Договор страхования должен содержать:

название документа;

название и адрес страховщика;

фамилию, имя, отчество или название страхователя и застрахованного лица, их адреса и даты рождения;

фамилию, имя, отчество, дату рождения или название выгодоприобретателя и его адрес;

указание объекта страхования;

размер страховой суммы по договору страхования иному, нежели договор страхования жизни;

размер страховой суммы и (или) размеры страховых выплат по договору страхования жизни;

перечень страховых случаев;

размеры страховых взносов (платежей, премий) и сроки их уплаты;

страховой тариф (страховой тариф не определяется для страховых случаев, для которых не устанавливается страховая сумма);

срок действия договора;

порядок изменения и прекращения действия договора;

условия осуществления страховой выплаты;

причины отказа в страховой выплате;

права и обязанности сторон и ответственность за невыполнение или ненадлежащее выполнение условий договора;

другие условия с согласия сторон;

подписи сторон.

Уполномоченный орган имеет право устанавливать дополнительные требования к договорам страхования жизни и договорам страхования имущества граждан.

В соответствии с международными системами страхования, требующими применения унифицированных условий страхования, договоры страхования заключаются в соответствии с такими условиями страхования, с учетом требований, предусмотренных настоящим Законом.

В случае выезда зарегистрированного в Украине автотранспортного средства на территорию другой страны – члена международной системы автострахования «Зеленая Карта», владелец такого транспортного средства обязан заключить договор обязательного страхования гражданской ответственности владельца (пользователя) транспортного средства перед третьими лицами, действие которого распространяется на эти страны, и получить от страхов-



щика – полного члена Моторного (транспортного) страхового бюро страховой сертификат «Зеленая Карта» единого образца, который принят во всех странах – членах этой международной системы страхования.

Статья 18. Заключение и начало действия договора страхования

Для заключения договора страхования страхователь подает страховщику письменное заявление по форме, установленной страховщиком, или иным образом заявляет о своем намерении заключить договор страхования. При заключении договора страхования страховщик имеет право запросить у страхователя баланс или справку о финансовом положении, подтвержденные аудитором (аудиторской фирмой), и другие документы, необходимые для оценки страховщиком страхового риска.

Факт заключения договора страхования может удостоверяться страховым свидетельством (полисом, сертификатом), являющимся формой договора страхования.

Договор страхования вступает в силу с момента внесения первого страхового платежа, если иное не предусмотрено договором страхования.

Договор страхования жизни может быть заключен как путем составления одного документа (договора страхования), подписанного сторонами, так и путем обмена письмами, документами, подписанными стороной, которая их направляет. В случае подачи страхователем письменного заявления по форме, установленной страховщиком, что свидетельствует о намерении заключить договор страхования, такой договор может быть заключен путем направления страхователю копии правил страхования и выдачи страхователю страхового свидетельства (полиса), не имеющего расхождений с поданным заявлением. Заявление составляется в двух экземплярах, копия заявления направляется страхователю с отметкой страховщика или его уполномоченного представителя о принятии предложенных условий страхования.

Статья 19. Валюта страхования

Страхователи согласно заключенным договорам страхования, имеют право вносить платежи только в денежной единице Украины, а страхователь-нерезидент – в иностранной свободно конвертируемой валюте или в денежной единице Украины в случаях, предусмотренных действующим законодательством Украины, с учетом положений части четвертой данной статьи при заключении договоров страхования жизни.

Если действие договора страхования распространяется на иностранную территорию в соответствии с заключенными соглашениями с иностранными партнерами, то порядок валютных расчетов регулируется в соответствии с требованиями законодательства Украины о валютном регулировании.

Страховая выплата осуществляется валютой, предусмотренной договором страхования, если иное не предусмотрено законодательством Украины.

Денежные обязательства сторон по договорам страхования жизни, с их согласия, могут быть определены как в национальной валюте Украины, так и в свободно конвертируемой валюте или расчетных величинах, кото-



рые определяют фактический размер обязательств страховщика на дату возникновения или выполнения этих обязательств.

Статья 20. Обязанности страховщика

Страховщик обязан:

- 1) ознакомить страхователя с условиями и правилами страхования;
- 2) в течение двух рабочих дней, как только станет известно о наступлении страхового случая, принять меры по оформлению всех необходимых документов для своевременного осуществления страховой выплаты или страхового возмещения страхователю;
- 3) при наступлении страхового случая осуществить страховую выплату или выплату страхового возмещения в предусмотренный договором срок. Страховщик несет имущественную ответственность за несвоевременное осуществление страховой выплаты (страхового возмещения) путем уплаты страхователю неустойки (штрафа, пени), размер которой определяется условиями договора страхования;
- 4) возместить расходы, понесенные страхователем при наступлении страхового случая относительно предотвращения или уменьшения убытков, если это предусмотрено условиями договора;
- 5) по заявлению страхователя в случае осуществления им мер, уменьшивших страховой риск, либо увеличения стоимости имущества перезаключить с ним договор страхования;
- 6) держать в тайне сведения о страхователе и его имущественном положении за исключением случаев, предусмотренных законодательством Украины.

Условиями договора страхования могут быть предусмотрены также другие обязанности страховщика.

Статья 21. Обязанности страхователя

Страхователь обязан:

- 1) своевременно вносить страховые платежи;
- 2) при заключении договора страхования предоставить информацию страховщику о всех известных ему обстоятельствах, имеющих существенное значение для оценки страхового риска, и в дальнейшем информировать его о любом изменении страхового риска;
- 3) сообщить страховщику о других действующих договорах страхования относительно этого объекта страхования;
- 4) принимать меры по предотвращению и уменьшению убытков, нанесенных вследствие наступления страхового случая;
- 5) сообщить страховщику о наступлении страхового случая в срок, предусмотренный условиями страхования.

Условиями договора страхования могут быть предусмотрены также другие обязанности страхователя.

... Статья 23. Последствия утраты страхователем прав юридического лица

Если страхователь – юридическое лицо прекращается и устанавливаются его правопреемники, права и обязанности страхователя переходят к правопреемнику.



...Статья 25. Порядок и условия осуществления страховых выплат и страхового возмещения

Осуществление страховых выплат и выплата страхового возмещения проводится страховщиком согласно договору страхования или законодательству на основании заявления страхователя (его правопреемника или третьих лиц, определенных условиями страхования) и страхового акта (аварийного сертификата), который составляется страховщиком или уполномоченным им лицом (аварийным комиссаром) в форме, определяемой страховщиком...

Статья 26. Отказ в страховых выплатах или страховом возмещении

Основанием для отказа страховщика в осуществлении страховых выплат или страхового возмещения является:

1) умышленные действия страхователя или лица, в пользу которого заключен договор страхования, направленные на наступление страхового случая. Указанная норма не распространяется на действия, связанные с выполнением ими гражданского или служебного долга, в состоянии необходимой обороны (без превышения ее пределов) или защиты имущества, жизни, здоровья, чести, достоинства и деловой репутации. Квалификация действий страхователя или лица, в пользу которого заключен договор страхования, устанавливается в соответствии с действующим законодательством Украины;

2) совершение страхователем-гражданином или другим лицом, в пользу которого заключен договор страхования, умышленного преступления, приведшего к страховому случаю;

3) сознательное предоставление страхователем неправдивых сведений об объекте страхования или о факте наступления страхового случая;

4) получение страхователем полного возмещения убытков по имущественному страхованию от лица, виновного в их причинении;

5) несвоевременное сообщение страхователем о наступлении страхового случая без уважительных на то причин или создание страховщику препятствий в определении обстоятельств, характера и размера убытков;

6) другие случаи, предусмотренные законодательством Украины.

Условиями договора страхования могут быть предусмотрены другие основания для отказа в осуществлении страховых выплат, если это не противоречит законодательству Украины.

Решение об отказе в страховой выплате принимается страховщиком в срок не больше предусмотренного правилами страхования и сообщается страхователю в письменной форме с обоснованием причин отказа.

Отказ страховщика в страховой выплате может быть обжалован страхователем в судебном порядке.

Негативное финансовое положение страховщика не является основанием для отказа в выплате страховых сумм (их частей) или страхового возмещения страхователю...



Статья 28. Прекращение действия договора страхования

Действие договора страхования прекращается и утрачивает силу с согласия сторон, а также в случае:

- 1) окончания срока действия;
- 2) выполнения страховщиком обязательств перед страхователем в полном объеме;
- 3) неуплаты страхователем страховых платежей в установленные договором сроки. При этом договор считается досрочно прекращенным в случае, если первый (или очередной) страховой платеж не был уплачен по письменному требованию страховщика в течение десяти рабочих дней со дня предъявления такого требования страхователю, если иное не предусмотрено условиями договора;
- 4) ликвидации страхователя – юридического лица или смерти страхователя-гражданина либо потери им дееспособности, за исключением случаев, предусмотренных статьями 22, 23 и 24 настоящего Закона;
- 5) ликвидации страховщика в порядке, установленном законодательством Украины;
- 6) принятия судебного решения о признании договора страхования недействительным;
- 7) в других случаях, предусмотренных законодательством Украины.

Действие договора страхования может быть досрочно прекращено по требованию страхователя или страховщика, если это предусмотрено условиями договора страхования. Действие договора личного страхования не может быть прекращено страховщиком досрочно, если на это нет согласия страхователя, выполняющего все условия договора страхования, и если иное не предусмотрено условиями договора и законодательством Украины.

О намерении досрочно прекратить действие договора страхования любая сторона обязана сообщить другой не позднее чем за 30 календарных дней до даты прекращения действия договора страхования, если иное им не предусмотрено.

В случае досрочного прекращения действия договора страхования, кроме договора страхования жизни, по требованию страхователя страховщик возвращает ему страховые платежи за период, оставшийся до окончания действия договора, с вычетом нормативных расходов на ведение дела, определенных при расчете страхового тарифа, фактических выплат страховых сумм и страхового возмещения, осуществленных по этому договору страхования. Если требование страхователя обусловлено нарушением страховщиком условий договора страхования, то последний возвращает страхователю уплаченные им страховые платежи полностью.

В случае досрочного прекращения договора страхования, кроме страхования жизни, по требованию страховщика страхователю возвращаются полностью уплаченные им страховые платежи. Если требование страховщика обусловлено невыполнением страхователем условий договора страхования, то страховщик возвращает ему страховые платежи за период, оставшийся до окончания действия договора, с вычетом нормативных расходов на ведение дела, определенных при рас-



чете страхового тарифа, фактических выплат страховых сумм и страхового возмещения, осуществленных по этому договору страхования.

В случае досрочного прекращения действия договора страхования жизни страховщик выплачивает страхователю выкупную сумму, которая является имущественным правом страхователя по договору страхования жизни.

Если требование страховщика обусловлено невыполнением страхователем условий договора страхования, страхователю возвращается выкупная сумма.

Выкупная сумма – это сумма, которая выплачивается страховщиком в случае досрочного прекращения действия договора страхования жизни и рассчитывается математически на день прекращения договора страхования жизни в зависимости от периода, в течение которого действовал договор страхования жизни, согласно методике, которая проходит экспертизу в Уполномоченном органе, осуществлена актуарием и является неотъемлемой частью правил страхования жизни. Уполномоченный орган может установить требования к методике расчета выкупной суммы.

Не допускается возврат средств наличностью, если платежи были осуществлены в безналичной форме, при условии досрочного прекращения договора страхования.

Статья 29. Недействительность договора страхования

Договор страхования считается недействительным с момента его заключения в случаях, предусмотренных Гражданским кодексом Украины.

В соответствии с настоящим Законом, договор страхования признается недействительным и не подлежит исполнению также в случае:

- 1) если он заключен после страхового случая;
- 2) если объектом договора страхования является имущество, подлежащее конфискации на основании судебного приговора или решения, вступившего в законную силу.

Договор страхования признается недействительным в судебном порядке.

... Статья 44. Страхование иностранцев, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц на территории Украины

Иностранцы, лица без гражданства и иностранные юридические лица на территории Украины пользуются правом на страховую защиту наравне с гражданами и юридическими лицами Украины.

Статья 46. Международные договоры

Если международным договором Украины, согласие на обязательность которого предоставлено Верховной Радой Украины, установлены иные правила, нежели предусмотренные настоящим Законом, то на территории Украины применяются правила международного договора.



УНИФИЦИРОВАННЫЕ ПРАВИЛА И ОБЫЧАИ ДЛЯ ДОКУМЕНТАРНЫХ АККРЕДИТИВОВ

(Редакция 1993 г., публ. МТП № 500)

(Извлечение)

Статья 34. Страховые документы

а) Страховые документы должны быть, по внешним признакам, выданы и подписаны страховой компанией или поручителем (андеррайтером) либо их агентами.

б) Если страховые документы указывают, что они были выданы больше чем в одном оригинале, все оригиналы должны быть представлены, если другое не указано в аккредитиве.

с) Каверноты (документ покрытия страховки), выданные брокерами, не будут приниматься, если другое специально не обусловлено аккредитивом.

д) Если другое не предусмотрено в аккредитиве, банки будут принимать страховые сертификаты или декларации с открытыми покрытиями, предварительно подписанные страховыми компаниями или поручителями либо их агентами. Если аккредитив специально требует для страховых сертификатов или деклараций открытое покрытие, банки будут принимать страховые полисы.

е) Если другое не предусмотрено в аккредитиве или если из внешних признаков не вытекает, что страхование вступает в силу не позднее даты погрузки на борт или отправления, либо даты принятия к перевозке товара, банки не будут принимать страховой документ, датированный позднее, чем дата погрузки на борт или отправки, либо дата принятия товаров к перевозке, как это указано в транспортном документе.

ф) (I) Если другое не предусмотрено в аккредитиве, страховой документ должен быть выражен в той же валюте, что и аккредитив.

(II) Если другое не предусмотрено в аккредитиве, минимальной суммой, на которую должно было быть осуществлено страхование в соответствии со страховым документом, является цена товара CIF (цена, страхование и фрахт до «указанного порта назначения»), или CIP (фрахт и страхование, оплаченные до «указанного места назначения»), стоимость товара, в зависимости от случая, плюс 10%, но только тогда, когда по внешним признакам документов можно определить CIF или CIP стоимость. В других случаях банки будут принимать как таковой минимум сумму в 110% от суммы платежа, акцепта или неогоциации по аккредитиву, либо 110% от всей суммы коммерческого счета в зависимости от того, какая из них больше.

Статья 35. Виды страхования (страховых покрытий)

а) Аккредитивы должны указывать нужные виды страхования и, если необходимо покрыть, – дополнительные риски. Неточные термины, такие как «обычные риски» или «риски покупателя», не должны употребляться; если они будут употреблены, банки будут принимать страховые документы в представленном виде, но без ответственности за риски, не покрытые страхованием.

б) При отсутствии специальных указаний в аккредитиве банки будут принимать страховые документы в представленном виде, без ответственности за риски, не покрытые страхованием.



с) Если другое не предусмотрено в аккредитиве, банки будут принимать страховые документы с предостережением, что страхование предусматривает франшизу или что страховое покрытие осуществляется независимо от процента.

Статья 36. Страхование, покрывающее все виды рисков

Когда аккредитив предусматривает «страхование против всех видов рисков», банки будут принимать страховые документы, имеющие пометку «Все риски» или такое предостережение – без ответственности за какие-либо риски, не покрытые страхованием, независимо от того, есть ли к этой пометке либо предостережению заголовок «все риски» или нет, даже если в ней указывается, что определенные риски исключаются.



ВСТУПЛЕНИЕ К ТЕРМИНАМ ГРУППЫ D

Группа D Правил ИНКОТЕРМС включает в себя пять терминов: **DAF** Поставка на границе, **DES** Поставка с судна, **DEQ** Поставка с причала, **DDU** Поставка без оплаты пошлин, **DDP** Поставка с оплатой пошлин. По условиям терминов группы D продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара с момента доставки данного товара в согласованное с покупателем место назначения, находящееся, как правило, в стране покупателя. До момента доставки товара в согласованное место назначения продавец несет все расходы и риски по товару, а после доставки товара в место назначения и передачи его покупателю расходы и риски по товару переходят на покупателя.

Основное отличие терминов группы D от терминов группы C заключается в том, что по условиям D-терминов продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара с момента его предоставления в распоряжение покупателя в согласованном месте назначения, которое находится, как правило, на территории страны покупателя, в то время как по условиям терминов группы C продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара с момента его отгрузки (передачи в распоряжение перевозчика) на территории своей страны. То есть пунктом поставки по условиям C-терминов является пункт отгрузки товара, а пунктом поставки по условиям D-терминов является пункт (место) назначения товара. Однако на практике некоторые предприниматели не совсем четко понимают разницу между терминами группы C и терминами группы D, считая их сходными. Такая ситуация отчасти вызывается тем, что в договорах купли-продажи, как после соответствующего C-термина, так и после D-термина указывается место (пункт) назначения товара. Действительно, расходы по доставке товара в согласованное место назначения, как по условиям C-терминов, так и по условиям D-терминов, несет продавец товара. Но, по условиям терминов группы C риск утраты или повреждения товара переходит на покупателя с момента отгрузки товара продавцом в пункте отгрузки на территории страны продавца, а по условиям терминов группы D риск утраты или повреждения товара переходит на покупателя лишь с момента доставки продавцом товара в согласованное место назначения, которое находится, как правило, на территории страны покупателя. Так, например, если что-либо случилось с товаром после его отгрузки во время его перевозки в место назначения, то по условиям C-терминов продавец будет считаться исполнившим свое обязательство по поставке товара, и такое происшествие с товаром ляжет на плечи покупателя, а по условиям D-терминов продавец не будет считаться исполнившим свое обязательство по поставке, и данное происшествие с товаром отнесется на счет продавца, который будет нести ответственность перед покупателем за неисполнение договора купли-продажи. В описанной ситуации продавец по одному из C-терминов не будет нести никакой ответственности перед покупателем за утрату или повреждение товара (если только в утрате или повреждении товара нет вины самого продавца), а продавец по одному из D-терминов будет обязан поставить товары взамен утраченных или поврежденных или уплатить иную согласованную компенсацию (если только условиями договора купли-продажи не предусмотрено иное, например, форс-мажорные оговорки, в силу которых продавец освобождается от ответственности).



Таким образом, термины группы D предусматривают возложение на продавца наибольшего количества обязанностей по поставке товара, в сравнении с остальными группами терминов ИНКОТЕРМС, а покупатель по условиям D-терминов, в свою очередь, несет наименьший объем расходов и рисков по доставке товара в необходимое для него место назначения, чем это предусмотрено в условиях остальных групп терминов ИНКОТЕРМС. Поэтому, на первый взгляд, может показаться, что использование терминов группы D является невыгодным для продавца, поскольку возлагает на него много обязанностей и ответственности по поставке товара покупателю. Однако такой вывод можно назвать достаточно поверхностным и не совсем точным. Экономический анализ обязанностей продавца, предусмотренных терминами группы D, и практика мировой торговли свидетельствуют о том, что во многих случаях использование D-терминов является в значительной мере оправданным и выгодным для продавца, так же, как и для покупателя. Так, во-первых, продавец-экспортер, особенно тот, который постоянно отгружает продукцию в разные страны (в определенных направлениях), может достичь экономии расходов на перевозку товаров, если он будет полностью контролировать процесс доставки товара по назначению (он может, например, добиться скидок с платы за перевозку, вступая в долгосрочные отношения с перевозчиком, или же может сам организовать схему доставки товара наиболее оптимальным и экономным способом и т.п.). Во-вторых, продавец может использовать обязанности по поставке товара, которые предусмотрены терминами группы D, как конкурентное преимущество в борьбе за покупателя (это особенно актуально для продавцов готовых изделий): он предоставляет покупателю дополнительные договорные гарантии по доставке товара в необходимое для покупателя место назначения в его стране, а также, добиваясь экономии расходов на перевозку, уменьшает цену товара. В-третьих, продавец имеет, как правило, больше возможностей, чем покупатель, осуществлять контроль над товаром во время его перевозки и предупреждать повреждения товара во время его погрузки и перевозки.

Необходимо отметить, что у продавцов имеются правовые средства ограничения их рисков, которые они несут во время доставки товара по условиям D-терминов. Так, **продавцам по договорам купли-продажи, в которых используются термины группы D, рекомендуется включать в эти договоры форс-мажорные оговорки или иные оговорки об освобождении от ответственности, с тем, чтобы защитить себя от тех рисков нарушения или неисполнения договора, которые они неспособны проконтролировать.**

Для покупателей же условия терминов группы D в большинстве случаев являются наиболее выгодными среди остальных терминов ИНКОТЕРМС, за исключением разве что тех случаев, когда покупатель может обеспечить более выгодные (экономные) условия доставки товара, чем продавец (и то в подобных случаях покупателю не следует забывать о других важных факторах, таких, например, как риск по товару во время его перевозки).

Исходя из обязанности продавца по условиям терминов группы D доставить товар в указанное место (пункт) назначения, договоры купли-продажи, в которых используются D-термины, относят к группе «договоров доставки» (**arrival contracts**), в то время как договоры с использованием терминов группы C называют «договорами отгрузки» (**shipment contracts**).



Термины группы D можно классифицировать следующим образом:

- по критерию использования вида транспорта для перевозки товара: термины **DES** и **DEQ** – используются только при морских перевозках; термины **DAF**, **DDU**, и **DDP** – используются при перевозках любым видом транспорта;

– по критерию распределения обязанностей по таможенному оформлению ввоза (импорта) товара:

термины **DAF**, **DES**, **DEQ** и **DDU** – таможенное оформление импорта товара производит покупатель;

термин **DDP** – таможенное оформление импорта товара производит продавец.

Как было указано в предыдущих комментариях к ИНКОТЕРМС, самое минимальное обязательство по поставке возлагает на продавца термин **EXW** (С завода), а самое максимальное обязательство по поставке, в соответствии с условиями ИНКОТЕРМС, на продавца возлагает термин **DDP** (Поставка с оплатой пошлин). В свою очередь, подобную градацию можно провести и среди самих терминов группы D. Так, максимальное обязательство по поставке товара возлагается на продавца в соответствии с условиями термина **DDP**, которые обязывают продавца доставить товар в согласованный пункт назначения, находящийся внутри территории страны покупателя, и произвести таможенное оформление товара на ввоз (импорт) в страну покупателя. Минимальное обязательство по поставке товара среди терминов группы D может быть возложено на продавца по условиям термина **DAF**, обязывающим продавца доставлять товар лишь до согласованной границы определенной страны, которой во многих случаях даже не является страна покупателя.

Термин **DDP** (Поставка с оплатой пошлин) является единственным термином ИНКОТЕРМС, который предусматривает возложение на продавца обязанностей по таможенному оформлению ввоза (импорта) товара в страну назначения с уплатой связанных с этим пошлин, налогов и иных обязательных платежей. Продавцу товара по условиям данного термина необходимо сначала ознакомиться с таможенным законодательством страны назначения товара, перед тем как согласиться взять на себя обязанность таможенного оформления импорта товара в эту страну. Поскольку законодательство многих стран вообще не разрешает проводить таможенное оформление импорта товара субъектами, не являющимися резидентами этих стран (не имеющими постоянного местонахождения в этих странах), или же, если это и разрешается, то для иностранного субъекта (продавца) процедура таможенного оформления импорта товара может оказаться более сложной и затратной, чем для национального субъекта (покупателя).

К наиболее важным факторам, по которым термины группы D различаются между собой и на основании которых сторонам договора купли-продажи следует производить выбор наиболее подходящего для них термина, можно отнести:

- способ осуществления перевозки (вид транспорта);
- распределение обязанностей по выполнению таможенного оформления импорта (ввоза) товара в страну назначения;
- пункт поставки (назначения) товара;
- распределение расходов и рисков, связанных с разгрузкой товара в пункте назначения.



DAF

Delivered At Frontier (... named place)

Поставка до границы (... название места поставки)

ИНКОТЕРМС-1990

«Поставка до границы» означает, что обязанности продавца по поставке товара считаются выполненными, когда товар, очищенный от пошлин для вывоза, прибывает в указанный пункт или место на границе, однако до поступления товара на таможенную границу принимающей страны. Под термином «граница» понимается любая граница, включая границу страны экспорта. Поэтому в данном условии весьма важно точное определение границы путем указания на конкретный пункт или место.

Данный термин предназначен для применения главным образом при перевозке товара по железной дороге или автомобильным транспортом, но он может быть применен и при любом другом способе перевозки товара.

А. Продавец обязан**А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора**

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с пре-

ИНКОТЕРМС-2000*

Термин «Поставка до границы» означает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил неразгруженный товар, прошедший таможенную очистку для экспорта, но еще не для импорта на прибывшем транспортном средстве в распоряжение покупателя в названном пункте или месте на границе до поступления товара на таможенную границу сопредельной страны. Под термином «граница» понимается любая граница, включая границу страны экспорта. Поэтому, весьма важно точное определение границы путем указания на конкретный пункт или место.

Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя обязанности по разгрузке товара с прибывшего транспортного средства и нес все риски и расходы за такую разгрузку, то это должна быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи (см. Введение, п. 11).

Данный термин может применяться при перевозке товара любым видом транспорта, когда товар поставляется до сухопутной границы. Если поставка будет иметь место в порту назначения, на борту судна, либо на пристани, то следует применять термины DES или DEQ.

А. Обязанности продавца**А.1. Предоставление товара в соответствии с договором**

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить

* Текст приводится на основе первого официального издания публикации № 560 МТП ИНКОТЕРМС-2000 на территории Украины. УНК МТП, ООО «ЕвроТрейдКонсалтинг», Киев, 2001, с. 87 - 93



доставлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств компьютерной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную лицензию, официальное разрешение или иной документ, необходимый для передачи товара в распоряжение покупателя. Выполнить все таможенные формальности, необходимые для очистки ввозимого товара в указанном месте поставки на границе или таможенные формальности, необходимые для транзита товара через третьи страны.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) договор перевозки

Заключить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направлению до указанного пункта в месте поставки на границе (включая, в случае необходимости, транзитную перевозку через третьи страны).

Если такой согласованный пункт места поставки на границе не согласован или если он не может быть определен на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в месте поставки на границе.

б) договор страхования нет обязанности.

покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство, требуемое для предоставления товара в распоряжение покупателя. Продавец обязан выполнить, если это потребуется (см. Введение, п. 14), все таможенные формальности для экспорта товара в названное место поставки на границе и для его транзитной перевозки через третьи страны.

А.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

i) Продавец обязан заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки по поставке товара в названный пункт, если такой имеется в месте поставки на границе. Если такой пункт в названном месте поставки на границе не согласован или не определен практикой подобного рода поставок, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в названном месте поставки.

ii) Продавец может, однако, по просьбе покупателя на его риск и за его счет заключить на обычных условиях договор перевозки о последующей транспортировке товара с названного места на границе до конечного пункта назначения, названного покупателем в стране импорта. Продавец может также отказаться от заключения такого договора, в таком случае он обязан известить покупателя об этом должным образом.



А.4. Поставка

Передать товар в распоряжение покупателя в согласованном пункте на границе в установленную дату или согласованный период.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных пунктом Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6:

- нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4, а также в дополнение к расходам, предусмотренным пунктом А.3.а), нести расходы по выгрузке товара (включая оплату пользования лихтерами и транспортной обработки), если в силу необходимости или обычая такая выгрузка требуется по прибытии товара в согласованный пункт поставки на границе для передачи товара в распоряжение покупателя;
- нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по оплате пошлин, налогов и иных официальных сборов, оплачиваемых при вывозе товара, а также при его транзитной перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту А.4.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя о поставке товара в согласованный пункт на границе, а также направить по-

Б) Договор страхования
Нет обязательств (см. Введение, п. 10).

А.4. Поставка

Продавец обязан предоставить неотгруженный товар в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве в указанном месте поставки на границе в согласованную дату или срок.

А.5. Переход рисков

Продавец обязан в соответствии с положениями статьи Б.5 нести все риски потери или повреждения товара до момента, когда он поставлен в соответствии со статьей А.4.

А.6. Распределение расходов

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6: – в дополнение к расходам, вытекающим из статьи А.3.а)

– нести все расходы, связанные с товаром до момента, когда он поставлен в соответствии со статьей А.4., и (см. Введение, п.14)

– если это потребуется оплатить все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара и его транзитной перевозке через третьи страны до поставки в соответствии со статьей А.4.

А.7. Извещение покупателю

Продавец обязан известить достаточным образом покупателя о том, что товар отправлен в указанное место на гра-



купателю иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Представить покупателю за свой счет обычный транспортный документ или иной аналогичный документ в качестве доказательства поставки товара в согласованный пункт на границе.

Обеспечить покупателя по его просьбе, на его риск и за его счет, обычно получаемым в стране отправления сквозным транспортным документом на перевозку на обычных условиях товара от пункта отправления в этой стране до указанного покупателем пункта конечного назначения в стране ввоза.

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки, необходимую для поставки товара на гра-

нице, а также направить покупателю другие извещения, требующиеся ему для принятия поставки.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

i) Продавец обязан за свой счет предоставить покупателю обычный документ или другое доказательство поставки товара в названное место на границе в соответствии со статьей А.3.а) i).

ii) Продавец обязан – если стороны договорились о последующей транспортировке товара с названного места на границе в соответствии со статьей А.3а) ii) – предоставить покупателю за его счет и на его риск обычно получаемый в стране отправки транзитный транспортный документ на перевозку товара на обычных условиях от пункта отправления в стране экспорта до указанного покупателем места конечного назначения в стране импорта.

В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).

А.9. Проверка – упаковка – маркировка

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли согласовано или обычно принято поставлять обусловленный контрактом товар без упаков-

DAF



ницу или для его дальнейшей перевозки, при условии, что соответствующие обстоятельства (способ перевозки, его направление) были известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых в или передаваемых из страны отгрузки и/или страны происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара или, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Б. Покупатель обязан

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение для импорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для очистки ввозимого товара, в согласованном месте поставки на границе или в других местах, а также, в случае необходимости, его последующей перевозки.

ки), необходимую для организуемой им перевозки товара до границы. Упаковка осуществляется в той мере, в какой обстоятельства, относящиеся к транспортировке (способы перевозки, место назначения), известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

А.10. Другие обязанности

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8.), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара, или, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.

Продавец обязан обеспечить покупателя всей информацией, необходимой для осуществления дополнительного страхования.

Б. Обязанности покупателя

Б.1. Уплата цены

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все таможенные формальности, требуемые для импорта товара и для его последующей перевозки.



Б.3. Договор перевозки нет обязанности

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара, предоставленного в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7, нести все риски, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Нести все относящиеся к товару расходы с момента предоставления товара в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4.

Если покупатель не примет поставку товара, как только товар был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4, или не даст извещения, предусмотренного пунктом Б.7, нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы, при условии что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся

Б.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Нет обязательств (см. Введение, п. 10).

Б) Договор страхования

Нет обязательств (см. Введение, п. 10).

Б.4. Принятие поставки

Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей А.4.

Б.5. Переход рисков

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента его поставки в соответствии со статьей А.4. Покупатель обязан – при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7 – нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или даты окончания согласованного срока поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Покупатель обязан:

– нести все расходы, связанные с товаром, с момента его доставки в соответствии со статьей А.4, включая расходы по выгрузке товара, необходимые для принятия поставки товара с транспортного средства в названном месте на границе, и

– нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие невыполнения им обязанности принять товар после его доставки в соответствии со статьей А.4, или дать сообщение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежа-



ся предметом данного договора.

Нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по оплате пошлин, налогов и иных официальных сборов, оплачиваемых при ввозе, в случае необходимости, а также при дальнейшей перевозке товара.

Б.7. Извещение продавца

В случае если покупатель вправе определить срок в рамках установленного периода, в течение которого должен быть отгружен, и/или пункт принятия поставки, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять предусмотренные пунктом А.8 транспортный документ и/или иные документы в качестве доказательства поставки товара.

Б.9. Проверка, упаковка, маркировка

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны вывоза.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 доку-

щие соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и

– оплатить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара, и, в случае необходимости, для его последующей перевозки.

Б.7. Извещение продавцу

Покупатель обязан, в случае, если он вправе определить время в рамках обусловленного срока и/или пункт принятия поставки в названном месте, надлежащим образом известить об этом продавца.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Покупатель обязан принять транспортный документ и/или другое доказательство поставки в соответствии со статьей А.8.

Б.9. Осмотр товара

Покупатель обязан нести расходы, связанные с предпосредственным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.

Б.10. Другие обязанности

Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением до-



ментов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного пунктом А.10 содействия.

В случае необходимости, представить продавцу по его просьбе, на риск и за счет покупателя, валютное разрешение, иное разрешение, другие документы или их заверенные копии, а также сообщить ему конечный пункт назначения товара в стране ввоза в целях получения сквозного транспортного документа или иного документа в соответствии с пунктом А.8.

кументов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10, а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю. В случае необходимости, в соответствии со статьей А.3.а) ii), предоставить продавцу по его просьбе, но за счет и на риск покупателя, валютное решение, другие разрешения и документы или их заверенные копии, а также адрес конечного пункта назначения товара в стране импорта для получения транзитного транспортного документа или любого другого документа, предусмотренного статьей А.8. ii).

КОММЕНТАРИЙ

По условиям термина DAF продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара с момента его доставки и передачи его неотгруженным на прибывшем транспортном средстве в распоряжение покупателя в согласованном пункте (месте) на границе. При этом передача товара в распоряжение покупателя должна быть осуществлена до момента поступления товара на таможенную границу соседней страны, а границей, на которой находится пункт (место) передачи товара покупателю, может быть граница страны импорта или граница страны экспорта (страны продавца), или граница любой третьей страны.

Условия термина DAF могут использоваться при перевозке любым видом транспорта: автомобильным, железнодорожным, морским, речным, воздушным и при смешанном способе перевозки (несколькими видами транспорта), исходя из положений Правил ИНКОТЕРМС. Однако термин DAF наиболее подходит и, как правило, в основном применяется на практике при перевозках железнодорожным и автомобильным видами транспорта. Хотя здесь необходимо отметить, что встречающиеся в некоторых источниках (литературе и комментариях) высказывания о том, что термин DAF может использоваться только при железнодорожных и автомобильных перевозках, являются неверными, т.к. в самих Правилах ИНКОТЕРМС и в официальных комментариях Международной торговой палаты указывается на то, что термин DAF может использоваться при любом виде перевозки.

Основными обязанностями продавца по условиям термина DAF являются:

- предоставить товар неотгруженным на прибывшем транспортном средстве в распоряжение покупателя на согласованной границе в согласованном пункте (А.4);
- осуществить, если это потребуется, таможенное оформление вывоза (экспорта) товара из своей страны (А.2);
- передать покупателю коммерческий счет (счет-инвойс) и обычный транспортный документ, а также оказать ему содействие в получении сквозного транспортного документа (А.8);



– обеспечить за свой счет и на свой риск перевозку товара до пункта назначения на границе (А3.а).

Основными обязанностями покупателя по условиям термина DAF являются:

– принять поставку товара от продавца на согласованной границе в согласованном месте (Б.4);

– осуществить, если это потребуется, таможенное оформление ввоза (импорта) товара в свою страну (Б.2);

– оплатить дальнейшую перевозку товара от пункта поставки на границе до конечного пункта назначения товара в стране импорта (Б.6).

По условиям термина DAF обязательство продавца по поставке товара завершается в момент «предоставления товара неотгруженным на прибывшем транспортном средстве в распоряжение покупателя в согласованном пункте на границе в установленную дату или согласованный период». Следовательно, пунктом поставки товара будет выступать выбранный сторонами договора купли-продажи пункт (место) на выбранной этими же сторонами границе. Поэтому при заключении договора купли-продажи сторонам необходимо определить и указать в договоре:

1) границу, до которой продавец должен доставить товар;

2) конкретный пункт или место на этой границе (пункт поставки), где продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя.

Как уже было указано выше, стороны вправе выбрать любую границу любой страны, до которой продавец должен доставить товар. Как правило, покупателю наиболее удобно, чтобы продавец доставил товар до границы его страны. Если, например, страны продавца и покупателя являются соседними, т.е. имеют общую границу, то для продавца не должно быть больших затруднений доставить товар до границы страны покупателя. Именно обязательство продавца по доставке товара до границы страны покупателя наиболее соответствует сущности термина DAF, как одного из терминов группы D (термины группы D возлагают на продавца обязанность доставлять товар в страну покупателя). Однако, в отличие от других терминов группы D, условия термина DAF предусматривают возможность того, что стороны могут выбрать пунктом поставки не только границу страны покупателя, но и границу какой-то третьей страны или даже границу страны продавца (если она не пересекается с границей страны покупателя). В последних двух случаях поставка товара осуществляется раньше момента доставки его до границы страны покупателя и, следовательно, покупатель несет больше расходов и рисков по дальнейшему подвозу товара, чем если бы товар был поставлен на границу его страны.

Продавец поставяет товар на согласованную границу, однако до «таможенной границы» принимающей страны. Это условие корреспондируется с обязанностью покупателя осуществлять таможенное оформление импорта товара в свою страну, а также оформление транзита товара через территорию третьих стран, с момента принятия поставки от продавца. Другими словами, продавец, поставив товар на согласованную границу, освобождается от осуществления таможенных формальностей, связанных с пересечением этой границы

Сторонам договора купли-продажи рекомендуется оговаривать в договоре конкретный пункт поставки на границе. В тех случаях, когда конкретный пункт по-



ставки на границе не оговорен между продавцом и покупателем (записано в договоре, например, только «DAF – польская граница»), то продавец выбирает конкретный пункт поставки, исходя из существующей практики или же, если такой практики нет, он вправе выбрать наиболее подходящий для него пункт на согласованной границе.

Что касается способа передачи товара продавцом покупателю во время поставки, то, согласно пункту А.4, продавец осуществляет передачу товара **путем «предоставления товара неотгруженным на прибывшем транспортном средстве в распоряжение покупателя»**. То есть Правила ИНКОТЕРМС-2000 прямо указывают на то, что продавец не несет обязанности по разгрузке товара с транспортного средства. Для того чтобы считать поставку выполненной, достаточно, чтобы транспортное средство с товаром прибыло до «таможенной границы» принимающей страны. Более конкретный способ передачи товара продавцом покупателю должен либо оговариваться между продавцом и покупателем при заключении договора купли-продажи, либо же может быть определен исходя из сложившейся практики поставок в данной области торговли в данном регионе. Как показывает практика, при поставке товаров на условиях термина DAF очень часто товар в пункте поставки на границе вообще не перегружается с транспортного средства продавца (это особенно характерно для железнодорожных перевозок), а в этом же транспортном средстве (вагоне) передается покупателю и в нем же следует дальше, но уже под ответственностью покупателя, в конечный пункт назначения в стране импорта.

Необходимо учитывать еще и то, что продавец, как правило, сам непосредственно не совершает передачу товара покупателю, а за него это делает его перевозчик или экспедитор. Поэтому продавцу необходимо в соответствующем договоре перевозки давать инструкции перевозчику (или экспедитору) о способе передачи товара покупателю. Но, с другой стороны, например, для железнодорожных перевозок могут быть установлены в конкретной стране или группе стран общие правила железнодорожных перевозок, и в таких случаях сторонам договора купли-продажи необходимо руководствоваться этими правилами, в том числе и относительно способа передачи товара. В случае если стороны по договору купли-продажи, заключенному на условиях DAF, оговаривают необходимость разгрузки товара с транспортного средства в месте поставки, то расходы по такой разгрузке должен принимать на себя покупатель.

Также сторонам в договоре купли-продажи необходимо указывать **либо конкретную дату, либо период времени**, когда продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя в пункте поставки на границе.

По условиям термина DAF продавец обязан за свой счет заключить договор перевозки товара до согласованного пункта в месте поставки на границе. Причем в отличие от терминов группы С, **риск утраты или повреждения товара во время перевозки будет нести продавец**, а не покупатель, как это предусмотрено терминами группы С. То есть на продавца возлагается полная ответственность перед покупателем за своевременное прибытие товара в сохранном виде и обусловленном количестве в согласованный пункт поставки.

Несмотря на то что продавец должен полностью за свой счет организовать основную перевозку товара и нести риск по товару во время его перевозки, тем не ме-

DAF



нее Правила ИНКОТЕРМС в определенной мере ограничивают самостоятельность продавца в выборе условий и направления перевозки, указывая на то, что **продавцу необходимо заключать договор перевозки «на обычных условиях и по обычно принятому направлению»** (пункт А3.а).

Выбор продавцом вида транспорта, условий и направления перевозки также непосредственно затрагивает и интересы покупателя, т.к., например, от выбранного продавцом вида транспорта, способа транспортировки зависят дальнейшие расходы покупателя по приемке товара, его подвозе в конечный пункт назначения в стране покупателя и др. Поэтому покупателю рекомендуется согласовывать с продавцом в договоре купли-продажи условия перевозки, вид транспорта и др. Требования к перевозке, которые содержатся в договоре купли-продажи, должны обязательно учитываться продавцом при выборе им перевозчика и заключении договора перевозки.

Продавцу также можно порекомендовать предусматривать в договоре перевозки адекватную ответственность перевозчика за несвоевременное прибытие товара в пункт поставки, за порчу или утрату товара во время перевозки, которые произошли по вине перевозчика, т.к. за подобные нарушения покупатель может привлекать к ответственности продавца. В подобных же случаях продавец, в свою очередь, может привлечь к ответственности перевозчика и получить от него компенсацию, которая полностью или частично покрывает расходы продавца, понесенные им при уплате компенсации покупателю за эти же нарушения. Хотя, необходимо отметить, что ответственность перевозчика, ее виды и размеры, во многих случаях определяются соответствующими международными или национальными нормативными актами по вопросам того или иного вида перевозки (особенно это характерно для железнодорожных перевозок) и стороны договора перевозки, как правило, не могут самостоятельно увеличить либо уменьшить объем ответственности перевозчика.

Как показывает практика, чаще всего термин DAF используется при железнодорожных перевозках, реже при автомобильных, хотя он может быть использован и при других видах перевозок. Особенность железнодорожных перевозок по условиям термина DAF заключается в том, что, как правило, после пересечения границы, на которой находится согласованный сторонами пункт поставки, товар в том же вагоне, без какой-либо перегрузки продолжает следовать дальше – в конечный пункт назначения в стране покупателя. В этом случае фактической передачи продавцом товара в распоряжение покупателя не происходит, а продавец лишь передает покупателю соответствующие документы на товар, например, железнодорожную накладную. Причем продавец по просьбе покупателя может оформлять железнодорожную накладную не только до согласованного пункта поставки на границе, а до конечного пункта назначения товара в стране импорта, указанного покупателем. В подобных случаях согласованный пункт на границе выступает не как фактический пункт поставки (хотя юридически он является пунктом поставки), а как «тарифный пункт», служащий пунктом распределения расходов по перевозке и рисков по товару между продавцом и покупателем: до этого пункта перевозку оплачивает и ответственность по товару несет продавец, а после пересечения товаром этого пункта перевозку оплачивает и ответственность по товару несет покупатель. Поэтому при заключении



договоров купли-продажи на условиях термина DAF под пунктом поставки на границе стороны часто имеют в виду лишь пункт распределения расходов и рисков по товару, а не пункт фактической доставки товара продавцом покупателю.

При железнодорожных перевозках определяющую роль относительно условий перевозки играют существующие правила железнодорожных перевозок, которые обычно являются общими для всех грузов или определенного рода грузов. Поэтому как продавцу при заключении договора перевозки, так и покупателю при принятии товара или при выставлении своих требований к перевозке, необходимо руководствоваться этими правилами.

В соответствии с пунктом Б.4, **покупатель обязан «принять поставку товара с момента его предоставления продавцом неотгруженным на прибывшем транспортном средстве в распоряжение покупателя» в согласованном пункте на границе в установленную дату или согласованный период времени.** Поэтому преждевременная поставка или запоздавшая поставка товара продавцом будут рассматриваться как нарушения условий договора купли-продажи, за что продавец будет нести ответственность перед покупателем, если только самим договором купли-продажи не предусмотрено иное. Также покупателю при приеме поставки следует проверять товар по количеству и качеству, и в случае недостачи товара или его порчи составлять об этом соответствующие акты с тем, чтобы потом потребовать от продавца соответствующей компенсации.

После принятия товара покупателем в пункте поставки на границе он осуществляет дальнейшую перевозку товара в конечный пункт назначения в своей стране полностью за свой счет и на свой риск. При этом если границей поставки не является граница страны покупателя, то покупатель после принятия поставки будет обязан уплачивать все необходимые налоги и сборы, связанные с транзитом товара по территориям третьих стран.

После отправки товара из своей страны **продавец обязан передать покупателю надлежащее извещение об отправке товара.** Такое извещение должно быть отправлено продавцом своевременно, так, чтобы покупатель получил его до момента прибытия товара в согласованный пункт поставки на границе. Своевременное получение покупателем данного извещения даст ему возможность осуществить необходимые меры для принятия товара. В указанном извещении могут содержаться такие данные, как время отправки товара, количество и упаковка товара, сведения о перевозчике и перевозочном средстве (например, номера вагонов), время планируемого прибытия и иная информация, требуемая покупателю для принятия товара. В любом случае, стороны могут непосредственно в договоре купли-продажи предусмотреть требования к содержанию данного извещения, срокам и способу его передачи.

Хотя в ИНКОТЕРМС это и не предусмотрено, но в договоре купли-продажи стороны могут также предусмотреть положение, согласно которому продавец должен информировать покупателя еще до момента отправки товара о дате его отправки, выбранном перевозчике, пункте отгрузки и др. Это предоставит покупателю больше времени и возможности для подготовки к принятию товара.

Договором купли-продажи покупателю может быть предоставлен опцион (право) по определению (1) срока в рамках согласованного периода, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или (2) пункта принятия поставки. В случае когда покупа-



тель уполномочен на определение всех или одного из указанных вопросов, он обязан передавать продавцу **надлежащее извещение** об этом заблаговременно до момента отправки товара. Порядок и сроки направления такого извещения сторонам также рекомендуется устанавливать в договоре купли-продажи.

По общему правилу, согласно пункту А.6, **продавец обязан нести все расходы по товару до момента его поставки**, т.е. до момента передачи товара в распоряжение покупателя в согласованном пункте на границе в согласованную дату или срок. К таким расходам продавца относятся следующие расходы:

– относящиеся к товару расходы до момента его передачи основному перевозчику. Например, расходы по погрузке товара на складе продавца, по подвозу товара в пункт отгрузки, по перегрузке и хранению товара в пункте отгрузки (если таковые имели место);

– по заключению договора перевозки и оплате всей основной перевозки (фрахта) от пункта отгрузки до пункта поставки на границе;

– по погрузке товара на перевозочное средство;

– по перегрузке товара с одного перевозочного средства на другое в промежуточных пунктах во время основной перевозки, если это предусмотрено договором перевозки.

Также по условиям DAF продавец обязан осуществлять, если это потребует, таможенное оформление товара на экспорт из своей страны. Поэтому он также несет все расходы по такому таможенному оформлению, в том числе уплачивает все пошлины, налоги и иные официальные сборы, взимаемые при экспорте. К тому же продавец оплачивает все таможенные формальности, налоги и сборы, которые могут быть потребованы при транзите товара через территорию третьих стран до пункта поставки.

Поскольку на продавца возлагается оплата всех расходов, связанных с доставкой товара в пункт поставки, то на покупателя возлагается оплата всех остальных расходов по товару, возникающих с момента получения им товара от продавца в свое распоряжение в согласованном пункте поставки на границе. То есть **покупатель несет все расходы по товару с момента его надлежащей поставки продавцом.**

По условиям DAF покупатель обязан осуществлять таможенное оформление импорта товара в свою страну, оплачивать связанные с этим налоги, пошлины и иные официальные сборы. Также покупатель обязан оплачивать все таможенные формальности, налоги и сборы, которые могут быть потребованы при транзите товара через территорию третьих стран после принятия поставки от продавца.

Переход рисков по товару с продавца на покупателя по условиям термина DAF (как и по условиям других терминов) Правила ИНКОТЕРМС увязывают с моментом поставки, которым является момент передачи продавцом товара в распоряжение покупателя в согласованном пункте на границе в установленную дату или иной срок:

– до момента передачи продавцом товара в распоряжение покупателя в пункте поставки все риски утраты или повреждения товара несет продавец;

– с момента передачи продавцом товара в распоряжение покупателя в пункте поставки все риски утраты или повреждения товара несет покупатель.

Условия термина DAF, как и других терминов ИНКОТЕРМС, предусматривают случай преждевременного перехода рисков и расходов по товару.



Преждевременный переход рисков и расходов по товару с продавца на покупателя, т.е. переход таких рисков и расходов до момента поставки, может иметь место в следующем случае:

– при невыполнении покупателем обязанности согласно пункту Б.7, т.е. при ненаправлении им надлежащего извещения продавцу о сроке в рамках согласованного периода, когда товар должен быть отгружен, и/или о конкретном пункте поставки на согласованной границе, когда по договору купли-продажи ему предоставлен такой опцион по определению указанных вопросов, на покупателя переходят все риски и расходы по товару до момента его поставки продавцом. Такой преждевременный переход рисков и расходов происходит, «начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода времени поставки», либо после истечения конечной даты, когда покупателю для определения срока отгрузки предоставляется какой-либо период времени.

К тому же преждевременный переход расходов по товару на покупателя происходит также еще в том случае, когда покупатель не примет поставку товара, как только последний был предоставлен в его распоряжение надлежащим образом в соответствии с предусмотренными условиями поставки.

Преждевременный переход рисков и расходов по товару в указанных выше случаях возможен лишь при условии, когда «товар должным образом индивидуализирован, т.е. определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора» (например, передан для перевозки, упакован согласно данному договору и др.). Если же товар прибывает в пункт поставки еще не индивидуализированным, например, при перевозке его навалом или в одной партии для нескольких покупателей, то преждевременный переход рисков и расходов может произойти лишь с момента надлежащей индивидуализации товара для конкретного покупателя.

Следует отметить, что переход риска утраты или повреждения товара не затрагивает случаев утраты или повреждения, произошедших по вине продавца или покупателя. В таких случаях соответствующее виновное лицо несет за это ответственность независимо от перехода риска. Например, если повреждение товара произошло вследствие неправильной упаковки, произведенной продавцом, то последний несет ответственность за это даже после поставки товара покупателю.

Согласно пункту А.8, **продавец обязан «представить покупателю за свой счет обычный транспортный документ или аналогичный документ в качестве доказательства поставки товара в согласованный пункт на границе».** Таким транспортным документом может быть, например, железнодорожная или автомобильная накладная при, соответственно, железнодорожной или автомобильной перевозке. Если же стороны оговорили, что продавец должен выгрузить товар на склад на границе, то документом, который продавец должен передать покупателю, может быть соответствующий складской документ (складской вarrant), доковый вarrant, деливери-ордер и др.

В тех случаях, когда стороны предусматривают, что товар не будет выгружаться и перегружаться в другое перевозочное средство в пункте поставки на границе, а будет в том же перевозочном средстве следовать дальше в конечный пункт назначения в стране импорта, то продавец должен по просьбе покупателя за счет и на риск последнего обеспечить его «сквозным транспортным документом», который обычно выписывается в



стране отправления и составляется на перевозку товара от пункта отгрузки в стране отправления до конечного пункта назначения в стране импорта (т.е. дальше пункта поставки). Покупатель же обязан предоставить продавцу, по его просьбе, но за свой счет и на свой риск, валютное разрешение, иное разрешение, пропуски, другие документы или их заверенные копии, а также адрес пункта конечного назначения товара в своей стране для того, чтобы продавец мог получить сквозной транспортный документ.

Покупатель обязан принять передаваемый продавцом транспортный документ и/или иные документы в качестве доказательства поставки товара, если они соответствуют условиям договора купли-продажи. При нарушении этой обязанности покупателем у продавца может возникнуть право на использование средств защиты, применяемых обычно при нарушении договора купли-продажи (право на расторжение договора купли-продажи, требование о возмещении убытков). Однако если транспортный документ не будет являться надлежащим доказательством поставки (например, в нем будут пометки или из него будет иным образом явствовать, что товар является дефектным или что он был поставлен в меньшем, чем было согласовано, количестве и т.п.), то покупатель вправе отказаться от его принятия. В таких случаях транспортный документ именуется «нечистым» (unclean).

Сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи оговаривать требования к упаковке товара. Если такие требования не оговорены, то продавец должен на свое усмотрение обеспечить надлежащую упаковку, которая будет достаточной для поставки товара на согласованную границу или для его дальнейшей перевозки, при условии, что соответствующие обстоятельства (способ перевозки, его направление) были известны продавцу до заключения договора купли-продажи. Продавцу легко принять решение в отношении требуемой упаковки товара (по крайней мере, для перевозки товара до пункта поставки на границе), поскольку именно он организует перевозку. Упаковка обеспечивается за счет продавца. В договоре купли-продажи стороны также могут оговорить вопросы распределения расходов по инспектированию товара перед отгрузкой. Если в договоре не оговорено иное, то такие расходы несет покупатель. Инспектирование товара перед отгрузкой (pre-shipment inspection, PCI), которое затребовано властями страны вывоза, должно оплачиваться этими властями. Возмещение властям понесенных ими расходов в связи с таким инспектированием возлагается на покупателя, если иной порядок специально не согласован между покупателем и продавцом.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Украинское законодательство позволяет украинским субъектам внешнеэкономической деятельности (далее – субъекты ВЭД) в их внешнеэкономических договорах, заключаемых как на экспорт, так и на импорт товаров, использовать условия термина DAF в полном виде, без особых ограничений.

Как уже было отмечено выше, Правила ИНКОТЕРМС предусматривают возможность использования термина DAF при перевозках любым видом транспорта. Поэтому украинские субъекты ВЭД могут использовать условия термина DAF при перевозках любым видом транспорта: железнодорожным, автомобильным, мор-



ским, речным, воздушным и при смешанных перевозках. Однако условия термина DAF наиболее удобны и, как показывает практика, наиболее часто используются, в том числе и украинскими субъектами ВЭД, при железнодорожных перевозках и, реже, при автомобильных перевозках.

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры на экспорт товаров, т.е. выступающие продавцами по таким договорам, и использующие в них термин DAF, должны учитывать следующие обстоятельства, приведенные ниже, которые вытекают из действующего украинского законодательства и Правил ИНКОТЕРМС.

По Правилам ИНКОТЕРМС украинские экспортеры товаров на условиях DAF должны самостоятельно, за собственный счет и на собственный риск произвести в Украине таможенное оформление товара на вывоз, т.е. **оформить грузовую таможенную декларацию, а также иные разрешения, сертификаты и прочие документы, требуемые для таможенного оформления экспорта данного товара, уплатить связанные с этим обязательные платежи.** Для того чтобы произвести таможенное оформление, украинский субъект ВЭД должен состоять на учете в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. В этом таможенном органе он и производит таможенное оформление товара самостоятельно или же может поручить произвести данное оформление таможенному брокеру либо перевозчику (экспедитору) товара, если последний является резидентом Украины и имеет свидетельство о признании его декларантом. Если же у предприятия-экспортера возникает необходимость осуществить таможенное оформление товара в таможне, отличной от той, в которой данное предприятие стоит на учете (аккредитовано), то оно может осуществить оформление в этой (другой) таможне при условии согласования этого вопроса между таможней, в зоне деятельности которой расположено данное предприятие, и таможней, в которой оно собирается осуществить оформление товара. По данному вопросу смотрите письмо Гостаможкома от 11.01.94 г. № 11/3-69, которое было приведено в *Подборке законодательства* к термину FCA.

Пункт поставки (доставки) товара украинским экспортером по условиям DAF будет находиться на согласованной в договоре купли-продажи границе. Такой границей может быть граница Украины или граница какой-либо третьей страны, если последняя не имеет общей границы с Украиной. При этом, при выборе сторонами конкретного пункта поставки на границе, им необходимо учитывать предполагаемый маршрут перевозки, наличие соответствующей транспортной инфраструктуры. Например, при железнодорожной перевозке необходимо, чтобы пункт поставки находился в месте, которое имеет подходящую железнодорожную транспортную развязку (грузовая железнодорожная станция); при автомобильной перевозке пункт поставки должен находиться в месте, через которое проходит соответствующая автомобильная магистраль, по которой осуществляется перевозка товара, и где имеется грузовой терминал, если стороны предусматривают выгрузку (перезгрузку) товара в пункте поставки на границе. При выборе сторонами неподходящего пункта поставки как продавец (экспортер), так и покупатель могут оказаться в неудобном положении при осуществлении поставки и понести, в связи с этим, дополнительные расходы (убытки). Если в договоре купли-продажи пункт поставки конкретно не указан,

DAF



то он выбирается самостоятельно украинским предприятием-экспортером на основании существующей практики или, если таковой нет, украинский экспортер выбирает наиболее подходящий для него пункт на согласованной границе.

В ст. 9 Закона Украины «О государственной границе Украины» от 04.11.91 г. указывается, что железнодорожное, автомобильное, морское, речное, паромное, воздушное и иное сообщение через государственную границу Украины осуществляется в **пунктах пропуска**, устанавливаемых Кабинетом Министров Украины в соответствии с законодательством Украины и международными договорами Украины (см. *Подборку законодательства*). Поэтому субъектам ВЭД Украины, использующим в своих внешнеэкономических договорах условия термина DAF и предусматривающим поставку товара на границу Украины, необходимо при выборе конкретного пункта поставки на границе Украины ориентироваться на установленные соответствующие пункты пропуска (железнодорожные, автомобильные и др.) через границу Украины. Нормативные акты, которыми установлены пункты пропуска через границу Украины с Россией, Польшей, Венгрией и Молдовой, смотрите в *Подборке законодательства*.

Пункт отгрузки для условий DAF не имеет какого-либо существенного значения, и Правила ИНКОТЕРМС не содержат каких-либо требований относительно выбора этого пункта. Поэтому вопрос, с какого места осуществлять отгрузку товара, полностью относится к компетенции украинского экспортера, если договором купли-продажи не предусмотрено иное. Украинский экспортер может осуществлять пре-перевозку (подвоз) товара к месту отгрузки для основной перевозки. Хотя в данном случае не имеет особого значения разделение процесса доставки товара продавцом на этапы пре-перевозки и основной перевозки поскольку как в первом, так и во втором случаях такие перевозки полностью осуществляются за счет и на риск продавца. Разве что при основной перевозке, транспортные документы, которые получает продавец (экспортер), должны быть переданы им покупателю, а также в договоре купли-продажи могут быть предусмотрены некоторые требования к условиям основной перевозки.

Если пункт поставки находится на границе какой-либо иной страны, а не Украины, и экспортер должен осуществлять перевозку товара по территории третьих стран до момента его доставки в пункт поставки, то такой экспортер должен самостоятельно, за свой счет и на свой риск осуществлять оформление транзита товара по территории этих третьих стран, уплачивать связанные с этим налоги, сборы и иные обязательные платежи, когда это требуется.

Украинское предприятие-экспортер товара, использующее условия поставки DAF, обязано за свой счет заключить договор перевозки от выбранного им пункта отгрузки на территории Украины до согласованного с покупателем пункта в месте поставки на согласованной границе. Договор перевозки заключается с перевозчиком того вида транспорта, который указан в договоре купли-продажи. Если же в договоре купли-продажи не указан конкретный вид транспорта, то экспортер должен выбрать такой вид транспорта, который **обычно** используется для перевозки данного рода и количества товаров в данном направлении. Для заключения договора перевозки украинское предприятие вправе самостоятельно выбрать перевозчика, давать ему необходимые указания по поводу перевозки; оно от своего име-



ни вступает в правоотношения с перевозчиком, являясь стороной договора перевозки. Однако право украинского предприятия-экспортера выбирать перевозчика, давать ему указания по поводу перевозки имеет определенные ограничения. Такими ограничениями являются (смотрите также *комментарий* выше):

– во-первых, согласно Правилам ИНКОТЕРМС, украинское предприятие-экспортер обязано заключить договор перевозки «на обычных условиях», «по обычно принятому направлению»;

– во-вторых, если стороны договора купли-продажи поместили в этот договор определенные предписания относительно перевозки товара, то украинский экспортер (продавец по договору) при заключении им договора перевозки обязан также руководствоваться и этими положениями.

Украинское предприятие-экспортер может заключать договор перевозки как с украинским предприятием-перевозчиком, являющимся резидентом Украины, так и с иностранной перевозочной компанией, которая является нерезидентом Украины. При этом если украинский экспортер наймет иностранного перевозчика, то заключенный с ним договор перевозки, согласно украинскому законодательству, будет считаться внешнеэкономическим договором, что вызовет необходимость для украинского экспортера подчинять свои отношения с таким иностранным перевозчиком соответствующему налоговому режиму, режиму осуществления расчетов в иностранной валюте и другим предписаниям, установленным украинским законодательством для внешнеэкономических операций.

Договоры перевозки экспортеры могут заключать как непосредственно с перевозчиками (транспортными организациями), которые сами осуществляют перевозку, так и с экспедиторскими организациями, которые организывают перевозку, но сами непосредственно ее не осуществляют.

Предприятию, экспортирующему товар на условиях DAF, необходимо иметь в виду, что оно обязано доставить товар в согласованный пункт поставки для предоставления его в распоряжение покупателя **своевременно**, т.е. в дату или в период времени, указанные в договоре купли-продажи. За несвоевременную доставку товара экспортер несет ответственность перед покупателем. Однако своевременная доставка товара зависит не только от экспортера, но и от выбранного им перевозчика, осуществляющего перевозку товара. Поэтому предприятию-экспортеру перед отправкой товара следует согласовывать сроки доставки (перевозки) товара с перевозчиком, для того чтобы обеспечить своевременное прибытие товара в пункт поставки.

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры купли-продажи товаров, по которым они являются покупателями, т.е. импортируют товары в Украину с использованием условий термина DAF, должны принимать во внимание следующие аспекты.

Прежде всего субъекты ВЭД – импортеры товаров должны учитывать, что продавец несет полную ответственность за товар до момента его поставки в согласованном пункте на границе неотгруженным на прибывшем транспортном средстве. Поэтому если при приемке (разгрузке) товара в пункте поставки на границе импортер обнаружит недостачу или повреждение товара или если товар не придет в

DAF



пункт поставки в согласованное время (прибудет ранее или позже согласованного времени или вообще не прибудет), то импортер имеет право возложить на продавца ответственность за нарушение договора купли-продажи, потребовав от него возмещения убытков или иной предусмотренной договором компенсации. В том случае, когда указанные нарушения договора являются существенными, импортер может потребовать расторжения договора купли-продажи.

Поскольку по условиям термина DAF продавец несет ответственность за товар перед покупателем до момента его доставки в согласованный пункт поставки на границе, то **импортеру (покупателю) товара можно порекомендовать уделять достаточное внимание вопросам закрепления в договоре купли-продажи положений, касающихся ответственности продавца за ненадлежащую доставку или недоставку товара в пункт поставки (предусматривать в договоре купли-продажи конкретные штрафные санкции за конкретные возможные нарушения обязательств по доставке товара продавцом).**

Хотя по условиям термина DAF продавец оплачивает перевозку товара до пункта поставки на границе и несет риск утраты или повреждения товара во время такой перевозки, тем не менее **импортеру все же стоит уделять определенное внимание вопросам перевозки товара при заключении договора купли-продажи.** Особенно это касается тех импортеров, которые предусматривают дальнейшую перевозку товара с пункта поставки до места назначения в Украине в том же перевозочном средстве, в котором товар перевозил продавец, без перегрузки данного товара в пункте поставки. Импортер имеет возможность воздействовать на условия перевозки товара, организуемой продавцом, путем включения соответствующих положений (требований к условиям перевозки) в договор купли-продажи. Так, украинский импортер может включать в договор купли-продажи (разумеется, при согласии на это продавца) определенные положения, которые ограничивают право продавца на организацию перевозки по своему усмотрению и которые должны учитываться продавцом при заключении договора перевозки. Например, украинский импортер может указать вид транспорта, определенный путь транспортировки или назвать перевозчика и др.

Необходимо отметить, что **после принятия поставки товара от продавца в пункте поставки на границе украинский импортер должен будет самостоятельно организовывать разгрузку с прибывшего транспортного средства (если стороны не предусмотрели иного в договоре) и дальнейшую перевозку (подвоз) товара от данного пункта в конечный пункт назначения в Украине.** Это означает, что он самостоятельно выбирает перевозчика и вступает с ним в договорные отношения перевозки (если только дальнейшая перевозка не осуществляется перевозчиком, выбранным продавцом), полностью оплачивает данную перевозку и несет риск утраты или повреждения товара во время данной перевозки. Если граница поставки товара не является границей Украины и украинскому импортеру необходимо перевозить товар от пункта поставки до границы Украины по территории третьих стран, то такой импортер обязан будет самостоятельно оформлять транзит товара по территории данных третьих стран, уплачивать все связанные с этим налоги, сборы и иные обязательные платежи, когда это требуется.



Предприятию-импортеру рекомендуется также четко указывать в договоре купли-продажи конкретный пункт поставки товара на согласованной границе, куда продавец должен доставить товар.

Также импортеру товара на условиях DAF можно порекомендовать оговаривать с продавцом в договоре купли-продажи вопросы разгрузки товара в пункте поставки, поскольку в ИНКОТЕРМС-2000 прямо указано, что на продавца не возлагается обязанность разгрузить товар с транспортного средства. Однако если в силу необходимости или обычая выгрузка товара требуется по прибытии его в согласованный пункт поставки, сторонам целесообразно внести в договор свои условия о распределении между ними расходов по выгрузке (перегрузке) товара в пункте поставки.

Украинский импортер товара на условиях DAF обязан самостоятельно, за свой счет и на свой риск осуществлять таможенное оформление импорта товара в Украину. Чтобы осуществить таможенное оформление импорта товара, предприятие-импортер должно состоять на учете (быть аккредитованным) в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. Этот таможенный орган, как правило, и осуществляет таможенное оформление ввозимого товара. Импортер должен оформить грузовую таможенную декларацию, а также иные разрешения, сертификаты и другие документы, требуемые для таможенного оформления импорта данного товара, уплатить связанные с этим обязательные платежи. Он может поручить произвести таможенное оформление таможенному брокеру. Необходимо отметить, что в связи с существованием в Украине сложной процедуры таможенного оформления импорта товаров для украинских импортеров важно знать время прибытия товара на границу Украины, заранее быть проинформированными о названии перевозчика, выбранного продавцом, или своевременно направить своего перевозчика для приемки товара и дальнейшей его перевозки в Украину, иметь возможность связываться с перевозчиком для передачи ему сведений или документов, которые могут быть необходимы для того, чтобы он с товаром был пропущен через границу Украины. Также украинский импортер должен своевременно направлять все необходимые документы и извещения в украинскую таможню на границе в пункте поставки или пункте пропуска товара (если пункт поставки не находится на границе Украины), которые требуются для пропуска товара на территорию Украины, а также снабжать перевозчика всеми необходимыми документами для этой же цели. При несвоевременном осуществлении или при неосуществлении импортером указанных действий товар не будет пропущен на территорию Украины и импортер понесет в этой связи дополнительные расходы.

При импорте товара в Украину на условиях «DAF – граница Украины» его таможенная стоимость будет равняться стоимости, указанной в договоре купли-продажи (фактурной стоимости), исходя из раздела 2 «Описание граф грузовой таможенной декларации», графы 45 «Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации», утвержденной приказом Государственной таможенной службы Украины от 09.07.97 г. № 307. Если же товар куплен на условиях, в соответствии с которыми пункт поставки находится не на границе Украины, а на границе какой-либо другой страны (например, DAF – Брест), то к фактурной стоимости прибавляются дополнительные, невключенные расходы по доставке товара до момента пересечения таможенной границы Украины.



При экспорте товара из Украины на условиях «DAF – граница Украины» его таможенная стоимость будет равна фактурной стоимости. Если же товар экспортируется на условиях, в соответствии с которыми пункт поставки находится дальше границы Украины (например, «DAF – граница Литвы»), то для определения таможенной стоимости из фактурной стоимости товара необходимо вычесть расходы, которые имеют место после момента пересечения таможенной границы Украины.

Относительно порядка определения таможенной стоимости товара смотрите ст. 16 Закона Украины «О Едином таможенном тарифе», пункт 1.7, раздел 2 «Описание граф грузовой таможенной декларации», графу 45 «Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации», которые были приведены в *Подборке законодательства* к термину EXW.

Цена DAF (т.е. цена товара, проданного с использованием условий термина DAF) **включает в себя, как правило, следующие составляющие:**

- цена с завода или склада продавца
- + расходы на оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика
- + расходы на оплату перевозки товара от пункта отправления до основных транспортных средств
- + расходы на оплату погрузки товара на основные транспортные средства
- + расходы на экспортное таможенное оформление товара.
- + расходы на оплату стоимости основной перевозки товара до пункта поставки на границе.

При поставках товаров на условиях DAF украинский экспортер должен иметь в виду, что он обязан за свой счет представлять покупателю обычный транспортный документ или иной аналогичный документ в качестве доказательства поставки товара в согласованный пункт поставки. В свою очередь, украинский импортер товара на условиях DAF должен принимать от продавца указанные выше документы, которые предоставляются последним в качестве доказательства поставки товара.

К обычным транспортным документам – доказательствам поставки товара продавцом покупателю можно отнести следующие документы: при железнодорожных перевозках – железнодорожная накладная (СМГС и/или КОТИФ); при автомобильных перевозках – автомобильная накладная (СМР); при воздушных перевозках – воздушная (авиагрузовая) накладная; при морских перевозках – коносамент или морская накладная; при речных перевозках – речная накладная или коносамент.

Но доказательствами поставки товара продавцом по условиям термина DAF могут быть не только транспортные документы. В тех случаях, когда для передачи товара в распоряжение покупателю продавец осуществил, в соответствии с условиями, предусмотренными сторонами в договоре, его разгрузку в пункте поставки и разместил его, например, на каком-то складе или грузовом терминале, то документами – доказательствами поставки товара в этих случаях могут быть соответствующие **складские документы** (складские квитанции или расписки, складские свидетельства и варранты, доковые расписки, деливери-ордера), которые выдаются владельцами складов, свидетельствуют о принятии конкретного товара на хранение на склад и дают право покупателю забирать товар со склада.



О транспортных документах (товарно-транспортных накладных), используемых при разных видах перевозок, говорилось в предыдущих *комментариях* к терминам FCA, CFR, CPT. В этом *комментарии* будут рассмотрены лишь некоторые вопросы касательно железнодорожных перевозок, которые больше всего используются в сочетании с термином DAF.

Международные железнодорожные перевозки с/на территорию Украины регулируются в соответствии с международными соглашениями о железнодорожном грузовом сообщении (см. ст. 4 Устава железных дорог Украины, которая была приведена в *Подборке законодательства* к термину FCA). Эти перевозки осуществляются на основании договоров перевозки и оформляются соответствующими накладными по установленным международными соглашениями формам. Железнодорожная накладная является документом, подтверждающим наличие договора перевозки и удостоверяющим принятие груза к перевозке.

До 1991 года бывшие социалистические страны, входившие в Совет экономической взаимопомощи, руководствовались при железнодорожных перевозках грузов по территориям этих стран Соглашением о международном железнодорожном грузовом сообщении (СМГС). Это Соглашение помимо прочего регламентировало форму железнодорожной накладной, которая называлась накладной СМГС. И хотя в 1991 году из Соглашения вышли европейские страны, но форма накладной СМГС при отправке грузов с/на территорию стран бывшего СССР, в том числе и Украины, сохранилась и данная накладная продолжает применяться в настоящее время (см. выдержку из «Инструкции о порядке оформления перевозочных документов, взимания провозных платежей при перевозках грузов в межгосударственном и в международных сообщениях», которая была приведена в *Подборке законодательства* к термину FCA).

Железнодорожную накладную выписывает отправитель груза (т.е., в нашем случае, экспортер) или его экспедитор. **Накладная СМГС состоит из пяти листов:**

- первый лист – оригинал накладной, который сопровождает груз до станции назначения и выдается получателю вместе с пятым листом и грузом;
- второй лист – дорожная ведомость, сопровождающая груз до станции назначения и остающаяся на дороге назначения; выдается столько дорожных ведомостей, сколько дорог участвует в перевозке;
- третий лист – дубликат накладной, который выдается отправителю после заключения договора перевозки;
- четвертый лист – лист передачи груза, сопровождающий отправку до станции назначения, который остается на дороге назначения;
- пятый лист – лист уведомления о прибытии груза, который сопровождает отправку до станции назначения и выдается получателю вместе с оригиналом и грузом.

Таким образом, украинский экспортер товара при передаче товара железнодорожному перевозчику должен получить дубликат накладной СМГС. Украинский импортер товара должен получить при прибытии груза вместе с самим грузом оригинал накладной СМГС и лист уведомления о прибытии груза.

Европейские страны руководствуются Конвенцией о международных железнодорожных перевозках (КОТИФ/СОТИФ) от 1980 года, в частности, Приложением В к этой Конвенции, содержащим условия перевозок грузов, которое называется Единые пра-

DAF



вила МГК. Украина не является участницей указанной Конвенции. Конвенция КОТИФ предусматривает немного иную форму железнодорожной накладной, которую называют **накладной КОТИФ**. Поэтому при осуществлении перевозки со стран СНГ, в том числе и Украины, когда часть пути груз будет проходить через европейские страны, договор перевозки и накладная СМГС оформляются до пограничной станции железной дороги страны, граничащей с СНГ, где договор и накладная СМГС будут переоформлены в договор и накладную КОТИФ. Такая же процедура, только в обратном порядке (накладная КОТИФ переоформляется в накладную СМГС), производится на пограничных станциях при отправках товаров в страны СНГ, в том числе в Украину.

Необходимо отметить, что украинский экспортер товара может оформлять соответствующую транспортную накладную до согласованного пункта поставки на границе или же, по просьбе покупателя, до указанного им конечного пункта назначения товара в стране импорта (сквозной транспортный документ). Однако в тех случаях, когда железнодорожная перевозка груза будет проходить по территории нескольких стран, в одних из которых применяется накладная СМГС, а в других – накладная КОТИФ, то украинский экспортер не сможет выписать единую сквозную железнодорожную накладную до конечного пункта назначения в стране импорта. В этом случае он сможет лишь выписать накладную СМГС до пограничной станции страны, в которой используется накладная СМГС, а после этого уже он или покупатель (в зависимости от их договоренности) должен переоформить накладную СМГС в требуемую иную железнодорожную накладную, например, КОТИФ.

Кроме указанных выше транспортных документов (накладных) **к соответствующим перевозимым товарам прилагаются и иные необходимые в конкретных случаях товаросопроводительные и коммерческие документы (упаковочные листы, отгрузочные спецификации, сертификаты качества, счета-фактуры, таможенные документы на вывоз и транзит и др.).**

В пункте А.8 Правил ИНКОТЕРМС (термин DAF) предусмотрено, что при наличии договоренности между продавцом и покупателем об осуществлении электронной связи транспортные документы и иные доказательства поставки могут быть заменены эквивалентными извещениями по электронной связи (EDI). Однако применение указанного положения украинскими субъектами ВЭД в их отношениях с зарубежными контрагентами представляется довольно затруднительным в связи с отсутствием необходимой правовой основы для этого в украинском законодательстве.

ПРИМЕР ОТОБРАЖЕНИЯ В ДОГОВОРЕ

Экспортный договор на продажу Товара

Продавец – украинское предприятие

Покупатель – иностранное предприятие

<...>

Условия поставки

Продавец обязуется поставить Товар Покупателю на условиях DAF – Украинско-российская граница в пункт – ... (указывается конкретная украинская погра-



ничная железнодорожная станция). Условия поставки понимаются в соответствии с ИНКОТЕРМС-2000.

Продавец обязан обеспечить прибытие Товара в указанный выше пункт поставки на границе ... (указывается конкретная дата либо период времени, например, – «10 сентября 2001 г.» либо «в первой половине сентября месяца 2001 г.»).

Основную перевозку Товара до пункта поставки на границе Продавец должен осуществить железнодорожным транспортом.

О предполагаемой дате отгрузки Товара Продавец должен известить Покупателя по телеграфу не позднее чем за семь дней до отгрузки. После отгрузки Товара, в течение 10 часов с момента отгрузки, Продавец обязан по факсу направить Покупателю извещение об отгрузке Товара, с указанием в нем номера и даты железнодорожной накладной, количества отгруженного Товара, номера поезда, номера вагона, предполагаемой даты прибытия груза в пограничный пункт поставки.

Частичная и/или досрочная поставка Товара допускается лишь с согласия Покупателя.

Продавец обязан выписать железнодорожную накладную до пункта поставки на территории страны Покупателя ... (указывается конкретная железнодорожная станция, находящаяся внутри страны Покупателя). В пункте поставки на границе перегрузка Товара не осуществляется, Товар следует в том же вагоне в конечный пункт назначения, указанный в железнодорожной накладной. С момента отбытия Товара (груза) с пункта поставки на границе в страну Покупателя перевозку оплачивает Покупатель.

Датой поставки считается дата прибытия Товара в пункт поставки на украинско-российской границе.

<...>

ПОДБОРКА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

ЗАКОН УКРАИНЫ

О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАНИЦЕ УКРАИНЫ

От 4 ноября 1991 года № 1777-ХІІ

Статья 1. Государственная граница Украины

Государственная граница Украины есть линия и проходящая по этой линии вертикальная поверхность, определяющие пределы территории Украины – суши, вод, недр, воздушного пространства.

...Статья 9. Пересечение государственной границы Украины

Железнодорожное, автомобильное, морское, речное, паромное, воздушное и иное сообщение через государственную границу Украины осуществляется в пунктах пропуска, устанавливаемых Кабинетом Министров Украины в соответствии с законодательством Украины и международными договорами Украины.

Пункт пропуска через государственную границу Украины – это специально выделенная территория на железнодорожных и автомобильных станциях, в морских и речных портах, аэропортах (аэродромах) с комплексом строений, со-



оружений и технических средств, где осуществляются пограничный, таможенный и иные виды контроля и пропуск через государственную границу лиц, транспортных средств, грузов и другого имущества...

ПОЛОЖЕНИЕ О ПУНКТАХ ПРОПУСКА ЧЕРЕЗ ГОСУДАРСТВЕННУЮ ГРАНИЦУ

Утверждено постановлением Кабинета Министров Украины от 3 августа 2000 г. № 1203. С изменениями, внесенными в соответствии с Постановлением КМ № 1486 от 16.11.2001 г.

1. Это Положение в соответствии со статьями 9 и 11 Закона Украины «О государственной границе Украины» определяет статус пунктов пропуска через государственную границу (далее – пункты пропуска), устанавливает единый порядок их открытия, деятельности и закрытия.

2. Пункт пропуска – это специально выделенная территория на железнодорожных и автомобильных станциях, в морских и речных портах, аэропортах (на аэродромах), с комплексом зданий, сооружений и технических средств, где осуществляются пограничный, таможенный и прочие виды контроля и пропуск через государственную границу лиц, транспортных средств, грузов и другого имущества.

3. Пункты пропуска классифицируются:

1) по категориям – на международные (пропуск через государственную границу граждан и транспортных средств любых государств); межгосударственные (пропуск через государственную границу граждан и транспортных средств Украины и смежного государства); местные (пропуск через государственную границу граждан Украины и смежного государства, которые проживают в пограничных областях (районах), и транспортных средств, которые им принадлежат);

2) по видам сообщения – для автомобильного, железнодорожного, морского, пешеходного, воздушного, паромного, речного;

3) по характеру транспортных перевозок – на пассажирские, грузовые, погрузочно-пассажирские;

4) по режиму функционирования – на постоянные, временные;

5) по времени работы – на круглосуточные и работающие в определенное время.

4. Реестр пунктов пропуска ведет Госкомграницы.

5. Лица, транспортные средства, грузы и иное имущество, которые пересекают или перемещаются через государственную границу, подлежат пограничному и таможенному контролю, а также, в соответствующих случаях, ветеринарному, экологическому, санитарно-карантинному, фитосанитарному контролю, контролю за перемещением культурных ценностей, а в случае автомобильного сообщения – контролю за движением автотранспортных средств; воздушного сообщения – контролю с целью обеспечения безопасности гражданской авиации (далее – виды контроля).

Пункты пропуска, в которых кроме пограничного и таможенного контроля осуществляются другие виды контроля, определяются Госкомграницы.



цы вместе с Гостаможслужбой и соответствующим центральным органом исполнительной власти.

6. Для осуществления указанных в пункте 5 этого Положения видов контроля заинтересованными министерствами, другими центральными органами исполнительной власти создаются в пунктах пропуска подразделения органов пограничного и таможенного контроля и служб: государственной ветеринарной медицины, экологического контроля, контроля за перемещением культурных ценностей, международных автомобильных перевозок, контроля с целью обеспечения безопасности гражданской авиации, а также санитарно-карантинные подразделения (отделы, пункты) и пункты карантина растений (далее – контрольные подразделения). В соответствии с законодательством в пунктах пропуска может осуществляться общий контроль вместе с представителями соответствующих органов других государств. Запрещается осуществлять в пунктах пропуска не предусмотренные законодательством виды контроля, а также проводить хозяйственную или другую деятельность, не связанную с обеспечением деятельности пункта пропуска.

К хозяйственной деятельности или другой деятельности, связанной с обеспечением деятельности пункта пропуска, относятся: таможенно-брокерская деятельность; предоставление банковских услуг.

7. Пункты пропуска открываются (закрываются) по решению Кабинета Министров Украины. МИД предоставляет соответствующую информацию дипломатическим представительствам иностранных государств в Украине, дипломатическим представительствам и консульским учреждениям Украины. Решение Кабинета Министров Украины об открытии (закрытии) пунктов пропуска сообщается через средства массовой информации.

ТАМОЖЕННЫЙ КОДЕКС УКРАИНЫ

от 12 декабря 1991 года № 1970-XII

Статья 3. Таможенная территория

Территория Украины, в том числе территории искусственных островов, установок и сооружений, создаваемых в экономической (морской) зоне Украины, над которыми Украина обладает исключительной юрисдикцией в отношении таможенного дела, составляет единую таможенную территорию.

Статья 4. Таможенная граница

Пределы таможенной территории Украины являются таможенной границей Украины. Таможенная граница Украины совпадает с государственной границей Украины, за исключением пределов специальных таможенных зон. Пределы территории специальных таможенных зон являются составной частью таможенной границы Украины.

DAF



СОГЛАШЕНИЕ МЕЖДУ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПРАВИТЕЛЬСТВОМ УКРАИНЫ О ПУНКТАХ ПРОПУСКА ЧЕРЕЗ ГОСУДАРСТВЕННУЮ ГРАНИЦУ МЕЖДУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИЕЙ И УКРАИНОЙ

(Киев, 8 февраля 1995 года)

Правительство Российской Федерации и Правительство Украины, в дальнейшем именуемые «Договаривающиеся Стороны», с целью создания благоприятных условий для развития сообщения между Российской Федерацией и Украиной, руководствуясь необходимостью совершенствования порядка пропуска через государственную границу лиц, транспортных средств, товаров и грузов, договорились о нижеследующем:

Статья 1

Для пересечения границы между Российской Федерацией и Украиной лицами, транспортными средствами и перемещения товаров и грузов любой государственной принадлежности Договаривающиеся Стороны откроют следующие пункты пропуска:

железнодорожные:

- Семеновка – Климово
- Чигинок – Витемля
- Зерново – Суземка
- Волфино – Глушково
- Пушкарное – Илек – Пеньковка
- Одноробовка – Головчино
- Козачья Лопань – Долбино
- Волчанск – Нежеголь
- Тополи – Валуйки
- Лантратовка – разъезд Выстрел
- Изварино – Плешаково
- Красная Могила – Гуково
- Квашино – Успенская

автомобильные:

- Гремяч – Погар
- Сеньковка – Новые Юрковичи
- Бачевск – Троебортное
- Екатериновка – Крупец
- Юнаковка – Суджа
- Великая Писаревка – Грайворон
- Гоптовка – Нехотеевка



- Танюшевка – Ровеньки
- Просяное – Бугаевка
- Красная Таловка – Волошино
- Изварино – Донецк
- Должанский – Новошахтинск
- Червонопартизанск – Гуково
- Успенка – Матвеев Курган
- Новоазовск – Весело-Вознесенка

паромные:

- Крым – Кубань

Статья 2

С целью передвижения через границу граждан, транспортных средств и перемещения товаров и грузов только Российской Федерации и Украины Договаривающиеся Стороны откроют следующие автомобильные

пункты пропуска:

- Николаевка – Ломаковка
- Карповичи – Шушаны
- Середина Буда – д. Зерново
- Рыжовка – Теткино
- Кондратовка – Елисаветовка
- Владимировка – Гордеевка
- Мирополье – Кучеров
- Грабовское – Староселье
- Покровка – Колотиловка
- Александровка – Безымено
- Ивашки – Головчино
- Пыльное – Вергелевка
- Плененовка – Шебекино
- Бударки – Тишанка
- Чугуновка – Вериговка
- Пески – Логачевка
- Лозино-Александровка – Ровеньки
- Демино-Александровка – Валуйки
- Новобелая – Новобелая
- Меловое – Чертково
- Мариновка – Куйбышево
- Дьяково – Куйбышево



Статья 3

Для двустороннего сообщения через границу между Российской Федерацией и Украиной по взаимной договоренности между пограничными и таможенными ведомствами двух государств предусмотреть после строительства и создания необходимой инфраструктуры возможность открытия следующих пунктов пропуска:

железнодорожные:

- Ольховое – разъезд Карьер 122 км
- Галута – Закордонный

автомобильные:

- Хреновка – Чуровичи
- Нововасильевка – Белая Береза
- Бояро-Лежачи – Теткино
- Дмитровка – Поныри
- Сиротино – Клименки
- Городище – Титовка
- Северный – Донецк

Статья 4

Пересечение границы лицами через автомобильные пункты пропуска осуществляется с использованием транспортных средств либо пешком.

Статья 5

Пограничный, таможенный, санитарно-карантинный, ветеринарный, фитосанитарный и другие виды контроля лиц, транспортных средств, товаров и других грузов осуществляется в пунктах пропуска через границу в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации и Украины и международными соглашениями.

Статья 6

Режим работы пунктов пропуска, указанных в статьях 1 и 2, определяется на основе взаимной договоренности между пограничными и таможенными ведомствами Российской Федерации и Украины.

Статья 7

1. О создании новых или закрытии существующих пунктов пропуска на основе взаимной договоренности Договаривающиеся Стороны уведомляют друг друга дипломатическим путем.

2. Открытие движения через пункты пропуска осуществляется пограничными и таможенными ведомствами Российской Федерации и Украины по завершении обустройства пунктов пропуска и создания необходимой инфраструктуры.



Статья 8

Пограничные войска Российской Федерации и Пограничные войска Украины по взаимной договоренности и по согласованию с таможенными органами своих государств могут в обоснованных случаях, придерживаясь соответствующих условий контроля, разрешить временное пересечение границы через пункты пропуска, для которых не предусмотрено такого рода пересечение границы, а также вне действующих пунктов пропуска.

Статья 9

1. Для обеспечения надлежащей деятельности пунктов пропуска через границу каждая из Договаривающихся Сторон создает на своей территории соответствующую инфраструктуру.

2. При проектировании, а также при строительстве объектов автомобильных и железнодорожных пунктов пропуска через границу предусматривается возможность создания условий для проведения совместного контроля на территории одного либо другого государства, при этом проекты строительства таких объектов подлежат взаимному согласованию.

3. Порядок организации и осуществления совместного пограничного и таможенного контроля определяется руководителями пограничных и таможенных ведомств Российской Федерации и Украины и оформляется протоколом.

Статья 10

1. Ограничение или прекращение движения через пункты пропуска может быть осуществлено из соображений общественной безопасности, санитарных причин, вследствие стихийных бедствий, при эпидемиях и эпизоотиях. Договаривающаяся Сторона, которая вводит эти ограничения, уведомляет другую Договаривающуюся Сторону по дипломатическим каналам не позднее чем за 24 часа до планируемого времени их введения с указанием причин и сроков их действия.

2. Об ограничении или прекращении движения через государственную границу в связи с плановым ремонтом объектов пунктов пропуска или коммуникационных сооружений Договаривающиеся Стороны будут информировать друг друга не позднее чем за три месяца до начала таких работ, уведомляя о сроке их завершения.

Статья 11

По взаимному согласию Договаривающихся Сторон в настоящее Соглашение могут вноситься изменения и дополнения.

Статья 12

Настоящее Соглашение вступает в силу через тридцать дней со дня его подписания и будет действовать в течение пяти лет, а затем автоматически



ки продлеваться каждый раз на последующий пятилетний период, если ни одна из Договаривающихся Сторон не заявит о своем желании прекратить действие Соглашения, о чем она должна письменно известить другую Договаривающуюся Сторону не позднее чем за шесть месяцев до истечения очередного пятилетнего периода.

Совершено в г. Киеве 8 февраля 1995 года в двух экземплярах, каждый на русском и украинском языках, причем оба текста имеют одинаковую силу.

(Подписи)

Соглашение вступило в силу 11.03.95.

«Российская газета», № 111, 09.06.95,

«Бюллетень международных договоров», № 6, 1995

**СОГЛАШЕНИЕ МЕЖДУ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ УКРАИНЫ И
ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА О ПУНКТАХ
ПРОПУСКА ЧЕРЕЗ УКРАИНСКО-МОЛДАВСКУЮ
ГОСУДАРСТВЕННУЮ ГРАНИЦУ И УПРОЩЕННОМ ПРОПУСКЕ
ГРАЖДАН, ПРОЖИВАЮЩИХ В ПРИГРАНИЧНЫХ РАЙОНАХ**

Дата подписания – 11 марта 1997 г.

Правительство Украины и Правительство Республики Молдова в дальнейшем именуемые «Стороны», руководствуясь желанием развивать двусторонние политические, экономические, торговые, культурные и иные связи в духе добрососедства, стремясь к созданию благоприятных условий для пассажирского и грузового сообщения через государственную границу, повышению эффективности работы пунктов пропуска, договорились о следующем:

Статья 1

1. Пересечение государственной границы между Украиной и Республикой Молдова лицами и транспортными средствами, перемещение товаров и грузов любой государственной принадлежности осуществляется через пункты пропуска, указанные в Приложении № 1.

2. Пересечение государственной границы между Украиной и Республикой Молдова гражданами, транспортными средствами, товарами и предметами только Украины и Республики Молдова осуществляется через пункты пропуска, указанные в Приложениях № 1, 2...

...Статья 10

Настоящее Соглашение вступает в силу на 30-й день после того, как Стороны путем обмена дипломатическими нотами уведомят друг друга о выполнении внутригосударственных процедур, необходимых для вступления в силу настоящего Соглашения. Настоящее Соглашение заключается сроком на 5 лет и его дей-



ствие будет автоматически продлеваться на последующие пятилетние сроки, если ни одна из Сторон не уведомит в письменной форме по дипломатическим каналам Другую Сторону о своем желании прекратить действие настоящего Соглашения не позднее 6 месяцев до окончания очередного срока его действия.

Статья 11

С момента вступления в силу настоящего Соглашения в двусторонних отношениях утрачивает силу Соглашение между Правительством Украины и Правительством Республики Молдова о пунктах пропуска через таможенную границу от 20 марта 1993 года.

Совершено в г. Кишиневе 11 марта 1997 г. в двух подлинных экземплярах, каждый на украинском, молдавском и русском языках, при этом все тексты аутентичны. В случае возникновения разногласий по поводу толкования положений настоящего Соглашения за основу берется текст на русском языке.

Приложение № 1

к Соглашению между Правительством Украины и Правительством Республики Молдова о пунктах пропуска через украинско-молдавскую государственную границу и упрощенном пропуске граждан, проживающих в приграничных районах

Перечень международных пунктов пропуска через украинско-молдавскую государственную границу

А. Железнодорожные пункты пропуска (для железнодорожного пассажирского и грузового сообщения с круглосуточным режимом работы):

1. Мамалыга – Крива
2. Кельменцы – Ларга
3. Сокиряны – Окница
4. Могилев-Подольский – Волчинец
5. Тымково – Колбасна
6. Кучурган – Новосавицкое
7. Серпнево-1 – Басарабьяска
8. Рени – Дзюрдзюлеить

Б. Автомобильные пункты пропуска:
(для автомобильного пассажирского и грузового сообщения с круглосуточным режимом работы):

1. Мамалыга – Крива
2. Кельменцы – Ларга
3. Россошаны – Бричень



4. Сокиряны – Окница
5. Могилев-Подольский – Отачь
6. Болган – Христовая
7. Платоново – Гоянул Ноу
8. Кучурган – Первомайск
9. Маяки-Удобное – Паланка
10. Староказачье – Тудора
11. Табаки – Мирное
12. Виноградовка – Вулкэнешть
13. Рени – Джюрджюлеить

В. Паромные пункты пропуска:

(для пассажирского и грузового сообщения с режимом работы в светлое время суток)

1. Ямполь-Косэуць

Приложение № 2

к Соглашению между Правительством Украины и Правительством Республики Молдова о пунктах пропуска через украинско-молдавскую государственную границу и упрощенном пропуске граждан, проживающих в приграничных районах

Перечень межгосударственных пунктов пропуска через украинско-молдавскую государственную границу

А. Железнодорожные пункты пропуска

(для железнодорожного пассажирского и грузового сообщения с круглосуточным режимом работы):

1. Днестровская-Загнитково – Каменка
2. Фрикацей – Этулия

Б. Автомобильные пункты пропуска

(для автомобильного пассажирского и грузового сообщения с круглосуточным режимом работы, грузоподъемность автотранспорта определяется по взаимной договоренности):

1. Подворьевка– Липкань
2. Подворьевка – Медвежье
3. Волошково – Наславча
4. Великая Косница – Хрушка
5. Тымково – Броштень
6. Станиславка – Вэрэнкэу
7. Иосиповка – Колосово
8. Великоплатское – Мэлэешть
9. Славяносербка – Ближний Хутор
10. Градинцы – Незавертайловка



11. Серпнево 1 – Басарабьяска
12. Малоярославец 1 – Чадыр-Лунга
13. Новые Трояны – Чадыр-Лунга
14. Долинское – Чимикиой

В. Паромные пункты пропуска

(для грузового и пассажирского сообщения с режимом работы в светлое время суток):

1. Цекиновка – Сорока...

**СОГЛАШЕНИЕ МЕЖДУ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ УКРАИНЫ И
ПРАВИТЕЛЬСТВОМ ВЕНГЕРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ О ПРОПУСКНЫХ
ПУНКТАХ ЧЕРЕЗ ГОСУДАРСТВЕННУЮ ГРАНИЦУ**

Дата подписания: 26 февраля 1993 года

Правительство Украины и Правительство Венгерской Республики (далее именуются «Договаривающиеся Стороны»), стремясь углубить добрососедские связи и сотрудничество, руководствуясь желанием облегчить пограничное двустороннее пассажирское и грузовое сообщение, расширить пропускную способность пропускных пунктов через границы, договорились о следующем:

Статья 1

Между Украиной и Венгерской Республикой сейчас действуют такие пропускные пункты на государственной границе:

Чоп – Захонь – для международного автомобильного и железнодорожного пассажирского и грузового сообщения с круглосуточным режимом работы;

Соловка – Еперешке – для международного железнодорожного сообщения с круглосуточным режимом работы.

Статья 2

Договаривающиеся Стороны откроют на совместной государственной границе следующие пункты упрощенного пропуска:

1. Дзвинкове – Лонья – в районе пограничного знака № 318 – для автомобильного, кроме автобусов, упрощенного пропуска через границу украинских и венгерских граждан.

2. Косино – Барабаш – в районе пограничного знака № 264 – для автомобильного упрощенного пропуска через границу украинских и венгерских граждан.

3. Лужанка – Берегурань – в районе пограничного знака № 187 – для автомобильного упрощенного пропуска через границу украинских и венгерских граждан.

4. Вилко – Тисабеч – в районе пограничного знака № 103 – для автомобильного, кроме автобусов, упрощенного пропуска через границу украинских и венгерских граждан.



Статья 3

Договаривающиеся Стороны будут стремиться к заключению межправительственного соглашения, на основании которого будет, по мере возможности, осуществляться общий контроль движения через государственную границу в пропускных пунктах, созданных в соответствии с этим Соглашением.

Статья 4

Договаривающиеся Стороны обязываются принимать необходимые меры для нормального функционирования пропускных пунктов через государственную границу.

Статья 5

Режим и условия работы пропускных пунктов, отмеченных в статьях 1 и 2, фиксируются в протоколе, согласованном компетентными органами Сторон.

Статья 6

Договаривающиеся Стороны обязываются в ближайшем времени рассмотреть возможность:

1. Расширения пропускной способности существующих пропускных пунктов:
Косино – Барабаш – для автомобильного грузового сообщения;
Лужанка – Берегишурань – для автомобильного грузового сообщения;
Вилок – Тисабеч – для пассажирского и грузового сообщения.
2. Создание новых пунктов пропуска:
Большая Паладь – Малая Паладь;
Соломоново – Дьберечке. ...

СОГЛАШЕНИЕ МЕЖДУ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ УКРАИНЫ И ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РЕСПУБЛИКИ ПОЛЬША О ПУНКТАХ ПРОПУСКА ЧЕРЕЗ ГОСУДАРСТВЕННУЮ ГРАНИЦУ

(Извлечение)

Дата подписания: 18 мая 1992 года

Вступление в силу: 25 марта 1993 года

Правительство Украины и Правительство Республики Польша, которые далее именуются Договаривающиеся Стороны, стремясь развивать и в дальнейшем всестороннее сотрудничество между Украиной и Республикой Польша, руководствуясь желанием совершенствовать сотрудничество в области перевозок через украинско-польскую государственную границу, в целях повышения пропускной способности пунктов пропуска через государственную границу и создания условий для надлежащего контроля лиц, транспортных средств и грузов, а также обеспечения общественного порядка, договорились о следующем:

Статья 1

1. Приграничное сообщение между Украиной и Республикой Польша осуществляется через такие пункты пропуска через государственную границу:

1) железнодородные:

1.1. Яготин – Дорогуск;



1.2. Владимир-Волынский – Хрубешув;

1.3. Мостыська – Пшемысль;

2) автодорожные:

2.1. Яготин – Дорогуск;

2.2. Шегини – Медика.

2. Пункты пропуска через государственную границу, указанные в пункте 1, доступны для пересечения государственной границы для лиц, транспортных средств и грузов любой государственной принадлежности круглосуточно.

Статья 2

1. Пересечение государственной границы через автодорожные пункты пропуска осуществляется лицами на транспортных средствах или пешком...

...Статья 4

1. Договаривающиеся Стороны обязуются открыть для круглосуточного движения грузовых транспортных средств и грузов любой государственной принадлежности такие пункты пропуска через государственную границу:

1) Рава-Руська – Верхрата (железнодорожный);

2) Краковец – Корчова (автодорожный).

2. До открытия пунктов пропуска через государственную границу, указанных в пункте 1, каждая из Договаривающихся Сторон подготовит на территории своего государства соответствующую инфраструктуру, учитывая ожидаемое увеличение объема движения транспортных средств и грузов...

**DES**

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

ИНКОТЕРМС-1990

«Поставка с судна» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента предоставления неочищенного от таможенных пошлин при ввозе товара в распоряжение покупателя в согласованном порту назначения. Все расходы и риски по доставке товара в согласованный порт назначения несет продавец.

Данный термин может использоваться только при перевозках товара морским транспортом или внутренним водным транспортом.

А. Продавец обязан**А.1. Предоставление товара в соответствии с условиями договора купли-продажи**

Поставить в соответствии с договором купли-продажи товар и представить коммерческий счет или его эквивалент, оформляемый с помощью средств электронной связи, иные доказательства соответствия товара, если это предусмотрено условиями договора.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

На свой риск и за свой счет получить необходимую экспортную лицензию или иное официальное разрешение, а также выполнить таможенные формальности, необходимые при вывозе товара, а также,

ИНКОТЕРМС-2000*

Термин «Поставка с судна» означает, что продавец выполнил поставку, когда он предоставил не прошедший таможенную очистку для импорта товар в распоряжение покупателя на борту судна в названном порту назначения. Продавец должен нести все расходы и риски по доставке товара в названный порт назначения до момента его разгрузки. Если стороны желают, чтобы продавец взял на себя расходы и риски по выгрузке товара, должен применяться термин DEQ.

Данный термин может применяться только при перевозке морским или внутренним водным транспортом или в смешанных перевозках, когда товар прибывает в порт назначения на судне.

А. Обязанности продавца**А.1. Предоставление товара в соответствии с договором**

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство или прочие документы, а также выполнить, если это потребуется

* Текст приводится на основе первого официального издания публикации № 560 МТП ИНКОТЕРМС-2000 на территории Украины. УНК МТП, ООО «ЕвроТрейдКонсалтинг», Киев, 2001, с. 95-99



в случае необходимости, его транзита через третьи страны.

А.3. Договор перевозки и страхования

а) договор перевозки

Заключить за свой счет договор перевозки на обычных условиях и по обычно принятому направлению до согласованного места в указанном порту назначения. Если такой определенный пункт места поставки не согласован или он не может быть определен на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в порту назначения.

б) договор страхования нет обязанности

А.4. Поставка

Предоставить товар в распоряжение покупателя в согласованную дату или согласованный период на борту судна в обычном пункте разгрузки в указанном порту назначения без таможенной очистки товара для ввоза таким образом, чтобы имелась возможность удалить товар с судна разгрузочными средствами, соответствующими характеру товара.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных пунктом Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6;
– в дополнение к расходам, предусмотренным

(см. Введение, п. 14), все таможенные формальности, требуемые для экспорта товара на границе, и, в случае необходимости, для его транзитной перевозки через третьи страны.

А.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Продавец обязан заключить за свой счет договор перевозки товара до названного пункта, если такой имеется, в названном порту назначения. Если такой пункт не согласован или не определен практикой подобного рода поставок, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в названном порту назначения.

Б) договор страхования нет обязательств (см. Введение, п. 10).

А.4. Поставка

Продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя на борту судна в пункте разгрузки в соответствии со статьей А.3.а) в названном порту назначения в согласованную дату или в пределах согласованного срока таким образом, чтобы имелась возможность удалить товар с судна разгрузочными средствами, соответствующими характеру товара.

А.5. Переход рисков

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.5, нести все риски потери или повреждения товара до момента, когда он поставлен в соответствии со статьей А.4.

А.6. Распределение расходов

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6:
– в дополнение к расходам, вытекающим



тренным в пункте А.3.а), нести все расходы, падающие на товар, до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4;

– нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по оплате пошлин, налогов и иных официальных сборов, которые взимаются при вывозе и ввозе товара, а также при его перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту А.4.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя о предполагаемой дате прибытия обозначенного судна, в соответствии с пунктом А.4, а также направить покупателю иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Представить покупателю за свой счет деливери-ордер и/или обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении или накладную смешанной перевозки), необходимый покупателю для принятия товара.

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

из статьи А.3.а), нести все расходы, связанные с товаром до момента, когда он поставлен в соответствии со статьей А.4, и –

– если это потребуется (см. Введение, п.14) оплатить все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара и его отправке транзитом через третьи страны до его поставки в соответствии со статьей А.4.

А.7. Извещение покупателю

Продавец обязан известить надлежащим образом покупателя о предполагаемой дате прибытия указанного судна в соответствии со статьей А.4, а также направить покупателю другие извещения, требующиеся ему для осуществления обычно необходимых мер для принятия поставки товара.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет деливери-ордер и/или обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом или накладную смешанной перевозки), чтобы дать покупателю возможность потребовать у перевозчика товар в порту назначения.

В случае если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).



А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4. Обеспечить за свой счет упаковку товара (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки), необходимую для поставки товара. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых и/или передаваемых из страны отгрузки и/или происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара.

По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Б. Покупатель обязан

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

На свой риск и за свой счет получить необходимую импортную лицензию или иное официальное разрешение, а также выполнить таможенные формальности, необходимые для ввоза товара.

А.9. Проверка – упаковка – маркировка

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято поставлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для поставки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

А.10. Другие обязанности

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара.

Продавец обязан обеспечить покупателя всей информацией, необходимой для осуществления дополнительного страхования.

Б. Обязанности покупателя

Б.1. Уплата цены

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение, п.14),

DES



Б.3. Договор перевозки нет обязанности

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара, предоставленного в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7, нести все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, т.е. определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного контракта.

Б.6. Распределение расходов

Нести все относящиеся к товару расходы, включая расходы по его разгрузке, с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

Если покупатель не примет поставку товара, как только товар был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4, или не даст изве-

все таможенные формальности, требуемые для импорта товара.

Б.3. Договоры перевозки и страхования

- А) договор перевозки
нет обязательств (см. Введение, п. 10).
- Б) договор страхования
нет обязательств (см. Введение, п. 10).

Б.4. Принятие поставки

Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей А.4.

Б.5. Переход рисков

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента его поставки в соответствии со статьей А.4.

Покупатель обязан – при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7 – нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или даты окончания согласованного срока поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Покупатель обязан:

- нести все расходы, связанные с товаром, с момента его поставки в соответствии со статьей А.4, включая расходы по выгрузке товара с судна, необходимые для принятия поставки, и
- нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие невыполнения им обязанности принять товар, по-



щения, предусмотренного в пункте Б.7, нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы, при условии, что товар должным образом индивидуализирован, т.е. определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по оплате пошлин, налогов, иных официальных сборов, оплачиваемых при ввозе товаров.

Б.7. Извещение продавцу

В случае если покупатель вправе определить срок в рамках установленного периода, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или пункт принятия поставки, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

В случае если покупатель вправе определить срок в рамках установленного периода, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или пункт принятия поставки, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны вывоза.

сле того, как последний был предоставлен в его распоряжение в соответствии со статьей А.4, или дать извещение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и

– оплатить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара.

Б.7. Извещение продавцу

Покупатель обязан, в случае если он вправе определить время в рамках согласованного срока и/или пункт принятия поставки в названном порту назначения, надлежащим образом известить об этом продавца.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Покупатель обязан принять деловую опись или транспортный документ в соответствии со статьей А.8.

Б.9. Осмотр товара

Покупатель обязан нести расходы, связанные с предпоставочным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.



Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

Б.10. Другие обязанности

Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10, а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.

КОММЕНТАРИЙ

По условиям термина DES (который еще называют – «поставлено франко-судно») продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара с момента его доставки в согласованный порт назначения и предоставления на судне в этом порту в распоряжение покупателя. При этом товар предоставляется продавцом в распоряжение покупателя без его таможенного оформления на ввоз (импорт) в страну назначения.

Термин DES может использоваться только при перевозке товара морским или речным (внутренним водным) транспортом.

Основными обязанностями продавца по условиям термина DES являются:

- предоставить товар на борту судна в распоряжение покупателя в согласованном порту назначения в согласованное время (А.4);
- осуществить, если это потребуется, таможенное оформление вывоза (экспорта) товара из своей страны (А.2);
- обеспечить за свой счет и на свой риск перевозку товара до порта назначения (А.3.а);
- передать покупателю коммерческий счет (счет-инвойс) и обычный транспортный документ и/или деливери-ордер, позволяющий покупателю получить товар с судна (А8).

Основными обязанностями покупателя по условиям термина DES являются:

- принять поставку товара с судна в порту назначения (Б.4);
- оплатить расходы по разгрузке судна (Б.6);
- осуществить, если это потребуется, таможенное оформление ввоза (импорта) товара в свою страну (Б.2).

Итак, по условиям термина DES поставка товара продавцом завершается с момента «предоставления товара в распоряжение покупателя в установленную дату или в согласованный период на борту судна в обычном пункте разгрузки в согласованном порту назначения». При этом требуется осуществлять поставку «таким образом, чтобы у покупателя имелась возможность удалить товар с судна разгрузочными средствами, соответствующими характеру товара».

Проанализировав требования к поставке по условиям термина DES, содержащиеся в Правилах ИНКОТЕРМС (пункт А.4), можно сделать вывод, что поставка товара



по условиям данного термина должна соответствовать следующим критериям (всем одновременно):

- поставка товара продавцом должна быть осуществлена путем предоставления товара в распоряжение покупателя на борту судна, т.е. без выгрузки товара с судна;
- товар должен быть поставлен в установленную дату или в согласованный период времени;
- местом поставки должен быть обычный пункт разгрузки в согласованном порту назначения;
- поставка должна быть осуществлена таким образом, чтобы у покупателя имелась возможность удалить товар с судна разгрузочными средствами, соответствующими характеру товара;
- товар поставляется без таможенного оформления продавцом его ввоза (импорта) в страну назначения.

Определяющим, ключевым моментом термина DES, на основании которого данный термин, по сути, и выделяется как самостоятельный термин, является **условие поставки товара на борту судна в порту назначения**. Это значит, что продавец обязан доставить товар в согласованный с покупателем порт назначения и передать в этом порту товар, находящийся на судне (на борту судна), в распоряжение покупателя без осуществления его выгрузки с судна. То есть фактически поставка завершается, когда судно с грузом (товаром) прибывает в порт назначения в установленное время и становится под разгрузку в необходимом или согласованном для этого месте (пункте) так, что у покупателя появляется реальная возможность распорядиться товаром, осуществив его разгрузку. Товар, передаваемый покупателю на судне, находится, как правило, в таком положении, в котором он был размещен с момента его погрузки в порту отправления (если в пути не было перегрузок или перемещений товара внутри судна). Следовательно, покупатель получает в свое распоряжение товар, размещенный на судне – в трюме, иных грузовых отсеках или емкостях, контейнерах и т.п., и уже после этого он обеспечивает за свой счет и на свой риск разгрузку товара с судна.

Что касается способа передачи товара продавцом покупателю во время поставки, то согласно пункту А.4, продавец осуществляет передачу товара **путем «предоставления товара в распоряжение покупателя»**. То есть Правила ИНКОТЕРМС не указывают на какой-то конкретный способ передачи товара продавцом покупателю. Они содержат общую формулировку «предоставить товар в распоряжение покупателя». Исходя из условий термина DES, товар можно считать предоставленным в распоряжение покупателя с момента предоставления судна с грузом (товаром) под разгрузку покупателю в согласованном или подходящем для этого месте в порту назначения в установленное время. Хотя в договоре купли-продажи стороны вправе предусмотреть иные условия предоставления продавцом товара в распоряжение покупателя.

Однако в пункте А.4 предусмотрено одно обязательное требование к передаче товара продавцом покупателю, которое заключается в том, что продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя **таким образом, чтобы у покупателя имелась возможность удалить товар с судна разгрузочными средствами, соответствующими характеру товара**. Другими словами, это требование означает, что



продавец обязан поставить товар в порту назначения таким образом, чтобы у покупателя имелась реальная возможность осуществить выгрузку товара с судна обычно требуемым для этого способом. Для разных видов грузов (товаров) применяются разные способы их выгрузки с судна. Так, например, существуют разные виды оборудования для выгрузки (краны, башни, насосные установки и т.д.) разных видов груза, разгрузки различных типов судов и др. Выгрузка разных видов груза может производиться в разных местах одного и того же порта, которые приспособлены для выгрузки соответствующего груза (где, например, установлено соответствующее разгрузочное оборудование). Все это необходимо учитывать продавцу для надлежащего осуществления поставки товара покупателю.

Также необходимо учитывать, что физически выгрузку товара с судна осуществляет, как правило, не сам покупатель, а соответствующие портовые службы (компании). Покупатель лишь оплачивает эту выгрузку. Поэтому покупателю может быть целесообразным согласовывать вопросы выгрузки товара с соответствующими портовыми службами (компаниями) еще до момента прихода судна в порт и постановки его под разгрузку.

Сторонам договора купли-продажи обязательно необходимо указывать в договоре **порт назначения**, до которого продавец обязан доставить товар. Этот порт (морской или речной), как правило, находится в стране покупателя. Также сторонам следует согласовывать конкретное **место (пункт) разгрузки** в порту назначения, куда должно прибыть судно с товаром. Это место должно быть приспособленным для выгрузки соответствующего товара (груза). Если же такое место не согласовано в договоре купли-продажи, то продавец должен сам выбрать его, исходя из существующей практики, или если таковой практики нет, то он вправе выбрать наиболее подходящее для него место (пункт) в порту назначения, при этом обязательно учитывая его пригодность к выгрузке соответствующего товара с судна.

Согласованное сторонами или выбранное продавцом (когда такого согласования нет) место разгрузки в указанном в договоре купли-продажи порту назначения, куда продавец обязуется доставить товар и предоставить его там в распоряжение покупателя, будет выступать **пунктом поставки** товара по условиям термина **DES**.

Также сторонам в договоре купли-продажи необходимо указывать **либо конкретную дату, либо период времени**, когда продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя в порту назначения.

По условиям термина DES продавец обязан за свой счет заключить договор перевозки товара до согласованного места в указанном порту назначения. Причем в отличие от терминов группы **C** **риск утраты или повреждения товара во время перевозки будет нести продавец**, а не покупатель, как это предусмотрено терминами группы **C**. То есть на продавца возлагается полная ответственность перед покупателем за своевременное прибытие товара в сохранном виде и обусловленном количестве в согласованный пункт поставки.

Несмотря на то что продавец должен полностью за свой счет организовать основную перевозку товара и нести риск по товару во время его перевозки, тем не менее Правила ИНКОТЕРМС в определенной мере ограничивают самостоятельность про-



давца в выборе условий и направления перевозки, указывая на то, что **продавцу необходимо заключать договор перевозки «на обычных условиях и по обычно принятому направлению»** (пункт А.3.а).

Выбор продавцом судна или судоходной компании, условий и направления перевозки также непосредственно затрагивает и интересы покупателя, т.к., например, от выбранного продавцом судна, способа транспортировки зависят расходы на оплату перевозки, которые, в конечном итоге, включаются в цену товара, уплачиваемую покупателем; также от этого зависят дальнейшие расходы покупателя по приемке товара, его подвозе в конечный пункт назначения в стране покупателя и др. Поэтому, покупателю рекомендуется согласовывать с продавцом в договоре купли-продажи условия перевозки. Требования к перевозке, которые содержатся в договоре купли-продажи, должны обязательно учитываться продавцом при выборе им перевозчика и заключении договора перевозки.

Продавцу можно порекомендовать предусматривать в договоре перевозки адекватную ответственность перевозчика за несвоевременное прибытие товара в пункт поставки, за порчу или утрату товара во время перевозки, которые произошли по вине перевозчика, т.к. за подобные нарушения покупатель может привлекать к ответственности продавца. В подобных же случаях продавец, в свою очередь, может привлечь к ответственности перевозчика и получить от него компенсацию, которая полностью или частично покроет расходы продавца, понесенные им при уплате компенсации покупателю за эти нарушения. Хотя необходимо отметить, что ответственность перевозчика, ее виды и размеры во многих случаях определяются соответствующими международными или национальными нормативными актами по вопросам морских перевозок и стороны договора перевозки, как правило, не могут самостоятельно увеличить либо уменьшить объем ответственности перевозчика.

При заключении договора перевозки продавцу, по условиям термина DES, необходимо учитывать, что покупатель должен забрать товар с судна в порту назначения и, следовательно, организовать и оплатить разгрузку судна. **Поэтому продавец должен заключать договор перевозки (фрахтовать судно) на таких условиях, по которым и он сам, и судовладелец освобождаются от осуществления разгрузки товара (груза) с судна в порту назначения.**

Как уже упоминалось в предыдущих *комментариях*, морские перевозки разделяются на трамповое и линейное судоходство. В трамповом судоходстве грузы перевозятся судами по нерегулярным рейсам, без четкого расписания, по отдельным договорам с грузоотправителями или грузополучателями, которые называются чартерными договорами. В линейном судоходстве грузы перевозятся по регулярным линиям, на которых работают одна или несколько конкретных судоходных компаний, между четко определенными портами, по установленному расписанию. Особенностью линейного судоходства является то, что в оплату перевозки (во фрахт), как правило, включается и стоимость разгрузочных работ в порту назначения. Так как оплату перевозки (фрахта) по условиям термина DES осуществляет продавец, то ему будет затруднительным нанять для перевозки товара (груза) линейное судно, потому что в этом случае, оплачивая стоимость перевозки (фрахта), он вместе с этим оплатит и стоимость разгрузочных



работ в порту назначения, что вступает в противоречие с условиями термина DES, согласно которым стоимость разгрузочных работ в порту назначения должен оплачивать покупатель, а не продавец. Исходя из этого, продавцу для перевозки товара, по условиям термина DES следует нанимать (фрахтовать) трамповое судно по чартерному договору, который предусматривает фрахтование всего судна, его части или отдельных судовых помещений для перевозки груза по указанному маршруту.

При фрахтовании судна, между продавцом и судовладельцем (судоходной компанией) должен подписываться чартер с условием – «free out». Это условие означает, что стоимость разгрузочных работ не включается в стоимость фрахта (это соответствует термину DES). В некоторых подобных случаях в чартере может содержаться оговорка «free in and out» (FIO), которая означает, что судовладелец освобождается также и от осуществления погрузочных работ в порту отправления. В данной ситуации продавцу необходимо будет отдельно от оплаты фрахта оплачивать и погрузку товара на судно в порту отправления, поскольку, безусловно, погрузка товара на судно возлагается на него, исходя из сущности термина DES.

Итак, организацию выгрузки товара с судна и ее оплату, согласно термину DES, производит покупатель, в то время как перевозку товара организывает и оплачивает продавец. В этой связи необходимо обратить внимание на следующее. **Для разгрузки судна устанавливается определенное время – стальнойное время, которое указывается в договоре перевозки (чартере) или определяется в соответствии с нормами, действующими в порту разгрузки.** В случае если груз (товар) не выгружен полностью из судна в установленное для этого время, перевозчик может взыскать с фрахтователя (которым по термину DES является продавец, заключающий договор перевозки) штраф за простой судна под разгрузочными операциями свыше установленного в чартерном договоре срока, несмотря на то, что разгрузку судна производит покупатель. Такой штраф называется **демередж**. Поэтому в договоре купли-продажи продавцу рекомендуется предусматривать уплату покупателем такого демереджа в его пользу за просрочку последним разгрузки судна, и при этом сумму данного демереджа желательно согласовывать с суммой демереджа, который может быть взыскан с продавца перевозчиком по чартерному договору.

С другой стороны, за досрочное проведение разгрузки судна судовладелец может уплачивать фрахтователю (продавцу) премию – **диспач**. Поэтому стороны могут предусмотреть в договоре купли-продажи положение о том, что продавец уплачивает покупателю диспач за досрочную выгрузку последним товара (груза) с судна. При этом, опять-таки, желательно согласовывать размер диспача по договору купли-продажи с размером диспача по чартерному договору (договору перевозки).

В соответствии с пунктом Б.4, **покупатель обязан «принять поставку товара с момента его предоставления продавцом в распоряжение покупателя» на борту судна, в согласованном (или выбранном продавцом, если стороны не согласовали в договоре купли-продажи) пункте поставки в порту назначения, в установленную дату или согласованный период времени.** Поставка, не соответствующая пункту А.4 (о требованиях к поставке говорилось выше), в том числе преждевременная поставка или запоздалая поставка товара продавцом, будет рассматриваться как нарушение усло-



вий договора купли-продажи, за что продавец будет нести ответственность перед покупателем, если только самим договором купли-продажи не предусмотрено иное. Также покупателю при приеме поставки следует проверять товар по количеству и качеству, и в случае недостачи товара или его порчи составлять об этом соответствующие акты с тем, чтобы потом потребовать от продавца соответствующей компенсации.

После принятия товара покупателем в пункте поставки в порту назначения он осуществляет дальнейшую перевозку товара в конечный пункт назначения в своей стране (если есть такая необходимость) полностью за свой счет и на свой риск. Такая перевозка продавца уже не касается, и поэтому в пункте Б.3 указано, что у покупателя «нет обязанности» по перевозке относительно продавца.

Весьма существенным фактором является **своевременная передача продавцом надлежащего извещения покупателю об ожидаемой дате прибытия судна с грузом (товаром) в порт назначения** (обязанность направления продавцом такого извещения установлена пунктом А.7). Своевременное получение покупателем данного извещения даст ему возможность осуществить необходимые меры для принятия товара, что является особенно важным в связи с тем, что он (покупатель) должен осуществить разгрузку судна. Извещение о предполагаемой дате прибытия судна еще называется ЕТА (Estimated time of the arrival of the ship). В указанном извещении кроме ожидаемой даты прибытия судна могут также содержаться такие данные, как наименование товара, дата отгрузки товара, название судна и другие сведения о перевозчике и судне, количество, упаковка и маркировка товара, описание грузовых мест и иная информация, требующаяся покупателю для принятия товара. В любом случае, стороны могут непосредственно в договоре купли-продажи предусмотреть требования к содержанию данного извещения, сроках и способе его передачи.

Хотя в ИНКОТЕРМС это и не предусмотрено, но в договоре купли-продажи стороны могут также предусмотреть положение, согласно которому продавец должен информировать покупателя еще до момента отправки товара о предполагаемой дате его отгрузки, выбранном перевозчике, названии судна, порте отгрузки и др. Это предоставляет покупателю больше времени и возможности подготовиться к принятию товара.

Договором купли-продажи покупателю может быть предоставлен опцион (право) по определению (1) срока в рамках согласованного периода, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или (2) пункта принятия поставки. В случае, когда покупатель уполномочен на определение всех или одного из указанных вопросов, он обязан передавать продавцу **надлежащее извещение** об этом заблаговременно, т.е. до момента отправки товара. Порядок и сроки направления такого извещения сторонам также рекомендуется устанавливать в договоре купли-продажи.

По общему правилу, согласно пункту А.6, **продавец обязан нести все расходы по товару до момента его поставки**, т.е. до момента передачи товара, находящегося на борту судна, в распоряжение покупателя в согласованном пункте поставки, в согласованную дату или срок. К таким расходам продавца относятся следующие расходы:

– относящиеся к товару расходы до момента его передачи основному перевозчику. Например, расходы по погрузке товара на складе продавца, по подвозу товара в порт отгрузки, по перегрузке и хранению товара в порту отгрузки (если таковые имели место);

DES



- по заключению договора перевозки и оплате всей основной перевозки (фрахта) от пункта отгрузки до пункта поставки (порта назначения);
- по погрузке товара на судно;
- по перегрузке товара с одного перевозочного средства на другое в промежуточных пунктах во время основной перевозки, если это предусмотрено договором перевозки;
- дополнительные (непредвиденные) расходы, которые могут возникать во время перевозки товара и не возлагаются на перевозчика.

По условиям DES продавец обязан осуществлять (если это требуется) таможенное оформление товара на экспорт из своей страны. Поэтому он также несет все расходы по такому таможенному оформлению, в том числе уплачивает все пошлины, налоги и иные сборы, взимаемые при экспорте. К тому же продавец оплачивает все таможенные формальности, налоги и сборы, которые могут быть потребованы при транзите товара через территорию третьих стран до пункта поставки.

Поскольку на продавца возлагается оплата всех расходов, связанных с доставкой товара в пункт поставки, то на покупателя возлагается оплата всех остальных расходов по товару, возникающих с момента получения им товара от продавца в свое распоряжение в согласованном пункте поставки. То есть **покупатель несет все расходы по товару с момента его надлежащей поставки продавцом.** Здесь еще раз необходимо напомнить, что покупатель несет все расходы по разгрузке товара (груза) с судна в порту назначения (п. Б.6), т.к. продавцом товар поставляется на борту судна.

По условиям DES покупатель обязан осуществлять таможенное оформление импорта товара в свою страну (если это требуется), оплачивать связанные с этим налоги, пошлины и иные сборы. Продавец поставляет товар покупателю на борту судна без таможенного оформления его на ввоз (импорт). Здесь поручни судна служат воображаемой таможенной границей, подобно тому, как это имеет место в терминах FOB и FAS, о чем говорилось в *комментариях* к этим терминам. Поскольку покупатель, по условиям DES, обязан выгружать товар с судна, тем самым перемещая его через поручни судна, служащие условной таможенной границей страны импорта, то, следовательно, на покупателя ложится и обязанность произвести таможенное оформление импорта данного товара.

Относительно оплаты расходов по таможенному оформлению экспорта и импорта товара следует отметить, что в ИНКОТЕРМС-2000 появились некоторые дополнения и уточнения. Так, в ИНКОТЕРМС-2000, в отличие от ИНКОТЕРМС-1990, определено, что указанные расходы покупатель несет, «если это потребуется». Данное уточнение внесено для того, чтобы Правила ИНКОТЕРМС могли свободно, без каких-либо двусмысленностей использоваться субъектами из стран таможенных союзов либо свободных торговых зон, которым нет необходимости осуществлять таможенное оформление товара. Кроме того, если в ИНКОТЕРМС-1990 в положениях относительно обязательств сторон по таможенному оформлению товара использовался термин **«официальные расходы по экспорту/импорту товаров»**, то в ИНКОТЕРМС-2000 в формулировке такого же обязательства слово **«официальные»** удалено. Это уточнение лишает стороны поводов для возможных споров относительно того, какие расходы по таможенному оформлению считать официальными, а какие нет, но в то же время оно не ме-



няет значения самого понятия «сборы». Под сборами и далее следует понимать все те обязательные платежи, которые подлежат уплате согласно существующим правилам импорта и экспорта товаров по законодательству конкретной страны. В понятие «сборы» не включаются любые дополнительные платежи и сборы, которые взимаются частными лицами в связи с импортом либо экспортом товара (например, сборы за хранение товара, не связанные с осуществлением процедур таможенного оформления).

Переход рисков по товару с продавца на покупателя, по условиям термина DES (как и по условиям других терминов), Правила ИНКОТЕРМС увязывают с моментом поставки, которым является момент передачи продавцом товара в распоряжение покупателя на борту судна в согласованном пункте поставки в установленную дату или иной срок:

- до момента передачи продавцом товара в распоряжение покупателя в пункте поставки все риски утраты или повреждения товара несет продавец;
- с момента передачи продавцом товара в распоряжение покупателя в пункте поставки все риски утраты или повреждения товара несет покупатель.

Условия термина DES, так же как и других терминов ИНКОТЕРМС, предусматривают случай преждевременного перехода рисков и расходов по товару. **Преждевременный переход рисков и расходов по товару с продавца на покупателя, т.е. переход таких рисков и расходов до момента поставки, может иметь место в следующем случае:**

- при невыполнении покупателем обязанности согласно пункту Б.7, т.е. при ненаправлении им надлежащего извещения продавцу о сроке в рамках согласованного периода, когда товар должен быть отгружен, и/или о конкретном пункте принятия поставки, когда по договору купли-продажи ему предоставлен такой опцион по определению указанных вопросов, на покупателя переходят все риски и расходы по товару до момента его поставки продавцом. Такой преждевременный переход рисков и расходов происходит, «начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода времени поставки».

К тому же преждевременный переход **расходов** по товару на покупателя происходит также еще в том случае, когда покупатель не примет поставку товара, как только последний был предоставлен в его распоряжение надлежащим образом в соответствии с предусмотренными условиями поставки.

Преждевременный переход рисков и расходов по товару в указанных выше случаях возможен лишь при условии, когда «товар должным образом индивидуализирован, т.е. определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора» (например, передан для перевозки по отдельному транспортному документу, выписанному на имя покупателя, упакован согласно данному договору и др.). Если же товар прибывает в пункт поставки еще не индивидуализированным, например, при перевозке его навалом или в одной партии для нескольких покупателей, то преждевременный переход рисков и расходов может произойти лишь с момента надлежащей индивидуализации товара для конкретного покупателя.

Следует отметить, что переход риска утраты или повреждения товара не затрагивает случаев утраты или повреждения, произошедших по вине продавца или покупа-



теля. В таких случаях соответствующее виновное лицо несет за это ответственность независимо от перехода риска. Например, если повреждение товара произошло вследствие неправильной упаковки, произведенной продавцом, то последний несет ответственность за это даже после поставки товара покупателю.

Согласно пункту А.8, **продавец обязан представить покупателю за свой счет деловери-ордер и/или обычный транспортный документ.** Эти документы служат, во-первых, доказательством поставки товара продавцом, и, во-вторых, являются необходимыми покупателю для принятия товара. Особо важное значение имеют эти документы во втором случае: для получения груза (товара) с судна от перевозчика в порту назначения покупателю, как правило, необходимо предъявить перевозчику один из указанных документов, в противном случае перевозчик может не выдать груз (товар) покупателю. Доказательствами поставки указанные документы могут выступать лишь в том случае, когда товар прибыл в порт назначения и предоставлен в распоряжение покупателя, а не с момента их получения продавцом в порту отгрузки после передачи товара (груза) перевозчику.

К обычным транспортным документам относятся такие товарно-транспортные документы, как коносамент, морская накладная, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении (речной коносамент или накладная), накладная (документ) смешанной перевозки. Этот перечень транспортных документов не является исчерпывающим, и стороны могут использовать другие виды транспортных документов.

Деливери-ордер (еще называться – долевой коносамент) является товарораспорядительным документом и выдается в том случае, когда продавец отправляет в одной партии по одному коносаменту товар (груз), предназначенный нескольким получателям. Для того чтобы покупателю получить свой товар из общей партии товара (груза), прибывшего в порт назначения, продавец на него должен выписать и выдать ему деливери-ордер, предъявив который перевозчику, покупатель сможет получить свой товар, указанный в деливери-ордере.

Покупатель обязан принять передаваемый продавцом транспортный документ и/или деловери-ордер, если они соответствуют условиям договора купли-продажи. При нарушении этой обязанности покупателем у продавца может возникнуть право на использование средств защиты, применяемых обычно при нарушении договора купли-продажи (право на расторжение договора купли-продажи, требование о возмещении убытков). Однако если транспортный документ не будет являться надлежащим доказательством поставки (например, в нем будут пометки или из него будет иным образом явствовать, что товар является дефектным или что он был поставлен в меньшем, чем было согласовано, количестве и т.п.), то покупатель вправе отказаться от его принятия. В таких случаях транспортный документ именуется «нечистым» (unclean).

Сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи оговаривать требования к упаковке товара. Если такие требования не оговорены, то продавец должен на свое усмотрение обеспечить надлежащую упаковку, которая будет достаточной для доставки товара в порт назначения. Продавцу легко принять решение в отношении требуемой упаковки товара (по крайней мере, для перевозки товара до порта назначения), поскольку именно он организывает перевозку. Упаковка обеспечивается за счет продавца. В до-



говоре купли-продажи стороны также могут оговорить вопросы распределения расходов по инспектированию товара перед отгрузкой. Если в договоре не оговорено иное, то такие расходы несет покупатель. Инспектирование товара перед отгрузкой (pre-shipment inspection, PCI), которое затребовано властями страны вывоза, должно оплачиваться этими властями. Возмещение властям понесенных ими расходов в связи с таким инспектированием возлагается на покупателя, если иной порядок специально не согласован между покупателем и продавцом.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Украинское законодательство позволяет украинским субъектам внешнеэкономической деятельности (далее – субъекты ВЭД) в их внешнеэкономических договорах, заключаемых как на экспорт, так и на импорт товаров, использовать условия термина DES в полном виде, без особых ограничений.

Как уже было отмечено выше, термин DES может использоваться лишь при морских и внутренних водных (речных) перевозках грузов (товара).

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры на экспорт товаров, т.е. выступающие продавцами по таким договорам, и использующие в них термин DES, должны учитывать следующие обстоятельства, приведенные ниже, которые вытекают из действующего украинского законодательства и Правил ИНКОТЕРМС.

По Правилам ИНКОТЕРМС, украинские экспортеры товаров на условиях DES должны самостоятельно, за собственный счет и на собственный риск произвести в Украине таможенное оформление товара на вывоз, т.е. **оформить грузовую таможенную декларацию, а также иные разрешения, сертификаты и прочие документы, требуемые для таможенного оформления экспорта данного товара, уплатить связанные с этим обязательные платежи.** Для того чтобы произвести таможенное оформление, украинский субъект ВЭД должен состоять на учете в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. В этом таможенном органе он и производит таможенное оформление товара самостоятельно или же может поручить произвести данное оформление таможенному брокеру либо перевозчику (экспедитору) товара, если последний является резидентом Украины и имеет свидетельство о признании его декларантом. Если же у предприятия-экспортера возникает необходимость осуществить таможенное оформление товара в таможене, отличной от той, в которой данное предприятие стоит на учете (аккредитовано), то оно может осуществить оформление в этой (другой) таможене при условии согласования этого вопроса между таможеней, в зоне деятельности которой расположено данное предприятие, и таможеней, в которой оно собирается осуществить оформление товара. По данному вопросу смотрите письмо Гостаможкома от 11.01.94 г. № 11/3-69, которое было приведено в *Подборке законодательства* к термину FCA.

Пункт поставки товара, экспортируемого украинским субъектом ВЭД, будет находиться в указанном в договоре купли-продажи порту назначения, который, как правило, находится в стране покупателя. При этом сторонам необходимо согласовывать конкретное место (пункт разгрузки) в согласованном порту на-



значения, куда экспортер должен обеспечить прибытие судна с товаром. Если же стороны не согласовали конкретный пункт разгрузки в порту назначения, то экспортер (исходя из существующей практики, либо, если такой практики нет, на собственное усмотрение) сам выбирает обычный пункт разгрузки в согласованном порту назначения, где имеются необходимые разгрузочные средства для разгрузки товара с судна покупателем, куда он (экспортер) обеспечивает прибытие судна с товаром. В договоре купли-продажи может быть предусмотрено, что пункт разгрузки в порту назначения выбирает покупатель. В этом случае покупатель должен своевременно известить экспортера о выбранном им пункте разгрузки, а экспортер обязан осуществить доставку товара в такой пункт разгрузки.

Пункт отгрузки для условий DES не имеет какого-либо существенного значения, и Правила ИНКОТЕРМС не содержат каких-либо требований относительно выбора этого пункта. Поэтому вопрос, с какого места осуществлять отгрузку товара, полностью относится к компетенции украинского экспортера, если договором купли-продажи не предусмотрено иное. Как правило, таким пунктом отгрузки будет один из украинских морских или речных портов. В этом случае украинский экспортер должен еще осуществлять пре-перевозку (подвоз) товара к порту отгрузки для основной перевозки. Хотя в данном случае не имеет особого значения разделения процесса доставки товара продавцом на этапы пре-перевозки и основной перевозки, поскольку, как в первом, так и во втором случаях, такие перевозки полностью осуществляются за счет и на риск продавца. Разве что, при основной перевозке, транспортные документы, которые получает продавец (экспортер), должны быть переданы им покупателю, а также в договоре купли-продажи могут быть предусмотрены некоторые требования к условиям основной перевозки.

Украинский экспортер может осуществить основную перевозку товара несколькими видами транспорта (смешанная перевозка), при условии, что последняя часть этой перевозки будет осуществляться морским или речным транспортом. Так, экспортер может нанять экспедитора (оператора смешанной перевозки) по одному договору смешанной перевозки, который обеспечит перевозку товара, например, от склада экспортера, находящегося внутри территории Украины, автомобильным или железнодорожным транспортом до какого-то украинского порта, где перегрузит товар на судно и на нем доставит товар в указанный порт назначения в стране покупателя. Такая перевозка может оформляться одним документом (накладной) смешанной перевозки, который экспортер должен будет представить покупателю.

Украинское предприятие-экспортер товара, использующее условия поставки DES, обязано за свой счет заключить договор перевозки от выбранного им пункта отгрузки на территории Украины до согласованного с покупателем (или выбранного им) пункта разгрузки в порту назначения. Договор перевозки заключается с морским (речным) перевозчиком или же он может заключаться с оператором смешанной перевозки, о чем говорилось выше. Для заключения договора перевозки украинское предприятие вправе самостоятельно выбрать перевозчика, давать ему необходимые указания по поводу перевозки; оно от своего имени вступает в правоотношения с перевозчиком, являясь стороной договора перевозки. Однако право украинского



предприятия-экспортера выбирать перевозчика, давать ему указания по поводу перевозки имеет определенные ограничения. Такими ограничениями являются:

– во-первых, согласно Правилам ИНКОТЕРМС, украинское предприятие-экспортер обязано заключить договор перевозки «на обычных условиях», «по обычно принятому направлению»;

– во-вторых, если стороны договора купли-продажи поместили в этот договор определенные предписания относительно перевозки товара, то украинский экспортер (продавец по договору) при заключении им договора перевозки обязан также руководствоваться и этими положениями.

Украинское предприятие-экспортер может заключать договор перевозки как с украинским предприятием-перевозчиком, являющимся резидентом Украины, так и с иностранной перевозочной компанией, которая является нерезидентом Украины. При этом, если украинский экспортер наймет иностранного перевозчика, то заключенный с ним договор перевозки, согласно украинскому законодательству, будет считаться внешнеэкономическим договором, что вызовет необходимость для украинского экспортера подчинять свои отношения с таким иностранным перевозчиком соответствующему налоговому режиму – режиму осуществления расчетов в иностранной валюте – и другим предписаниям, установленным украинским законодательством для внешнеэкономических операций.

Договоры перевозки экспортеры могут заключать как непосредственно с перевозчиками (транспортными организациями), которые сами осуществляют перевозку, так и с экспедиторскими организациями, которые организывают перевозку, но сами непосредственно ее не осуществляют.

Предприятию, экспортирующему товар на условиях DES, необходимо иметь в виду, что оно обязано доставить товар в согласованный пункт поставки для предоставления его в распоряжение покупателя **своевременно**, т.е. в дату или в период времени, указанные в договоре купли-продажи. За несвоевременную доставку товара экспортер несет ответственность перед покупателем. Однако своевременная доставка товара зависит не только от экспортера, но и от выбранного им перевозчика, осуществляющего перевозку товара. Поэтому предприятию-экспортеру перед отправкой товара следует согласовывать сроки доставки (перевозки) товара с перевозчиком, для того чтобы обеспечить своевременное прибытие товара в пункт поставки.

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры купли-продажи товаров, по которым они являются покупателями, т.е. импортируют товары в Украину с использованием условий термина DES, должны принимать во внимание следующие аспекты.

Пунктом поставки товара, импортируемого в Украину на условиях DES, будет один из морских (или речных при речной перевозке) портов Украины, который способен принять данный вид товара (груза). Такой порт назначения должен указываться в договоре купли-продажи. Также украинскому импортеру можно порекомендовать согласовывать с продавцом при заключении договора купли-продажи конкретный пункт разгрузки в порту назначения, куда продавец обязан обеспечить прибытие судна с товаром (грузом). При выборе конкретного пункта разгрузки в порту назначения ук-

DES



раинскому импортеру необходимо руководствоваться критерием наличия в этом пункте необходимого разгрузочного оборудования для выгрузки груза (товара) судна, поскольку именно он должен осуществлять разгрузку судна.

Субъекты ВЭД – импортеры товаров должны учитывать, что продавец несет полную ответственность за товар до момента его поставки в согласованном порту назначения. Поэтому если при приемке товара в пункте поставки в порту назначения импортер обнаружит недостачу или повреждение товара, или если товар не прибудет в пункт поставки в согласованное время (прибудет раньше или позже согласованного времени или вообще не прибудет), то импортер имеет право возложить на продавца ответственность за нарушение договора купли-продажи, потребовав от него возмещения убытков или иной предусмотренной договором компенсации. В том случае, когда указанные нарушения договора являются существенными, импортер может потребовать расторжения договора купли-продажи.

Поскольку по условиям термина DES продавец несет ответственность за товар перед покупателем до момента его доставки в согласованный пункт поставки, то **импортеру (покупателю) товара можно порекомендовать уделять достаточное внимание вопросам закрепления в договоре купли-продажи положений, касающихся ответственности продавца за ненадлежащую доставку или недоставку товара в пункт поставки (предусматривать в договоре купли-продажи конкретные штрафные санкции за конкретные возможные нарушения обязательств по доставке товара продавцом).**

Хотя по условиям термина DES продавец оплачивает перевозку товара до пункта поставки в порту назначения и несет риск утраты или повреждения товара во время такой перевозки, тем не менее, **импортеру все же стоит уделять определенное внимание вопросам перевозки товара при заключении договора купли-продажи.** Импортер имеет возможность воздействовать на условия перевозки товара, организуемой продавцом, путем включения соответствующих положений (требований к условиям перевозки) в договор купли-продажи. Украинский импортер может включать в договор купли-продажи (разумеется, при согласии на это продавца) определенные положения, которые ограничивают право продавца на организацию перевозки по своему усмотрению и которые должны учитываться продавцом при заключении договора перевозки. Так, например, украинский импортер может указать определенный путь транспортировки или назвать перевозчика и др.

Необходимо отметить, что **после принятия поставки товара от продавца в пункте поставки в порту назначения, украинский импортер должен будет самостоятельно организовывать дальнейшую перевозку (подвоз) товара от данного порта в конечный пункт назначения в Украине (если есть такая необходимость).** Это означает, что он самостоятельно выбирает перевозчика и вступает с ним в договорные отношения перевозки, полностью оплачивает данную перевозку и несет риск утраты или повреждения товара во время данной перевозки.

Украинский импортер должен самостоятельно, за свой счет организовывать выгрузку товара с судна в порту назначения. Импортерам необходимо иметь в виду то, что разгрузку судов в портах, как правило, осуществляют соответствующие портовые службы или специализированные разгрузочные компании, ко-



торые владеют необходимым разгрузочным оборудованием. Разгрузку судна необходимо начинать сразу после его прибытия и закончить в отведенное для этого время. Превышение сроков разгрузки может вызвать наложение на импортера штрафных санкций (демереджа). Поэтому импортеру, импортирующему товар на условиях DES, необходимо быть готовым к разгрузке судна сразу после его прибытия в порт. В этой связи ему необходимо заблаговременно, до прибытия судна с товаром в порт, осуществить организационные меры, необходимые для того, чтобы товар был выгружен с судна своевременно и надлежащим образом.

Украинский импортер товара на условиях DES обязан самостоятельно, за свой счет и на свой риск осуществлять таможенное оформление импорта товара в Украину. Чтобы осуществить таможенное оформление импорта товара, предприятие-импортер должно состоять на учете (быть аккредитованным) в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. Этот таможенный орган, как правило, и осуществляет таможенное оформление ввозимого товара. Импортер должен оформить грузовую таможенную декларацию, а также иные разрешения, сертификаты и другие документы, требуемые для таможенного оформления импорта данного товара, уплатить связанные с этим обязательные платежи. Он может поручить произвести таможенное оформление таможенному брокеру. Необходимо отметить, что в связи с существованием в Украине сложной процедуры таможенного оформления импорта товаров украинским импортерам важно знать время прибытия товара в украинский порт назначения, заранее быть проинформированными о названии перевозчика, выбранного продавцом, иметь возможность связываться с этим перевозчиком для передачи ему необходимых сведений или документов и др. Также украинский импортер должен своевременно направлять в украинскую таможню в порту назначения все необходимые документы и извещения, которые требуются для пропуска товара на территорию Украины, а также снабжать своего перевозчика, который будет осуществлять дальнейший подвоз товара с порта, всеми необходимыми документами для этой же цели. При несвоевременном осуществлении или при неосуществлении импортером указанных действий он может понести связанные с этим дополнительные расходы.

Необходимо отметить, что украинский импортер в украинском порту назначения может начать проводить разгрузку товара с судна после получения на это разрешения соответствующего таможенного органа, действующего в порту. Разгрузка судна также проводится под наблюдением данного таможенного органа. Выгрузка товара может осуществляться только на склады портов и транспортные средства, находящиеся в зонах таможенного контроля. Эти требования установлены «Порядком осуществления таможенного контроля за перемещением через таможенную границу Украины товаров и других предметов с использованием морского, речного и паромного видов транспорта», утвержденным приказом Государственной таможенной службы Украины № 26 от 23.01.01 г. Детальнее об этих и других требованиях, касающихся осуществления таможенных процедур относительно товаров, которые прибывают в морские (речные) порты Украины (или убывают из этих портов) на судах заграничного плавания, смотрите в выдержках из указанного Порядка, приведенных ниже, в *Подборке законодательства*.

DES



При импорте товара в Украину на условиях «DES – украинский порт» его таможенная стоимость будет равняться стоимости, указанной в договоре купли-продажи (фактурной стоимости). Такой вывод основывается на том, что по условиям DES все расходы по товару до момента его доставки в порт назначения несет покупатель, а следовательно, эти расходы покупатель включает в договорную (фактурную) цену товара. Расходы по разгрузке товара, которые несет импортер, осуществляются на территории Украины (в украинском порту), поэтому они не включаются в таможенную стоимость товара.

При экспорте товара из Украины на условиях DES для определения его таможенной стоимости из фактурной стоимости товара необходимо вычесть расходы, которые имеют место после момента пересечения товаром таможенной границы Украины.

Относительно порядка определения таможенной стоимости товара смотрите ст.16 Закона Украины «О Едином таможенном тарифе», пункт 1.7, раздел 2 «Описание граф грузовой таможенной декларации», графу 45 «Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации», которые были приведены в *Подборке законодательства* к термину EXW.

Цена DES (т.е. цена товара, проданного с использованием условий термина DES) включает в себя, как правило, следующие составляющие:

- цена с завода или склада продавца
- + расходы на оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика
- + расходы на оплату перевозки товара от пункта отправления до порта отгрузки
- + расходы на оплату погрузки товара на судно в порту отгрузки
- + расходы на экспортное таможенное оформление товара
- + расходы на оплату стоимости основной морской (речной) перевозки товара до порта назначения
- + расходы на страхование груза (если страхование предусматривается).

При поставках товаров на условиях DES украинский экспортер должен иметь в виду, что он обязан за свой счет представить покупателю обычный транспортный документ и/или деливери-ордер, который (которые) является доказательством поставки товара в согласованный пункт поставки в порту назначения, при условии что товар прибыл в порт и предоставлен в распоряжение покупателя, и необходим покупателю для получения товара (груза) от перевозчика. В свою очередь, украинский импортер товара на условиях DES должен принимать от продавца указанные выше документы, если они оформлены надлежащим образом и соответствуют условиям договора купли-продажи. Также импортеру необходимо учитывать, что во многих случаях для получения товара (груза) от перевозчика в порту назначения ему необходимо предъявить такому перевозчику экземпляр транспортного документа (в частности, коносамент). Поэтому импортеру необходимо получить этот документ от продавца еще до момента прибытия судна в порт назначения.

Как уже было отмечено в *комментарии*, к обычным транспортным документам, по условиям термина DES, ИНКОТЕРМС относит, в частности:

- коносамент;
- морскую накладную;



- речной транспортный документ (речной коносамент или накладная);
- документ (накладная) смешанной перевозки.

Этот перечень «обычных транспортных документов» не является исчерпывающим, и стороны в своих взаимоотношениях могут использовать иные виды транспортных документов.

Описание коносамента, морской накладной, документа смешанной перевозки смотрите в *комментариях* к терминам FOB, CFR, CPT. Речная накладная и речной коносамент, используемые для оформления перевозок грузов речным транспортом, в большинстве своем сходны с морской накладной и морским коносаментом. Поэтому в данном *комментарии* будет акцентировано внимание только на наиболее важных аспектах указанных выше транспортных документов, которые необходимо знать субъектам ВЭД для оформления ими перевозок товаров по условиям DES.

Итак, при оформлении перевозки **коносаментом** покупателю (импортеру) товара на условиях DES необходимо учитывать то, что для получения товара в порту назначения такой покупатель должен будет предоставить оригинал коносамента перевозчику. Без предоставления оригинала коносамента перевозчик вправе не выдавать товар покупателю. Поэтому в таких случаях покупателю товара очень важно получить оригинал коносамента от продавца до момента прибытия судна в порт назначения. Хотя на практике бывают случаи, когда перевозчик выдает товар покупателю без предъявления последним оригинала коносамента, но под гарантию банка. В свою очередь экспортер товара должен своевременно передавать коносамент покупателю с тем, чтобы тот мог беспрепятственно получить товар (груз) от перевозчика.

При выдаче коносамента в случае фрахтования продавцом судна по чартерному договору, такой коносамент может содержать отсылку к чартеру (например, путем указания «все остальные условия согласно чартеру»). В ИНКОТЕРМС не содержится требование того, чтобы по условиям DES продавец предоставлял покупателю вместе с коносаментом и копию чартера. Однако стороны могут предусмотреть в договоре купли-продажи обязанность продавца предоставлять покупателю вместе с коносаментом и копию чартера.

При оформлении перевозки **морской накладной** вопрос наличия у покупателя экземпляра такой накладной при прибытии судна с грузом в порт назначения не является таким актуальным, как при использовании коносамента. Потому что в данном случае перевозчик обязан выдавать товар (груз) получателю, указанному в накладной, после проверки документов, удостоверяющих личность такого получателя, и без необходимости предоставления последним экземпляра морской накладной. Следовательно, в качестве получателя груза продавец должен указывать в морской накладной покупателя.

Смешанная перевозка груза оформляется **документом смешанной перевозки**, который может быть обратным (подобным коносаменту) и необоротным (подобным морской накладной). Поэтому покупателю необходимо учитывать, что когда перевозка оформляется обратным документом смешанной перевозки, он должен получить данный документ от продавца до момента прибытия груза (товара) в порт назначения, поскольку получить товар от перевозчика он сможет лишь после предъявления ему оригинала такого документа. Когда же смешанная перевозка оформляется необоротным документом смешанной перевозки, то покупатель должен быть указан в данном доку-

DES



менте в качестве грузополучателя, которому перевозчик (оператор смешанной перевозки) обязан выдать груз, удостоверившись лишь в его личности, и без необходимости предъявления оригинала такого документа.

В Украине правовое регулирование морских перевозок, договора морской перевозки груза осуществляется на основании Кодекса торгового мореплавания Украины (Раздел V). Выдержки из этого Кодекса, содержащие правовые нормы, которые необходимо знать субъектам ВЭД, особенно экспортерам, заключающим договора с использованием термина DES, смотрите в *Подборке законодательства* к термину FOB.

В пункте А.8 Правил ИНКОТЕРМС (термин DES) предусмотрено, что при наличии договоренности между продавцом и покупателем об осуществлении электронной связи транспортные документы и иные доказательства поставки могут быть заменены эквивалентными извещениями по электронной связи (EDI). Однако применение указанного положения украинскими субъектами ВЭД в их отношениях с зарубежными контрагентами представляется довольно затруднительным, в связи с отсутствием необходимой правовой основы для этого в украинском законодательстве.



ПРИМЕР ОТОБРАЖЕНИЯ В ДОГОВОРЕ

Импортный договор на покупку Товара

Продавец – иностранное предприятие

Покупатель – украинское предприятие

<...>

Условия поставки

Продавец обязуется поставить Товар Покупателю на условиях DES, порт Ильичевск, Украина. Условия поставки понимаются в соответствии с ИНКОТЕРМС 2000 г.

Покупатель определяет конкретный пункт поставки (разгрузки) в порту назначения, о чем он обязан сообщить Продавцу по факсу не позднее пятнадцати дней до даты (или начала истечения срока) поставки.

Продавец обязан обеспечить прибытие Товара в указанный Покупателем пункт поставки в порту назначения ... (указывается конкретная дата либо период времени, например, «25 августа 2002 г.» либо «во второй половине августа 2002 г.»).

Основную перевозку Товара до пункта поставки в порту назначения Продавец должен осуществить морским транспортом. Продавец обязан зафрахтовать по чартеру судно, приспособленное для перевозки Товара, указанного в данном Договоре.

О предполагаемой дате отгрузки Товара Продавец должен известить Покупателя по факсу не позднее чем за семь дней до отгрузки. После отгрузки Товара, в течение 24 часов с момента отгрузки, Продавец обязан по факсу направить Покупателю извещение об отгрузке Товара, с указанием в нем порта отгрузки, реквизитов коносамента, наименования судна и перевозчика, количества отгруженного Товара, предполагаемой даты прибытия судна в порт назначения.

Продавец обязует капитана судна информировать Покупателя о времени получения груза за 48 и 24 часа до прибытия судна в порт назначения.

Судно должно быть разгружено Покупателем в порту назначения в течение ... (указывается период времени) с момента письменного уведомления капитана о готовности судна к разгрузке.

Если Товар разгружается медленнее, чем это предусмотрено временем разгрузки, Покупатель платит за простой. Если разгрузка производится быстрее установленного времени, Покупатель получает вознаграждение за ускоренную выгрузку; условия демареджа и диспача должны соответствовать условиям, предусмотренным чартерным договором. Демаредж и диспач составляет ... (указывается сумма) в день.

Продавец должен получить от перевозчика бортовой коносамент после погрузки Товара на борт судна. Оригинал коносамента вместе с копией чартера Продавец обязан сразу после их получения от перевозчика переслать Покупателю.

Частичная и/или досрочная поставка Товара допускается лишь с согласия Покупателя.

Датой поставки считается дата прибытия Товара в пункт поставки в порту назначения.

<...>

DES



ПОДБОРКА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

ПОРЯДОК ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО КОНТРОЛЯ ЗА ПЕРЕМЕЩЕНИЕМ ЧЕРЕЗ ТАМОЖЕННУЮ ГРАНИЦУ УКРАИНЫ ТОВАРОВ И ДРУГИХ ПРЕДМЕТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МОРСКОГО, РЕЧНОГО И ПАРОМНОГО ВИДОВ ТРАНСПОРТА

Утвержден приказом государственной таможенной службы Украины от 23.01.01 г. № 26

Зарегистрирован в Министерстве юстиции Украины 7 февраля 2001 г. № 119/5310 (с изменениями, внесенными в соответствии с Приказами Государственной таможенной службы № 522 от 27.07.01 г., № 619 от 19.09.01 г.)

1. Общие положения

1.1. Этот Порядок разработан в соответствии с Таможенным кодексом Украины с целью определения последовательности действий должностных лиц таможенных органов при осуществлении таможенного контроля за перемещением судов заграничного плавания, товаров и других предметов, которые перемещаются ими через таможенную границу Украины.

1.2. Товары и прочие предметы, которые перемещаются через морские (речные) пункты пропуска, подлежат таможенному контролю. Таможенный контроль осуществляется должностными лицами таможни с целью обеспечения соблюдения государственными органами, предприятиями и их должностными лицами, а также физическими лицами порядка перемещения через таможенную границу Украины товаров и других предметов.

1.3. Таможенный контроль осуществляется должностными лицами таможни путем проверки документов, необходимых для такого контроля, таможенного досмотра (осмотра транспортных средств, товаров и других предметов, личного досмотра), переосвидетельствования, учета предметов, перемещаемых через таможенную границу Украины, а также в других формах, которые не противоречат законам Украины.

1.4. В этом Порядке нижеприведенные термины используются в таком значении: судно заграничного плавания – любое плавсредство, которое прибывает на таможенную территорию Украины или выбывает за границы этой территории;

украинское судно заграничного плавания – судно, которое зарегистрировано в Украине и имеет право плавания под Государственным флагом Украины;

иностранное судно заграничного плавания – судно заграничного плавания, которые не принадлежат к категории украинских судов заграничного плавания;

судно с караваном – судно заграничного плавания, которое транспортирует одно или более несамоходных плавсредств (баржу, лихтер, площадку и т.п.);

маломерное судно – яхта, катамаран, спортивный и прогулочный катера, водный мотоцикл, которые принадлежат физическим лицам (резидентам и нерезидентам) и зарегистрированы в соответствующих регистрационных органах по правилам страны регистрации; ...

...морской, речной пункт пропуска (пункт контроля) – часть территории мор-



ского или речного порта с комплексом сооружений, помещений и технических средств, где осуществляются пограничный, таможенный и прочие виды контроля и пропуск через таможенную границу Украины товаров и других предметов;

морской (речной) торговый порт – государственное транспортное предприятие, предназначенное для обслуживания судов, пассажиров и грузов на отведенной портом территории и акватории;

перевозчик – лицо, которое согласно установленному законодательством порядку осуществляет доставку товаров и других предметов, транспортных средств и лиц в место назначения;

транспортные средства – транспортные средства, которые используются для перевозок товаров и других предметов;

физические лица – граждане Украины, иностранцы, лица без гражданства;

документ контроля за доставкой товаров (далее – ДКД) – документ (предварительная грузовая таможенная декларация, предварительная декларация на подакцизные товары, предварительное сообщение и т.п.), который содержит сведения о перемещаемых товарах, отправителе, получателе и т.п. и необходим для осуществления контроля за перемещением этих товаров между таможенными;

поручение на погрузку – документ, который предоставляется владельцем груза или уполномоченным им лицом, содержит сведения об отправителе, получателе, названии и характеристиках товара и после засвидетельствования его таможенней является основанием для погрузки судна;

акт-сообщение – документ, который составляется при выявлении каких-либо расхождений при принятии портом груза от судна. Подписывается представителями порта, таможни, уполномоченным представителем администрации судна;

погрузочные документы – коносаменты, манифесты, каргопланы;

генеральный акт – документ, который определяет количество мест и вес перемещаемого судном и принятого портом груза;

тальманская расписка – первичный учетный документ, в котором отображаются сведения о количестве выгруженного с судна и принятого портом груза;

зона таможенного контроля – четко определенное в пункте пропуска через государственную границу Украины или в других местах таможенной территории Украины отдельное место, в границах которого таможенные органы осуществляют таможенный контроль;

режим зоны таможенного контроля – порядок доступа и пребывания в зоне таможенного контроля должностных лиц таможни, непосредственно обеспечивающих процесс таможенного контроля, граждан, которые проходят таможенный контроль или уполномочены предъявить для такого контроля товары и прочие предметы, а также порядок перемещения товаров и других предметов за границы зоны таможенного контроля;

таможенный контроль – совокупность мер, осуществляемых должностными лицами таможенных органов с целью обеспечения соблюдения государственными органами, предприятиями и их служебными лицами, а также физическими лицами порядка перемещения через таможенную границу Украины товаров и других предметов;



таможенный режим – совокупность установленных таможенным законодательством правовых положений, которые определяют порядок перемещения через таможенную границу Украины товаров и других предметов и порядок применения к ним таможенных процедур в зависимости от цели перемещения;

таможенное оформление – совокупность мер, осуществляемых должностными лицами таможенных органов по обеспечению таможенного контроля и для применения средств государственного регулирования ввоза на таможенную территорию Украины, вывоза за ее границы и транзита через территорию Украины товаров и других предметов;

товары – любая перемещаемая через таможенную границу Украины продукция, в том числе продукция, на которую распространяются права интеллектуальной собственности, являющаяся объектом купли-продажи или мены;

предметы – любые предметы, которые перемещаются через таможенную границу Украины;

коносамент – документ, регулирующий правоотношения между перевозчиком и получателем груза, свидетельствующий о принятии перевозчиком груза, сведения о котором приведены в коносаменте, и является одним из документов, которые подтверждают наличие и содержание договора морской перевозки;

манифест – перечень коносаментов;

генеральная декларация – документ, содержащий общие сведения о судне и сведения о наличии на борту огнестрельного оружия, боеприпасов и наркотиков, находящихся в судовой аптеке, а также сведения о судовой кассе;

грузовая декларация – документ, содержащий сведения о грузах, которые находятся на судне;

судовая роль – список членов экипажа судна;

список пассажиров – список пассажиров, находящихся на судне;

общая таможенная декларация – документ, который используется при оформлении иностранных судов заграничного плавания и в котором указываются сведения о наличии у членов экипажа товаров и других предметов, валюты и ценностей. Могут использоваться валютный список (money list) и сводная таможенная декларация (crew effects declaration);...

...морской агент – субъект предпринимательской деятельности, который согласно договору морского агентирования действует как постоянный представитель судовладельца и за вознаграждение осуществляет услуги в сфере торгового мореходства;...

1.5. Суда заграничного плавания, товары и прочие предметы, которые пересекают таможенную границу Украины, подлежат таможенному контролю и таможенному оформлению в соответствии с законодательством Украины.

В предусмотренных законодательством случаях на судно заграничного плавания предоставляется грузовая таможенная декларация.

1.6. Таможенный контроль за перемещением судов заграничного плавания, товаров и других предметов, находящихся на них, осуществляется в пунктах пропуска (пунктах контроля) через государственную границу Украины, определенных Кабинетом Министров Украины.



1.7. В пунктах пропуска (пунктах контроля) через государственную границу Украины в морских (речных) портах таможенные органы по согласованию с Погранвойсками устанавливают зоны таможенного контроля. На судах заграничного плавания таможенные органы устанавливают временные зоны таможенного контроля. Режим временных зон таможенного контроля доводится до сведения лиц, непосредственно присутствующих во время его проведения.

1.8. Таможенный контроль и таможенное оформление судов, которые прибывают из-за границы (выбывают за границу), проводятся около причалов порта. Таможенный контроль и таможенное оформление судов на рейде осуществляются по согласованию с Погранвойсками.

1.9. Место стоянки судна во время проведения таможенного контроля и таможенного оформления, выгрузки или загрузки, а также посадки и высадки пассажиров определяется администрацией порта по согласованию с таможенной и Погранвойсками. Изменение места стоянки судна проводится с уведомлением таможенной и Пограничных войск, за исключением случаев аварии и стихийного бедствия, при этом администрация порта при первой возможности сообщает об этом таможене.

1.10. Во время осуществления таможенного контроля и таможенного оформления судна запрещается подход к нему любых плавательных средств.

По окончании таможенного контроля и таможенного оформления судна швартование плавательных средств к судну заграничного плавания, которое находится в зоне таможенного контроля, может осуществляться с разрешения и под контролем таможенной.

1.11. Таможенный контроль и таможенное оформление судов заграничного плавания осуществляются с таможенным досмотром судна. Таможенное оформление товаров и других предметов, перемещаемых членами экипажей этих судов, осуществляется непосредственно на борту судна.

Таможенный контроль и таможенное оформление украинских судов заграничного плавания, которые прибыли в украинский порт и не заходили в иностранные порты, не подходили к судам заграничного плавания, могут осуществляться документально. В этом случае администрация судна дает таможене справку о том, что судно во время рейса не заходило в иностранные порты и не подходило к судам заграничного плавания. Таможенное оформление товаров и предметов, которые перемещаются членами экипажей таких судов, не проводится.

Таможенный контроль и таможенное оформление иностранных судов заграничного плавания могут осуществляться документально при условии их постоянного пребывания под контролем таможенной в зонах таможенного контроля в пунктах пропуска через государственную границу Украины. В этом случае таможенное оформление товаров и других предметов, перемещаемых членами экипажей таких судов, осуществляется около борта судна или проходных порта, которые определены администрацией порта и согласованы с таможенной и Погранвойсками.

При наличии достаточных оснований (оперативной информации таможен, отделения/службы по борьбе с контрабандой и нарушениями таможенных правил, правоохранительных органов) считать, что на борту судна заграничного плавания нахо-



дятся предметы контрабанды или предметы, которые непосредственно являются объектами нарушения таможенных правил, таможенный контроль и таможенное оформление этого судна осуществляются с обязательным таможенным досмотром судна, товаров и других предметов, которые перемещаются членами экипажа.

1.12. Оформление судов заграничного плавания при их перемещении через таможенную границу Украины осуществляется комиссией, состоящей из представителей Погранвойск, таможени, морского агента или администрации порта, а в предусмотренных законодательством случаях – других контролирующих служб (санитарно-эпидемиологической; карантина растений; ветеринарной медицины; экологического контроля и т.п.).

При осуществлении оформления наливных судов в состав комиссии могут быть включены представители пожарной охраны. При оформлении пассажирских судов могут присутствовать в случае необходимости представители туристических фирм, которые организовали круиз.

С разрешения руководства таможени и подразделения Пограничных войск в состав комиссии могут привлекаться представители других учреждений и организаций.

Лица, входящие в состав комиссии, не должны перемещать на судно и с судна товары и прочие предметы, за исключением используемых ими для выполнения служебных обязанностей.

Все другие лица, которым разрешены посещения судна во время работы комиссии, должны пройти таможенный контроль путем заявления сведений (устно или письменно) согласно пунктам таможенной декларации.

1.13. Таможенный контроль и таможенное оформление судов заграничного плавания осуществляются круглосуточно в порядке их прибытия и заказа комиссии...

...О времени прибытия судна в порт (выбытия из порта) администрация порта (морской агент) сообщает таможене не позже чем за два часа до прибытия (выбытия) судна.

Администрация порта предоставляет таможене информацию о судах заграничного плавания, которые должны прибыть в порт.

1.14. Комиссия созывается по заявлению администрации порта или морского агента, которые обеспечивают доставку членов комиссии на судно с целью выполнения возложенных на нее функций, а также возвращение их в свои учреждения.

1.15. По прибытии судна из-за границы комиссия поднимается на его борт после завершения санитарного контроля с разрешения представителя санитарно-эпидемиологической службы.

1.16. Таможенный контроль и таможенное оформление судов, прибывших из-за границы, осуществляются после проведения пограничного контроля, а судов, которые выбывают за границу, – до начала пограничного контроля...

3. Таможенный контроль товаров и других предметов, перемещаемых судами заграничного плавания

3.1. При ввозе из-за границы

3.1.1. Выгрузка товаров и других предметов с судов, прибывших из-за границы, проводится на основании грузовых документов с разрешения таможени и под ее контро-



лем. На грузовых документах должностные лица таможенных органов имеют право делать надписи с оговорками, запрещающими или регулирующими процесс разгрузки и обязательными для выполнения всеми лицами, участвующими в процессе разгрузки.

3.1.2. Выгрузка ввезенных товаров и других предметов (импортных или транзитных) осуществляется в зоны таможенного контроля (склады, терминалы), расположенные на территории порта, или транспортные средства, которые находятся в этих зонах.

3.1.3. Для осуществления контроля за выгрузкой судна администрацией порта или другими уполномоченными лицами подаются таможенному органу документы (талъманская расписка и т.п.), которые отображают результаты выгрузки товаров и других предметов в зону таможенного контроля или на транспортные средства, которые находятся в ней. Один экземпляр талъманской расписки, заверенный подписью талъмана, остается в таможене.

При расхождении количества товаров и других предметов с данными, указанными в грузовых документах, или при выявлении в процессе разгрузки судна поврежденных, подмоченных, со следами распаковки грузовых мест составляется акт-сообщение. Про составление акта-сообщения в генеральном акте делается отметка с указанием номера акта-сообщения. Результаты разгрузки фиксируются в генеральном акте. Генеральный акт составляется в шести экземплярах (один экземпляр остается в таможене) и заверяется представителями порта, судна и таможен.

Распаковка и перепаковка грузовых мест проводятся за счет владельца товаров и других предметов или уполномоченного им лица (экспедитора, перевозчика и т.п.).

3.1.4. Таможня осуществляет регистрацию товаров и других предметов, выгружаемых с судна. Регистрация должна предусматривать фиксацию следующих сведений: номера п/п, номера коносамента (номера контейнера – для контейнерных перевозок), даты регистрации, название и адрес получателя, название судна, экспедитора, основания для вывоза товаров и других предметов за границы зоны таможенного контроля и порта, даты вывоза за пределы зоны таможенного контроля, номера личной номерной печати инспектора таможни, примечания.

3.1.5. Основанием для разрешения на вывоз товаров и других предметов из зоны таможенного контроля и порта является оформленная грузовая таможенная декларация (импортная, транзитная) или ДКД (в случае направления товаров и других предметов в зоны деятельности других таможен), таможенная декларация, форма которой утверждена постановлением Кабинета Министров Украины от 15.07.97 № 748, или документы, предусмотренные абзацами 4, 5, 6 подпункта 3.1.6 этого Порядка.

3.1.6. Разрешается вывоз товаров и других предметов за пределы зоны таможенного контроля и порта в случае:

таможенного оформления товаров и других предметов в соответствующий таможенный режим;

направление товаров и других предметов под таможенным контролем в таможню назначения;

необходимости размещения товаров и других предметов на таможенных лицензионных складах при условии расположения этих складов в зоне деятельности та-

DES



возможен, в которой расположен пункт пропуска, и наличия принятой к таможенному оформлению ВМД, оформленной согласно режиму таможенного склада;

необходимости размещения товаров и других предметов на складах предприятий для сохранения под таможенным контролем (при условии представления заявления предприятия с положительной резолюцией начальника таможен, его заместителя или другого уполномоченного соответствующим приказом таможни должностного лица о разрешении на размещение этих товаров (предметов) на складах предприятия для сохранения под таможенным контролем и наличия принятой к оформлению предварительной грузовой таможенной декларации, заполненной в соответствии с разделом 3.1 Порядка заполнения граф грузовой таможенной декларации согласно таможенным режимам экспорта, импорта, транзита, временного ввоза (вывоза), таможенного склада, магазина беспошлинной торговли, утвержденного приказом Государственной таможенной службы Украины от 30.06.98 № 380 и зарегистрированного в Министерстве юстиции Украины 22.07.98 № 469/2909);

других случаях при отдельном письменном разрешении руководства таможни.

Технологическая схема таможни должна предусматривать порядок учета товаров и других предметов, перемещаемых под таможенным контролем за границы зоны таможенного контроля, и порядок контроля за таким перемещением до момента размещения этих товаров и других предметов с целью, заявленной таможне.

Не допускается пребывание в зонах таможенного контроля товаров и других предметов, таможенное оформление которых завершено...

...3.2. При вывозе за границу

3.2.1. При поступлении на территорию порта товаров и других предметов, перемещаемых под таможенным контролем, проводится подтверждение их поступления на основании представленных таможне назначения оформленных таможней отправления грузовых таможенных деклараций или ДКД, а также других документов, установленных Гостаможслужбой Украины.

3.2.2. До начала загрузки на судно заграничного плавания товаров и других предметов владелец груза или уполномоченное им лицо подает таможенному органу поручение на плановую погрузку товаров и других предметов. Основанием для оформления поручения на погрузку является грузовая таможенная декларация. В случае поступления товаров и других предметов, оформленных в других таможнях и находящихся под таможенным контролем, вместе с грузовой таможенной декларацией подаются товаросопроводительные документы.

В случае необходимости, по требованию таможенного органа, владелец груза или уполномоченное им лицо подает список грузов (список поручений на погрузку), планируемых для погрузки на заявленное судно.

После проверки соответствия данных, указанных в поручениях на погрузку, данным грузовых таможенных деклараций и товаросопроводительных документов и при отсутствии замечаний инспектор таможни на поручении на погрузку проставляет оттиск личной номерной печати. Оформленное таким образом поручение является основанием для погрузки указанных в нем товаров и других предметов на судно.

DES



В исключительных случаях с целью предотвращения простоя железнодорожного транспорта и для уменьшения затрат на разгрузочно-погрузочные операции по письменному решению начальника таможен разрешается оформление поручения на погрузку на основании товаросопроводительных документов при условии предоставления собственником товаров и других предметов, которые оформлены в соответствующем таможенном режиме другой таможней и находятся под таможенным контролем, или уполномоченным им лицом гарантийного обязательства о предоставлении грузовой таможенной декларации к убытию судна и о возмещении убытков порту и судовладельцу в случае простоя судна из-за отсутствия грузовой таможенной декларации. Вывоз товаров и других предметов за границы таможенной территории Украины осуществляется на основании оформленной другой таможней грузовой таможенной декларации.

3.2.3. Поручение на погрузку подается таможне не более чем в пяти экземплярах, один из которых остается в таможне для контроля за погрузкой судна. Поручение должно содержать сведения об отправителе, получателе, названии судна, порте отправления и порте назначения, названии и количестве товаров и других предметов, маркировке грузовых мест или транспортных единиц, количестве экземпляров поручения.

3.2.4. Таможня осуществляет учет и регистрацию поручений на погрузку. При наличии списков грузов допускается их регистрация вместо поручений на погрузку. Регистрация должна предусматривать фиксирование следующих данных: номера п/п, номера и даты оформления поручения на погрузку (списка грузов), названия груза, отправителя, получателя, номера и даты оформления грузовой таможенной декларации, названия судна, номера контейнера (для контейнерных перевозок), примечаний.

3.2.5. По письменному заявлению владельца груза или уполномоченного им лица допускается аннулирование поручения на погрузку при условии обязательного возврата таможне всех прежде оформленных его экземпляров.

Внесение изменений в поручение на погрузку осуществляется владельцем груза или уполномоченным им лицом только с разрешения таможенного органа.

3.2.6. Для проведения документального учета товаров и других предметов, загружаемых на судно, таможенные органы имеют право использовать дополнительные документы контроля, предусмотренные правилами работы портов.

3.2.7. После окончания загрузки судна владелец груза или уполномоченное им лицо подает таможенному органу коносаменты и манифесты для пропуска товаров и других предметов через таможенную границу. После сверки их с поручениями на погрузку (списками грузов) и грузовыми таможенными декларациями, оформленными ранее, инспектор таможни проставляет на манифестах оттиск штампа «Под таможенным контролем» и личной номерной печати.

3.2.8. Администрация порта разрешает убытие судна заграничного плавания из порта после завершения на этом судне предусмотренных законодательством Украины видов контроля...

DES

**DEQ****Delivered Ex Quay (... named port of destination)****Поставка с пристани (... название порта назначения)****ИНКОТЕРМС-1990**

«Поставка с пристани (с оплатой пошлины)» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности по поставке товара с момента предоставления очищенного от таможенных пошлин при ввозе товара в распоряжение покупателя на пристани (причале) в согласованном порту назначения. Все расходы и риски, включая уплату налогов, пошлин и иных сборов по доставке товара в согласованное место, несет продавец.

Данный термин не может применяться, если продавец прямо или косвенно не в состоянии получить импортную лицензию.

Если между сторонами будет согласовано, что таможенная очистка ввозимого товара и оплата связанных с этим пошлин возлагается на покупателя, вместо слов «с оплатой пошлины», следует написать «без оплаты пошлины».

Если стороны согласились об исключении из обязательств продавца оплаты, некоторых связанных с импортом расходов (таких как налог на добавленную стоимость – VAT), то это должно быть прямо указано путем добавления соответствующих слов, например: «Поставка с пристани, без оплаты VAT, наименование порта назначения».

Данный термин может быть использован при перевозках товара морским путем или внутренним водным транспортом.

ИНКОТЕРМС-2000*

Термин «Поставка с пристани» означает, что продавец выполнил свои обязанности по поставке, когда товар, не прошедший таможенную очистку для импорта, предоставлен в распоряжение покупателя на пристани в названном порту назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой и выгрузкой товара на пристань. Термин DEQ возлагает на покупателя обязанность таможенной очистки для импорта товара, также как и уплату налогов, пошлин и других сборов при импорте.

ДАННОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИЗМЕНЕНИЕМ К ПРЕДЫДУЩЕМУ ИЗДАНИЮ «ИНКОТЕРМС», СОГЛАСНО КОТОРОМУ ОРГАНИЗАЦИЯ ТАМОЖЕННОЙ ОЧИСТКИ ВОЗЛАГАЛАСЬ НА ПРОДАВЦА.

Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя все или часть расходов по импорту товара, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи (см. Введение, п. 11).

Данный термин может применяться только при перевозке морским или внутренним водным транспортом или в смешанных перевозках, когда товар выгружается с судна на пристань в порту назначения. Однако если стороны желают включить в обязанности продавца риски и расходы, связанные с перемещением товара с пристани в другое место (склад, терминал и т.д.) в порту, либо за пределами порта, должны быть использованы термины DDU и DDP.

* Текст приводится на основе первого официального издания публикации № 560 МТП ИНКОТЕРМС-2000 на территории Украины. УНК МТП, ООО «ЕвроТрейдКонсалтинг», Киев, 2001, с. 101-107



А. Продавец обязан

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств компьютерной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную и импортную лицензии или иное официальное разрешение, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для очистки вывозимого и ввозимого товара, а в случае необходимости, его транзита через третьи страны.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) договор перевозки

Заключить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направлению до указанной пристани в согласованном порту назначения.

Если такой согласованный пункт в порту назначения не согласован или если он не может быть определен на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в порту назначения.

б) договор страхования нет обязанности.

А.4. Поставка

Передать товар в распоряжение покупателя на согласованной пристани или согласованном причале в указанном порту назначения в установленную дату или согласованный период.

А. Обязанности продавца

А.1. Предоставление товара в соответствии с договором

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар и коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство или прочие документы, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение, п. 14), все таможенные формальности, требуемые для экспорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.

А.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Продавец обязан заключить за свой счет договор перевозки товара до названной пристани в названном порту назначения. Если специальная пристань не согласована или не определена практикой подобного рода поставок, продавец может выбрать наиболее подходящую для него пристань в названном порту назначения.

Б) договор страхования нет обязательств (см. Введение, п. 10).

А.4. Поставка

Продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя на пристани в соответствии со статьей А.3а) в согласованную дату или в пределах согласованного срока.

DEC



А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6:

– в дополнение к расходам, указанным в пункте А.3.а), нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4;

– нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по уплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при вывозе и ввозе товара, а также при его транзитной перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту А.4.

А.7. Извещение покупателю

Известить надлежащим образом покупателя о прибытии указанного судна в соответствии с пунктом А.4, а также направить покупателю иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

А.8. Транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Представить покупателю за свой счет делвери-ордер и/или иной обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении или накладную смешанной перевозки), которые могут понадобиться-

А.5. Переход рисков

Продавец обязан поставить товар с учетом оговорок статьи Б.5 и нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.

А.6. Распределение расходов

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6:

– в дополнение к расходам, вытекающим из статьи А.3.а), нести все расходы, связанные с товаром до момента поставки товара на пристань в соответствии со статьей А.4, и

– если это потребуется (см. Введение, п.14) – оплатить все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, также как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара и его транзитной перевозке через третьи страны до его поставки в соответствии со статьей А.4.

А.7. Извещение покупателю

Продавец обязан известить надлежащим образом покупателя о предполагаемой дате прибытия указанного судна в соответствии со статьей А.4, а также направить покупателю другие извещения, требующиеся ему для осуществления обычно необходимых мер для принятия поставки товара.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет делвери-ордер и/или обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом или накладную сме-

DEC



ся покупателю для того, чтобы принять поставку товара и взять его с пристани.

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара, если это необходимо для поставки товара, за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

А.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте Б.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи, а также возместить покупателю возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте Б.10 содействия.

Б. Покупатель обязан

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

шанной перевозки), чтобы дать покупателю возможность принять поставку товара и удалить его с пристани.

В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).

А.9. Проверка – упаковка – маркировка

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято поставлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для поставки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

А.10. Другие обязанности

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара.

Продавец обязан обеспечить покупателя всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

Б. Обязанности покупателя

Б.1. Уплата цены

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.



Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

По просьбе продавца, на его риск и за его счет оказать ему необходимое содействие в получении импортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для ввоза товара.

Б.3. Договор перевозки нет обязанности

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара, предоставленного в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7, нести все риски, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Нести все относящиеся к товару расходы с момента предоставления товара в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4.

Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство и прочие документы, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение, п. 14), все таможенные формальности, требуемые для импорта товара.

Б.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Нет обязательств (см. Введение, п. 10).

Б) Договор страхования

Нет обязательств (см. Введение, п. 10).

Б.4. Принятие поставки

Покупатель обязан принять товар сразу после его поставки в соответствии со статьей А.4.

Б.5. Переход рисков

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента его поставки в соответствии со статьей А.4. Покупатель обязан – при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7 – нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или согласованного срока поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Покупатель обязан:

– нести все расходы, связанные с товаром, с момента его поставки в соответствии



Если покупатель не примет поставку товара, как только товар был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4, или не даст извещения, предусмотренного пунктом Б.7, он должен нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы, при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.7. Извещение продавцу

В случае если покупатель вправе определить срок в рамках установленного периода, в течение которого товар должен быть отгружен в пункт принятия поставки, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять деливери-ордер или иной транспортный документ в соответствии с пунктом А.8.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара

вместе со статьей А.4, включая все расходы, связанные с обращением товара в порту до его последующей транспортировки или размещением на склад или терминал, и

– нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие невыполнения им обязанности принять товар после того, как последний был предоставлен в его распоряжение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и

– оплатить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все пошлины, налоги и другие сборы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара и для его последующей транспортировки.

Б.7. Извещение продавцу

Покупатель обязан, в случае, если он вправе определить время в рамках согласованного срока и/или пункт принятия поставки в названном порту назначения, надлежащим образом известить об этом продавца.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Покупатель обязан принять деливери-ордер или транспортный документ в соответствии со статьей А.8.

Б.9. Осмотр товара

Покупатель обязан нести расходы, связанные с предпозвоночным осмотром



перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны экспорта.

Б.10. Иные обязанности

По просьбе продавца оказать последнему на его риск и за его счет полное действие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, выдаваемых и/или передаваемых из страны ввоза, которые могут понадобиться продавцу для предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с настоящими правилами.

ром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.

Б.10. Другие обязанности

Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10, а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.

КОММЕНТАРИЙ

По условиям термина DEQ (который еще называют – «поставлено франко-причал») продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара с момента, когда товар, не прошедший таможенную очистку для импорта, предоставлен в распоряжение покупателя на пристани в названном порту назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой и выгрузкой товара на пристань. При этом (в соответствии с редакцией ИНКОТЕРМС-2000) продавец освобожден от обязательства произвести таможенное оформление товара на ввоз (импорт) в страну назначения. Термин DEQ в редакции 2000 года возлагает обязанность таможенной очистки для импорта товара на покупателя, как и уплату налогов, пошлин и других сборов при импорте, если таковое требуется.

Термин DEQ может использоваться только при перевозке товара морским или речным (внутренним водным) транспортом.

По указанным выше основным своим условиям термин DEQ Правил ИНКОТЕРМС-2000 отличается от термина DEQ Правил ИНКОТЕРМС-1990 лишь одним положением – возложением обязанности осуществления таможенного оформления (если таковое требуется) товара на ввоз (импорт) в страну покупателя. Так, в ИНКОТЕРМС-1990 по условиям DEQ обязательства по импортному таможенному оформлению товара и оплате импортных таможенных пошлин в стране покупателя возлагались на продавца товара, а в ИНКОТЕРМС-2000 такие обязательства возлагаются на покупателя товара. Для сравнения ниже в таблице приводятся соответствующие выдержки из положений термина DEQ Правил ИНКОТЕРМС в редакциях 1990 и 2000 годов.

**ИНКОТЕРМС-1990: термин DEQ****А. ОБЯЗАННОСТИ ПРОДАВЦА****A2. Лицензии, разрешения и иные формальности**

Обеспечить на свой риск и за свой счет экспортную и импортную лицензии или иное официальное разрешение, а также выполнить все таможенные формальности, требуемые для вывоза и ввоза и, если необходимо, для транзитной перевозки через третьи страны.

ИНКОТЕРМС-2000: термин DEQ**Б. ПОКУПАТЕЛЬ ОБЯЗАН****Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности**

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство и прочие документы, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все таможенные формальности, требуемые для импорта товара.

Указанное изменение в термине DEQ ИНКОТЕРМС-2000, в соответствии с которым теперь обязанности таможенного оформления импорта товара в страну покупателя несет покупатель, имеют свою логику и объяснение и направлены на оптимизацию взаимных обязанностей продавца и покупателя. Ведь мировая практика международной торговли показывает, что в большинстве случаев наиболее оптимальным вариантом является ситуация, когда таможенную очистку в конкретной стране производит резидент данной страны, т.е. таможенную очистку экспорта товара производит его продавец (экспортер), а таможенную очистку импорта товара производит его покупатель (импортер). Стороне-резиденту намного легче и быстрее произвести таможенное оформление товара в своей стране, чем нерезиденту, особенно если речь идет о странах развивающихся или с переходной экономикой, в которых существуют сложные таможенные процедуры, во многих случаях вообще не дающие возможности нерезидентам производить таможенное оформление товаров в данных странах.

Необходимо отметить, что если стороны договора купли-продажи желают, чтобы таможенное оформление импорта товара осуществил продавец товара (а не покупатель), то они должны соответствующую обязанность продавца по таможенному оформлению импорта товара закрепить в тексте договора купли-продажи или в дополнении к нему, как об этом говорится в преамбуле к термину DEQ. Такое положение договора купли-продажи будет иметь приоритет относительно положений термина DEQ, закрепленных в Правилах ИНКОТЕРМС-2000, и стороны договора будут обязаны руководствоваться данным положением договора, а не соответствующим условием термина DEQ.

Согласно условиям DEQ ИНКОТЕРМС-2000, обязанность по выполнению таможенных процедур, которые могут потребоваться для транзита товара через третьи страны, а также таможенное оформление вывоза (экспорта) товара из страны отправления лежит на продавце. Это условие DEQ ИНКОТЕРМС-2000 соответствует такому же условию термина DEQ ИНКОТЕРМС-1990.

DEQ



Основными обязанностями продавца по условиям термина DEQ являются:

- предоставить товар в распоряжение покупателя на причале в согласованном порту назначения в согласованное время (А.4);
- осуществить, если таковое требуется, таможенное оформление вывоза (экспорта) товара из своей страны (А.2);
- обеспечить за свой счет и на свой риск перевозку товара до порта назначения (А.3.а);
- передать покупателю коммерческий счет (счет-инвойс) и обычный транспортный документ и/или деливери-ордер, позволяющий покупателю получить товар с причала (А.8).

Основными обязанностями покупателя по условиям термина DEQ являются:

- принять поставку товара с причала в согласованном порту назначения (Б.4);
- осуществить, если таковое требуется, таможенное оформление ввоза (импорта) товара в свою страну (Б.2).

По условиям термина DEQ поставка товара продавцом завершается с момента «предоставления товара в распоряжение покупателя на согласованной пристани или согласованном причале в указанном порту назначения в установленную дату или согласованный период».

Проанализировав требования к поставке по условиям термина DEQ, содержащиеся в Правилах ИНКОТЕРМС (п. А.4), можно сделать вывод, что поставка товара по условиям данного термина должна соответствовать следующим критериям (всем одновременно):

- поставка товара продавцом должна быть осуществлена путем предоставления товара в распоряжение покупателя на причале (пристани) в согласованном порту назначения. Выгрузку товара с судна должен обеспечить продавец;
- товар должен быть поставлен в установленную дату или в согласованный период времени;
- местом поставки должен быть согласованный причал или товарная пристань в согласованном порту назначения;

В отличие от предыдущего термина ИНКОТЕРМС – DES (Поставка с судна), термин DEQ налагает на продавца больший объем обязанностей по поставке товара, сдвигая момент поставки с борта судна на причал. Наиболее важное отличие термина DEQ от DES заключается в том, что по условиям термина DEQ продавец обязан обеспечить выгрузку товара с судна в порту назначения и передать товар покупателю не на судне, а на причале, в то время как по условиям DES товар передается покупателю на судне, и обязанность выгрузки товара с судна в порту назначения возлагается на покупателя.

Поскольку продавец по условиям DEQ обязан выгрузить товар с судна на пристань, тем самым перемещая его через поручни судна, служащие условной таможенной границей страны импорта, то, следовательно, действия продавца по разгрузке товара на пристань находятся в прямой зависимости от исполнения покупателем обязанности, предусмотренной п. Б.2. Если покупатель своевременно и в надлежащем объеме не выполнит таможенные формальности, требуемые для импорта товара, что создаст препятствия для исполнения продавцом своих обязательств, то продавец в этом случае не может нести ответственность за нарушение сроков поставки товара.



Что касается способа передачи товара продавцом покупателю во время поставки, то согласно пункту А.4 продавец осуществляет передачу товара путем **«предоставления товара в распоряжение покупателя»**. То есть Правила ИНКОТЕРМС не указывают на какой-то конкретный способ передачи товара продавцом покупателю. Они содержат общую формулировку «предоставить товар в распоряжение покупателя». Исходя из условий термина DEQ, товар можно считать предоставленным в распоряжение покупателя с момента его выгрузки продавцом с судна и помещения на согласованный причал (товарную пристань) в установленный срок. Каким образом товар будет выгружаться и размещаться на причале, зависит от вида товара (груза), существующих обычаев и правил порта назначения, договоренности сторон и иных обстоятельств. Стороны в договоре купли-продажи могут конкретизировать условия выгрузки и размещения продавцом товара в порту назначения и предоставления его в распоряжение покупателя.

Сторонам договора купли-продажи обязательно необходимо указывать в договоре **порт назначения**, до которого продавец обязан доставить товар. Этот порт (морской или речной), как правило, находится в стране покупателя. Также сторонам следует согласовывать конкретный **причал (или товарную пристань)** в порту назначения, где продавец должен разместить товар после его выгрузки с судна. Под причалом понимается конкретное место в порту, где судно должно разгружаться. Причал должен быть приспособленным для выгрузки и размещения соответствующего товара (груза). Если же такой пункт не согласован в договоре купли-продажи, то продавец должен сам выбрать его, исходя из существующей практики, или если таковой практики нет, то он вправе выбрать наиболее подходящий для него пункт в порту назначения.

Согласованный сторонами или выбранный продавцом (когда такого согласования нет) причал (пристань) в указанном в договоре купли-продажи порту назначения, куда продавец обязуется доставить товар и предоставить его там в распоряжение покупателя, будет выступать **пунктом поставки** товара по условиям термина DEQ.

Также сторонам в договоре купли-продажи необходимо указывать **либо конкретную дату, либо период времени**, когда продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя в порту назначения.

По условиям термина DEQ продавец обязан за свой счет заключить договор перевозки товара до указанного причала в согласованном порту назначения. Причем, в отличие от терминов группы С, **риск утраты или повреждения товара во время перевозки будет нести продавец**, а не покупатель, как это предусмотрено терминами группы С. То есть на продавца возлагается полная ответственность перед покупателем за своевременное прибытие товара в сохранном виде и обусловленном количестве в согласованный пункт поставки.

В связи с тем, что продавец должен полностью за свой счет организовать основную перевозку товара и нести риск по товару во время его перевозки, Правила ИНКОТЕРМС в редакции 2000 года практически не ограничивают самостоятельность продавца в выборе условий и направления перевозки, указывая на то, что продавец обязан заключить за свой счет договор перевозки товара до названной пристани в названном порту назначения (п. А.3.а)).

DEQ



Выбор продавцом пункта назначения судовой компании, условий и направления перевозки также непосредственно затрагивает и интересы покупателя, т.к., например, от выбранного перевозчика, способа транспортировки зависят расходы на оплату перевозки, которые в конечном итоге, включаются в цену товара, уплачиваемую покупателем; так и в дальнейшем зависят расходы покупателя по приемке товара, его подвоз к конечному пункту назначения в стране покупателя и др. Поэтому покупателю придется согласовывать с продавцом в договоре купли-продажи условия перевозки. Требования к перевозке, которые содержатся в договоре купли-продажи, обязательно учитываются продавцом при выборе им перевозчика и заключении договора перевозки.

Продавцу можно предусмотреть в договоре перевозки адекватную ответственность перевозчика за несвоевременное прибытие товара в пункт поставки, за порчу или утрату товара во время перевозки, которые произошли по вине перевозчика, т.к. за подобные нарушения покупатель может привлечь к ответственности продавца. В подобных случаях продавец, в свою очередь, может привлечь к ответственности перевозчика и получить от него компенсацию, которая полностью или частично покроет расходы продавца, понесенные им при уплате компенсации покупателю за эти же нарушения. Необходимо отметить, что ответственность перевозчика, ее виды и размер в некоторых случаях определяются соответствующими международными или национальными нормативными актами по вопросам морских перевозок и стороны договора перевозки, как правило, не могут самостоятельно увеличить либо уменьшить объем ответственности перевозчика.

По условиям термина **DDP** продавец обязан организовывать погрузку товара на судно в порту отгрузки и выгрузки товара с судна в порту назначения, оплачивая все связанные с этим расходы и риски поставки по товару во время погрузочно-разгрузочных работ.

Как уже упоминалось в предыдущих комментариях, морские перевозки разделяются на трамповое и линейное судоходство. В трамповом судоходстве грузы перевозятся судами по нерегулярным рейсам, без четкого расписания, по отдельным договорам с грузоотправителями и грузополучателями, которые называются чартерными договорами. В линейном судоходстве грузы перевозятся по регулярным линиям, на которых работают одна или несколько конкретных судовых компаний, между четко определенными портами, по установленному расписанию. Особенностью линейного судоходства является то, что оплата перевозки (во фрахт), как правило, включает стоимость погрузочных работ в портах отгрузки и назначения. В трамповом же судоходстве условия погрузки и выгрузки товара оговариваются, обычно, отдельно при заключении чартерного договора.

Продавец по условиям термина **DEQ** может использовать для перевозки товара как линейные, так и трамповые суда (в отличие от термина **DES**, по которому продавцу является затруднительным использовать линейные суда). При использовании линейных судов для перевозки товара продавец, оплачивая стоимость перевозки (фрахт), оплачивает, как правило, и погрузочно-разгрузочные работы в портах отгрузки и назначения, которые выполняет судовой экипаж. При фрахтовании же продавцом судов по чартерным договорам стоимость погрузочно-разгрузочных работ может включаться в стоимость



фрахта, а эти работы – осуществляться судовладельцем, когда судно фрахтуется на «линейных условиях», или же не включаться в стоимость фрахта. В последнем случае продавец должен будет отдельно оплачивать погрузку и/или разгрузку судна.

В соответствии с пунктом Б.4, **покупатель обязан «принять поставку товара с момента его предоставления продавцом в распоряжение покупателя» на согласованном (или выбранном продавцом, если стороны не согласовали в договоре купли-продажи) причале (пристани) в порту назначения, в установленную дату или согласованный период времени.** Поставка, не соответствующая пункту А.4 (о требованиях к поставке говорилось выше), в том числе преждевременная поставка или запоздалая поставка товара продавцом, будет рассматриваться как нарушение условий договора купли-продажи, за что продавец будет нести ответственность перед покупателем, если только самим договором купли-продажи не предусмотрено иное или покупатель своевременно и в надлежащем объеме не выполнил таможенные формальности, требуемые для импорта товара, что создало препятствия для исполнения продавцом своих обязательств. Также покупателю при принятии поставки следует проверять товар по количеству и качеству, и в случае недостачи товара или его порчи составлять об этом соответствующие акты с тем, чтобы потом потребовать от продавца соответствующей компенсации.

После принятия товара покупателем в пункте поставки в порту назначения, он осуществляет дальнейшую перевозку товара в конечный пункт назначения в своей стране (если есть такая необходимость) полностью за свой счет и на свой риск. Такая перевозка продавца уже не касается; и поэтому в пункте Б.3 указано, что у покупателя «нет обязанности» по перевозке относительно продавца.

Важным является **своевременная передача продавцом надлежащего извещения покупателю об ожидаемой дате прибытия судна с грузом (товаром) в порт назначения** (обязанность направления продавцом такого извещения установлена пунктом А.7). Своевременное получение покупателем данного извещения даст ему возможность осуществить необходимые меры для принятия товара. Извещение об ожидаемой дате прибытия судна еще называется ЕТА (Estimated time of the arrival of the ship). В указанном извещении кроме ожидаемой даты прибытия судна могут также содержаться такие данные, как наименование товара, дата отгрузки товара, название судна и другие сведения о перевозчике и судне, количество, упаковка и маркировка товара, описание грузовых мест и иная информация, требуемая покупателю для принятия товара. В любом случае, стороны могут непосредственно в договоре купли-продажи предусмотреть требования к содержанию данного извещения, сроках и способе его передачи.

Хотя в ИНКОТЕРМС это и не предусмотрено, но в договоре купли-продажи стороны могут также предусмотреть положение, согласно которому продавец должен информировать покупателя еще до момента отправки товара о предполагаемой дате его отгрузки, выбранном перевозчике, названии судна, порте отгрузки и др. Это дает покупателю больше времени и возможности подготовиться к принятию товара.

Договором купли-продажи покупателю может быть предоставлен опцион (право) по определению (1) срока в рамках согласованного периода, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или (2) пункта принятия поставки. В случае, когда покупа-



тель уполномочен на определение всех или одного из указанных вопросов, он обязан передавать продавцу **надлежащее извещение** об этом заблаговременно до момента отправки товара. Порядок и сроки направления такого извещения сторонам также рекомендуется устанавливать в договоре купли-продажи.

По общему правилу, согласно пункту А.6, **продавец обязан нести все расходы по товару до момента его поставки**, т.е. до момента размещения товара на причале и передаче его в распоряжение покупателя в порту назначения в согласованную дату или срок. К таким расходам продавца по условиям термина DEQ могут относиться следующие расходы:

- относящиеся к товару расходы до момента его передачи основному перевозчику. Например, расходы по погрузке товара на складе продавца, по подвозу товара в порт отгрузки, по перегрузке и хранению товара в порту отгрузки (если таковые имели место);
- по заключению договора перевозки и оплате всей основной перевозки (фрахта) от пункта отгрузки до пункта поставки (порта назначения);
- по погрузке товара на судно;
- по перегрузке товара с одного перевозочного средства на другое в промежуточных пунктах во время основной перевозки, если это предусмотрено договором перевозки;
- дополнительные (непредвиденные) расходы, которые возникают во время перевозки товара и не возлагаются на перевозчика;
- расходы по выгрузке товара с судна в порту назначения;

Безусловным является то, что **по условиям DEQ продавец обязан осуществлять таможенное оформление товара на экспорт из своей страны**. Поэтому он несет все расходы по такому таможенному оформлению, в том числе уплачивает все пошлины, налоги и иные официальные сборы, взимаемые при экспорте. К тому же продавец оплачивает все таможенные формальности, налоги и сборы, которые могут быть потребованы при транзите товара через территорию третьих стран до пункта поставки.

Поскольку на продавца возлагается оплата всех расходов, связанных с доставкой товара в пункт поставки, то на покупателя возлагается оплата всех остальных расходов по товару, возникающих с момента получения им товара от продавца в свое распоряжение в согласованном пункте поставки. То есть покупатель несет все расходы по товару с момента его подлежащей поставки продавцом. Поскольку на покупателя Правилами в редакции 2000 года возложена обязанность по таможенному оформлению импорта товара, он несет расходы, связанные с осуществлением таможенного оформления на ввоз товара, если таковое предусмотрено.

Переход рисков по товару с продавца на покупателя по условиям термина DEQ (также как и по условиям других терминов) **Правила ИНКОТЕРМС увязывают с моментом поставки, которым является момент размещения продавцом товара на причале в согласованном порту назначения в установленный срок и передача его там в распоряжение покупателя:**

- до момента передачи продавцом товара в распоряжение покупателя в пункте поставки все риски утраты или повреждения товара несет продавец;
- с момента передачи продавцом товара в распоряжение покупателя в пункте поставки все риски утраты или повреждения товара несет покупатель.



Условия термина DEQ, так же как и других терминов ИНКОТЕРМС, предусматривают случай преждевременного перехода рисков и расходов по товару. **Преждевременный переход рисков и расходов по товару с продавца на покупателя, т.е. переход таких рисков и расходов до момента поставки, может иметь место в следующем случае:**

– при невыполнении покупателем обязанности согласно пункту Б.7, т.е. при ненаправлении им надлежащего извещения продавцу о сроке в рамках согласованного периода, когда товар должен быть отгружен, и/или о конкретном пункте принятия поставки, когда по договору купли-продажи ему предоставлен такой опцион по определению указанных вопросов, на покупателя переходят все риски и расходы по товару до момента его поставки продавцом. Такой преждевременный переход рисков и расходов происходит, «начиная с согласованной даты или даты окончания согласованного периода времени поставки».

К тому же преждевременный переход **расходов** по товару на покупателя происходит также еще в том случае, когда покупатель не примет поставку товара, как только последний был предоставлен в его распоряжение надлежащим образом в соответствии с предусмотренными условиями поставки.

Преждевременный переход рисков и расходов по товару в указанных выше случаях возможен лишь при условии, когда «товар должным образом индивидуализирован, т.е. определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора» (например, передан для перевозки по отдельному транспортному документу, выписанному на имя покупателя, упакован согласно данному договору и др.). Если же товар прибывает в пункт поставки еще не индивидуализированным, например, при перевозке его навалом или в одной партии для нескольких покупателей, то преждевременный переход рисков и расходов может произойти лишь с момента надлежащей индивидуализации товара для конкретного покупателя, например, с момента оформления деливери-ордера на этого покупателя.

Следует отметить, что переход риска утраты или повреждения товара не затрагивает случаев утраты или повреждения, произошедших по вине продавца или покупателя. В таких случаях соответствующее виновное лицо несет за это ответственность независимо от перехода риска. Например, если повреждение товара произошло вследствие неправильной упаковки, произведенной продавцом, то последний несет ответственность за это даже после поставки товара покупателю.

Согласно пункту А.8, **продавец обязан представить покупателю за свой счет деливери-ордер и/или обычный транспортный документ.** Эти документы служат, во-первых, доказательством поставки товара продавцом, и, во-вторых, являются необходимыми покупателю для принятия товара. Доказательствами поставки указанные документы могут выступать лишь в том случае, когда товар прибыл в порт назначения и выгружен на причал, а не с момента их получения продавцом в порту отгрузки после передачи товара (груза) перевозчику. Также указанные документы являются необходимыми покупателю, для того чтобы принять товар и забрать его с причала. Хотя товар предоставляется покупателю на причале после его выгрузки с судна, тем не менее, данный товар может оставаться все еще под опекой перевозчика, и покупателю необ-

DEQ



ходимо будет получать товар у перевозчика, предоставляя ему соответствующий транспортный документ (коносамент) или иные уполномочивающие документы.

К **обычным транспортным документам** относятся такие товарно-транспортные документы, как коносамент, морская накладная, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении (речной коносамент или накладная), накладная (документ) смешанной перевозки. Этот перечень транспортных документов не является исчерпывающим, и стороны могут использовать другие виды транспортных документов.

Деливери-ордер (еще называется – долевой коносамент) является товарораспорядительным документом и выдается в том случае, когда продавец отправляет в одной партии по одному коносаменту товар (груз), предназначенный нескольким получателям. Для того чтобы покупателю получить свой товар из общей партии товара (груза), прибывшего в порт назначения, продавец должен выписать на покупателя и выдать ему деливери-ордер, предъявив который перевозчику, покупатель сможет получить свой товар, указанный в деливери-ордере.

Покупатель обязан принять передаваемый продавцом транспортный документ и/или деливери-ордер, если он соответствует условиям договора купли-продажи. При нарушении этой обязанности покупателем у продавца может возникнуть право на использование средств защиты, применяемых обычно при нарушении договора купли-продажи (право на расторжение договора купли-продажи, требование о возмещении убытков). Однако если транспортный документ не будет являться надлежащим доказательством поставки (например, в нем будут пометки или из него будет иным образом явствовать, что товар является дефектным или что он был поставлен в меньшем, чем было согласовано количестве и т.п.), то покупатель вправе отказаться от его принятия. В таких случаях транспортный документ именуется «нечистым» (unclean).

Сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи оговаривать требования к упаковке товара. Если такие требования не оговорены, то продавец должен на свое усмотрение обеспечить надлежащую упаковку, которая будет достаточной для доставки товара в порт назначения. Продавцу легко принять решение в отношении требуемой упаковки товара (по крайней мере, для перевозки товара до порта назначения), поскольку именно он организует перевозку. Упаковка обеспечивается за счет продавца. В договоре купли-продажи стороны также могут оговорить вопросы распределения расходов по инспектированию товара перед отгрузкой. Если в договоре не оговорено иное, то такие расходы несет покупатель. Инспектирование товара перед отгрузкой (pre-shipment inspection, PCI), которое затребовано властями страны вывоза, должно оплачиваться этими властями. Возмещение властям понесенных ими расходов в связи с таким инспектированием возлагается на покупателя, если иной порядок специально не согласован между покупателем и продавцом.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Особенностью новой редакции термина DEQ является то, что в сравнении с редакцией 1990 года использование термина DEQ украинскими субъектами внешнеэкономической деятельности (субъектами ВЭД) для заключения внешнеэкономических контрактов как на экспорт, так и на импорт товаров, теперь возможно в полном виде, без особых оговорок.



По Правилам ИНКОТЕРМС украинские экспортеры товаров на условиях DEQ также должны самостоятельно, за собственный счет и на собственный риск произвести в Украине таможенное оформление товара на вывоз, т.е. **оформить грузовую таможенную декларацию, иные разрешения, сертификаты и прочие документы, требуемые для таможенного оформления экспорта данного товара, уплатить связанные с этим обязательные платежи.** Для того чтобы произвести таможенное оформление, украинский субъект ВЭД должен состоять на учете в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. В этом таможенном органе он и производит таможенное оформление товара самостоятельно или же может поручить произвести данное оформление таможенному брокеру либо перевозчику (экспедитору) товара, если последний является резидентом Украины и имеет свидетельство о признании его декларантом. Если же у предприятия-экспортера возникает необходимость осуществить таможенное оформление товара в таможне, отличной от той, в которой данное предприятие стоит на учете (аккредитовано), то оно может осуществить оформление в этой (другой) таможне при условии согласования этого вопроса между таможней, в зоне деятельности которой расположено данное предприятие, и таможней, в которой оно собирается осуществить оформление товара. По данному вопросу смотрите письмо Гостаможкома от 11.01.94 г. № 11/3-69, которое было приведено в *Подборке законодательства* к термину FCA.

Пункт поставки товара, экспортируемого украинским субъектом ВЭД, будет находиться в указанном в договоре купли-продажи порту назначения, который, как правило, находится в стране покупателя. При этом сторонам необходимо согласовывать конкретный причал (товарную пристань) в согласованном порту назначения, где экспортер должен разместить товар после выгрузки его с судна. Если же стороны не согласовали конкретный причал в порту назначения, то экспортер, исходя из существующей практики, либо, если такой практики нет, на собственное усмотрение, сам выбирает подходящий для него причал в согласованном порту назначения, где он размещает товар для предоставления его в распоряжение покупателя. В договоре купли-продажи может быть предусмотрено, что конкретный пункт поставки в порту назначения выбирает покупатель. В этом случае покупатель должен своевременно известить экспортера о выбранном им таком пункте, а экспортер обязан осуществить доставку товара в данный пункт.

Пункт отгрузки для условий DEQ не имеет какого-либо существенного значения, и Правила ИНКОТЕРМС не содержат каких-либо требований относительно выбора этого пункта. Поэтому вопрос, с какого места осуществлять отгрузку товара, полностью относится к компетенции украинского экспортера, если договором купли-продажи не предусмотрено иное. Как правило, таким пунктом отгрузки будет один из украинских морских или речных портов. В этом случае украинский экспортер должен еще осуществлять пре-перевозку (подвоз) товара к порту отгрузки для основной перевозки. Хотя здесь не имеет особого значения разделение процесса доставки товара продавцом на этапы пре-перевозки и основной перевозки, поскольку, как в первом, так и во втором случаях, такие перевозки полностью осуществляются за счет и на риск продавца. Разве что, при основной перевозке, транспортные документы, которые получает продавец (экспортер), должны быть переданы им покупателю, а также в договоре купли-продажи могут быть предусмотрены некоторые требования к условиям основной перевозки.

DEQ



Украинский экспортер может осуществить основную перевозку товара несколькими видами транспорта (смешанная перевозка), при условии, что последняя часть этой перевозки будет осуществляться морским или речным транспортом. Так, экспортер может нанять экспедитора (оператора смешанной перевозки) по одному договору смешанной перевозки, который обеспечит перевозку товара, например, от склада экспортера, находящегося внутри территории Украины, автомобильным или железнодорожным транспортом до какого-то украинского порта, где перегрузит товар на судно и на нем доставит товар в указанный порт назначения в стране покупателя. Такая перевозка может оформляться одним документом (накладной) смешанной перевозки, который экспортер должен будет представить покупателю.

Украинское предприятие-экспортер товара, использующее условия поставки DEQ, обязано за свой счет заключить договор перевозки от выбранного им пункта отгрузки на территории Украины до согласованного с покупателем (или выбранного им) причала в порту назначения. Договор перевозки заключается с морским (речным) перевозчиком или же он может заключаться с оператором смешанной перевозки, о чем говорилось выше. Для заключения договора перевозки украинское предприятие вправе самостоятельно выбрать перевозчика, давать ему необходимые указания по поводу перевозки; оно от своего имени вступает в правоотношения с перевозчиком, являясь стороной договора перевозки. Однако право украинского предприятия-экспортера выбирать перевозчика, давать ему указания по поводу перевозки может иметь определенные ограничения. Таким ограничением может быть условие, которое стороны договора купли-продажи поместили в этот договор (определенные предписания относительно перевозки товара). Украинский экспортер при заключении им договора перевозки обязан руководствоваться этими положениями.

Украинское предприятие-экспортер может заключать договор перевозки как с украинским предприятием-перевозчиком, являющимся резидентом Украины, так и с иностранной перевозочной компанией, которая является нерезидентом Украины. При этом, если украинский экспортер наймет иностранного перевозчика, то заключенный с ним договор перевозки, согласно украинскому законодательству, будет считаться внешнеэкономическим договором, что вызовет необходимость для украинского экспортера подчинять свои отношения с таким иностранным перевозчиком соответствующему налоговому режиму, режиму осуществления расчетов в иностранной валюте и другим предписаниям, установленным украинским законодательством для внешнеэкономических операций.

Договоры перевозки экспортеры могут заключать как непосредственно с перевозчиками (транспортными организациями), которые сами осуществляют перевозку, так и с экспедиторскими организациями, которые организывают перевозку, но сами непосредственно ее не осуществляют.

Предприятию, экспортирующему товар на условиях DEQ, необходимо иметь в виду, что оно обязано доставить товар в согласованный пункт поставки для предоставления его в распоряжение покупателя **своевременно**, т.е. в дату или в период времени, указанные в договоре купли-продажи. За несвоевременную доставку товара экспортер несет ответственность перед покупателем. Однако своевременная доставка товара за-



висит не только от экспортера, но и от выбранного им перевозчика, осуществляющего перевозку товара. Поэтому предприятию-экспортеру перед отправкой товара, следует согласовывать сроки доставки (перевозки) товара с перевозчиком, для того чтобы обеспечить своевременное прибытие товара в пункт поставки.

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры купли-продажи товаров, по которым они являются покупателями, т.е. импортируют товары в Украину с использованием условий термина DEQ, должны принимать во внимание следующие аспекты.

Прежде всего, необходимо отметить, что новая редакция ИНКОТЕРМС дает возможность украинским импортерам в полном объеме теперь использовать условия термина DEQ, поскольку таможенное оформление ввозимых (импортируемых) в Украину товаров производится покупателем, т.е. непосредственно украинскими импортерами-резидентами.

Таким образом, субъекты ВЭД Украины в своих внешнеэкономических договорах, по которым они импортируют товар в Украину (выступают покупателями), могут теперь использовать термин DEQ в полной мере без каких-либо оговорок.

Пункт поставки товара, импортируемого в Украину на условиях DEQ, будет находиться в одном из морских (или речных при речной перевозке) портов Украины, который способен принять данный вид товара (груза). Такой порт назначения должен указываться в договоре купли-продажи. Также украинскому импортеру можно порекомендовать согласовывать с продавцом при заключении договора купли-продажи конкретный причал (пристань) в порту назначения, куда продавец обязан выгрузить с судна товар.

Субъекты ВЭД – импортеры товаров должны учитывать, что продавец несет полную ответственность за товар до момента его поставки в согласованном порту назначения. Поэтому если при приемке товара в пункте поставки в порту назначения импортер обнаружит недостачу или повреждение товара, или если товар не прибудет в пункт поставки в согласованное время (прибудет ранее или позже согласованного времени, или вообще не прибудет), то импортер имеет право возложить на продавца ответственность за нарушение договора купли-продажи, потребовав от него возмещения убытков или иной предусмотренной договором компенсации. В том случае, если указанные нарушения договора являются существенными, импортер может потребовать расторжения договора купли-продажи.

Поскольку по условиям термина DEQ продавец несет ответственность за товар перед покупателем до момента его доставки в согласованный пункт поставки, то импортеру (покупателю) товара можно порекомендовать уделять достаточное внимание вопросам закрепления в договоре купли-продажи положений, касающихся ответственности продавца за ненадлежащую доставку или недоставку товара в пункт поставки (предусматривать в договоре купли-продажи конкретные штрафные санкции за конкретные возможные нарушения обязательств по доставке товара продавцом).

Хотя по условиям термина DEQ продавец оплачивает перевозку товара до пункта поставки в порту назначения и несет риск утраты или повреждения товара во время такой перевозки, тем не менее, импортеру все же стоит уделять определенное внима-



ние вопросам перевозки товара при заключении договора купли-продажи. Импортёр имеет возможность воздействовать на условия перевозки товара, организуемой продавцом, путем включения соответствующих положений (требований к условиям перевозки) в договор купли-продажи.

Украинский импортёр может включать в договор купли-продажи (разумеется, при согласии на это продавца) определенные положения, которые ограничивают право продавца на организацию перевозки по своему усмотрению и которые должны учитываться продавцом при заключении договора перевозки. Так, например, украинский импортёр может указать определенный путь транспортировки или назвать перевозчика и др.

Необходимо отметить, что после принятия поставки товара от продавца в пункте поставки в порту назначения, украинский импортёр должен будет самостоятельно организовывать дальнейшую перевозку (подвоз) товара от данного порта в конечный пункт назначения в Украине (когда есть такая необходимость). Это означает, что он самостоятельно выбирает перевозчика и вступает с ним в договорные отношения перевозки, полностью оплачивает данную перевозку и несет риск случайной утраты или повреждения товара во время данной перевозки.

При импорте товара в Украину на условиях «DEQ – украинский порт...» его таможенная стоимость будет равняться стоимости, указанной в договоре купли-продажи (фактурной стоимости). Такой вывод основывается на том, что при использовании термина DEQ с указанной оговоркой, все расходы по товару до момента его доставки в порт назначения несет покупатель, а следовательно, эти расходы покупатель включает в договорную (фактурную) цену товара.

При экспорте товара из Украины на условиях DEQ для определения его таможенной стоимости из фактурной стоимости товара необходимо вычесть расходы, которые имеют место после момента пересечения товаром таможенной границы Украины.

Относительно порядка определения таможенной стоимости товара смотрите ст.16 Закона Украины «О Едином таможенном тарифе», пункт 1.7, раздел 2 «Описание граф грузовой таможенной декларации», графу 45 «Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации», которые были приведены в *Подборке законодательства к термину EXW*.

Цена DEQ (т.е. цена товара, проданного с использованием условий термина DEQ) включает в себя, как правило, следующие составляющие:

- цена с завода или склада продавца
- + расходы на оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика
- + расходы на оплату перевозки товара от пункта отправления до порта отгрузки
- + расходы на оплату погрузки товара на судно в порту отгрузки
- + расходы на экспортное таможенное оформление товара
- + расходы на оплату стоимости основной морской (речной) перевозки товара до порта назначения
- + расходы на страхование груза (если страхование предусматриваются)
- + расходы на разгрузку товара с судна в порту назначения



+ расходы на оплату таможенного оформления импорта товара, включая уплату пошлин и других налогов, связанных с импортом (если стороны договорились о таможенном оформлении импорта товара продавцом).

При поставках товаров на условиях DEQ украинский экспортер должен иметь в виду, что он обязан за свой счет предоставить покупателю обычный транспортный документ и/или деливери-ордер, который (которые) является доказательством поставки товара в согласованный пункт поставки в порту назначения, при условии, что товар прибыл в порт и выгружен на установленный причал, и необходим покупателю для получения товара в порту. В свою очередь, украинский импортер товара на условиях DEQ должен принимать от продавца указанные выше документы, если они оформлены надлежащим образом и соответствуют условиям договора купли-продажи. Также импортеру необходимо учитывать, что во многих случаях для получения товара (груза) от перевозчика в порту назначения ему необходимо предъявить такому перевозчику экземпляр транспортного документа (в частности, коносамент). Поэтому импортеру необходимо получить этот документ от продавца еще до момента прибытия судна в порт назначения.

Как уже было отмечено в *комментарии*, к обычным транспортным документам по условиям термина DEQ ИНКОТЕРМС относятся, в частности:

- коносамент;
- морскую накладную;
- речной транспортный документ (речной коносамент или накладная);
- документ (накладная) смешанной перевозки.

Этот перечень «обычных транспортных документов» не является исчерпывающим, и стороны в своих взаимоотношениях могут использовать иные виды транспортных документов.

Описание коносамента, морской накладной, документа смешанной перевозки смотрите в *комментариях* к терминам FOB, CFR, CPT. Речная накладная и речной коносамент, используемые для оформления перевозок грузов речным транспортом, в большинстве своем сходны с морской накладной и морским коносаментом. Поэтому в данном *комментарии* будет акцентировано внимание только на наиболее важных аспектах указанных выше транспортных документов, которые необходимо знать субъектам ВЭД для оформления ими перевозок товаров по условиям DEQ.

Итак, при оформлении перевозки **коносаментом** покупателю (импортеру) товара на условиях DEQ необходимо учитывать следующее: несмотря на то, что товар, который он получает, должен быть выгружен с судна и размещен на причале, тем не менее, этот товар может пребывать все еще под опекой перевозчика, и для получения товара покупатель должен будет предоставить оригинал коносамента перевозчику. Без предоставления оригинала коносамента перевозчик вправе не выдавать товар покупателю. Поэтому в таких случаях покупателю товара очень важно получить оригинал коносамента от продавца до момента прибытия судна в порт назначения. Хотя на практике бывают случаи, когда перевозчик выдаст товар покупателю без предъявления последним оригинала коносамента, но под гарантию банка. В свою очередь экспортер товара должен своевременно передавать коносамент покупателю с тем, чтобы тот мог беспрепятственно получить товар (груз) от перевозчика.

DEQ



При выдаче коносамента в случае фрахтования продавцом судна по чартерному договору, такой коносамент может содержать отсылку к чартеру (например, путем указания «все остальные условия согласно чартеру»). В ИНКОТЕРМС не содержится требование того, чтобы по условиям DEQ продавец предоставлял покупателю вместе с коносаментом и копию чартера. Однако стороны могут предусмотреть в договоре купли-продажи обязанность продавца предоставлять покупателю вместе с коносаментом и копию чартера.

При оформлении перевозки **морской накладной** вопрос наличия у покупателя экземпляра такой накладной при прибытии судна с грузом в порт назначения не является таким актуальным, как при использовании коносамента. Потому что в данном случае перевозчик обязан выдавать товар (груз) получателю, указанному в накладной, после проверки документов, удостоверяющих личность такого получателя, и без необходимости предоставления последним экземпляра морской накладной. Следовательно, в качестве получателя груза продавец должен указывать в морской накладной покупателя.

Смешанная перевозка груза оформляется **документом смешанной перевозки**, который может быть обратным (подобным коносаменту) и необоротным (подобным морской накладной). Поэтому покупателю необходимо учитывать, что когда перевозка оформляется обратным документом смешанной перевозки, он должен получить данный документ от продавца до момента прибытия груза (товара) в порт назначения, поскольку получить товар от перевозчика он сможет лишь после предъявления ему оригинала такого документа. Когда же смешанная перевозка оформляется необоротным документом смешанной перевозки, то покупатель должен быть указан в данном документе в качестве грузополучателя, которому перевозчик (оператор смешанной перевозки) обязан выдать груз, удостоверившись лишь в его личности, и без необходимости предъявления оригинала такого документа.

В Украине правовое регулирование морских перевозок, договора морской перевозки груза осуществляется на основании Кодекса торгового мореплавания Украины (Раздел V). Выдержки из этого Кодекса, содержащие правовые нормы, которые необходимо знать субъектам ВЭД, особенно экспортерам, заключающим договоры с использованием термина DEQ, смотрите в *Подборке законодательства* к термину FOB.

В пункте А.8 Правил ИНКОТЕРМС (термин DEQ) предусмотрено, что при наличии договоренности между продавцом и покупателем об осуществлении электронной связи транспортные документы и иные доказательства поставки могут быть заменены эквивалентными извещениями по электронной связи (EDI). Однако применение указанного положения украинскими субъектами ВЭД в их отношениях с зарубежными контрагентами представляется довольно затруднительным, в связи с отсутствием необходимой правовой основы для этого в украинском законодательстве

В данном комментарии *Подборка законодательства* не приводится.



ПРИМЕР ОТОБРАЖЕНИЯ В ДОГОВОРЕ

Экспортный договор на продажу Товара

Продавец – украинское предприятие

Покупатель – иностранное предприятие

<...>

Условия поставки

Продавец обязуется поставить Товар Покупателю на условиях DEQ, порт... (указывается название порта, страна). Условия поставки понимаются в соответствии с ИНКОТЕРМС-2000.

Покупатель определяет конкретный пункт поставки (причал) в порту назначения, о чем он обязан сообщить Продавцу по факсу не позднее двадцати дней до даты (или начала истечения срока) поставки.

Продавец обязан обеспечить прибытие Товара в порт назначения и разместить его там на указанном Покупателем причале ... (указывается конкретная дата либо период времени, например, «20 сентября 2002 г.» либо «в период с 15-го по 30-е сентября 2002 г.»).

Основную перевозку Товара до пункта поставки в порту назначения Продавец должен осуществить морским транспортом. Продавец должен выбрать судно, приспособленное для перевозки Товара, указанного в данном Договоре.

О предполагаемой дате отгрузки Товара Продавец должен известить Покупателя по факсу не позднее, чем за семь дней до отгрузки. После отгрузки Товара, в течение 24 часов с момента отгрузки, Продавец обязан по факсу направить Покупателю извещение об отгрузке Товара, с указанием в нем порта отгрузки, реквизитов коносамента, наименования судна и перевозчика, количества отгруженного Товара, предполагаемой даты прибытия судна в порт назначения.

Продавец обязует капитана судна информировать Покупателя о времени получения груза за 48 и 24 часа до прибытия судна в порт назначения.

Продавец должен получить от перевозчика бортовой коносамент после погрузки Товара на борт судна. Оригинал коносамента Продавец обязан сразу после его получения от перевозчика переслать Покупателю.

Частичная и/или досрочная поставка Товара допускается лишь с согласия Покупателя.

Датой поставки считается дата, когда Товар полностью выгружен с судна и размещен на причале в порту назначения.

<...>

DEQ



DDU

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

ИНКОТЕРМС-1990

«Поставка без оплаты пошлины (наименование пункта назначения)» означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности с момента доставки товара в согласованный пункт в стране ввоза. Продавец должен нести расходы по оплате всех связанных с этим расходов и нести все риски, падающие на товар (исключая уплату налогов, при ввозе товара), а также все расходы и риски, в связи с выполнением таможенных формальностей.

При невыполнении покупателем в срок обязанности по очистке товара при ввозе на него возлагаются все дополнительные расходы и он несет все дополнительные риски.

Если между сторонами будет согласовано, что таможенная очистка возлагается на продавца и он несет связанные с этим расходы и риски, то должно быть прямо указано путем добавления соответствующих слов.

Если между сторонами будет согласовано, что оплата взимаемых в связи с возмещением расходов (например, налога на добавленную стоимость, VAT), возлагается на продавца, то это должно быть прямо указано путем добавления соответствующих слов: «Поставка без оплаты пошлины, с оплатой VAT (согласованный пункт назначения)».

Данный термин может применяться независимо от способа перевозки товара.

ИНКОТЕРМС-2000*

Термин «Поставка без оплаты пошлины» означает, что продавец предоставит товар, не прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства, в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара до этого места, за исключением (если это потребуется) (см. Введение, п.14) любых сборов, собираемых для импорта в стране назначения (под словом «сборы» здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов). Ответственность за такие сборы должен нести покупатель, также как и за другие расходы и риски, возникшие в связи с тем, что он не смог вовремя пройти таможенную очистку для импорта.

Однако, если стороны желают, чтобы продавец взял на себя риски и расходы по таможенной очистке, также как и часть расходов по импорту товара, то это должно быть четко оговорено в соответствующем дополнении к договору купли-продажи (см. Введение, п.11).

Следует отметить, что ответственность, риски и расходы за выгрузку и перегрузку товара зависят от того, под чьим контролем – продавца или покупателя – находится место доставки. Данный термин может применяться независимо от вида транспорта, но когда поставка осуществляется на борту судна или на пристани в порту назначения, то следует применять термины DES и DEQ.

*Текст приводится на основе первого официального издания публикации № 560 МТП ИНКОТЕРМС-2000 на территории Украины. УНК МТП, ООО «ЕвроТрейдКонсалтинг», Киев, 2001, с. 109-113



А. Продавец обязан

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора

Поставка товара в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств электронной связи, а также других данных, подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную лицензию или иное официальное разрешение, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара, а в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

А.3. Договоры, перевозки и страхования

а) договор перевозки

Заключить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направлению до согласованного места в пункте назначения. Если такое место не согласовано или если оно не может быть определено на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящее для него место в пункте назначения.

б) договор страхования

нет обязанности.

А.4. Поставка

Передать товар в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.3 в установленную дату или согласованный период.

А. Обязанности продавца

А.1. Предоставление товара в соответствии с договором

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную лицензию или другое официальное свидетельство или прочие документы, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все таможенные формальности для экспорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.

А.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Продавец обязан заключить за свой счет договор перевозки товара до названного места назначения. Если специальный пункт не согласован или не определен практикой подобного рода поставок, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в названном месте назначения.

Б) Договор страхования

Нет обязательств (см. Введение, п.10).

А.4. Поставка

Продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя или другого лица, указанного покупателем, в неотгруженном виде на любом прибывшем транспортном средстве в названном месте на-

DBU



А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6:

– в дополнение к расходам, указанным в пункте А.3.а), нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4;

– нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по оплате налогов, пошлин и иных сборов, оплачиваемых при вывозе товара, а также в случае необходимости, при его транзитной перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту А.4.

А.7. Извещение покупателю

Известить надлежащим образом покупателя об отправке товара, а также направить ему иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Представить покупателю за свой счет деливери-ордер или иной обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую на-

значения в согласованную дату или в пределах согласованного для поставки срока.

А.5. Переход рисков

Продавец обязан поставить товар с учетом оговорок статьи Б.5 и нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.

А.6. Распределение расходов

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6:

– в дополнение к расходам, вытекающим из статьи А.3.а), нести все расходы, связанные с товаром, до момента, когда он поставлен в соответствии со статьей А.4, и

– если это потребуется (см. Введение, п.14) – оплатить все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта, также как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте товара и его транзитной перевозке через третьи страны до поставки в соответствии со статьей А.4.

А.7. Извещение покупателю

Продавец обязан известить надлежащим образом покупателя об отправке товара, а также направить покупателю другие извещения, требующиеся ему для осуществления обычно необходимых мер для принятия поставки товара.

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет деливери-ордер и/или обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, доказательство о пе-



кладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении, воздушную накладную, накладную железнодорожного или автомобильного сообщения или накладную смешанной перевозки), необходимые покупателю для приема товара.

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара (за исключением случая, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки), необходимую для поставки товара. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

А.10. Иные обязанности

По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, помимо упомянутых в пункте А.8, выдаваемых и/или передаваемых из страны отгрузки и/или происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара.

По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

ревозке внутренним водным транспортом, воздушную накладную, накладную железнодорожного или автомобильного сообщения или накладную смешанной перевозки), которые могут потребоваться покупателю для принятия поставки товара в соответствии со статьями А.4/Б.4.

В случае если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).

А.9. Проверка – упаковка – маркировка

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято поставлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для поставки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

А.10. Другие обязанности

Продавец обязан по просьбе покупателя оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений (помимо названных в статье А.8), выдаваемых или используемых в стране отправки и/или в стране происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для импорта товара.

Продавец обязан обеспечить покупателя всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

Б. Обязанности покупателя



Б. Покупатель обязан

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение, необходимое для импорта товара, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара.

Б.3. Договор перевозки

нет обязанности.

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара с момента его предоставления продавцом в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем предусмотренных пунктом Б.2 обязанностей нести все дополнительные риски утраты или повреждения товара, возникшие вследствие данного нарушения, а при невыполнении им обязанности надлежащего извещения, предусмотренного в пункте Б.7, нести все риски, падающие на товар, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода по-

Б.1. Уплата цены

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Покупатель обязан за свой счет и на свой риск получить любую импортную лицензию или другое официальное свидетельство и прочие документы, а также выполнить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все таможенные формальности для импорта товара.

Б.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Нет обязательств (см. Введение, п.10).

Б) Договор страхования

Нет обязательств (см. Введение, п.10).

Б.4. Принятие поставки

Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей А.4.

Б.5. Переход рисков

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента его поставки в соответствии со статьей А.4.

Покупатель обязан – при невыполнении им обязанности в соответствии со статьей Б.2 – нести все дополнительные риски потери и повреждения, причиненные таким образом товару.

Покупатель обязан – при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7 – нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или



ставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Нести все относящиеся к товару расходы с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4 в согласованном пункте назначения. Если покупатель не выполнит свои обязательства, предусмотренные в пункте Б.2, или не примет поставку товара, как только товар был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4, или не даст извещения, предусмотренного в пункте Б.7, он должен нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы, при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Нести расходы по оплате сборов – налогов и иных расходов, а также по оплате таможенных формальностей, уплачиваемых при ввозе товара.

Б.7. Извещение продавца

В случае если покупатель вправе определить срок в рамках установленного периода, в течение которого товар должен быть отгружен и/или пункт принятия товара, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

окончания согласованного срока поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Покупатель обязан:

– нести все расходы, связанные с товаром, с момента его поставки в соответствии со статьей А.4;

– нести все дополнительные расходы при невыполнении им обязанности в соответствии со статьей Б.2 или при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора, и

– оплатить, если это потребуется (см. Введение, п.14), все пошлины, налоги и другие расходы, а также расходы на выполнение таможенных формальностей, подлежащих оплате при импорте товара.

Б.7. Извещение продавцу

Покупатель обязан в случае, если он вправе определить время в рамках согласованного срока и/или пункт принятия поставки в названном месте назначения, надлежащим образом известить об этом продавца.



Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять соответствующий деливери-ордер или иной транспортный документ в соответствии с пунктом А.8.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны вывоза.

Б.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного пунктом А.10 содействия.

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Покупатель обязан принять требуемый деливери-ордер или транспортный документ в соответствии со статьей А.8.

Б.9. Осмотр товара

Покупатель обязан нести расходы, связанные с предпозвучным осмотром товара, за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.

Б.10. Другие обязанности

Покупатель обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это предусмотрено в статье А.10, а также возместить расходы продавца, понесенные последним вследствие оказания им помощи покупателю.

КОММЕНТАРИЙ

По условиям термина DDU продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара с момента его доставки в согласованный пункт назначения, находящийся в стране ввоза (импорта) товара, и предоставления его там неразгруженным с прибывшего транспортного средства в распоряжение покупателя. При этом товар предоставляется продавцом в распоряжение покупателя без его таможенного оформления на ввоз (импорт) в страну назначения.

Ответственность, риски и расходы за выгрузку и перегрузку товара зависят от того, под чьим контролем находится выбранное место поставки.

Термин DDU может применяться при всех видах перевозок – автомобильным, железнодорожным, воздушным, морским, речным видами транспорта, включая смешанные перевозки (несколькими видами транспорта одновременно) и перевозки непоименованным видом транспорта (без определения вида транспорта), но когда поставка осуществляется на борту судна или на пристани в порту назначения, то следует применять термины DES или DEQ.

**Основными обязанностями продавца по условиям термина DDU являются:**

- предоставить товар в распоряжение покупателя в согласованном пункте в стране назначения в согласованное время (А.4);
- осуществить таможенное оформление (если это потребуется) вывоза (экспорта) товара из своей страны (А.2);
- обеспечить за свой счет и на свой риск перевозку товара до согласованного пункта в стране назначения (А.3.а);
- передать покупателю коммерческий счет (счет-инвойс) и обычный транспортный документ и/или деливери-ордер, позволяющий покупателю принять товар (А.8).

Основными обязанностями покупателя по условиям термина DDU являются:

- принять поставку товара в согласованном месте назначения (Б.4);
- обеспечить выполнение таможенного оформления (если это потребуется) ввоза (импорта) товара в страну назначения (Б.2).

Термин DDU предусматривает возможность наиболее полной доставки товара продавцом покупателю, т.к. по его условиям продавец обязан доставить товар в страну назначения (страну покупателя) в место, которое может находиться внутри данной страны, и которым во многих случаях выступает непосредственно склад покупателя. Другими словами, используя термин DDU, стороны договора купли-продажи могут договориться о том, чтобы продавец доставил товар непосредственно на склад покупателя или иное подобное место – конечное место назначения товара, где покупатель будет использовать данный товар по его назначению (например, продавать его, перерабатывать, пускать в производство и др.) и откуда покупателю не понадобится осуществлять дальнейший подвоз такого товара (всей партии товара) в необходимое место назначения. Причем в отличие от терминов СРТ (Перевозка оплачена до) или СІР (Перевозка и страхование оплачены до), которые также предусматривают возможность организации продавцом перевозки товара непосредственно до склада покупателя, но без возложения на продавца ответственности за товар во время его перевозки и за своевременную его доставку, термин DDU возлагает на продавца ответственность за товар до момента его доставки в согласованное место в стране покупателя, за своевременность и полноту такой доставки.

Выгоды термина DDU для покупателя очевидны: он может получить товар у себя в стране в конечном месте назначения данного товара, не предпринимая никаких действий, связанных с доставкой (перевозкой) товара. В свою очередь продавец может использовать термин DDU, как средство конкурентной борьбы, обеспечивая полную доставку товара покупателю. При этом не имеет особого значения тот факт, что осуществление таможенного оформления импорта товара в страну назначения, включая уплату таможенных пошлин и иных налогов, связанных с импортом, должен осуществлять покупатель. Ведь продавец формирует цену на товар, продаваемый с использованием условий термина DDU, без учета в этой цене расходов на таможенное оформление импорта данного товара в страну назначения, поскольку такие расходы несет покупатель. Если бы продавец осуществлял таможенное оформление импорта товара (что имеет место по условиям термина DDP – Поставка с оплатой пошлин), то он бы включил связанные с этим расходы в цену товара и, следо-



вательно, покупателю все равно бы пришлось оплатить эти расходы, но только не таможенным органам (бюджету), а продавцу. Осуществляя же самостоятельно таможенное оформление импорта товара, покупатель может сэкономить на расходах по данному таможенному оформлению, по сравнению с тем, если бы его осуществлял продавец, потому что как резиденту страны импорта, покупателю гораздо легче осуществлять необходимые действия, связанные с таможенным оформлением импорта, и к тому же он может иметь некоторые льготы по уплате пошлин и иных «импортных» налогов (чего может не иметь продавец, как нерезидент).

Условия термина DDU в большинстве своем совпадают с условиями последнего по порядку термина ИНКОТЕРМС – DDP (Поставка с оплатой пошлин), за одним лишь существенным исключением, которое заключается в возложении обязанности таможенного оформления импорта (ввоза) товара в страну назначения: термин DDU указанную обязанность возлагает на покупателя, в то время, как термин DDP данную обязанность возлагает на продавца. Поэтому обязанность таможенного оформления импорта товара в страну назначения является главным критерием, на основании которого заинтересованным сторонам следует обирать один из двух указанных выше терминов – термин DDU или DDP.

Когда стороны согласовали, что таможенное оформление импорта (ввоза) товара в страну назначения должен осуществлять **покупатель**, то им следует использовать термин DDU.

Если же стороны договора купли-продажи желают возложить обязанность таможенного оформления импорта товара на **продавца**, то в этом случае термин DDU может быть заменен применением термина DDP. Таким образом, термин DDU следует использовать тогда, когда продавец берет на себя все обязанности по доставке товара в указанное покупателем место назначения в своей стране, однако без таможенного оформления (таможенной очистки) товара на ввоз (импорт) в страну покупателя. Также термин DDU следует использовать в тех случаях, когда продавец готов осуществить полную доставку товара в указанное покупателем место в своей стране, однако продавцу, как нерезиденту страны покупателя, запрещается (или же это является затруднительным) осуществлять таможенное оформление импорта товара в данной стране.

Сторонам, использующим термин DDU, необходимо обращать свое внимание на следующий момент, который может вызвать определенные затруднения в процессе доставки товара продавцом покупателю. В большинстве случаев продавец, по условиям DDU, доставляет товар в место, которое находится внутри территории страны покупателя, тем самым, осуществляя перемещение товара через границу (таможенную границу) страны покупателя. Как известно, в большинстве стран для пропуска товара через границу (таможенную границу) во внутрь территории страны, необходимо предъявить соответствующим таможенным органам определенные документы, установленные законодательством данной страны. При непредъявлении или не полном предъявлении необходимых документов, товар может быть не пропущен через границу и/или задержан на таможне. Согласно термину DDU, необходимые документы для пропуска товара через границу должен готовить и подавать покупатель, в то время когда перемещение товара через границу осуществляется под ответственностью продавца. Поэтому может возникнуть ситуация, когда продавец



уже доставил товар до границы страны покупателя, однако покупатель еще не осуществил необходимых таможенных формальностей и процедур для того, чтобы товар был пропущен через границу и мог дальше перевозиться до места назначения внутри территории страны покупателя. Поэтому сторонам договора купли-продажи, использующим термин DDU, необходимо четко согласовывать и координировать свои действия при ввозе товара в страну назначения.

Если же покупатель своевременно не осуществит таможенных процедур, необходимых для ввоза товара в его страну, то на него возлагаются все дополнительные расходы и риски по товару, которые возникают в связи с этим (например, расходы, связанные с задержкой товара на границе и риски, возникающие во время такой задержки и др.).

Условия термина DDU допускают возложение на продавца определенных обязанностей, связанных с таможенным оформлением импорта товара: например, чтобы продавец взял на себя риски и расходы по таможенной очистке, также как и часть расходов по импорту товара. Такие обязанности стороны должны четко оговаривать в договоре купли-продажи или в соответствующем дополнении к договору купли-продажи (см. Введение, п. 11).

Для этого они могут использовать соответствующие оговорки, которые приводятся в ИНКОТЕРМС или же разработаны и применяются на практике. Так, стороны могут переложить на продавца обязанность по уплате определенных налогов, сборов или иных расходов, взимаемых при импорте товара: использование термина DDU с оговоркой «с оплатой НДС» («DDU с оплатой НДС...») перекладывает на продавца обязанность по уплате НДС (налога на добавленную стоимость) при импорте товара в страну покупателя. Также возможно применение с термином DDU оговорки «очищено для ввоза» или «с таможенной очисткой» («DDU очищено для ввоза...») или «DDU с таможенной очисткой»). Применение данной оговорки означает, что на продавца перекладывается обязанность по выполнению таможенных формальностей, необходимых для ввоза товара (пропуска его через границу), и оплате связанных с этим сборов и расходов, однако без оплаты всех иных налогов, пошлин и расходов, которые должны уплачиваться при таможенном оформлении импорта товара, обязанность уплаты которых остается на покупателе.

По условиям термина DDU поставка товара продавцом завершается с момента «предоставления товара неразгруженным с прибывшего транспортного средства в распоряжение покупателя» в согласованном пункте в месте назначения, находящемся в стране покупателя, в установленную дату или в согласованный период времени.

Проанализировав требования к поставке по условиям термина DDU, содержащиеся в Правилах ИНКОТЕРМС (пункт А.4), можно сделать вывод, что поставка товара по условиям данного термина должна соответствовать следующим критериям (всем одновременно):

- поставка товара продавцом должна быть осуществлена путем предоставления им товара в распоряжение покупателя;
- товар должен быть поставлен в установленную дату или в согласованный период времени;

DDU



- местом поставки должен быть согласованный пункт в указанном в договоре купли-продажи месте назначения, которое находится в стране покупателя (стране назначения) товара;
- поставка считается завершенной при предоставлении товара неразгруженным с прибывшего транспортного средства;
- товар поставляется без таможенного оформления продавцом его ввоза (импорта) в страну назначения.

Покупатель может использовать наиболее выгодным для себя образом термин DDU, предусмотрев в договоре купли-продажи местом назначения (пунктом поставки) товара, куда его обязан доставить продавец, **конечное место назначения данного товара**, т.е. свой склад или иное конечное место размещения товара. Однако стороны договора купли-продажи в качестве места назначения товара могут предусмотреть любое иное место на территории страны покупателя, которое может и не являться конечным местом назначения товара (складом покупателя).

При определении места назначения товара сторонам необходимо принимать во внимание планируемый ими способ транспортировки товара. Наиболее гибкими в отношении возможности доставить товар непосредственно на склад покупателя являются автомобильные перевозки и смешанные перевозки, завершающая часть которых осуществляется, опять-таки, автомобильным транспортом. Если к складам покупателя подходят соответствующие железнодорожные подъездные пути, то стороны могут использовать с целью доставки товара в конечное его место назначения также и железнодорожный транспорт. Если стороны планируют осуществлять основную перевозку товара морем, то местом назначения товара будет соответствующий морской порт; при осуществлении основной перевозки воздушным транспортом – аэропорт; при осуществлении основной перевозки железнодорожным транспортом – соответствующая железнодорожная станция (если к складам покупателя нет подъездного железнодорожного пути или стороны не захотели его использовать). При согласовании осуществления основной перевозки автомобильным транспортом или при смешанной перевозке или вообще при неуказании в договоре купли-продажи способа транспортировки товара, покупателю будет целесообразным указывать в договоре купли-продажи в качестве места назначения (пункта поставки) – конечное место назначения товара (свой склад).

Что касается способа передачи товара продавцом покупателю во время поставки, то, согласно пункту А.4, продавец осуществляет передачу товара **путем «предоставления товара неразгруженным с прибывшего транспортного средства в распоряжение покупателя»**. То есть Правила ИНКОТЕРМС-2000 конкретизируют момент передачи товара продавцом покупателю. Они содержат более четкую, чем в ИНКОТЕРМС-1990, формулировку «предоставить товар в распоряжение покупателя... в неотгруженном виде на любом прибывшем транспортном средстве». Данное уточнение в ИНКОТЕРМС-2000 пресекает споры, которые в практике применения ИНКОТЕРМС-1990 возникали между продавцом и покупателем относительно момента завершения поставки: будет ли достаточным для завершения поставки прибытие товара на перевозочном средстве продавца в пункт назначения, или же необходимо еще, чтобы продавец осуществил и выгрузку товара за свой счет и на свой риск в пункте назначения? Хотя расходы на раз-



грузку товара, как правило, не являются очень большими и ее зачастую не сложно организовать как продавцу, так и покупателю, но данный вопрос иногда становился предметом недоразумений между продавцом и покупателем, что подрывало их деловые взаимоотношения. При применении положений ИНКОТЕРМС-2000 такие споры не будут возникать, и, если стороны не оговорили специально в контракте обязанность продавца разгрузить товар в месте назначения, применяется положение п. А.4. Если стороны в контракте согласуют, что обязанность разгрузки товара с перевозочного средства в пункте назначения лежит на продавце, то им следует внести оговорку в договор купли-продажи – «DDU, с разгрузкой прибывшего перевозочного средства...».

Сторонам договора купли-продажи обязательно необходимо указывать в договоре место назначения, в которое продавец обязан доставить товар. Это место назначения, как правило, находится в стране покупателя (стране назначения) товара. Также сторонам следует согласовывать конкретный пункт назначения (пункт принятия товара), находящийся в пределах места назначения, куда непосредственно должен быть доставлен товар, если указанное место назначения не является достаточно конкретным. Если же такой пункт не согласован в договоре купли-продажи, то продавец должен сам выбрать его, исходя из существующей практики, или если таковой практики нет, то он вправе выбрать наиболее подходящий для него пункт в месте назначения. Стороны в договоре купли-продажи могут предоставить покупателю право определять конкретный пункт принятия товара в согласованном месте назначения после заключения договора купли-продажи, но до момента отправки товара продавцом.

Согласованный сторонами или выбранный продавцом, когда такого согласования нет, или указанный покупателем, когда ему предоставлено такое право договором купли-продажи, пункт назначения в указанном в договоре купли-продажи месте назначения, куда продавец обязуется доставить товар и предоставить его там в распоряжение покупателя, будет выступать пунктом поставки товара по условиям термина DDU.

Также сторонам в договоре купли-продажи необходимо указывать либо конкретную дату, либо период времени, когда продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя в пункте назначения.

По условиям термина DDU продавец обязан за свой счет заключить договор перевозки товара до согласованного пункта в месте назначения товара в стране покупателя. Причем, в отличие от терминов группы С, риск утраты или повреждения товара во время перевозки будет нести продавец, а не покупатель, как это предусмотрено терминами группы С. То есть на продавца возлагается полная ответственность перед покупателем за своевременное прибытие товара в сохранном виде и обусловленном количестве в согласованный пункт поставки.

Договор перевозки заключается с перевозчиком того вида транспорта, который указан в договоре купли-продажи. Если же в договоре купли-продажи не указан конкретный вид транспорта, то продавец по условиям ИНКОТЕРМС-2000 выбирает вид транспорта самостоятельно. Условиями ИНКОТЕРМС-1990 предписывалось избирать тот вид транспорта, который обычно используется для перевозки данного рода и количества товаров в данном направлении. Теперь же условия перевозок в п. А.3.а) не имеют каких-либо ограничений: продавец вправе самостоятельно выбирать перевоз-

DDU



чика, давать ему необходимые указания по поводу перевозки; он от своего имени вступает в правоотношения с перевозчиком, являясь стороной договора перевозки. Если же стороны договора купли-продажи поместили в этот договор определенные предписания относительно перевозки товара, то продавец при заключении им договора перевозки обязан руководствоваться и этими положениями.

Выбор продавцом вида транспорта, условий и направления перевозки также непосредственно затрагивает и интересы покупателя, т.к., например, от выбранного продавцом вида транспорта, способа транспортировки зависят дальнейшие расходы покупателя по приемке товара, его возможному подвозу в конечный пункт назначения и др. Поэтому покупателю рекомендуется согласовывать с продавцом в договоре купли-продажи условия перевозки, вид транспорта и др. Требования к перевозке, которые содержатся в договоре купли-продажи, должны обязательно учитываться продавцом при выборе им перевозчика и заключении договора перевозки.

Продавцу можно порекомендовать предусматривать в договоре перевозки адекватную ответственность перевозчика за несвоевременное прибытие товара в пункт поставки, за порчу или утрату товара во время перевозки, которые произошли по вине перевозчика, т.к. за подобные нарушения покупатель может привлекать к ответственности продавца. В подобных же случаях продавец, в свою очередь, может привлечь к ответственности перевозчика и получить от него компенсацию, которая полностью или частично покроет расходы продавца, понесенные им при уплате компенсации покупателю за эти же нарушения. Хотя, необходимо отметить, что ответственность перевозчика, ее виды и размеры, во многих случаях определяются соответствующими международными или национальными нормативными актами по вопросам того или иного вида перевозки и стороны договора перевозки, как правило, не могут самостоятельно увеличить либо уменьшить установленный объем ответственности перевозчика.

В качестве перевозчика может выступать любое лицо, которое согласно договору перевозки обязуется осуществить непосредственно или организовать транспортировку товара железнодорожным или автомобильным транспортом, морским или воздушным путем, по внутренним водным линиям или путем смешанной перевозки. Для перевозки товара может привлекаться не только один, а несколько последовательных перевозчиков. Также может привлекаться один оператор перевозки, который организывает перевозку несколькими видами транспорта (смешанную перевозку).

В соответствии с пунктом Б.4, **покупатель обязан «принять поставку товара с момента его предоставления продавцом в распоряжение покупателя» в пункте поставки в стране назначения, в установленную дату или согласованный период времени.** Поставка, не соответствующая пункту А.4 (о требованиях к поставке говорилось выше), в том числе преждевременная поставка или запоздалая поставка товара продавцом, будет рассматриваться как нарушение условий договора купли-продажи, за что продавец будет нести ответственность перед покупателем, если только самим договором купли-продажи не предусмотрено иное. Также покупателю при приеме поставки следует проверять товар по количеству и качеству, и в случае недостачи товара или его порчи составлять об этом соответствующие акты с тем, чтобы потом потребовать от продавца соответствующей компенсации.



Если обусловленный сторонами пункт поставки не является конечным местом назначения товара (складом покупателя), то после принятия поставки покупателю может понадобиться осуществить дальнейшую перевозку товара в конечный пункт назначения в своей стране, которую он уже должен проводить полностью за свой счет и на свой риск. Такая перевозка продавца не касается, и поэтому в пункте Б.3 указано, что у покупателя «нет обязанности» по перевозке относительно продавца.

После отправки товара из своей страны **продавец обязан передать покупателю надлежащее извещение об отправке товара**. Такое извещение должно быть отправлено продавцом своевременно, так, чтобы покупатель получил его до момента прибытия товара в согласованный пункт поставки. Своевременное получение покупателем данного извещения даст ему возможность осуществить необходимые меры для принятия товара. В указанном извещении могут содержаться такие данные, как время отправки товара, количество и упаковка товара, сведения о перевозчике и перевозочном средстве, время планируемого прибытия и иная информация, требуемая покупателю для принятия товара. В любом случае, стороны могут непосредственно в договоре купли-продажи предусмотреть требования к содержанию данного извещения, сроках и способе его передачи.

Хотя в ИНКОТЕРМС это и не предусмотрено, но в договоре купли-продажи стороны могут также предусмотреть положение, согласно которому продавец должен информировать покупателя еще до момента отправки товара о дате его отправки, выбранном перевозчике, пункте отгрузки и др. Это предоставит покупателю больше времени и возможности для подготовки к принятию товара.

Договором купли-продажи покупателю может быть предоставлен опцион (право) на определение (1) срока в рамках согласованного периода, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или (2) пункта принятия поставки. В случае, когда покупатель уполномочен на определение всех или одного из указанных вопросов, он обязан передавать продавцу **надлежащее извещение** об этом заблаговременно, до момента отправки товара. Порядок и сроки направления такого извещения сторонам также рекомендуется устанавливать в договоре купли-продажи.

По общему правилу, согласно пункту А.6, **продавец обязан нести все расходы по товару до момента его поставки**, т.е. до момента передачи товара **неразгруженным с прибывшего транспортного средства** в распоряжение покупателя в согласованном пункте в месте назначения товара, находящемся в стране покупателя, в согласованную дату или срок. К таким расходам продавца относятся следующие расходы:

- относящиеся к товару расходы до момента его передачи основному перевозчику. Например, расходы по погрузке товара на складе продавца, по подвозу товара в пункт отгрузки, по перегрузке и хранению товара в пункте отгрузки (если таковые имели место);
- по заключению договора перевозки и оплате всей основной перевозки (фрахта) от пункта отгрузки до пункта поставки в стране покупателя;
- по погрузке товара на перевозочное средство;
- по перегрузке товара с одного перевозочного средства на другое в промежуточных пунктах во время основной перевозки, если это предусмотрено договором перевозки;



– дополнительные (непредвиденные) расходы, которые могут возникать во время перевозки товара и не возлагаются на перевозчика;

– расходы по выгрузке товара в пункте поставки, если обязанность несения таких расходов возложена на продавца договором купли-продажи.

По условиям DDU продавец обязан осуществлять таможенное оформление (если это потребуется) товара на экспорт из своей страны. Поэтому он также несет все расходы по такому таможенному оформлению, в том числе уплачивает все пошлины, налоги и иные официальные сборы, взимаемые при экспорте. К тому же, продавец оплачивает все таможенные формальности, налоги и сборы, которые могут быть потребованы при транзите товара через территорию третьих стран до пункта поставки. Если в договоре купли-продажи предусмотрено, что продавец обязан оплачивать часть расходов, взимаемых при ввозе (импорте) товара в страну назначения (например, НДС, расходы, связанные с осуществлением некоторых таможенных формальностей), то продавец должен нести еще и такие, указанные в договоре купли-продажи, расходы.

Поскольку на продавца возлагается оплата всех расходов, связанных с доставкой товара в пункт поставки, то на покупателя возлагается оплата всех остальных расходов по товару, возникающих с момента получения им товара от продавца в свое распоряжение в согласованном пункте поставки. То есть, **покупатель несет все расходы по товару с момента его надлежащей поставки продавцом.**

По условиям DDU покупатель обязан осуществлять таможенное оформление импорта товара в свою страну, оплачивать связанные с этим налоги, пошлины и иные официальные сборы.

Ответственность за любые сборы, взимаемые для импорта в стране назначения (под словом «сборы» здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов) должен нести покупатель, также как и за другие расходы и риски, возникшие в связи с тем, что он не смог вовремя пройти таможенную очистку для импорта, если только стороны не возложили в договоре эту обязанность на продавца.

Переход рисков по товару с продавца на покупателя по условиям термина DDU (как и по условиям других терминов) Правила ИНКОТЕРМС увязывают с моментом поставки, которым является момент передачи продавцом товара неразгруженным с прибывшего транспортного средства в распоряжение покупателя в согласованном пункте поставки в стране покупателя в установленную дату или иной срок:

– до момента передачи продавцом товара в распоряжение покупателя в пункте поставки все риски утраты или повреждения товара несет продавец;

– с момента передачи продавцом товара в распоряжение покупателя в пункте поставки все риски утраты или повреждения товара несет покупатель.

Условия термина DDU, так же как и условия других терминов ИНКОТЕРМС, предусматривают случай преждевременного перехода рисков и расходов по товару. **Преждевременный переход рисков и расходов по товару с продавца на покупа-**



теля, т.е. переход таких рисков и расходов до момента поставки, может иметь место в следующих случаях:

а) при невыполнении покупателем своего обязательства, предусмотренного в пункте Б.2, т.е. при невыполнении или несвоевременном выполнении им действий по таможенному оформлению импорта (ввоза) товара в страну назначения, что лишает продавца возможности доставить товар в установленный пункт поставки в стране назначения. В таких случаях дополнительные расходы и риски по товару переходят с продавца на покупателя с момента, когда товар, например, задержан на таможне либо на границе страны назначения товара, в связи с тем, что покупатель не осуществил необходимых таможенных формальностей для разрешения на ввоз товара в страну назначения;

б) при невыполнении покупателем обязанности согласно пункту Б.7, т.е. при ненаправлении им надлежащего извещения продавцу о сроке в рамках согласованного периода, когда товар должен быть отгружен, и/или о конкретном пункте принятия поставки, когда по договору купли-продажи ему предоставлен такой опцион по определению указанных вопросов, на покупателя переходят все риски и расходы по товару до момента его поставки продавцом. Такой преждевременный переход рисков и расходов происходит, «начиная с согласованной даты или даты окончания согласованного периода времени поставки».

К тому же преждевременный переход **расходов** по товару на покупателя происходит также еще в том случае, когда покупатель не примет поставку товара, как только последний был предоставлен в его распоряжение надлежащим образом, в соответствии с предусмотренными условиями поставки.

Преждевременный переход рисков и расходов по товару в указанных выше случаях возможен лишь при условии, когда «товар должным образом индивидуализирован, т.е. определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора» (например, передан для перевозки по отдельному транспортному документу, выписанному на имя покупателя, упакован согласно данному договору и др.). Если же товар прибывает в пункт поставки еще не индивидуализированным, например, при перевозке его навалом или в одной партии для нескольких покупателей, то преждевременный переход рисков и расходов может произойти лишь с момента надлежащей индивидуализации товара для конкретного покупателя, например, с момента выписки деливери-ордера.

Следует отметить, что переход риска утраты или повреждения товара не затрагивает случаев утраты или повреждения, произошедших по вине продавца или покупателя. В таких случаях соответствующее виновное лицо несет за это ответственность независимо от перехода риска. Например, если повреждение товара произошло вследствие неправильной упаковки, произведенной продавцом, то последний несет ответственность за это даже после поставки товара покупателю.

Согласно пункту А.8, **продавец обязан представить покупателю за свой счет деливери-ордер и/или обычный транспортный документ**. Эти документы служат, во-первых, доказательствами поставки товара продавцом, и, во-вторых, являются необходимыми покупателю для принятия товара. Доказательствами поставки указанные документы могут выступать лишь тогда, когда товар прибыл в установленный пункт по-

DDU



ставки в стране назначения товара, а не с момента их получения продавцом в пункте отгрузки после передачи товара (груза) перевозчику. Также указанные документы являются необходимыми покупателю, для того чтобы принять товар у перевозчика, для осуществления процедур, связанных с таможенным оформлением импорта товара в своей стране и др.

К обычным транспортным документам относятся такие товарно-транспортные документы, в зависимости от вида перевозки:

- при морской перевозке – коносамент или морская накладная;
- при внутренней водной перевозке – документ о перевозке во внутреннем водном сообщении (речной коносамент или накладная);
- при автомобильной перевозке – автомобильная накладная;
- при железнодорожной перевозке – железнодорожная накладная;
- при воздушной перевозке – авианакладная;
- при смешанной перевозке (перевозке несколькими видами транспорта) – документ (накладная или коносамент) смешанной перевозки.

Этот перечень транспортных документов не является исчерпывающим, и стороны могут использовать другие виды транспортных документов. Если продавец нанимает для организации перевозки товара экспедиторскую организацию, то вместо транспортных документов могут использоваться соответствующие экспедиторские документы, свидетельствующие о приемке экспедитором товара для его транспортировки в установленный пункт назначения и передаче его там покупателю, который должен указываться в качестве грузополучателя.

Деливери-ордер (еще называется – долевой коносамент) является товарораспорядительным документом и выдается в том случае, когда продавец отправляет в одной партии по одному коносаменту товар (груз), предназначенный нескольким получателям. Для того чтобы покупателю получить свой товар из общей партии товара (груза), прибывшего в пункт назначения, продавец на соответствующую часть товара должен выписать и выдать ему деливери-ордер, предъявив который перевозчику, покупатель сможет получить свой товар, указанный в деливери-ордере.

Покупатель обязан принять передаваемый продавцом транспортный документ и/или деливери-ордер, если он соответствует условиям договора купли-продажи. При нарушении этой обязанности покупателем у продавца может возникнуть право на использование средств защиты, применяемых обычно при нарушении договора купли-продажи (право на расторжение договора купли-продажи, требование о возмещении убытков). Однако если транспортный документ не будет являться надлежащим доказательством поставки (например, в нем будут пометки или из него будет иным образом явствовать, что товар является дефектным или что он был поставлен в меньшем, чем было согласовано, количестве и т.п.), то покупатель вправе отказаться от его принятия. В таких случаях транспортный документ именуется «нечистым» (unclean).

Сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи оговаривать требования к упаковке товара. Если такие требования не оговорены, то продавец должен на свое усмотрение обеспечить надлежащую упаковку, которая будет достаточной для доставки товара в пункт назначения. Продавцу легко принять решение в отношении требуемой



упаковки товара (по крайней мере, для перевозки товара до пункта назначения), поскольку именно он организует перевозку. Упаковка обеспечивается за счет продавца. В договоре купли-продажи стороны также могут оговорить вопросы распределения расходов по инспектированию товара перед отгрузкой. Если в договоре не оговорено иное, то такие расходы несет покупатель. Инспектирование товара перед отгрузкой (pre-shipment inspection, PCI), которое затребовано властями страны вывоза, должно оплачиваться этими властями. Возмещение властям понесенных ими расходов в связи с таким инспектированием возлагается на покупателя, если иной порядок специально не согласован между покупателем и продавцом.

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Украинское законодательство позволяет украинским субъектам внешнеэкономической деятельности (далее – субъекты ВЭД) в их внешнеэкономических договорах, заключаемых как на экспорт, так и на импорт товаров, использовать условия термина DDU в полном виде, без особых оговорок. Географическое расположение Украины, наличие соответствующей транспортной инфраструктуры позволяет украинским субъектам ВЭД использовать термин DDU при всех видах перевозок, которые предусмотрены условиями данного термина (автомобильные, железнодорожные, воздушные, морские, речные, смешанные перевозки).

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры на экспорт товаров, т.е. выступающие продавцами по таким договорам, и использующие в них термин DDU, должны учитывать следующие обстоятельства, приведенные ниже, которые вытекают из действующего украинского законодательства и Правил ИНКОТЕРМС.

По Правилам ИНКОТЕРМС украинские экспортеры товаров на условиях DDU должны самостоятельно, за собственный счет и на собственный риск произвести в Украине таможенное оформление товара на вывоз, т.е. **оформить грузовую таможенную декларацию, а также иные разрешения, сертификаты и прочие документы, требуемые для таможенного оформления экспорта данного товара, уплатить связанные с этим обязательные платежи.** Для того чтобы произвести таможенное оформление, украинский субъект ВЭД должен состоять на учете в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. В этом таможенном органе он и производит таможенное оформление товара самостоятельно или же может поручить произвести данное оформление таможенному брокеру либо перевозчику (экспедитору) товара, если последний является резидентом Украины и имеет свидетельство о признании его декларантом. Если же у предприятия-экспортера возникает необходимость осуществить таможенное оформление товара в таможне, отличной от той, в которой данное предприятие стоит на учете (аккредитовано), то оно может осуществить оформление в этой (другой) таможне при условии согласования этого вопроса между таможней, в зоне деятельности которой расположено данное предприятие, и таможней, в которой оно собирается осуществить оформление товара. По данному вопросу смотрите письмо Гостаможкома от 11.01.94 г. № 11/3-69, которое было приведено в *Подборке законодательства* к термину FCA.

DDU



Как было указано в *комментарии*, по условиям термина DDU продавец может взять на себя часть расходов, связанных с таможенным оформлением импорта товара в стране покупателя, например, уплату НДС с импортируемого товара, уплату сборов и расходов, связанных с осуществлением некоторых таможенных формальностей. Украинский экспортер товара, при большом желании на то, также может дополнительно взять на себя указанные обязательства. Так, в частности, украинский экспортер может взять на себя обязанность уплаты некоторых таможенных сборов, пошлин и иных подобных расходов, взимаемых при ввозе товара в страну назначения. Такие платежи он должен осуществлять в соответствующей иностранной валюте со своего валютного счета. На эти платежи не распространяется действие Закона Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте», о чем говорится в телеграмме НБУ от 25.05.98 г. № 13-134/938-3761 (см. *Подборку законодательства* к термину DDP). Касаясь вопроса уплаты украинским экспортером за рубеж налога на добавленную стоимость (НДС), взимаемого при ввозе в страну назначения экспортируемого им товара, необходимо отметить, что прямого запрета на осуществление такого платежа в украинском законодательстве не содержится, однако, с другой стороны, данный вопрос четко не урегулирован украинским законодательством, что на практике может вызвать некоторые спорные моменты в случае осуществления украинским экспортером уплаты НДС за рубеж (детальней об этом смотрите в *комментарии* к термину DDP). Поэтому украинским экспортерам можно порекомендовать не брать на себя дополнительной обязанности по термину DDU в виде уплаты НДС при ввозе товара в страну назначения.

DDU Пункт поставки товара, экспортируемого украинским субъектом ВЭД на условиях DDU, будет находиться в указанном в договоре купли-продажи месте назначения, которое, как правило, находится в стране покупателя. При этом сторонам необходимо согласовывать конкретный пункт в согласованном месте назначения (если такое место назначения недостаточно конкретизировано), куда экспортер должен обеспечить доставку товара и передать там доставленный товар в распоряжение покупателя. Так, например, при доставке товара автомобильным транспортом, если в договоре купли-продажи в качестве места назначения указан какой-то город, то сторонам необходимо согласовывать дополнительно конкретный адрес (пункт) в этом городе, куда непосредственно должен быть доставлен товар. Если же стороны не согласовали конкретный пункт принятия поставки в месте назначения, то экспортер, исходя из существующей практики, либо, если такой практики нет, на собственное усмотрение, сам выбирает подходящий для него пункт в согласованном месте назначения, куда он непосредственно доставляет товар. В договоре купли-продажи может быть предусмотрено, что конкретный пункт поставки в месте назначения выбирает покупатель. В этом случае покупатель должен своевременно известить экспортера о выбранном им таком пункте, а экспортер обязан осуществить доставку товара в данный пункт.

Пункт отгрузки для условий DDU не имеет какого-либо существенного значения, и Правила ИНКОТЕРМС не содержат каких-либо требований относительно выбора этого пункта. Поэтому вопрос – с какого места осуществлять отгрузку товара для основной перевозки – полностью относится к компетенции украинского экспортера, ес-



ли договором купли-продажи не предусмотрено иное. Как правило, такой пункт отгрузки будет зависеть от вида перевозки: при морской перевозке это будет морской порт, при железнодорожной перевозке железнодорожная станция, при воздушной перевозке – аэропорт, при автомобильной и смешанной перевозке – может быть непосредственно склад экспортера. В том случае, когда отгрузка товара для его основной перевозки происходит не со склада украинского экспортера, то такой экспортер должен еще осуществлять пре-перевозку (подвоз) товара к пункту отгрузки для основной перевозки. Разделение процесса перевозки товара украинским экспортером на пре-перевозку и основную перевозку имеет значение в том плане, что пре-перевозка будет начинаться и завершаться, как правило, на территории Украины, а основная перевозка, начинаясь с территории Украины, будет завершаться за пределами Украины. Как пре-перевозка, так и основная перевозка товара полностью организовываются экспортером и осуществляются за его счет и на его риск.

Если украинский экспортер желает, чтобы основная перевозка товара начиналась непосредственно с его склада, но при этом в перевозке должен быть задействован такой вид транспорта (например, морской или воздушный транспорт), отгрузить на который товар непосредственно со склада экспортера невозможно, то он (экспортер) может использовать смешанную перевозку, наняв соответствующего экспедитора (оператора смешанной перевозки) с возложением на него обязанности организации перевозки товара несколькими видами транспорта до установленного пункта назначения. В таком случае основная перевозка товара будет начинаться непосредственно со склада экспортера, а дальнейшую перегрузку товара на другой необходимый вид транспорта будет организовывать и осуществлять экспедитор (оператор смешанной перевозки), нанятый экспортером.

Украинское предприятие-экспортер товара, использующее условия поставки DDU, обязано за свой счет заключить договор перевозки от выбранного им пункта отгрузки на территории Украины до согласованного с покупателем (или выбранного им) пункта поставки в месте назначения.

Договор перевозки заключается с перевозчиком того вида транспорта, который указан в договоре купли-продажи. Если же в договоре купли-продажи не указан конкретный вид транспорта, то украинский экспортер, по условиям ИНКОТЕРМС-2000, выбирает вид транспорта самостоятельно. Условиями ИНКОТЕРМС-1990 предписывалось избирать тот вид транспорта, который **обычно** используется для перевозки данного рода и количества товаров в данном направлении. Теперь же условия перевозок в п. А.3.а) не имеют каких-либо ограничений: украинский экспортер вправе самостоятельно выбирать перевозчика, давать ему необходимые указания по поводу перевозки; он от своего имени вступает в правоотношения с перевозчиком, являясь стороной договора перевозки. Если же стороны договора купли-продажи поместили в этот договор определенные предписания относительно перевозки товара, то украинский экспортер при заключении им договора перевозки обязан руководствоваться именно положениями договора купли-продажи.

Украинское предприятие-экспортер может заключать договор перевозки как с украинским предприятием-перевозчиком, являющимся резидентом Украины, так и



с иностранной перевозочной компанией, которая является нерезидентом Украины. При этом, если украинский экспортер наймет иностранного перевозчика, то заключенный с ним договор перевозки, согласно украинскому законодательству, будет считаться внешнеэкономическим договором, что вызовет необходимость для украинского экспортера подчинять свои отношения с таким иностранным перевозчиком соответствующему налоговому режиму, режиму осуществления расчетов в иностранной валюте и другим предписаниям, установленным украинским законодательством для внешнеэкономических операций.

Договоры перевозки экспортеры могут заключать как непосредственно с перевозчиками (транспортными организациями), которые сами осуществляют перевозку, так и с экспедиторскими организациями, которые организывают перевозку, но сами непосредственно ее не осуществляют.

Предприятию, экспортирующему товар на условиях DDU, необходимо иметь в виду, что оно обязано доставить товар в согласованный пункт поставки для предоставления его в распоряжение покупателя **своевременно**, т.е. в дату или в период времени, указанные в договоре купли-продажи. За несвоевременную доставку товара экспортер несет ответственность перед покупателем. Однако своевременная доставка товара зависит не только от экспортера, но и от выбранного им перевозчика, осуществляющего перевозку товара. Поэтому предприятию-экспортеру перед отправкой товара следует согласовывать сроки доставки (перевозки) товара с перевозчиком, для того чтобы обеспечить своевременное прибытие товара в пункт поставки.

Для украинских субъектов ВЭД-импортеров (покупателей) товара использование термина DDU означает принятие ими на себя минимального обязательства по реализации условий поставки товара, которое возможно среди всех иных терминов ИНКОТЕРМС, и, соответственно, возложение на продавцов – их контрагентов по договорам купли-продажи наиболее максимального обязательства по поставке товара в Украину. Здесь необходимо отметить, что вообще в Правилах ИНКОТЕРМС возложение самых минимальных обязательств на покупателя и максимальных обязательств на продавца, связанных с поставкой товара, предусматривается условиями термина DDP (Поставка с оплатой пошлин) (об отличиях термина DDP от DDU говорилось выше – в *комментарии*). Однако украинские импортеры товаров не смогут использовать полностью условия термина DDP в своих внешнеэкономических договорах купли-продажи, поскольку продавцы товаров – их контрагенты по таким договорам – как нерезиденты Украины не смогут провести в Украине таможенное оформление ввоза (импорта) товара, что требуется от продавцов по условиям термина DDP. Поэтому **максимально возможное обязательство по поставке товара**, которое может взять на себя иностранный продавец товара по договору купли-продажи с украинским импортером, – это обязательство доставки товара за свой счет и на свой риск украинскому импортеру в конечный пункт назначения данного товара в Украине (на склад импортера) без осуществления таможенного оформления импорта товара в Украине. Таможенное оформление импорта товара должен осуществлять украинский импортер. Как раз условия термина DDU и позволяют реализовать украинским импортерам и их иностранным продавцам указанное выше положение.



Для наиболее полного использования условий термина DDU, т.е. для возложения на продавцов товаров максимально возможных обязательств по поставке, украинским импортерам следует указывать в договорах купли-продажи в качестве пункта назначения (пункта поставки) товара конечное место назначения данного товара в Украине, которым, как правило, является склад импортера. Дополнительно импортер может возложить на продавца также еще и обязанность осуществить разгрузку товара с перевозочного средства в таком пункте поставки.

Когда в качестве пункта поставки товара, импортируемого в Украину на условиях DDU, будет указано конечное место назначения данного товара в Украине (склад импортера), то импортеру данного товара не будет необходимым осуществлять какие-то действия, связанные с перевозкой данной партии товара по Украине. Если же в качестве пункта поставки будет указан какой-то иной пункт в Украине, то импортеру товара может понадобиться осуществлять перевозку (подвоз) товара с такого пункта в конечное место назначения этого товара в Украине. Для такой перевозки (подвоза) товара украинский импортер должен будет самостоятельно выбирать перевозчика и вступать с ним в договорные отношения перевозки, полностью оплачивать данную перевозку и нести риск случайной утраты или повреждения товара во время данной перевозки.

Украинским субъектам ВЭД – импортерам товаров при использовании ими во внешнеэкономических договорах купли-продажи товаров термина DDU также необходимо, кроме вышеуказанных, принимать во внимание следующие положения, которые вытекают из действующего украинского законодательства и Правил ИНКОТЕРМС.

Субъекты ВЭД – импортеры товаров должны учитывать, что продавец несет полную ответственность за товар до момента его поставки в согласованном пункте назначения. Поэтому если при приемке товара в пункте поставки импортер обнаружит недостачу или повреждение товара, или если товар не прибывает в пункт поставки в согласованное время (прибудет ранее или позже согласованного времени или вообще не прибывает), то импортер имеет право возложить на продавца ответственность за нарушение договора купли-продажи, потребовав от него возмещения убытков или иной предусмотренной договором компенсации. В том случае, когда указанные нарушения договора являются существенными, импортер может потребовать расторжения договора купли-продажи.

Поскольку по условиям термина DDU продавец несет ответственность за товар перед покупателем до момента его доставки в согласованный пункт поставки, то импортеру (покупателю) товара можно порекомендовать уделять достаточное внимание вопросам закрепления в договоре купли-продажи положений, касающихся ответственности продавца за ненадлежащую доставку или недоставку товара в пункт поставки (предусматривать в договоре купли-продажи конкретные штрафные санкции за конкретные возможные нарушения обязательств по доставке товара продавцом).

Хотя по условиям термина DDU продавец оплачивает перевозку товара до пункта поставки в стране назначения (в Украине) и несет риск утраты или повреждения товара во время такой перевозки, тем не менее, импортеру все же стоит уделять определенное внимание вопросам перевозки товара при заключении договора купли-продажи. Импортер имеет возможность воздействовать на условия перевозки товара,



организовываемой продавцом, путем включения соответствующих положений (требований к условиям перевозки) в договор купли-продажи. Так, украинский импортер может включить в договор купли-продажи (разумеется, при согласии на это продавца) определенные положения, которые ограничивают право продавца на организацию перевозки по своему усмотрению и которые должны учитываться продавцом при заключении договора перевозки. Например, украинский импортер может указать вид транспорта, определенный путь транспортировки или назвать перевозчика и др.

Украинский импортер товара по условиям термина DDU обязан самостоятельно за свой счет и на свой риск осуществлять таможенное оформление импорта товара в Украину. Чтобы осуществить таможенное оформление импорта товара, предприятие-импортер должно состоять на учете (быть аккредитованным) в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. Этот таможенный орган, как правило, и осуществляет таможенное оформление ввозимого товара. Импортер должен оформить грузовую таможенную декларацию, а также иные разрешения, сертификаты и другие документы, требуемые для таможенного оформления импорта данного товара. Украинскому импортеру следует самостоятельно уплачивать связанные с импортом товара обязательные платежи: таможенные пошлины и сборы, налог на добавленную стоимость, акцизный сбор и др. Импортер может поручить произвести таможенное оформление таможенному брокеру.

Украинскому импортеру товара на условиях DDU необходимо иметь в виду, что в случае невыполнения или ненадлежащего выполнения им своей обязанности относительно таможенного оформления импорта товара в Украину, что привело к затруднениям или даже невозможности для иностранного продавца осуществить доставку товара в Украину и поставить его украинскому импортеру, такой импортер обязан будет компенсировать продавцу дополнительные расходы по товару, а также нести риски по товару, которые возникают в связи с нарушением им своей обязанности по таможенному оформлению ввоза данного товара в Украину. Следует отметить, что фактически ответственность украинского импортера перед иностранным продавцом будет возникать за невыполнение или ненадлежащее выполнение не всех процедур по таможенному оформлению импорта товара в Украину, а лишь тех процедур, которые необходимы для того, чтобы товар был пропущен в Украину и продавец мог доставить его в необходимое место назначения.

Наиболее типичные случаи, которые могут привести украинского импортера к нарушению его обязанности перед продавцом в отношении таможенного оформления импорта товара, – это когда украинский импортер не подаст вовремя необходимые документы или подаст не все необходимые документы, или же подаст неправильно составленные (не соответствующие действительности) документы соответствующему таможенному органу Украины, для того, чтобы импортируемые им товары были пропущены на территорию Украины. Такие случаи приведут к тому, что доставляемый иностранным продавцом товар не будет пропущен в Украину и задержится на пограничной таможне. В связи с этим все расходы, возникающие по причине задержки товара на границе Украины, должен будет либо непосредственно оплачивать украинский импортер, либо же такой импортер должен будет полностью компенсировать эти рас-



ходы продавцу, в случае, когда их оплачивал непосредственно продавец. Также если что-либо случится с товаром во время его задержки на границе, такое происшествие будет отнесено на риск импортера, а не продавца.

Исходя из вышесказанного, а также учитывая существующую в Украине сложную систему таможенного оформления импорта товаров, **украинским импортерам, использующим термин DDU, можно порекомендовать четко и своевременно оформлять и подавать таможенные документы, осуществлять иные таможенные процедуры, которые необходимы для того, чтобы импортируемый товар был пропущен в Украину без задержек на границе и продавец мог бы доставить товар в необходимый пункт назначения в Украине.** Также для импортера важным является знать время прибытия товара на границу Украины, заранее быть проинформированным о названии перевозчика, выбранного продавцом, иметь возможность связываться с перевозчиком для передачи ему сведений или документов, которые могут быть необходимыми для того, чтобы он с товаром был пропущен через границу Украины.

С момента пропуска товара через границу на территорию Украины и до момента доставки данного товара в пункт назначения внутри территории Украины, а далее и до момента завершения таможенного оформления импорта товара, данный товар будет находиться под таможенным контролем соответствующих украинских таможенных органов. Процесс доставки товара от пункта пропуска на границе Украины до пункта назначения внутри территории Украины контролируется таможенными органами Украины согласно «Положению о порядке осуществления контроля за доставкой грузов в таможни назначения», утвержденному приказом Государственной таможенной службы Украины № 771 от 08.12.98 г.* (см. *Подборку законодательства*). Исходя из норм этого Положения, можно сделать вывод о том, что для того, чтобы иностранный продавец мог ввезти товар на территорию Украины и доставить его в пункт назначения украинскому импортеру, такой импортер должен оформить на данную партию товара **предварительное сообщение** (для отдельных товаров это может быть предварительная акцизная грузовая таможенная декларация или предварительная грузовая таможенная декларация), и своевременно подать его таможене, в которой он стоит на учете (аккредитован). Остальные же действия по таможенному оформлению импорта товара (уплата пошлин и налогов, получение сертификатов и разрешений и др.) не будут влиять на возможность осуществления поставки товара продавцом, и поэтому за невыполнение или ненадлежащее их выполнение украинский импортер не будет нести ответственность перед своим продавцом.

Хотя, необходимо отметить, что при импорте в Украину некоторых видов товаров для пропуска их на территорию Украины необходимо предъявлять таможене в пункте пропуска на границе дополнительно другие документы (сертификаты соответствия, разные разрешения и др.), без которых товар не будет пропущен через границу. В ча

DDU

* Данное Положение было введено в действие поэтапно, начиная с 01.05.99 г., согласно Приказу Государственной таможенной службы Украины № 179 от 23.03.99 г. (с изменениями) «О Порядке введения в действие приказа Гос таможенслужбы от 08.12.98 г. № 771» (см. *Подборку законодательства*)



стности, это касается импорта сельскохозяйственной продукции в Украину, для пропуска которой через границу Украины импортеру необходимо предъявлять сертификат соответствия на данную продукцию непосредственно пограничной таможене, действующей в пункте пропуска на границе Украины. Поэтому в подобных случаях импортеру необходимо заранее получать и предъявлять соответствующим таможенным необходимые документы для пропуска товара в Украину с тем, чтобы данный товар не был задержан на границе и импортеру не пришлось компенсировать вызванные этим дополнительные расходы продавцу.

Необходимо также отметить то, что после пропуска товара через границу в Украину, таможенные органы могут потребовать, чтобы он сначала прибыл в таможенную зону деятельности которой находится предприятие-импортер, и лишь после осуществления необходимых процедур с товаром в данной таможене назначения, он может быть доставлен непосредственно в пункт назначения импортеру. В связи с этим товар не может быть поставлен импортеру до момента прохождения в таможене назначения необходимых процедур, поскольку он будет опломбирован и не сможет быть выгруженным с транспортного средства до получения на это соответствующего разрешения таможенника. Поэтому украинским импортерам, использующим термин DDU, следует учитывать это обстоятельство, возможно, заранее информировать о нем продавца, поскольку он организывает доставку товара, инструктировать перевозчика товара, сопровождать перевозчика в таможенную зону назначения и проходить с ним там все необходимые процедуры и т.п.

При импорте товара в Украину на условиях «DDU – пункт назначения внутри территории Украины» для определения его таможенной стоимости необходимо из стоимости, указанной в договоре купли-продажи (фактурной стоимости), вычесть расходы, которые имели место после пересечения товаром таможенной границы Украины. Если же пункт назначения товара, импортируемого на условиях DDU, находится на таможенной границе Украины (в том числе в морском или речном порту, аэропорту), то таможенная стоимость данного товара будет совпадать с его фактурной стоимостью.

При экспорте товара из Украины на условиях DDU для определения его таможенной стоимости из фактурной стоимости товара необходимо вычесть расходы, которые имеют место после момента пересечения товаром таможенной границы Украины.

Относительно порядка определения таможенной стоимости товара смотрите ст.16 Закона Украины «О Едином таможенном тарифе» пункт 1.7, раздел 2 «Описание граф грузовой таможенной декларации», графу 45 «Инструкции о порядке заполнения грузовой таможенной декларации», которые были приведены в *Подборке законодательства* к термину EXW.

Цена DDU (т.е. цена товара, проданного с использованием условий термина DDU) включает в себя, как правило, следующие составляющие:

- цена с завода или склада продавца
- + расходы на оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика
- + расходы на оплату перевозки товара от пункта отправления до основных транспортных средств
- + расходы на оплату погрузки товара на основные транспортные средства



- + расходы на экспортное таможенное оформление товара
- + расходы на оплату стоимости основной перевозки товара до пункта поставки в стране покупателя
- + расходы по перегрузке товара с одного транспортного средства на другое в промежуточных пунктах (если таковые имеют место)
- + расходы по выгрузке товара в пункте поставки, если таковая прямо предусмотрена в договоре купли-продажи
- + расходы на страхование груза (если страхование предусматриваются).

При поставках товаров на условиях DDU украинский экспортер должен иметь в виду, что он обязан за свой счет представить покупателю обычный транспортный документ и/или деливери-ордер, который (которые) является доказательством поставки товара в согласованный пункт назначения, при условии, что товар прибыл в этот пункт и предоставлен в распоряжение покупателя. В свою очередь, украинский импортер товара на условиях DDU должен принимать от продавца указанные выше документы, если они оформлены надлежащим образом и соответствуют условиям договора купли-продажи. Также импортеру необходимо учитывать, что в ряде случаев для получения товара (груза) от перевозчика в пункте назначения ему необходимо предъявить такому перевозчику экземпляр транспортного документа (в частности, это необходимо в случаях, когда используются коносаменты). Поэтому в таких случаях импортеру необходимо получить этот документ от продавца еще до момента прибытия транспортного средства с грузом в пункт назначения.

Как импортеру, так и экспортеру соответствующие транспортные документы являются необходимыми еще и для осуществления процедур по таможенному оформлению импорта (экспорта) товара в Украине.

К обычным транспортным документам, которые могут использоваться украинскими субъектами ВЭД, в зависимости от видов перевозок, относятся: автомобильная накладная (CMR), железнодорожная накладная, коносамент, морская (речная) накладная, авианакладная (авиагрузовая накладная), документ (накладная, коносамент) смешанной перевозки. Об этих транспортных документах говорилось в предыдущих *комментариях* к терминам FCA, FOB, CFR, CPT, DAF, DES.

За составление и передачу покупателю соответствующих транспортных документов ответственность перед покупателем несет продавец (экспортер). При автомобильных, железнодорожных, воздушных перевозках, как правило, используются транспортные документы (товарно-транспортные накладные) необоротного характера. Это значит, что при составлении таких накладных продавец, выступающий в качестве грузоотправителя, должен указывать покупателя грузополучателем по данной накладной, что обязет перевозчика доставить товар (груз) указанному грузополучателю (покупателю) и передать данный товар последнему, после предъявления им соответствующих документов, удостоверяющих его личность и без необходимости предъявления оригинала транспортной накладной. При морских и смешанных перевозках часто используется такой вид транспортного документа, как коносамент, который является оборотным документом. Оборотность коносамента означает, что для того, чтобы покупателю получить товар от перевозчика в пункте назначения, ему необходимо предъявить пере-

DDU



возчику оригинал коносамента. Поэтому в случаях использования коносамента необходимо, чтобы продавец передавал оригинал коносамента покупателю еще до момента прихода транспортного средства с товаром в пункт назначения.

Как уже указывалось выше, продавец (экспортер) товара может нанять для осуществления перевозки товара экспедиторскую организацию (экспедитора), которая примет на себя ответственность перед таким продавцом по осуществлению доставки товара в указанное им место назначения. Экспедитор в удостоверение принятия им от продавца товара для доставки его в указанное место назначения должен выдавать продавцу соответствующий транспортно-экспедиторский документ. В частности, в практике международных грузовых перевозок с участием экспедиторских организаций широкое распространение и высокий авторитет получили формы транспортно-экспедиторских документов, утвержденные FIATA (Международной федерацией транспортно-экспедиторских ассоциаций): FIATA-FCT – Сертификат экспедитора о транспортировке груза; FIATA-FCR – Сертификат экспедитора о получении груза; FIATA-FBL – Мультимодальный транспортный коносамент и др. Поэтому, когда для осуществления доставки товара продавец нанимает экспедитора, то вместо простого транспортного документа, он может предоставить покупателю соответствующий транспортно-экспедиторский документ, поскольку такой документ, полученный продавцом как грузоотправителем от экспедитора, заменяет ему соответствующий транспортный документ, который он бы получил от непосредственного перевозчика, если бы нанял его для перевозки товара. Транспортно-экспедиторские документы, также как и транспортные документы, могут быть оборотными и необоротными.

Кроме указанных выше транспортных документов, к соответствующим перевозимым товарам прилагаются и иные необходимые в конкретных случаях товаросопроводительные и коммерческие документы (упаковочные листы, отгрузочные спецификации, сертификаты качества, счета-фактуры, таможенные документы на вывоз и транзит и др.).

В пункте А.8 Правил ИНКОТЕРМС (термин DDU) предусмотрено, что при наличии договоренности между продавцом и покупателем об осуществлении электронной связи транспортные документы и иные доказательства поставки могут быть заменены эквивалентными извещениями по электронной связи (EDI). Однако применение указанного положения украинскими субъектами ВЭД в их отношениях с зарубежными контрагентами представляется довольно затруднительным в связи с отсутствием необходимой правовой основы для этого в украинском законодательстве.



ПРИМЕР ОТОБРАЖЕНИЯ В ДОГОВОРЕ

Импортный договор на покупку Товара

Продавец – иностранное предприятие
Покупатель – украинское предприятие
<...>

Условия поставки

Продавец обязуется поставить Товар Покупателю на условиях DDU Киев, Украина. Условия поставки понимаются в соответствии с ИНКОТЕРМС-2000 г.

Пунктом назначения Товара, в который продавец обязан доставить Товар и передать его там Покупателю, является склад Покупателя, находящийся по адресу: г.Киев, ул. ... (указывается адрес склада).

Продавец обязан обеспечить прибытие Товара в пункт назначения и передачу его Покупателю ... (указывается конкретная дата либо период времени, например, «1 октября 2002 г.» либо «в период с 1-го по 5-е октября 2002 г.»).

Доставку Товара в пункт назначения в Украине Продавец должен осуществить автомобильным транспортом. Ввоз Товара в Украину Продавец должен осуществить через пункт пропуска на границе Украины ... (указывается название конкретного пункта пропуска через границу Украины).

О предполагаемой дате отгрузки Товара Продавец должен известить Покупателя по факсу не позднее, чем за семь дней до отгрузки. После отгрузки Товара, в течение 12 часов с момента отгрузки, Продавец обязан по факсу направить Покупателю извещение об отгрузке Товара, с указанием в нем места отгрузки, реквизитов транспортного документа, наименования перевозчика, данные об автомобильном средстве и водителе (имя и фамилия, реквизиты документа, удостоверяющего его личность), количества отгруженного Товара, предполагаемой даты прибытия груза в пункт пропуска на границе Украины и в пункт назначения.

Продавец должен получить от перевозчика автомобильную товарно-транспортную накладную после передачи Товара для перевозки. Копию данной накладной Продавец обязан направить Покупателю сразу же после ее получения от перевозчика.

Выгрузку Товара с транспортного средства в пункте назначения осуществляет Покупатель своими средствами и за свой счет.

Частичная и/или досрочная поставка Товара допускается лишь с согласия Покупателя.

Датой поставки считается дата, когда Товар полностью передан Покупателю в пункте назначения.

<...>

DDU



ПОДБОРКА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

ПОЛОЖЕНИЕ О ПОРЯДКЕ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ КОНТРОЛЯ ЗА ДОСТАВКОЙ ГРУЗОВ В ТАМОЖНИ НАЗНАЧЕНИЯ

Утверждено приказом Государственной таможенной службы Украины № 771 от 08.12.98 г.

Зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины 22.01.99 г. № 42/3335

1. Общие положения 1.1. Положение о порядке осуществления контроля за доставкой грузов в таможди назначения (далее – Положение) разработано с целью установления надежного контроля за перемещением товаров и других предметов между тамождями Украины, оперативного реагирования в случае возникновения осложнений или непредвиденных ситуаций во время такого перемещения, повышения уровня ответственности лиц, которые осуществляют перевозку грузов, с целью ведения статистической обработки и анализа информации о перемещаемых грузах.

1.2. Действие Положения распространяется на перемещение товаров и других предметов, которые находятся под таможенным контролем и перемещаются между тамождями на территории Украины всеми юридическими и физическими лицами.

1.3. Термины, которые употребляются в этом Положении.

1.3.1. «Декларант» – юридическое или физическое лицо, которое осуществляет декларирование товаров и других предметов в таможене отправки с целью перевозки их в тамождню назначения; этим лицом может быть:

- владелец товаров или, по его поручению, отправитель или получатель;*
- таможенный брокер;*
- экспедитор;*
- перевозчик.*

...1.3.3. «Таможенное обеспечение» – засвидетельствование таможенными органами проведения таможенного оформления товаров и других предметов, относительно которых установлен соответствующий таможенный режим, которое включает проставление уполномоченными лицами таможди номерного штампа «Под таможенным контролем», личной номерной печати и тому подобное, а также пломбирование транспортных средств, тары и других видов емкостей, в которых перемещается товар.

Образцы таможенного обеспечения и порядок их размещения на документах, транспортных средствах, различных видах тары и емкостей определяются нормативными актами Государственной таможенной службы Украины.

1.3.4. «Тамождня отправки» – любой таможенный орган Украины, с которого для всего количества товаров и других предметов или их части начинается перемещение.

1.3.5. «Тамождня назначения» – любой таможенный орган Украины, где заканчивается перемещение товаров и других предметов.



...1.3.7. «Перевозчик» – владелец товаров или уполномоченное им лицо, которое непосредственно владеет товарами и осуществляет перевозку в течение всего срока их перемещения между таможенными Украины.

...1.3.9. «Товары» или «грузы» – любые товары и другие предметы, которые перемещаются через таможенную границу Украины под таможенным контролем в любом таможенном режиме, за исключением транспортных средств, которые перевозят эти товары и другие предметы.

1.4. Товары перемещаются под таможенным контролем с таможни отправки в таможню назначения путем их перевозки железнодорожным, автомобильным, воздушным, речным, морским транспортом.

1.5. Таможня отправки дает разрешение на доставку товаров в таможню назначения при условии отсутствия у нее обоснованных претензий к предъявленным для таможенного контроля документам, товарам и транспортным средствам, которые перевозят эти товары.

1.6. Как правило, товары перевозятся между таможнями под таможенным обеспечением в упаковке, транспортных средствах или контейнерах, изготовленных и оборудованных таким образом, чтобы товары не могли быть изъятыми с опечатанного грузового места, транспортного средства или контейнера или помещаться в такие места без оставления видимых следов распечатывания или повреждения таможенного обеспечения.

1.6.1. Допускается перевозка товаров под обеспечением таможенных органов других стран, грузоотправителей или транспортных организаций, которые приняли такие грузы в перевозку.

Такое обеспечение, (в частности, пломбы), признается таможенными органами Украины при условии их соответствия требованиям, выдвигающимся к таможенному обеспечению, которое используется таможенными органами Украины.

Незабаритные грузы и товары, которые перемещаются адаптированными (специально не оборудованными) транспортными средствами, могут перевозиться без наложения таможенного обеспечения в виде пломбирования транспортных средств, в которых перемещаются такие товары. В этих случаях таможенные органы в товаросопроводительных документах осуществляют детальное описание таких товаров и наносят на сами товары или на их упаковку, маркировку или другие идентификационные знаки с целью исключения возможности подмены этих товаров другими или аналогичными.

...1.7. Если действующим законодательством Украины определена необходимость применения к перевозкам отдельных видов товаров предохранительных мер обеспечения доставки этих товаров в таможню назначения (предоставление финансовых гарантий, охраны и сопровождения, порука и тому подобное), таможенное оформление таких товаров осуществляется только при условии применения таких мер в порядке, определенном действующими нормативно-правовыми актами Украины.

...2. Срок доставки товаров 2.1. Таможня отправки обязательно устанавливает срок доставки товаров в таможню назначения.



Предельный срок доставки товаров определяется действующим законодательством Украины.

...2.2. Если действующим законодательством Украины не установлено другое, срок доставки товаров в таможеню назначения определяется в соответствии с действующими в Украине нормативами на перевозку грузов, а именно:

- при осуществлении перевозок железнодорожным транспортом – 10 суток;*
- при осуществлении перевозок автомобильным транспортом – 5 суток;*
- при осуществлении перевозок воздушным транспортом – 3 суток;*
- при осуществлении перевозок морским и речным транспортом в период навигации – 10 суток.*

2.3. Если для отдельных видов товаров или видов перевозок отсутствует установленный действующими нормативно-правовыми актами Украины предельный срок доставки, этот срок устанавливается самой таможенной отправкой с учетом возможностей транспортного средства, маршрута перевозки, расстояния к таможене назначения, свойств товаров и других условий.

При этом максимальный срок доставки таких товаров в таможеню назначения не может превышать 20 суток.

2.4. В отдельных случаях, когда груз не может прибыть в таможеню назначения в срок, установленный таможенной отправкой, вследствие действия чрезвычайных или неотвратимых обстоятельств или событий, которые препятствуют движению транспортного средства, срок доставки товаров в таможеню назначения может быть продолжен на время действия отмеченных обстоятельств или событий...

...4. Контроль за доставкой товаров, которые ввозятся на таможенную территорию Украины.

4.1. Таможенное оформление товаров, которые ввозятся в Украину в соответствии с заявленным таможенным режимом, осуществляется в таможене по месту государственной регистрации или проживания, по местонахождению юридического или физического лица, в адрес которого ввозятся товары.

4.2. Альтернативой таможенному оформлению товаров в таможене назначения является осуществление полного таможенного оформления товаров непосредственно в пограничной таможене с уплатой надлежащих платежей и соблюдением положений действующего законодательства в части сертификации продукции, а также применения мероприятий нетарифного регулирования, ветеринарного, фитосанитарного, экологического контроля и тому подобное.

4.3. Для осуществления контроля за доставкой отдельных видов товаров, отмеченных в приложении к постановлению Кабинета Министров Украины от 23.01.97 г. № 52 «О порядке внесения обязательных платежей в случае импорта отдельных видов товаров» с изменениями и дополнениями, используется предварительная акцизная грузовая таможенная декларация (далее – АД).

Для осуществления контроля за доставкой отдельных видов товаров, перечень которых устанавливается и меняется Гостаможслужбой в зависимости от вида транспорта (кроме железнодорожного), в соответствии



с постановлением Кабинета Министров Украины от 02.04.98 г. № 419 «О мерах относительно усиления контроля за ввозом в Украину отдельных видов товаров, которые импортируются субъектами предпринимательской деятельности» используется предварительная грузовая таможенная декларация (далее – ПД).

АД и ПД оформляются в порядке, установленном Положением о порядке контроля за ввозом на таможенную территорию Украины отдельных видов товаров, утвержденным приказом Гостаможслужбы от 04.05.98 г. № 267, зарегистрированным в Министерстве юстиции Украины 21.05.98 г. № 339/2779, с изменениями и дополнениями.

Для осуществления контроля за доставкой товаров, которые ввозятся на таможенную территорию Украины (направление перемещения – ИМ) и перемещаются с любой целью, кроме транзита, на которые не составляется АД или ПД, используются предварительное сообщение (далее – ПС) и его электронная копия. Порядок заполнения ПС устанавливается Гостаможслужбой. При оформлении ПС таможенные платежи не начисляются и не выплачиваются.

Аннулирование АД, ПД и ПС осуществляется согласно установленному порядку.

4.4. Заполненное согласно установленному порядку ПС и его электронная копия к моменту ввоза товаров направляются таможене по месту государственной регистрации или проживания, по местонахождению юридического или физического лица, в адрес которого ввозятся товары, т.е. таможни назначения.

4.5. В отдельных случаях, учитывая специфику хозяйственной деятельности лица, в адрес которого ввозятся товары, возможно оформление ПС и последующее оформление грузовой таможенной декларации в соответствии с заявленным таможенным режимом в зоне деятельности другой таможни, а не таможни по месту государственной регистрации, проживания или по местонахождению этого лица. В таких случаях ПС оформляется по листам согласования между таможней по месту государственной регистрации лица и таможней оформления.

При этом ПС и ГТД должны быть оформлены одной таможней.

...4.8. Таможня назначения, которой было оформлено ПС, в срок, который не превышает четырех часов с момента его оформления, передает информацию по оформленному ПС в БД ИАТУ средствами электронной связи.

4.9. Постановка на контроль электронной копии ПС осуществляется только после подтверждения достоверности информации о ней в БД ИАТУ отделом контроля за доставкой грузов таможни назначения отдельно по каждому ПС отметкой в БД ИАТУ каналами оперативной связи.

4.10. С целью ускорения таможенного оформления товаров и предотвращения задержки транспортных средств в приграничных пунктах пропуски лицо, в адрес которого ввозятся в Украину товары, оформленные с использованием ПС, информирует отправителя или перевозчика этих товаров о дате и номере оформленного ПС, которые проставляются в правом нижнем углу товаросопроводительных документов на перемещаемые товары.

4.11. Таможня отправки дает разрешение на перемещение через таможенную



границу товаров, ввозимых в Украину, только при условии положительного результата проверки (путем осуществления оперативного запроса в БД ИАТУ по номеру ПС, отмеченному в товаросопроводительных документах) инспектором пункта пропуска наличия в БД ИАТУ соответствующего ПС и соответствия характера и количества груза и сведений, отмеченных в товаросопроводительных документах на перемещаемые товары, сведений, отмеченных в электронной копии ПС.

4.12. После въезда в зону таможенного контроля в пункте пропуска таможенник отправки перевозчик дает инспектору таможенни товаросопроводительные документы на товары, которые ввозятся в Украину, и информирует о номере и дате ПС, оформленного таможенней назначения.

...4.19. При поступлении товаров, которые ввозятся в Украину, в таможенню назначения в определенный таможенней отправки срок доставки (или раньше) инспектор этой таможенни проверяет соответствие груза сведениям о нем, отмеченным в электронной копии ПС, и проставляет во всех товаросопроводительных документах штамп «Под таможенным контролем».

Второй экземпляр выписки с электронной копии ПС удостоверяется отпечатком личной номерной печати инспектора таможенни назначения и записью «Груз поступил».

4.20. В электронной копии ПС, которая содержится в БД ИАТУ, инспектор таможенни делает отметку о поступлении груза в таможенню назначения.

4.21. Любые операции с товарами, поступившими в таможенню назначения, таможенное оформление которых еще не завершено, могут быть осуществлены только с разрешения и под контролем таможенни назначения.

Ответственность за сохранность и неприкосновенность груза перед таможенней назначения несут:

- при перевозках автомобильным транспортом – перевозчик;
- при перевозках железнодорожным транспортом – начальник железнодорожной станции;
- при перемещении морским, речным и воздушным транспортом – начальник порта.

4.22. Товары находятся под таможенным контролем таможенни назначения к моменту завершения полного их таможенного оформления в соответствии с заявленным таможенным режимом...

О ПОРЯДКЕ ВВЕДЕНИЯ В ДЕЙСТВИЕ ПРИКАЗА ГОСТАМОЖСЛУЖБЫ ОТ 08.12.98 г. № 771

**Приказ Государственной таможенной службы Украины
№ 179 от 23.03.99 г.**

(С изменениями, внесенными согласно Приказу Государственной таможенной службы № 253 от 30.04.99 г.)

С целью внедрения эффективной системы контроля за доставкой грузов в таможенни назначения **ПРИКАЗЫВАЮ:**



1. Положение о порядке осуществления контроля за доставкой грузов в таможди назначения (далее – Положение), утвержденное приказом Гостаможслужбы от 08.12.98 г. № 771, и зарегистрированное в Министерстве юстиции 22.01.99 г. под № 42/3335, вводить в действие поэтапно, начиная с 9 часов 00 минут 17.05.99 г.

1.1. На первом этапе распространить действие Положения на ввоз товаров на таможенную территорию Украины автомобильным транспортом в адрес субъектов внешнеэкономической деятельности (разделы 1, 2 и 4 Положения).

1.2. На втором этапе распространить действие Положения на транзит товаров автомобильным транспортом и на перевозку автомобильным транспортом грузов между таможенными в пределах таможенной территории Украины (разделы 5 и 6 Положения).

1.3. На третьем этапе распространить действие Положения на ввоз товаров на таможенную территорию Украины железнодорожным транспортом в адрес субъектов внешнеэкономической деятельности и на перевозки железнодорожным транспортом грузов между таможенными в пределах таможенной территории Украины (разделы 4 и 6 Положения).

1.4. На четвертом этапе распространить действие Положения на транзит товаров через таможенную территорию Украины всеми видами транспорта (разделы 5 и 7 Положения).

1.5. На пятом этапе распространить действие Положения на вывоз товаров с таможенной территории Украины (раздел 3 Положения).

...5.3. Информировать субъектов ВЭД о сроках и этапах ввода в действие приказа Гостаможслужбы от 08.12.98 г. № 771...

**DDP*****Delivered Duty Paid (... named place of destination)****Поставка с оплатой пошлины (... название места назначения)****ИНКОТЕРМС-1990**

«Поставка с оплатой пошлины», означает, что продавец считается выполнившим свои обязанности с момента предоставления товара в согласованном пункте в стране ввоза. Продавец несет все риски и расходы, связанные с ввозом товара, включая оплату налогов, пошлин и иных сборов, взимаемых при ввозе товаров. В то время как термин «С завода» возлагает на продавца минимальные обязанности, термин «Поставка с оплатой пошлины» предполагает максимальные обязанности продавца.

Данный термин не может использоваться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии.

Если между сторонами согласовано, что на покупателя возлагаются обязанности по таможенной очистке ввозимого товара и оплате соответствующих пошлин, следует применить термин DDU.

Если между сторонами согласовано, что оплата некоторых взимаемых в связи с ввозом расходов (например, налога на добавленную стоимость, VAT), возлагается на продавца, то это должно быть прямо указано путем добавления соответствующих слов: «Поставка с оплатой пошлины, без оплаты VAT, (согласованный пункт назначения)».

Данный термин может применяться независимо от способа перевозки товара.

ИНКОТЕРМС-2000

Термин «Поставка с оплатой пошлины» означает, что продавец предоставит прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения. Продавец обязан нести все расходы и риски, связанные с транспортировкой товара, включая, где это потребуется (см. Введение, п.14), и любые сборы (под словом «сборы» здесь подразумевается ответственность и риски за проведение таможенной очистки, а также за оплату таможенных формальностей, таможенных пошлин, налогов и других сборов) для импорта в страну назначения.

В то время как термин EXW возлагает на продавца минимальные обязанности, термин DDP предполагает максимальные обязанности продавца.

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

Если стороны согласились об исключении из обязательств продавца некоторых из расходов, подлежащих оплате при импорте (таких, как налог на добавленную стоимость – НДС), это должно быть четко определено в контракте купли-продажи (см. Введение, п. 11).

Если стороны желают, чтобы покупатель взял на себя все риски и расходы по импорту товара, следует применять термин DDU.

Следует отметить, что ответственность, риски и расходы за выгрузку и перегрузку товара зависят от того, под чьим

*Текст приводится на основе первого официального издания публикации № 560 МТП Инкотермс 2000 на территории Украины. УНК МТП, ООО «ЕвроТрейдКонсалтинг», Киев, 2001, с. 115-119



А. Продавец обязан

А.1. Поставка товара в соответствии с условиями договора

Поставить товар в соответствии с условиями договора купли-продажи с представлением коммерческого счета или эквивалентного ему документа, оформленного с помощью средств компьютерной связи, а также других данных подтверждающих соответствие товара, если это требуется по условиям договора.

А.2. Лицензии, разрешения и другие иные формальности

Получить на свой риск и за свой счет экспортную и импортную лицензии и иные официальные разрешения, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара, а в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

А.3. Договоры перевозки и страхования

а) договор перевозки

Заключить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направлению до согласованного места в пункте назначения. Если такое место не согласовано или если оно не может быть определено на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящее для него место в пункте назначения.

контролем – продавца или покупателя – находится место поставки. Данный термин может применяться независимо от вида транспорта, но, когда поставка осуществляется на борту судна или на пристани в порту назначения, следует применять термины DES или DEQ.

А. Обязанности продавца

А.1. Предоставление товара в соответствии с договором

Продавец обязан в соответствии с договором купли-продажи предоставить покупателю товар, коммерческий счет-фактуру или эквивалентное ему электронное сообщение, а также любые другие доказательства соответствия, которые могут потребоваться по условиям договора купли-продажи.

А.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Продавец обязан за свой счет и на свой риск получить любую экспортную и импортную лицензию или другое официальное свидетельство, или прочие документы, а также выполнить, если это потребуются (см. Введение, п. 14), все таможенные формальности, требуемые для экспорта и импорта товара и для его транзитной перевозки через третьи страны.

А.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Продавец обязан заключить за свой счет договор перевозки товара до названного места назначения. Если специальный пункт не согласован или не определен практикой подобного рода поставок, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в названном месте назначения.

DDP



б) договор страхования
нет обязанности

А.4. Поставка

Передать товар в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.3 в установленную дату или согласованный период поставки.

А.5. Переход рисков

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

А.6. Распределение расходов

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6:

– в дополнение к расходам, указанным в пункте А.3.а) нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4;

– нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по уплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при вывозе и ввозе товара, если не согласовано иное, а также, в случае необходимости, при его транзитной перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту А.4.

А.7. Извещение покупателя

Известить надлежащим образом покупателя об отправке товара, а также направить ему иные извещения, требующиеся ему для осуществления нормально необходимых мер для принятия товара.

Б) Договор страхования
Нет обязательств (см. Введение, п. 10).

А.4. Поставка

Продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя или другого лица, указанного покупателем, в неотгруженном виде на любом прибывшем транспортном средстве, в названном месте назначения, в согласованную дату или в пределах согласованного для поставки срока.

А.5. Переход рисков

Продавец обязан поставить товар с учетом оговорок статьи Б.5 и нести все риски потери или повреждения товара до момента его поставки в соответствии со статьей А.4.

А.6. Распределение расходов

Продавец обязан с учетом оговорок статьи Б.6:

– в дополнение к расходам, вытекающим из статьи А.3.а), нести все расходы, связанные с товаром, до момента, когда он поставлен, в соответствии со статьей А.4, и

– если это потребуется (см. Введение, п.14) – оплатить все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей для экспорта и импорта, как и другие пошлины, налоги и прочие сборы, подлежащие оплате при экспорте и импорте товара и его транзитной перевозке через третьи страны до поставки в соответствии со статьей А.4.

А.7. Извещение покупателю

Продавец обязан известить надлежащим образом покупателя об отправке товара, а также направить покупателю другие извещения, требующиеся ему для осуществления обычно необходимых мер для принятия поставки товара.



А.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Предоставить покупателю за свой счет деливери-ордер или иной обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении, воздушную накладную, накладную железнодорожного или автомобильного сообщения или накладную смешанной перевозки), необходимые покупателю для принятия товара.

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).

А.9. Проверка, упаковка, маркировка

Оплатить расходы, вызываемые проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для передачи товара в соответствии с пунктом А.4.

Обеспечить за свой счет упаковку товара (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято отправлять товар без упаковки), необходимую для поставки товара. Надлежащим образом осуществить маркировку товара.

А.10. Иные обязанности

Нести все расходы и сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи,

А.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Продавец обязан предоставить покупателю за свой счет деливери-ордер и/или обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, доказательство о перевозке внутренним водным транспортом, воздушную накладную, накладную железнодорожного или автодорожного сообщения или накладную смешанной перевозки), которые могут потребоваться покупателю для принятия поставки товара в соответствии со статьями А.4/Б.4.

В случае, если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, упомянутые выше документы могут быть заменены эквивалентными электронными сообщениями (EDI).

А.9. Проверка – упаковка – маркировка

Продавец обязан нести расходы, связанные с проверкой товара (например, проверкой качества, размеров, веса, количества), необходимой для поставки товара в соответствии со статьей А.4.

Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку (за исключением случаев, когда в данной отрасли торговли обычно принято поставлять обусловленный контрактом товар без упаковки), необходимую для поставки товара. Упаковка должна быть маркирована надлежащим образом.

А.10. Другие обязанности

Продавец обязан нести все расходы и оплачивать сборы, связанные с получением документов или эквивалентных им электронных сообщений, как это



указанные в пункте Б.10, а также возместить покупателю возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте Б.10 содействия.

По просьбе покупателя представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

Б. Покупатель обязан

Б.1. Уплата цены

Уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену.

Б.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

По просьбе продавца, на его риск и за его счет предоставить ему необходимое содействие в получении импортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для ввоза товара.

Б.3. Договор перевозки нет обязанности

Б.4. Принятие поставки

Принять поставку товара с момента его предоставления продавцом в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

Б.5. Переход рисков

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения, преду-

предусмотрено в статье Б.10., а также возместить все расходы покупателя, понесенные последним вследствие оказания ему помощи.

Продавец обязан обеспечить покупателя всей информацией, необходимой для осуществления страхования.

Б. Обязанности покупателя

Б.1. Уплата цены

Покупатель обязан уплатить предусмотренную договором купли-продажи цену товара.

Б.2. Лицензии, свидетельства и иные формальности

Покупатель обязан по просьбе продавца оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении, если это потребует (см. Введение, п.14), любой импортной лицензии или другого официального свидетельства, требуемого для импорта товара.

Б.3. Договоры перевозки и страхования

А) Договор перевозки

Нет обязательств (см. Введение, п. 10).

Б) Договор страхования

Нет обязательств (см. Введение, п. 10).

Б.4. Принятие поставки

Покупатель обязан принять поставку товара, когда она осуществлена в соответствии со статьей А.4.

Б.5. Переход рисков

Покупатель обязан нести все риски потери или повреждения товара с момента его поставки в соответствии со статьей А.4.

Покупатель обязан – при невыполнении им обязанности в соответствии со

DDP



смотренного в пункте Б.7, нести все риски, падающие на товар, начиная с даты окончания согласованного периода поставки, при условии, что товар должным образом индивидуализирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Нести все относящиеся к товару расходы с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

Если покупатель не примет поставку товара, как только товар был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4, не даст извещения, предусмотренного в пункте Б.7, он должен нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы, при условии, что товар должным образом индивидуализирован, т.е. определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.7. Извещение продавца

В случае, если покупатель вправе определить срок в рамках установленного периода, в течение которого товар должен быть отгружен и/или пункт принятия товара, он обязан известить об этом надлежащим образом продавца.

статьей Б.2 – нести все дополнительные риски потери и повреждения, причиненные таким образом товару.

Покупатель обязан – при невыполнении им обязанности дать извещение в соответствии со статьей Б.7 – нести все риски потери или повреждения товара с момента истечения согласованной даты или окончания согласованного срока поставки. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, то есть определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.6. Распределение расходов

Покупатель обязан, в соответствии с положениями статьи А.3.а):

– нести все расходы, связанные с товаром, с момента его поставки в соответствии со статьей А.4.

– нести все дополнительные расходы при невыполнении им обязанности в соответствии со статьей Б.2 или дать извещение в соответствии со статьей Б.7. Условием, однако, является надлежащее соответствие товара договору. Это значит, что товар должен быть надлежащим образом идентифицирован, т.е. определенно обособлен или иным образом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора.

Б.7. Извещение продавцу

Покупатель обязан в случае, если он вправе определить время в рамках обусловленного срока и/или пункт принятия поставки в названном месте назначения, надлежащим образом известить об этом продавца.



Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы и эквивалентные им документы, оформляемые с помощью средств компьютерной связи

Принять соответствующий деливери-ордер или иной транспортный документ в соответствии с пунктом А.8.

Б.9. Инспектирование товара

Нести, если не согласовано иное, расходы, связанные с проверкой товара перед отгрузкой, за исключением случаев, когда это осуществляется властями страны вывоза.

Б.10. Иные обязанности

По просьбе продавца оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи, выдаваемых в/или передаваемых из страны ввоза товара, которые могут понадобиться продавцу для предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с настоящими правилами

Б.8. Доказательства поставки, транспортные документы или эквивалентные электронные сообщения

Покупатель обязан принять требуемый деливери-ордер или транспортный документ в соответствии со статьей А.8.

Б.9. Осмотр товара

Покупатель обязан нести расходы, связанные с предпогрузочным осмотром товара за исключением случаев, когда такой осмотр требуется властями страны экспорта.

Б.10. Другие обязанности

Покупатель обязан по просьбе продавца оказать последнему за его счет и на его риск полное содействие в получении любых документов или эквивалентных им электронных сообщений, выдаваемых или передаваемых в стране импорта, которые могут потребоваться продавцу для предоставления товара таким образом в распоряжение покупателя.

КОММЕНТАРИЙ

По условиям термина DDP, продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара с момента, когда предоставит прошедший таможенную очистку и неразгруженный с прибывшего транспортного средства товар в распоряжение покупателя в названном месте назначения, которое находится в стране ввоза (импорта) товара.

Термин DDP может применяться при всех видах перевозок – автомобильным, железнодорожным, воздушным, морским, речным видами транспорта, включая смешанные перевозки (несколькими видами транспорта одновременно) и перевозки непоименованным видом транспорта (без определения вида транспорта), но когда поставка осуществляется на борту судна или на пристани в порту назначения, следует применять термины DES или DEQ.

**Основными обязанностями продавца по условиям термина DDP являются:**

- предоставить товар неразгруженным с прибывшего транспортного средства в распоряжение покупателя в согласованном пункте в стране назначения в согласованное время (А.4);
- осуществить, если это потребуется, таможенное оформление (или получить другие официальные свидетельства или прочие документы) вывоза (экспорта) товара из своей страны (А.2);
- осуществить, если это потребуется, таможенное оформление (или получить другие официальные свидетельства или прочие документы) ввоза (импорта) товара в страну назначения (А.2);
- обеспечить за свой счет и на свой риск перевозку товара до согласованного пункта в стране назначения (А.3.a);
- передать покупателю коммерческий счет (счет-инвойс) и обычный транспортный документ, складское свидетельство или деливери-ордер, позволяющие покупателю принять товар (А.8).

Основными обязанностями покупателя по условиям термина DDP являются:

- принять поставку неразгруженным с прибывшего транспортного средства товара в согласованном месте назначения (Б.4);
- оказывать содействие продавцу в осуществлении им таможенного оформления импорта товара (Б.2).

Термин DDP является последним по очередности расположения термином ИНКОТЕРМС. Данный термин налагает на продавца максимальное обязательство по поставке товара по сравнению со всеми иными терминами ИНКОТЕРМС. Покупатель же по условиям этого термина несет самые минимальные обязанности, связанные с поставкой товара. Такое положение объясняется тем, что по условиям DDP продавец обязан доставить товар в согласованный пункт, находящийся внутри территории страны назначения (страны покупателя) товара и поставить его там покупателю, осуществляя при этом таможенное оформление импорта (ввоза) товара в страну назначения с уплатой связанных с этим таможенных пошлин, сборов и иных налогов, получить другие официальные свидетельства или прочие документы. Покупатель же получает товар в необходимом ему месте назначения в своей стране, не осуществляя при этом никаких действий, связанных с таможенным оформлением импорта товара (если в договоре купли-продажи не предусмотрено иное). Практически покупка товара по условиям DDP у иностранного продавца за рубежом во многом сходна для покупателя с покупкой товара у национального продавца в своей стране, поскольку такой покупатель, как в первом, так и во втором случае, получает непосредственно в своей стране товар, свободный от каких-либо ограничений, налагаемых при ввозе товара в страну и действующих до момента завершения таможенного оформления импорта данного товара.

Итак, термин DDP является единственным термином ИНКОТЕРМС-2000, который предусматривает возложение на продавца обязанности произвести таможенное оформление импорта (ввоза) товара в страну назначения (страну покупателя). Под



таможенным оформлением (таможенной очисткой) ввозимого на условиях термина DDP товара понимается весь комплекс мер, как то: получение импортной лицензии или иного официального разрешения на ввоз (импорт) товара, если это необходимо, выполнение всех необходимых таможенных формальностей и процедур (например, оформление таможенной декларации на импорт), уплата импортных пошлин и иных налогов, связанных с импортом (например, налога на добавленную стоимость – НДС), и другие меры, установленные законодательством страны, в которую импортируется товар, и обязательные для осуществления импорта данного товара.

Относительно оплаты расходов по таможенному оформлению экспорта и импорта товара следует отметить, что в ИНКОТЕРМС-2000 появились некоторые дополнения и уточнения. Так, в ИНКОТЕРМС-2000, в отличие от ИНКОТЕРМС-1990, определено, что указанные расходы продавец несет, «если это потребуется». Данное уточнение внесено для того, чтобы Правила ИНКОТЕРМС могли свободно, без каких-либо двусмысленностей использоваться между субъектами из стран таможенных союзов либо свободных торговых зон, которым нет необходимости осуществлять таможенное оформление товара.

Необходимо отметить, что традиционным является осуществление таможенной очистки товаров стороной, имеющей свое местонахождение в стране ее проведения, т. е. когда таможенное оформление экспорта осуществляет продавец, а таможенное оформление импорта – покупатель. Поэтому **сторонам (особенно продавцу), которые планируют использовать в договоре купли-продажи термин DDP, необходимо сначала убедиться в юридической и фактической возможности для продавца произвести таможенное оформление импорта товара в стране покупателя.** Поскольку законодательство многих стран вообще не разрешает проводить таможенное оформление импорта товара субъектам, не являющимся резидентами этих стран (не имеющим постоянного местонахождения в этих странах), или же, если это и разрешается, то для иностранного субъекта (продавца) процедура таможенного оформления импорта товара может оказаться более сложной и затратной, чем для национального субъекта (покупателя). Поэтому продавцу не следует предпринимать что-либо, что он или его агент не смогут сделать либо это запрещено делать в стране покупателя.

Если продавец принял на себя обязанность произвести таможенное оформление импорта товара в стране покупателя, то он должен учитывать, что тем самым берет на себя все риски и расходы, связанные с этим таможенным оформлением. Например, он берет на себя риск неполучения импортной лицензии, запрета импорта и т.п. (это значит, что в случае невозможности или задержки таможенного оформления импорта товара, продавец не освобождается от своих обязанностей по договору купли-продажи перед покупателем и будет обязан компенсировать покупателю убытки, связанные с задержкой (невозможностью) поставки товара, если в договоре купли-продажи не предусмотрено иное). Поэтому продавцу, взявшемуся за таможенное оформление импорта товара, рекомендуется включать в договор купли-продажи **оговорки об освобождении его от ответственности по договору** в случае запретов импорта или иных действий правительства импортирующей страны, которые лишают продавца возможности осуществить таможенное оформление импорта товара.



Продавцу, принявшему на себя (в соответствии с условиями DDP) обязанность таможенного оформления импорта товара, необходимо иметь в виду, что не обязательно непосредственно он должен осуществлять данное таможенное оформление. Он может поручить выполнение необходимых импортных таможенных процедур таможенным брокерам, действующим в стране импорта, что, как правило, и делается на практике.

Условия термина DDP предусматривают возможность возложения на покупателя обязанности уплаты некоторых расходов (налогов, сборов), взимаемых при импорте товара в стране назначения. Так, например, если стороны желают исключить из обязанностей продавца уплату налога на добавленную стоимость (НДС) при импорте товара, то им следует внести в договор купли-продажи оговорку – «DDP, без оплаты НДС...» («DDP, VAT unpaid...»). Возложение на покупателя обязанностей по уплате каких-либо расходов, связанных с таможенным оформлением импорта товара, должно обязательно фиксироваться в договоре купли-продажи, иначе покупатель не будет обязан нести данные расходы.

Стороны договора купли-продажи, использующие термин DDP, могут согласовать, что оплата всех взимаемых при импорте товара пошлин, налога на добавленную стоимость и иных официальных сборов возлагается на покупателя. Для этого им следует внести в договор купли-продажи оговорку – «DDP, исключены пошлины, налог на добавленную стоимость и иные взимаемые при ввозе сборы». Однако данное условие не означает, что продавец полностью освобождается от обязанностей по таможенному оформлению ввоза (импорта) товара. Продавец обязан будет выполнять все необходимые таможенные формальности по импорту товара (декларировать товар, оформлять декларации и т. п.), получать импортную лицензию, сертификаты и иные разрешительные документы, необходимые для таможенного оформления импорта товара и др.

В цену товара, поставляемого на условиях DDP, продавец предварительно включает все свои расходы, которые он планирует нести в связи с таможенным оформлением импорта товара в стране назначения. Поэтому, если покупатель берет на себя обязанность оплаты части или всех расходов по таможенному оформлению импорта товара, то продавец не должен включать эти расходы в цену товара и, соответственно, цена товара должна быть ниже, чем она была бы в том случае, если бы указанные расходы нес продавец. Необходимо отметить, что для покупателя нет особой разницы в том, кому он будет оплачивать расходы, связанные с таможенным оформлением импорта товара – продавцу в цене товара или непосредственно таможенным органам (бюджету), поскольку величина их как в первом, так и во втором случае, будет мало в чем отличаться (во втором случае она может быть даже ниже). При этом в бюджет своей страны или своим таможенным органам покупатель будет оплачивать импортные пошлины и налоги в национальной валюте, а оплачивать продавцу эти же пошлины и налоги, включенные им в цену товара, покупатель уже будет в соответствующей иностранной валюте.

По просьбе продавца покупатель обязан оказывать ему любую посильную помощь в получении документов, необходимых для ввоза (импорта) товара в страну покупателя и иное содействие, необходимое для проведения таможенно-



го оформления импорта товара. Такая помощь оказывается покупателем за счет и на риск продавца.

В Правилах ИНКОТЕРМС, во вступлении к термину DDP, указывается, что «данный термин не может использоваться, если продавец прямо или косвенно не может обеспечить получение импортной лицензии». Другими словами, стороны не могут использовать термин DDP, если продавец не сможет произвести таможенное оформление импорта товара в стране назначения. В таком случае сторонам вместо термина DDP следует использовать термин DDU (Поставка без оплаты пошлин). Также сторонам следует использовать термин DDU, если они согласуют, что на покупателя возлагаются обязанности по таможенному оформлению импорта товара.

Следует отметить, что в случае если продавец не может или не желает производить таможенное оформление импорта товара в стране покупателя, возможен также вариант, когда стороны могут использовать термин DDP, но с оговоркой «без импортной таможенной очистки» («DDP, без импортной таможенной очистки...»), «DDP, not cleared for import...»). При внесении сторонами в договор купли-продажи указанной оговорки продавец освобождается от несения обязанности таможенного оформления импорта товара в стране покупателя, а данную обязанность должен будет нести покупатель. Однако использование оговорки «без импортной таможенной очистки» с термином DDP делает его практически эквивалентным термину DDU, поскольку основное отличие между условиями этих терминов заключается как раз в части возложения обязанности таможенного оформления импорта товара: по условиям DDP эта обязанность возлагается на продавца, а по условиям DDU – на покупателя. Поэтому когда продавец не может или не желает производить таможенное оформление импорта товара в стране покупателя, то сторонам целесообразней все же использовать термин DDU, а не термин DDP, с оговоркой «без импортной таможенной очистки». Об этом, в частности, говорится и в Правилах ИНКОТЕРМС во вступлении к термину DDP. В пользу указанного утверждения можно привести еще и то обстоятельство, что в условиях термина DDU предусмотрена ответственность покупателя за несвоевременное осуществление или неосуществление им необходимых импортных таможенных процедур, в связи с чем продавец не может осуществить поставку товара (указанная ответственность заключается в преждевременном переходе рисков и расходов по товару на покупателя). В условиях же DDP такая ответственность не предусмотрена.

По условиям термина DDP поставка товара продавцом завершается с момента «предоставления товара неразгруженным с любого прибывшего транспортного средства в распоряжение покупателя» в согласованном пункте в месте назначения, находящемся в стране покупателя, в установленную дату или в согласованный период времени.

Проанализировав требования к поставке по условиям термина DDP, содержащиеся в Правилах ИНКОТЕРМС (пункт А.4), можно сделать вывод, что поставка товара, по условиям данного термина, должна соответствовать следующим критериям (всем одновременно):

– поставка товара продавцом должна быть осуществлена путем предоставления им товара в распоряжение покупателя;



- товар должен быть поставлен в установленную дату или в согласованный период времени;
- поставка считается завершенной при предоставлении товара неразгруженным с любого прибывшего транспортного средства;
- местом поставки должен быть согласованный пункт в указанном в договоре купли-продажи месте назначения, находящемся в стране покупателя (стране назначения) товара;
- поставляемый товар должен пройти таможенное оформление на ввоз (импорт) в страну назначения, которое обязан осуществить продавец.

Термин DDP предусматривает возможность наиболее полной доставки товара продавцом покупателю, т. к., по его условиям, продавец обязан доставить товар в страну назначения (страну покупателя) в место, которое может находиться внутри данной страны, и которым во многих случаях выступает непосредственно склад покупателя. Другими словами, **используя термин DDP, стороны договора купли-продажи могут договориться о том, чтобы продавец доставил товар непосредственно на склад покупателя или иное подобное место – конечное место назначения товара**, где покупатель будет использовать данный товар по его назначению (например, продавать его, перерабатывать, пускать в производство и др.), и откуда покупателю не понадобится осуществлять дальнейший подвоз такого товара (всей партии товара) в необходимое место назначения. Причем, в отличие от терминов СРТ (Перевозка оплачена до) или СІР (Перевозка и страхование оплачены до), которые также предусматривают возможность организации продавцом перевозки товара непосредственно до склада покупателя, но без возложения на продавца ответственности за товар во время его перевозки и за своевременную его доставку, термин DDP налагает на продавца ответственность за товар до момента его доставки в согласованное место в стране покупателя, за своевременность и полноту такой доставки.

Наиболее выгодным для себя образом покупатель может использовать термин DDP, возложив на продавца максимальное обязательство по поставке товара, для чего должны быть предусмотрены следующие условия поставки:

- во-первых, в договоре купли-продажи местом назначения (пунктом поставки) товара, куда его обязан доставить продавец, должно быть предусмотрено **конечное место назначения данного товара**, т. е. склад покупателя или иное конечное место размещения товара;
- во-вторых, за продавцом должно остаться обязательство оплаты всех расходов (пошлин, налогов, сборов), взимаемых при таможенном оформлении импорта товара;
- в-третьих, на продавца условиями конкретного договора может быть возложена обязанность осуществления разгрузки товара с транспортного средства в пункте назначения и размещения разгруженного товара на складе покупателя.

Стороны договора купли-продажи в качестве места назначения товара могут предусмотреть любое иное место на территории страны покупателя, которое может и не являться конечным местом назначения товара (складом покупателя).

При определении места назначения товара сторонам необходимо принимать во внимание планируемый ими способ транспортировки товара. Наиболее гибкими, в



отношении возможности доставить товар непосредственно на склад покупателя являются автомобильные перевозки и смешанные перевозки, завершающая часть которых осуществляется, опять таки, автомобильным транспортом. Если к складам покупателя подходят соответствующие железнодорожные подъездные пути, то стороны могут использовать с целью доставки товара в конечное его место назначения также и железнодорожный транспорт. Если стороны планируют осуществлять основную перевозку товара морем, то местом назначения товара будет соответствующий морской порт; при осуществлении основной перевозки воздушным транспортом – аэропорт; при осуществлении основной перевозки железнодорожным транспортом – соответствующая железнодорожная станция (если к складам покупателя нет подъездного железнодорожного пути или стороны не захотели его использовать). При согласовании осуществления основной перевозки автомобильным транспортом или при смешанной перевозке, или вообще при не указании в договоре купли-продажи способа транспортировки товара покупателю целесообразно будет указывать в договоре купли-продажи в качестве места назначения (пункта поставки) – конечное место назначения товара (свой склад).

Что касается способа передачи товара продавцом покупателю во время поставки, то, согласно пункту А.4, продавец осуществляет передачу товара путем **«предоставления товара неразгруженным с любого прибывшего транспортного средства в распоряжение покупателя»**. То есть Правила ИНКОТЕРМС-2000 конкретизируют момент передачи товара продавцом покупателю. Они содержат более четкую, чем в ИНКОТЕРМС-1990, формулировку: «Предоставить товар в распоряжение покупателя... в неотгруженном виде на любом прибывшем транспортном средстве». Данное уточнение в ИНКОТЕРМС-2000 пресекает споры, которые в практике применения ИНКОТЕРМС-1990 возникали между продавцом и покупателем относительно момента завершения поставки: будет ли достаточным для завершения поставки прибытие товара на перевозочном средстве продавца в пункт назначения, или же необходимо еще, чтобы продавец осуществил и выгрузку товара за свой счет и на свой риск в пункте назначения? Хотя расходы на разгрузку товара, как правило, не очень велики, и ее зачастую несложно организовать как продавцу, так и покупателю; но данный вопрос иногда становился предметом недоразумений между продавцом и покупателем, что подрывало их деловые взаимоотношения. При применении положений ИНКОТЕРМС-2000 такие споры не будут возникать, и, если стороны не оговорили специально в контракте обязанность продавца разгрузить товар в месте назначения, применяется Положение п. А.4. Если стороны в контракте согласуют, что обязанность разгрузки товара с перевозочного средства в пункте назначения лежит на продавце, то им следует внести оговорку в договор купли-продажи – «DDP, с разгрузкой прибывшего перевозочного средства...».

Сторонам договора купли-продажи обязательно необходимо указывать в договоре **место назначения**, в которое продавец обязан доставить товар. Это место назначения, как правило, находится в стране покупателя (стране назначения) товара. Также сторонам следует согласовывать конкретный **пункт назначения** (пункт принятия товара), находящийся в пределах места назначения, куда непосредственно должен быть



доставлен товар, если указанное место назначения не является достаточно конкретным. Если же такой пункт не согласован в договоре купли-продажи, то продавец должен сам выбрать его, исходя из существующей практики, или если таковой практики нет, то он вправе выбрать наиболее подходящий для него пункт в месте назначения. Стороны в договоре купли-продажи могут предоставить покупателю право определять конкретный пункт принятия товара в согласованном месте назначения после заключения договора, но до момента отправки товара продавцом.

Согласованный сторонами или выбранный продавцом, когда такого согласования нет, или указанный покупателем, когда ему предоставлено такое право договором купли-продажи, пункт назначения в указанном в договоре купли-продажи месте назначения, куда продавец обязуется доставить товар и предоставить его там в распоряжение покупателя, будет выступать **пунктом поставки** товара по условиям термина DDP.

Также сторонам в договоре купли-продажи необходимо указывать **либо конкретную дату, либо период времени**, когда продавец обязан предоставить товар в распоряжение покупателя в пункте назначения.

По условиям термина DDP продавец обязан за свой счет заключить договор перевозки товара до согласованного пункта в месте назначения товара в стране покупателя. Причем в отличие от терминов группы **C** **риск утраты или повреждения товара во время перевозки будет нести продавец**, а не покупатель, как это предусмотрено терминами группы **C**. То есть на продавца возлагается полная ответственность перед покупателем за своевременное прибытие товара в сохранном виде и обусловленном количестве в согласованный пункт поставки.

Договор перевозки заключается с перевозчиком того вида транспорта, который указан в договоре купли-продажи. Если же в договоре купли-продажи не указан конкретный вид транспорта, то продавец, по условиям ИНКОТЕРМС-2000, выбирает вид транспорта самостоятельно. Условиями ИНКОТЕРМС-1990 предписывалось избирать тот вид транспорта, который **обычно** используется для перевозки данного рода и количества товаров в данном направлении. Теперь же условия перевозок в п. А.3.а) не имеют каких-либо ограничений – продавец вправе самостоятельно выбирать перевозчика, давать ему необходимые указания по поводу перевозки; он от своего имени вступает в правоотношения с перевозчиком, являясь стороной договора перевозки. Если же стороны договора купли-продажи поместили в этот договор определенные предписания относительно перевозки товара, то продавец при заключении им договора перевозки обязан руководствоваться и этими положениями.

Выбор продавцом вида транспорта, условий и направления перевозки также непосредственно затрагивает и интересы покупателя, т. к., например, от выбранного продавцом вида транспорта, способа транспортировки зависят дальнейшие расходы покупателя по приемке товара, его возможному подвозу в конечный пункт назначения и др. Поэтому покупателю рекомендуется согласовывать с продавцом в договоре купли-продажи условия перевозки, вид транспорта и др. Требования к перевозке, которые содержатся в договоре купли-продажи, должны обязательно учитываться продавцом при выборе им перевозчика и заключении договора перевозки.

DDP



Продавцу можно порекомендовать предусматривать в договоре перевозки адекватную ответственность перевозчика за несвоевременное прибытие товара в пункт поставки, за порчу или утрату товара во время перевозки, которые произошли по вине перевозчика, т. к. за подобные нарушения покупатель может привлекать к ответственности продавца. В подобных же случаях продавец, в свою очередь, может привлечь к ответственности перевозчика и получить от него компенсацию, которая полностью или частично покрывает расходы продавца, понесенные им при уплате компенсации покупателю за эти же нарушения. Хотя необходимо отметить, что ответственность перевозчика, ее виды и размеры во многих случаях определяются соответствующими международными или национальными нормативными актами по вопросам того или иного вида перевозки, и стороны договора перевозки, как правило, не могут самостоятельно увеличить либо уменьшить установленный объем ответственности перевозчика.

В качестве перевозчика может выступать любое лицо, которое, согласно договору перевозки, обязуется осуществить непосредственно или организовать транспортировку товара железнодорожным или автомобильным транспортом, морским или воздушным путем, по внутренним водным линиям или путем смешанной перевозки. Это может быть как непосредственно перевозчик, сам осуществляющий транспортировку товара, так и экспедитор, который организует перевозку товара, но сам непосредственно ее не осуществляет. Для перевозки товара может привлекаться не обязательно один, но и несколько последовательных перевозчиков. Также может привлекаться один оператор перевозки, который организует перевозку несколькими видами транспорта (смешанную перевозку).

В соответствии с пунктом Б.4, **покупатель обязан «принять поставку товара в неотгруженном виде на любом прибывшем транспортном средстве» в пункте поставки в стране назначения, в установленную дату или согласованный период времени.** Поставка, не соответствующая пункту А.4 (о требованиях к поставке говорилось выше), в том числе преждевременная поставка или запоздавшая поставка товара продавцом, будет рассматриваться как нарушение условий договора купли-продажи, за что продавец будет нести ответственность перед покупателем, если только самим договором купли-продажи не предусмотрено иное. Также покупателю при приеме поставки следует проверять товар по количеству и качеству, и, в случае недостачи товара или его порчи, составлять об этом соответствующие акты с тем, чтобы потом потребовать от продавца соответствующей компенсации.

Если обусловленный сторонами пункт поставки не является конечным местом назначения товара (складом покупателя), то после принятия поставки покупателю может понадобиться осуществить дальнейшую перевозку товара в конечный пункт назначения в своей стране, которую он уже должен проводить полностью за свой счет и на свой риск. Такая перевозка продавца не касается, поэтому в пункте Б.3 указано, что у покупателя «нет обязанности» по перевозке относительно продавца.

После отправки товара из своей страны **продавец обязан передать покупателю надлежащее извещение об отправке товара.** Такое извещение должно быть



отправлено продавцом своевременно, так, чтобы покупатель получил его до момента прибытия товара в согласованный пункт поставки. Своевременное получение покупателем данного извещения даст ему возможность осуществить необходимые меры для принятия товара. В указанном извещении могут содержаться такие данные, как время отправки товара, количество и упаковка товара, сведения о перевозчике и перевозочном средстве, время планируемого прибытия и иная информация, необходимая покупателю для принятия товара. В любом случае стороны могут непосредственно в договоре купли-продажи предусмотреть требования к содержанию данного извещения, срокам и способу его передачи.

Хотя в ИНКОТЕРМС это и не предусмотрено, но в договоре купли-продажи стороны могут также предусмотреть положение, согласно которому продавец должен информировать покупателя еще до момента отправки товара о дате его отправки, выбранном перевозчике, пункте отгрузки и др. Это предоставит покупателю больше времени и возможности для подготовки к принятию товара.

Договором купли-продажи покупателю может быть предоставлен опцион (право) по определению (1) срока в рамках согласованного периода, в течение которого товар должен быть отгружен, и/или (2) пункта принятия поставки. В случае, когда покупатель уполномочен на определение всех или одного из указанных вопросов, он обязан передавать продавцу **надлежащее извещение** об этом заблаговременно до момента отправки товара. Порядок и сроки направления такого извещения сторонам также рекомендуется устанавливать в договоре купли-продажи.

По общему правилу, согласно пункту А.6, **продавец обязан нести все расходы по товару до момента его поставки**, т. е. до момента передачи товара в распоряжение покупателя в согласованном пункте в месте назначения товара, находящемся в стране покупателя, в согласованную дату или срок. К таким расходам продавца относятся следующие расходы:

– относящиеся к товару расходы до момента его передачи основному перевозчику. Например, расходы по погрузке товара на складе продавца, по подвозу товара в пункт отгрузки, по перегрузке и хранению товара в пункте отгрузки (если таковые имели место);

– по заключению договора перевозки и оплате всей основной перевозки (фрахта) от пункта отгрузки до пункта поставки в стране покупателя;

– по погрузке товара на перевозочное средство;

– по перегрузке товара с одного перевозочного средства на другое в промежуточных пунктах во время основной перевозки, если это предусмотрено договором перевозки;

– дополнительные (непредвиденные) расходы, которые могут возникать во время перевозки товара и не возлагаются на перевозчика;

– расходы по выгрузке товара в пункте поставки, если обязанность несения таких расходов возложена на продавца договором купли-продажи;

– расходы, связанные с таможенным оформлением импорта товара, включая уплату пошлин и иных налогов, взимаемых при импорте, за исключением тех расходов, обязанность оплаты которых договором купли-продажи возложена на покупателя.



По условиям DDP продавец обязан осуществлять таможенное оформление товара на экспорт из своей страны, помимо его дальнейшей обязанности осуществить таможенное оформление импорта товара в страну покупателя. Поэтому он также несет все расходы по такому таможенному оформлению, в том числе уплачивает все пошлины, налоги и иные официальные сборы, взимаемые при экспорте. К тому же продавец оплачивает все таможенные формальности, налоги и сборы, которые могут быть потребованы при транзите товара через территорию третьих стран до пункта поставки.

Поскольку на продавца возлагается оплата всех расходов, связанных с доставкой товара в пункт поставки и таможенным оформлением импорта данного товара, то на покупателя возлагается оплата всех остальных расходов по товару, возникающих с момента получения им товара от продавца в свое распоряжение в согласованном пункте поставки. То есть **покупатель несет все расходы по товару с момента его надлежащей поставки продавцом**. Если в договоре купли-продажи обязанность оплаты части расходов по таможенному оформлению импорта товара переложена на покупателя, то он должен будет дополнительно нести еще и данные расходы.

Переход рисков по товару с продавца на покупателя по условиям термина DDP (как и по условиям других терминов) Правила ИНКОТЕРМС увязывают с моментом поставки, которым является момент передачи продавцом товара в неотгруженном виде на любом прибывшем транспортном средстве в распоряжение покупателя в согласованном пункте поставки в стране покупателя в установленную дату или иной срок:

- до момента передачи продавцом товара в распоряжение покупателя в пункте поставки все риски утраты или повреждения товара несет продавец;
- с момента передачи продавцом товара в распоряжение покупателя в пункте поставки все риски утраты или повреждения товара несет покупатель.

Условия термина DDP, как и других терминов ИНКОТЕРМС, предусматривают случай преждевременного перехода рисков и расходов по товару. **Преждевременный переход рисков и расходов по товару с продавца на покупателя, т. е. переход таких рисков и расходов до момента поставки, может иметь место в следующем случае:**

- при невыполнении покупателем обязанности согласно пункту Б.7, т. е. при ненаправлении им надлежащего извещения продавцу о сроке в рамках согласованного периода, когда товар должен быть отгружен, и/или о конкретном пункте принятия поставки, когда по договору купли-продажи ему предоставлен такой опцион по определению указанных вопросов, на покупателя переходят все риски и расходы по товару до момента его поставки продавцом. Такой преждевременный переход рисков и расходов происходит, «начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода времени поставки».

К тому же преждевременный переход **расходов** по товару на покупателя происходит также в том случае, когда покупатель не примет поставку товара, как только последний был предоставлен в его распоряжение надлежащим образом в соответствии с предусмотренными условиями поставки.



Преждевременный переход рисков и расходов по товару в указанных выше случаях возможен лишь при условии, когда «товар должным образом индивидуализирован, т. е. определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом данного договора» (например, передан для перевозки по отдельному транспортному документу, выписанному на имя покупателя, упакован согласно данному договору и др.). Если же товар прибывает в пункт поставки еще не индивидуализированным, например, при перевозке его навалом или в одной партии для нескольких покупателей, то преждевременный переход рисков и расходов может произойти лишь с момента надлежащей индивидуализации товара для конкретного покупателя, например, с момента выписки делавери-ордера.

Следует отметить, что переход риска утраты или повреждения товара не затрагивает случаев утраты или повреждения, произошедших по вине продавца или покупателя. В таких случаях соответствующее виновное лицо несет за это ответственность независимо от перехода риска. Например, если повреждение товара произошло вследствие неправильной упаковки, произведенной продавцом, то последний несет ответственность за это даже после поставки товара покупателю.

Согласно пункту А.8, **продавец обязан предоставить покупателю за свой счет делавери-ордер и/или обычный транспортный документ.** Если стороны оговорили, что продавец должен выгрузить товар на склад в согласованном пункте поставки, то документом, который продавец должен передать покупателю, может быть соответствующий **складской документ.** Эти документы служат, во-первых, доказательствами поставки товара продавцом и, во-вторых, являются необходимыми покупателю для принятия товара. Доказательствами поставки транспортные документы могут выступать лишь в том случае, когда товар прибыл в установленный пункт поставки в стране назначения товара, а не с момента их получения продавцом в пункте отгрузки после передачи товара (груза) перевозчику. Также указанные документы необходимы покупателю для того, чтобы принять товар у перевозчика или получить его на складе, для осуществления процедур, связанных с таможенным оформлением импорта товара в своей стране и др.

К обычным транспортным документам относятся следующие товарно-транспортные документы, в зависимости от вида перевозки:

- при морской перевозке – коносамент или морская накладная;
- при внутренней водной перевозке – документ о перевозке во внутреннем водном сообщении (речной коносамент или накладная);
- при автомобильной перевозке – автомобильная накладная;
- при железнодорожной перевозке – железнодорожная накладная;
- при воздушной перевозке – авианакладная;
- при смешанной перевозке (перевозке несколькими видами транспорта) – документ (накладная или коносамент) смешанной перевозки.

Этот перечень транспортных документов не является исчерпывающим, и стороны могут использовать другие виды транспортных документов. Если продавец нанимает для организации перевозки товара экспедиторскую организацию, то вместо транспортных документов могут использоваться соответствующие

DDP



экспедиторские документы, свидетельствующие о приемке экспедитором товара для его транспортировки в установленный пункт назначения и передаче его там покупателю, который должен указываться в качестве грузополучателя.

Деливери-ордер (или долевой коносамент) является товарораспорядительным документом и выдается в том случае, когда продавец отправляет в одной партии по одному коносаменту товар (груз), предназначенный нескольким получателям. Для того чтобы покупателю получить свой товар из общей партии товара (груза), прибывшего в пункт назначения, продавец на соответствующую часть товара должен выписать и выдать ему деливери-ордер, предъявив который перевозчику, покупатель сможет получить свой товар, указанный в деливери-ордере.

В тех случаях, когда для передачи товара в распоряжение покупателя продавец обязан выгрузить товар и разместить его на складе или ином грузовом терминале в пункте поставки, документами – доказательствами поставки товара могут выступать соответствующие **складские документы** (складские квитанции или расписки, складские свидетельства и варранты, доковые расписки и др.), которые выдаются владельцами складов, свидетельствуют о принятии конкретного товара на хранение на склад и дают право покупателю забирать товар со склада.

Покупатель обязан принять передаваемый продавцом транспортный документ, деливери-ордер или иной надлежащий документ, если они соответствуют условиям договора купли-продажи. При нарушении этой обязанности покупателем у продавца может возникнуть право на использование средств защиты, применяемых обычно при нарушении договора купли-продажи (право на расторжение договора купли-продажи, требование о возмещении убытков). Однако если транспортный документ не будет являться надлежащим доказательством поставки (например, в нем будут пометки или из него будет иным образом явствовать, что товар является дефектным или что он был поставлен в меньшем, чем было согласовано, количестве и т.п.), то покупатель вправе отказаться от его принятия. В таких случаях транспортный документ именуется «нечистым» (unclean).

Сторонам рекомендуется в договоре купли-продажи оговаривать требования к упаковке товара. Если такие требования не оговорены, то продавец должен на свое усмотрение обеспечить надлежащую упаковку, которая будет достаточной для доставки товара в пункт назначения. Продавцу легко принять решение в отношении требуемой упаковки товара (по крайней мере, для перевозки товара до пункта назначения), поскольку именно он организует перевозку. Упаковка обеспечивается за счет продавца. В договоре купли-продажи стороны также могут оговорить вопросы распределения расходов по инспектированию товара перед отгрузкой. Если в договоре не оговорено иное, то такие расходы несет продавец. Инспектирование товара перед отгрузкой (pre-shipment inspection, PCI), затребованное властями страны вывоза, должно оплачиваться этими властями. Возмещение властям понесенных ими расходов в связи с таким инспектированием возлагается на продавца, если иной порядок специально не согласован между покупателем и продавцом.



ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ В УКРАИНЕ

Особенностью термина DDP является то, что по его условиям на продавца возлагается обязанность по осуществлению таможенного оформления импорта товара в стране покупателя. В связи с этим применение термина DDP украинскими субъектами внешнеэкономической деятельности (субъектами ВЭД) не всегда возможно в полном объеме и во всех случаях. Так, украинские субъекты ВЭД, которые экспортируют товары, т. е. экспортеры, могут использовать термин DDP в их внешнеэкономических договорах, в основном, в полном объеме, без особых оговорок. Однако таким субъектам необходимо иметь в виду, что на сегодняшний день в законодательстве Украины отсутствует четкое регулирование вопроса уплаты украинскими субъектами ВЭД таможенных пошлин и иных налогов, связанных с импортом, в зарубежные страны. С одной стороны, нет прямого запрета осуществлять такие платежи, но с другой стороны, не урегулирован порядок осуществления таких платежей. Украинские субъекты ВЭД, импортирующие товары в Украину (импортеры), в своих внешнеэкономических договорах не могут использовать термин DDP в полном объеме. Это объясняется тем, что их иностранные контрагенты – продавцы товаров по таким договорам, являющиеся нерезидентами Украины, не могут самостоятельно осуществлять таможенное оформление ввозимых (импортируемых) в Украину товаров, исходя из действующего на сегодняшний день украинского законодательства. Поэтому украинским импортерам вместо термина DDP следует использовать в своих внешнеэкономических договорах термин DDU (Поставка без оплаты пошлин).

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры на экспорт товаров, т. е. выступающие продавцами по таким договорам и использующие в них термин DDP, должны учитывать следующие обстоятельства, приведенные ниже, которые вытекают из действующего украинского законодательства и Правил ИНКОТЕРМС.

Исходя из того, что в украинском законодательстве не содержится прямого запрета на осуществление украинскими экспортерами таможенного оформления экспортируемого ими товара в зарубежных странах и оплаты связанных с этим пошлин и других налогов в данных странах, можно сделать вывод, что украинские экспортеры могут использовать термин DDP в своих внешнеэкономических договорах в полном объеме, включая возможность осуществления такими экспортерами таможенного оформления импорта товара в стране покупателя с уплатой пошлин и иных связанных с импортом налогов в данной стране. Однако следует заметить, что вопрос уплаты украинскими экспортерами за рубеж таможенных пошлин, сборов и иных налогов (например, НДС), взимаемых при импорте товара, четко не урегулирован украинским законодательством, что на практике может вызвать спорные вопросы относительно таких платежей, например, при проверках экспортеров контролирующими органами.

Так, украинское законодательство позволяет украинским субъектам ВЭД – экспортерам товаров, перечислять необходимые валютные средства в страну импорта



товара для оплаты импортных пошлин, сборов и тому подобных расходов. Такая операция не относится к внешнеэкономической деятельности, и требования Закона Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» на нее не распространяются, что указано в телеграмме НБУ от 25.05.98 г. № 13-134/938-3761 (см. *Подборку законодательства*). Однако в указанной телеграмме ничего не говорится об уплате НДС украинскими субъектами ВЭД за пределами Украины. Однако поскольку НДС по импортируемым товарам начисляется и взимается, как правило, вместе с пошлиной, и украинский экспортер, уплачивая НДС в стране импорта, не производит никаких расчетов с покупателем, то по аналогии с пошлиной, можно прийти к выводу, что такая операция не относится к внешнеэкономической деятельности, и требования Закона Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» на нее также не должны распространяться. Тем не менее, во избежание каких-либо спорных вопросов украинским экспортерам может быть целесообразным использовать термин **DDP с оговоркой «без оплаты НДС»**, переключая этим обязанность по уплате НДС при импорте на покупателя.

Еще один довод в пользу того, что украинские предприятия – субъекты ВЭД могут перечислять за рубеж со своих счетов в иностранной валюте соответствующие валютные средства для уплаты таможенных пошлин и иных связанных с импортом налогов, можно найти в «Инструкции об открытии банками счетов в национальной и иностранной валюте», утвержденной Национальным банком Украины (см. *Подборку законодательства*), в разделе 6.1 которой говорится, что текущий счет в иностранной валюте предприятия может быть использован, в частности, для перечисления средств в иностранной валюте на уплату таможенных платежей и для иных перечислений в иностранной валюте, которые не противоречат действующему законодательству Украины.

Необходимо учитывать то, что уплата за рубеж – в страну импорта товара украинским экспортером таможенных пошлин и иных «импортных» налогов должна осуществляться в соответствующей **иностранной валюте**. Здесь возникает второй, недостаточно урегулированный украинским законодательством вопрос, – не подпадает ли под режим индивидуального лицензирования валютная операция украинского экспортера по переводу за пределы Украины иностранной валюты, в связи с уплатой в страну импорта таможенных пошлин и иных «импортных» налогов? Так, согласно части 4 статьи 5 Декрета Кабинета Министров Украины «О системе валютного регулирования и валютного контроля» от 15.02.93 г. (см. *Подборку законодательства*), резиденту (украинскому экспортеру) на осуществление разовой валютной операции по вывозу, переводу и пересылке за пределы Украины валютных ценностей необходимо получать индивидуальную лицензию в Национальном банке Украины (НБУ), если такая операция не подпадает под перечень операций, не требующих индивидуальной лицензии, которые приведены в этой же статье. К валютным операциям, не требующим индивидуальной лицензии, относится, в том числе, «осуществление резидентами платежей в иностранной валюте за пределы Украины во исполнение обязательств в этой валюте перед нерезидентами по оплате продукции, услуг, работ, прав интеллектуальной собственности и других имущественных прав, за исключением оплаты валютных ценностей». Анализируя эту норму Декрета, сложно однозначно



сказать, что она распространяется и на случаи уплаты украинскими экспортерами за рубеж импортных таможенных пошлин и других налогов. Хотя все же в обоснование распространения приведенной нормы Декрета (которая освобождает от необходимости получения индивидуальной лицензии) и на случаи уплаты украинскими экспортерами импортных пошлин и налогов за рубеж следует отметить, что такие платежи осуществляются экспортерами во исполнение их обязательств перед нерезидентами – их контрагентами по внешнеэкономическим договорам купли-продажи, несмотря на то что платеж идет не на счет нерезидента, а на счет соответствующего зарубежного таможенного органа, либо на зарубежный бюджетный счет, либо на счет зарубежного таможенного брокера.

Украинский экспортер может заключить с зарубежным таможенным брокером договор на предоставление последним услуг по таможенному оформлению импорта товара в стране покупателя, и перечислять средства, необходимые для оплаты импортных пошлин и иных налогов, данному таможенному брокеру как оплату за его услуги с тем, чтобы последний уплачивал их в бюджет страны покупателя (страны ввоза товара). Такой договор по украинскому законодательству будет считаться внешнеэкономическим договором, и платежи в иностранной валюте, которые будет осуществлять украинский экспортер зарубежному таможенному брокеру в качестве оплаты его услуг, не будут требовать получения индивидуальной лицензии НБУ (здесь уже не возникает каких-либо сомнений относительно того, что такая валютная операция не требует индивидуальной лицензии НБУ). К тому же получение украинским экспортером указанных услуг от зарубежного таможенного брокера не будет облагаться налогом на добавленную стоимость в Украине, поскольку данные услуги не предназначены для использования и потребления на таможенной территории Украины; они предоставляются и используются (потребляются) в стране, куда украинский экспортер ввозит товар и где по его поручению осуществляется таможенное оформление импорта данного товара.

Если украинский экспортер желает избежать уплаты за рубеж пошлин, налогов и иных сборов, взимаемых при таможенном оформлении импорта товара в стране покупателя, то он может внести оговорку в договор купли-продажи: **«DDP, исключены пошлины, налог на добавленную стоимость и иные взимаемые при ввозе сборы...»**. При наличии в договоре купли-продажи такой оговорки обязанность оплаты импортных пошлин, налогов и иных сборов будет нести покупатель. Экспортер же должен будет осуществить необходимые таможенные формальности, получить, в случае необходимости, импортную лицензию, иные разрешительные документы, необходимые для таможенного оформления импорта товара в стране покупателя.

Для использования термина DDP украинскими экспортерами в их внешнеэкономических договорах в полном объеме необходимо, чтобы и законодательство страны импорта (ввоза) товара позволяло украинскому экспортеру как нерезиденту проводить таможенное оформление импорта товара в данной стране. Поэтому прежде чем заключать договор купли-продажи с использованием термина DDP, украинскому экспортеру необходимо выяснить, сможет ли он как

DDP



нерезидент произвести беспрепятственно все необходимые действия по таможенному оформлению импорта товара в стране покупателя. Если украинский экспортер не будет иметь возможности произвести все необходимые действия по таможенному оформлению импорта товара в стране покупателя, то ему следует воздержаться от использования термина DDP, а вместо него использовать термин DDU, который обязанность таможенного оформления импорта возлагает на покупателя.

Если украинскому экспортеру как нерезиденту в стране покупателя разрешено производить таможенное оформление импорта товара и он решил взять эту обязанность на себя, то ему будет легче и быстрее это сделать через местных таможенных брокеров или экспедиторов, о чем уже говорилось выше. Экспортер может обращаться к своему покупателю за содействием в осуществлении необходимых импортных таможенных процедур. Такое содействие оказывается покупателем за счет и на риск экспортера.

Необходимо отметить, что тем экспортерам, которые используют термин DDP и берут на себя обязанность оплаты всех или части расходов по таможенному оформлению импорта товара, следует заранее просчитать свои возможные расходы по такому таможенному оформлению с тем, чтобы включить эти расходы в договорную цену экспортируемого товара.

По Правилам ИНКОТЕРМС украинские экспортеры товаров на условиях DDP также должны самостоятельно, за собственный счет и на собственный риск произвести в Украине таможенное оформление товара на вывоз, т. е. **оформить грузовую таможенную декларацию, иные разрешения, сертификаты и прочие документы, требуемые для таможенного оформления экспорта данного товара, уплатить связанные с этим обязательные платежи.** Для того чтобы произвести таможенное оформление, украинский субъект ВЭД должен состоять на учете в таможенном органе по месту своей государственной регистрации. В этом таможенном органе он и производит таможенное оформление товара самостоятельно или же может поручить произвести данное оформление таможенному брокеру либо перевозчику (экспедитору) товара, если последний является резидентом Украины и имеет свидетельство о признании его декларантом. Если же у предприятия-экспортера возникает необходимость осуществить таможенное оформление товара в таможне, отличной от той, в которой данное предприятие стоит на учете (аккредитовано), то оно может осуществить оформление в этой (другой) таможне при условии согласования этого вопроса между таможней, в зоне деятельности которой расположено данное предприятие, и таможней, в которой оно собирается осуществить оформление товара. По данному вопросу смотрите письмо Гос тамождкома от 11.01.94 г. № 11/3-69, которое было приведено в *Подборке законодательства* к термину FCA.

Пункт поставки товара, экспортируемого украинским субъектом ВЭД на условиях DDP, будет находиться в указанном в договоре купли-продажи месте назначения, которое, как правило, находится в стране покупателя. При этом сторонам необходимо согласовывать конкретный пункт в согласованном месте назначения (если такое место назначения недостаточно конкретизировано), куда экспортер должен обеспечить доставку товара, и передать там доставленный товар в распоряжение



покупателя. Так, например, при доставке товара автомобильным транспортом, если в договоре купли-продажи в качестве места назначения указан какой-то город, сторонам необходимо согласовывать дополнительно конкретный адрес (пункт) в этом городе, куда непосредственно должен быть доставлен товар. Если же стороны не согласовали конкретный пункт принятия поставки в месте назначения, то экспортер, исходя из существующей практики, либо, если такой практики нет, на собственное усмотрение выбирает подходящий для него пункт в согласованном месте назначения, куда он непосредственно доставляет товар. В договоре купли-продажи может быть предусмотрено, что конкретный пункт поставки в месте назначения выбирает покупатель. В этом случае покупатель должен своевременно известить экспортера о выбранном им таком пункте, а экспортер обязан осуществить доставку товара в данный пункт.

Пункт отгрузки для условий DDP не имеет какого-либо существенного значения, и Правила ИНКОТЕРМС не содержат каких-либо требований относительно выбора этого пункта. Поэтому вопрос, с какого места осуществлять отгрузку товара для основной перевозки, полностью относится к компетенции украинского экспортера, если договором купли-продажи не предусмотрено иное. Как правило, такой пункт отгрузки будет зависеть от вида перевозки: при морской перевозке это будет морской порт, при железнодорожной перевозке – железнодорожная станция, при воздушной перевозке – аэропорт, при автомобильной и смешанной перевозке – может быть непосредственно склад экспортера. В том случае, когда отгрузка товара для его основной перевозки происходит не со склада украинского экспортера, такой экспортер должен еще осуществлять пре-перевозку (подвоз) товара к пункту отгрузки для основной перевозки. Разделение процесса перевозки товара украинским экспортером на пре-перевозку и основную перевозку имеет значение в том плане, что пре-перевозка будет начинаться и завершаться, как правило, на территории Украины, а основная перевозка, начинаясь с территории Украины, будет завершаться за пределами Украины. Как пре-перевозка, так и основная перевозка товара полностью организовываются экспортером и осуществляются за его счет и на его риск.

Если украинский экспортер желает, чтобы основная перевозка товара начиналась непосредственно с его склада, но при этом в перевозке должен быть задействован такой вид транспорта (например, морской или воздушный транспорт), отгрузить на который товар непосредственно со склада экспортера невозможно, то он (экспортер) может использовать смешанную перевозку, наняв соответствующего экспедитора (оператора смешанной перевозки) с возложением на него обязанности организации перевозки товара несколькими видами транспорта до установленного пункта назначения. В таком случае основная перевозка товара будет начинаться непосредственно со склада экспортера, а дальнейшую перегрузку товара на другой необходимый вид транспорта будет организовывать и осуществлять экспедитор (оператор смешанной перевозки), нанятый экспортером.

Украинское предприятие-экспортер товара, использующее условия поставки DDP, обязано за свой счет заключить договор перевозки от выбранного им пункта отгрузки на территории Украины до согласованного с покупателем (или выбранного им) пункта поставки в месте назначения.

DDP



Договор перевозки заключается с перевозчиком того вида транспорта, который указан в договоре купли-продажи. Если же в договоре купли-продажи не указан конкретный вид транспорта, то украинский экспортер по условиям ИНКОТЕРМС-2000 выбирает вид транспорта самостоятельно. Условиями ИНКОТЕРМС-1990 предписывалось избирать тот вид транспорта, который **обычно** используется для перевозки данного рода и количества товаров в данном направлении. Теперь же условия перевозок в п. А.3.а) не имеют каких-либо ограничений – украинский экспортер вправе самостоятельно выбрать перевозчика, давать ему необходимые указания по поводу перевозки; он от своего имени вступает в правоотношения с перевозчиком, являясь стороной договора перевозки. Если же стороны договора купли-продажи поместили в этот договор определенные предписания относительно перевозки товара, то украинский экспортер при заключении им договора перевозки обязан руководствоваться именно положениями договора купли-продажи.

Украинское предприятие-экспортер может заключать договор перевозки как с украинским предприятием-перевозчиком, являющимся резидентом Украины, так и с иностранной перевозочной компанией – нерезидентом Украины. При этом, если украинский экспортер наймет иностранного перевозчика, то заключенный с ним договор перевозки, согласно украинскому законодательству, будет считаться внешнеэкономическим договором, что вызовет необходимость для украинского экспортера подчинять свои отношения с таким иностранным перевозчиком соответствующему налоговому режиму, режиму осуществления расчетов в иностранной валюте и другим предписаниям, установленным украинским законодательством для внешнеэкономических операций.

Договоры перевозки экспортеры могут заключать как непосредственно с перевозчиками (транспортными организациями), самостоятельно осуществляющими перевозку, так и с экспедиторскими организациями, которые организывают перевозку, но сами непосредственно ее не осуществляют.

Предприятию, экспортирующему товар на условиях DDP, необходимо иметь в виду, что оно обязано доставить товар в согласованный пункт поставки для предоставления его в распоряжение покупателя **своевременно**, т. е. в дату или в период времени, указанные в договоре купли-продажи. За несвоевременную доставку товара экспортер несет ответственность перед покупателем. Однако своевременная доставка товара зависит не только от экспортера, но и от выбранного им перевозчика, осуществляющего перевозку товара. Поэтому предприятию-экспортеру перед отправкой товара следует согласовывать сроки доставки (перевозки) товара с перевозчиком для того, чтобы обеспечить своевременное прибытие товара в пункт поставки.

Украинские субъекты ВЭД, заключающие внешнеэкономические договоры купли-продажи товаров, по которым они являются покупателями, т. е. импортируют товары в Украину, и имеющие намерение использовать условия термина DDP, должны принимать во внимание следующие аспекты.

Условия термина DDP, как уже было указано выше, требуют, чтобы продавцы товаров осуществляли таможенное оформление импорта товара в страну назначения (страну покупателя). Исходя из действующего на сегодняшний день украинского



законодательства, можно сделать вывод, что контрагенты украинских импортеров по внешнеэкономическим договорам купли-продажи – иностранные предприятия-продавцы, являющиеся нерезидентами Украины, не могут самостоятельно осуществлять в Украине таможенное оформление ввозимых (импортируемых) на ее территорию товаров.

Анализ законодательства Украины, на основании которого сделан вывод о невозможности для нерезидентов проводить в Украине таможенное оформление как ввозимых, так и вывозимых ими товаров, смотрите в *комментарии* к термину EXW. Здесь же следует указать, что прямого запрещения предприятиям-нерезидентам Украины самостоятельно осуществлять таможенное оформление ввозимых товаров в Украину (вывозимых из Украины) в законодательстве Украины не содержится. Более того, в разных нормативных актах существуют противоречащие друг другу нормы по этому вопросу. Однако вывод о невозможности таможенного оформления в Украине ввозимых/вывозимых товаров непосредственно предприятиями-нерезидентами можно сделать, исходя из приказа Государственного таможенного комитета Украины от 31.05.96 г. № 237, которым утвержден «Порядок ведения учета субъектов внешнеэкономической деятельности в таможенных органах». Из содержания раздела 1 указанного Порядка (см. *Подборку законодательства*) следует, что таможенное оформление товаров может быть осуществлено только тем субъектом, который поставлен на учет в соответствующих украинских таможенных органах (аккредитован). На учет же таможенные органы могут поставить только **субъектов внешнеэкономической деятельности Украины**, к которым, согласно ст. 4 Закона Украины «О внешнеэкономической деятельности», предприятия-нерезиденты не относятся. Поэтому они не могут быть поставлены на учет в таможенных органах Украины и, соответственно, не могут осуществлять таможенное оформление товаров в Украине. По этой же причине предприятие-нерезидент не сможет поручить таможенному брокеру произвести таможенное оформление товара от своего имени, т. к. последний не возьмется за это дело, поскольку данное предприятие не стоит на учете (не аккредитовано) на таможне Украины.

Таким образом, субъектам ВЭД Украины – импортерам товаров не рекомендуется в их внешнеэкономических договорах купли-продажи товаров использовать термин DDP, поскольку использование этого термина в полном объеме приведет к тому, что иностранные продавцы – их контрагенты по договорам купли-продажи товаров будут заранее поставлены в ситуацию, при которой они не смогут в полной мере выполнить свои обязательства (в части таможенного оформления импорта товаров), предусмотренные условиями термина DDP, перед указанными импортерами. **Вместо термина DDP украинским импортерам следует использовать термин DDU**, который отличается от термина DDP тем, что по его условиям обязанность таможенного оформления импорта товара несет покупатель (импортер).

Однако все же существует несколько вариантов, когда украинские импортеры при определенных обстоятельствах могут использовать термин DDP. Во-первых, украинские импортеры могут использовать в своих внешнеэкономических договорах купли-продажи товаров термин DDP с оговоркой «без импортной таможенной очистки», что переложит



на них обязанность таможенного оформления импорта товара в Украине. Однако о нецелесообразности использования данной оговорки с термином DDP говорилось уже выше в *комментарии* (вместо нее лучше использовать термин DDU).

Второй вариант, при котором украинские импортеры могут использовать термин DDP, возможен в том случае, когда контрагент украинского импортера по договору купли-продажи – иностранное предприятие-нерезидент (продавец товара) имеет на территории Украины свое представительство. В то время как непосредственно само предприятие-нерезидент не может осуществлять таможенное оформление в Украине ввозимых/вывозимых им товаров, такое оформление может произвести открытое и надлежащим образом зарегистрированное в Украине его постоянное представительство. Государственная таможенная служба Украины 16.04.99 г. издала письмо №11/3-4218 (см. *Подборку законодательства*), в котором подтверждается, что в Украине разрешается постановка на учет (аккредитация) в таможенных органах постоянных представительств нерезидентов. После того как постоянное представительство нерезидента стало на учет в соответствующем таможенном органе, оно сможет самостоятельно осуществлять таможенное оформление в Украине ввозимых/вывозимых товаров представляемым им предприятием-нерезидентом в его интересах.

Если украинский импортер все же возьмется использовать термин DDP, то ему можно посоветовать принимать во внимание те положения и рекомендации, которые приведены в *комментарии* к термину DDU для украинских импортеров.

Цена DDP (т. е. цена товара, проданного с использованием условий термина DDP) **включает в себя, как правило, следующие составляющие:**

- цена с завода или склада продавца
- + расходы на оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика
- + расходы на оплату перевозки товара от пункта отправления до основных транспортных средств
- + расходы на оплату погрузки товара на основные транспортные средства
- + расходы на экспортное таможенное оформление товара
- + расходы на оплату стоимости основной перевозки товара до пункта поставки в стране покупателя
- + расходы по перегрузке товара с одного транспортного средства на другое в промежуточных пунктах (если таковые имеют место)
- + расходы по выгрузке товара в пункте поставки, если таковая требуется по договору для передачи товара в распоряжение покупателя
- + расходы на страхование груза (если страхование предусматривается)
- + расходы на таможенное оформление импорта товара.

При поставках товаров на условиях DDP украинский экспортер должен иметь в виду, что он обязан за свой счет представить покупателю обычный транспортный документ, деливери-ордер или складской документ, который (которые) является доказательством поставки товара в согласованный пункт назначения, при условии, что товар прибыл в этот пункт и предоставлен в распоряжение покупателя.



К обычным транспортным документам, которые могут использоваться украинскими субъектами ВЭД, в зависимости от видов перевозок, относятся: автомобильная накладная (CMR), железнодорожная накладная (СМГС), коносамент, морская (речная) накладная, авианакладная (авиагрузовая накладная), документ (накладная, коносамент) смешанной перевозки. Об этих транспортных документах говорилось в предыдущих *комментариях* к терминам FCA, FOB, CFR, CPT, DAF, DES.

За составление и передачу покупателю соответствующих транспортных документов ответственность перед покупателем несет продавец (экспортер). При автомобильных, железнодорожных, воздушных перевозках, как правило, используются транспортные документы (товарно-транспортные накладные) необоротного характера. Это значит, что при составлении таких накладных продавец, выступающий в качестве грузоотправителя, должен указывать покупателя грузополучателем по данной накладной, что обяжет перевозчика доставить товар (груз) указанному грузополучателю (покупателю) и передать данный товар последнему, после предъявления им соответствующих документов, удостоверяющих его личность и без необходимости предъявления оригинала транспортной накладной. При морских и смешанных перевозках часто используется такой вид транспортного документа, как коносамент, который является оборотным документом. Оборотность коносамента означает, что для того, чтобы покупатель получил товар от перевозчика в пункте назначения, ему необходимо предъявить перевозчику оригинал коносамента. Поэтому в случаях использования коносамента необходимо, чтобы продавец передавал оригинал коносамента покупателю еще до момента прихода транспортного средства с товаром в пункт назначения.

Как уже указывалось выше, продавец (экспортер) товара может нанять для осуществления перевозки товара экспедиторскую организацию (экспедитора), которая примет на себя ответственность перед таким продавцом по осуществлению доставки товара в указанное им место назначения. Экспедитор в удостоверение принятия им от продавца товара для доставки его в указанное место назначения должен выдавать продавцу соответствующий транспортно-экспедиторский документ. В частности, в практике международных грузовых перевозок с участием экспедиторских организаций широкое распространение и высокий авторитет получили формы транспортно-экспедиторских документов, утвержденные FIATA (Международной федерацией транспортно-экспедиторских ассоциаций): FIATA-FCT – Сертификат экспедитора о транспортировке груза; FIATA-FCR – Сертификат экспедитора о получении груза; FIATA-FBL – Мультимодальный транспортный коносамент; FIATA-FWR – Складская расписка и др. Поэтому если для осуществления доставки товара продавец нанимает экспедитора, то вместо простого транспортного документа он может предоставить покупателю соответствующий транспортно-экспедиторский документ, поскольку такой документ, полученный продавцом как грузоотправителем от экспедитора, заменяет ему соответствующий транспортный документ, который он бы получил от непосредственного перевозчика, если бы нанял его для перевозки товара. Транспортно-экспедиторские документы, как и транспортные документы, могут быть оборотными и необоротными.

Кроме указанных выше транспортных документов, к соответствующим перевозимым товарам прилагаются и иные необходимые в конкретных случаях товаросопроводительные и коммерческие документы (упаковочные листы,



отгрузочные спецификации, сертификаты качества, счета-фактуры, таможенные документы на вывоз и транзит и др.).

В пункте А.8 Правил ИНКОТЕРМС (термин DDP) предусмотрено, что при наличии договоренности между продавцом и покупателем об осуществлении электронной связи транспортные документы и иные доказательства поставки могут быть заменены эквивалентными извещениями по электронной связи (EDI). Однако применение указанного положения украинскими субъектами ВЭД в их отношениях с зарубежными контрагентами представляется довольно затруднительным в связи с отсутствием необходимой правовой основы для этого в украинском законодательстве.

ПРИМЕР ОТОБРАЖЕНИЯ В ДОГОВОРЕ

Экспортный договор на продажу Товара

Продавец – украинское предприятие

Покупатель – иностранное предприятие

<...>

Условия поставки

Продавец обязуется поставить Товар Покупателю на условиях DDP, без оплаты НДС, с разгрузкой прибывшего перевозочного средства, ... (указывается страна и пункт назначения товара). Условия поставки понимаются в соответствии с ИНКОТЕРМС 2000 г.

Продавец обязан обеспечить прибытие Товара в пункт назначения и передачу его Покупателю ... (указывается конкретная дата либо период времени, например, – «1 октября 2002 г.» либо «в период с 1-го по 5-е октября 2002 г.»).

Доставку Товара в пункт назначения Продавец обязан осуществить воздушным транспортом.

О предполагаемой дате отгрузки Товара Продавец должен известить Покупателя по факсу не позднее, чем за пять дней до отгрузки. В течение 12 часов с момента сдачи груза перевозчику Продавец обязан направить Покупателю по факсу извещение об отгрузке Товара, с указанием в нем места отгрузки, номера и даты авианакладной; количества места и веса брутто отгруженного Товара; наименования перевозчика; номера рейса; даты и времени прибытия самолета в пункт назначения.

Частичная и/или досрочная поставка Товара допускается лишь с согласия Покупателя.

Датой поставки считается дата прибытия Товара в пункт назначения.

Покупатель обязуется известить Продавца о принятии им поставки Товара в течение 36 часов с момента поступления Ттовара в его распоряжение в пункте назначения.

<...>

Форс-мажор

Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение обязательств по настоящему Договору, если это неисполнение явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших после заключения договора в результате событий чрезвычайного характера, которые Стороны не могли ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами (форс-мажор).



К обстоятельствам непреодолимой силы (форс-мажорным обстоятельствам) относятся события, на которые стороны не могут оказывать влияния и за возникновение которых не несут ответственности. Такими событиями могут быть: пожар, стихийные бедствия, аварии, катастрофы, война, военные операции любого характера, гражданские волнения, блокады, забастовки, запрещения экспорта или импорта, принятие органом государственной власти или управления решения, повлекшего за собой невозможность исполнения настоящего Договора.

Сторона, для которой создавалась невозможность исполнения обязательств по Договору, должна о наступлении или прекращении действия форс-мажорных обстоятельств, препятствующих исполнению обязательств, не позднее 5 дней письменно известить другую сторону. Неуведомление или несвоевременное уведомление о наступлении или прекращении действия форс-мажорных обстоятельств лишает Сторону права ссылаться на них.

Надлежащими доказательствами наличия форс-мажорных обстоятельств и продолжительности их действия будут служить справки, выдаваемые соответственно Торгово-промышленными палатами страны Покупателя или Продавца либо иные документы, выдаваемые другими компетентными органами.

В период действия форс-мажорных обстоятельств, освобождающих Стороны от ответственности по данному Договору, обязательства сторон приостанавливаются, и санкции за неисполнение обязательств в срок не применяются. Сроки исполнения Договора увеличиваются на период действия форс-мажорных обстоятельств.

Если форс-мажорные обстоятельства будут продолжаться более 3 месяцев, то каждая из Сторон имеет право отказаться от дальнейшего исполнения обязательств по Договору, и в этом случае ни одна из Сторон не имеет права требовать от другой Стороны возмещения убытков, причиненных расторжением Договора.

<...>

ПОДБОРКА ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА

*Декрет Кабинета Министров Украины
О СИСТЕМЕ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
И ВАЛЮТНОГО КОНТРОЛЯ
от 19 февраля 1993 года № 15-93
(Извлечение)*

Статья 1. Определение терминов

Термины, используемые в настоящем Декрете, имеют следующее значение:

1) валютные ценности:

...иностранная валюта – иностранные денежные знаки в виде банкнот, казначейских билетов, монет, находящихся в обращении и являющихся законным платежным средством на территории соответствующего иностранного государства, а также изъятые из обращения или изымаемые из него, но подлежащие обмену на денежные знаки, находящиеся в обращении, средства в денежных единицах иностранных государств и международных расчетных (клиринго-



вых) единицах, находящиеся на счетах или вносимые в банковские и другие кредитно-финансовые учреждения за пределами Украины;

платежные документы и прочие ценные бумаги (акции, облигации, купоны к ним, векселя (тратты), долговые расписки, аккредитивы, чеки, банковские приказы, депозитные сертификаты, другие финансовые и банковские документы), выраженные в иностранной валюте или банковских металлах; ...

2) «валютные операции»:

операции, связанные с переходом права собственности на валютные ценности, за исключением операций, осуществляемых между резидентами в валюте Украины;

операции, связанные с использованием валютных ценностей в международном обращении как средства платежа, с передачей задолженностей и иных обязательств, предметом которых являются валютные ценности;

операции, связанные с ввозом, переводом и пересылкой на территорию Украины и вывозом, переводом и пересылкой за ее пределы валютных ценностей.

Статья 2. Право собственности на валютные ценности

...2. Резиденты и нерезиденты имеют право осуществлять валютные операции с учетом ограничений, установленных настоящим Декретом и иными актами валютного законодательства Украины.

Статья 5. Лицензии Национального банка Украины

1. Национальный банк Украины выдает индивидуальные и генеральные лицензии на осуществление валютных операций, подпадающих под режим лицензирования согласно настоящему Декрету.

2. Генеральные лицензии выдаются коммерческим банкам и другим кредитно-финансовым учреждениям Украины на осуществление валютных операций, не требующих индивидуальной лицензии, на весь период действия режима валютного регулирования.

...4. Индивидуальные лицензии выдаются резидентам и нерезидентам на осуществление разовой валютной операции на период, необходимый для осуществления такой операции. Индивидуальной лицензии требуют следующие операции:

а) вывоз, перевод и пересылка за пределы Украины валютных ценностей, за исключением:

вывоза, перевода и пересылки за пределы Украины физическими лицами – резидентами иностранной валюты на сумму, определяемую Национальным банком Украины;

вывоза, перевода и пересылки за пределы Украины физическими лицами – резидентами и нерезидентами иностранной валюты, которая была ранее ввезена ими в Украину на законных основаниях;

платежей в иностранной валюте, которые осуществляются резидентами за пределы Украины во исполнение обязательств в этой валюте перед нерезидентами по оплате продукции, услуг, работ, прав интеллектуальной собственности и других имущественных прав, за исключением оплаты валютных ценностей и по договорам (страховыми полисами, свидетельствами, сертификатами) страхования жизни;

платежей в иностранной валюте за пределы Украины в виде процентов за кредиты, дохода (прибыли) от иностранных инвестиций;



вывоза за пределы Украины иностранной инвестиции в иностранной валюте, ранее осуществленной на территории Украины, в случае прекращения инвестиционной деятельности; ...

5. Получение индивидуальной лицензии одной из сторон валютной операции означает также разрешение на ее осуществление другой стороной или третьим лицом, имеющим отношение к этой операции, если иное не предусмотрено условиями индивидуальной лицензии.

6. Порядок и сроки выдачи лицензий, перечень документов, необходимых для получения лицензий, а также основания для отказа в выдаче лицензий определяются Национальным банком Украины.

Отказ в выдаче Национальным банком Украины лицензии может быть обжалован в суде или арбитражном суде. ...

ИНСТРУКЦИЯ ОБ ОТКРЫТИИ БАНКАМИ СЧЕТОВ В НАЦИОНАЛЬНОЙ И ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ

*Утверждена Постановлением Правления Национального банка Украины
№ 527 от 18.12.98 г.*

*Зарегистрирована в Министерстве юстиции Украины
24 декабря 1998 г. № 819/3259*

(Извлечение)

...6. Открытие уполномоченными банками Украины счетов в иностранной валюте

...6.1.2. Текущий счет в иностранной валюте открывается предприятию для проведения расчетов в пределах действующего законодательства Украины в безналичной и наличной иностранной валюте при осуществлении текущих операций, определенных действующим законодательством Украины, и для погашения задолженности по кредитам в иностранной валюте.

...Текущими неторговыми операциями являются такие расчеты:

...– перечисления средств в иностранной валюте за ... уплату таможенных платежей, ...

...– другие выплаты и переводы в иностранной валюте, которые не противоречат действующему законодательству Украины. ...

Национальный банк Украины
№ 13-134/938-3761 25.05.98 г.

ОТНОСИТЕЛЬНО УПЛАТЫ ПОШЛИНЫ ЗА ПРЕДЕЛЫ УКРАИНЫ

Национальный банк Украины на многочисленные запросы относительно уплаты пошлины за пределы Украины сообщает.

Закон Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» регулирует порядок осуществления резидентами расчетов при осуществлении ими внешнеэкономической деятельности, а именно при выполнении договоров (контрактов) относительно экспорта-импорта товаров: продукции, работ, услуг, прав интеллектуальной собственности.





При уплате пошлины никаких расчетов не происходит, поскольку пошлина является особым видом налогов и, в соответствии со ст. 14 Закона Украины «О системе налогообложения», относится к общегосударственным сборам. Пошлина в Украине и других странах взимается с физических и юридических лиц, в частности, в виде регистрационных и гербовых сборов, а также почтовых, таможенных, судебных, наследственных, патентных, биржевых сборов и тому подобное.

Учитывая вышеизложенное, уплата пошлины за пределы Украины не относится к внешнеэкономической деятельности, и требования Закона Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» на такие операции не распространяются.

ПОРЯДОК ВЕДЕНИЯ УЧЕТА СУБЪЕКТОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ

Утвержден приказом

Государственного таможенного комитета Украины

№ 237 от 31.05.96 г.

Зарегистрирован

в Министерстве юстиции Украины

12.06.96 г. № 292/1317

(Извлечение)

1. Общие положения.

1.1. Учету в таможенном органе подлежат субъекты внешнеэкономической деятельности (ВЭД), находящиеся в зоне деятельности этого таможенного органа независимо от формы собственности.

...1.3. Субъект внешнеэкономической деятельности при необходимости осуществить таможенное оформление каких-либо грузов, до момента осуществления таможенного оформления, должен обратиться в таможенный орган (грузовой отдел или таможенный пост) по месту своей государственной регистрации и стать на учет.

1.4. Отсутствие учетной карточки субъекта ВЭД является основанием для отказа в таможенном оформлении грузов. ...

Государственная таможенная служба Украины

Письмо

№ 11/3-4218 от 16.04.99 г.

ОТНОСИТЕЛЬНО ПОСТАНОВКИ НА УЧЕТ В ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНАХ ПОСТОЯННЫХ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ НЕРЕЗИДЕНТОВ

В Государственную таможенную службу в последнее время поступают обращения представительств субъектов хозяйствования иностранных государств относительно отказов таможенных органов в постановке их на учет. Указанные



действия должностных лиц таможен, обусловленные положениями приказа Государственной таможенной службы от 31.05.96 № 237 «Об утверждении порядка ведения учета субъектов внешнеэкономической деятельности в таможенных органах» (зарегистрирован в Министерстве юстиции Украины 12.06.96 г. № 292/1317), согласно которому постоянные представительства при постановке на учет в таможенных органах должны подать свидетельство о регистрации представительства иностранного субъекта хозяйственной деятельности в Украине. Указанное свидетельство выдавалось Министерством внешнеэкономических связей и торговли Украины в порядке, установленном в приказе МВЭСторга от 18.01.96 г. № 30 «Об утверждении Инструкции о порядке регистрации представительств иностранных субъектов хозяйственной деятельности в Украине» (зарегистрировано в Министерстве юстиции Украины 24 января 1996 г. № 34/1059).

В связи с изменениями, внесенными п. 22.30 Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий» (Закон Украины от 18.11.97 № 639/97-ВР), государственная регистрация представительств нерезидентов в МВЭСторге не осуществляется и соответственно они не имеют свидетельства, выданного МВЭСторгом.

...Согласно первому абзацу п.3 Положения о Едином государственном реестре предприятий и организаций Украины, утвержденного постановлением Кабинета Министров Украины от 22.01.96 г. № 118 «О создании Единого государственного реестра предприятий и организаций Украины», среди субъектов, которые включаются в государственный реестр, указаны «юридические лица, а также их филиалы, отделения, представительства, иные обособленные подразделения, размещенные на территории Украины и осуществляющие свою деятельность на основании законодательства Украины». То есть постоянные представительства нерезидентов в Украине с правом заниматься коммерческой деятельностью должны быть зарегистрированы в ЕГРПОУ, что подтверждается разъяснениями Госкомстата по этому вопросу.

В связи с вышеуказанным и с целью избежания препятствий в осуществлении внешнеэкономической деятельности разрешается постановка на учет постоянных представительств на основании свидетельств, выданных налоговыми органами в соответствии с приказом Государственной налоговой администрации Украины от 12.08.97 г. № 293 «Об утверждении Положения о порядке регистрации и учета постоянных представительств нерезидентов в Украине как плательщиков налога на прибыль» и справки, выданной органами статистики «О включении в Единый государственный реестр предприятий и организаций Украины» по форме, утвержденной приказом Госкомстата от 21.11.97 г. № 55.



ОСНОВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНТРАКТОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

*(Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров
1980 года и Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА)*

Мережко А.А.

Международные контрактные обязательства представляют собой центральный элемент предмета правового регулирования международной торговли. Вполне очевидно, что создание системы единообразных норм, определяющих порядок заключения, действия и условия действительности международных коммерческих контрактов, является важнейшей предпосылкой нормального функционирования международных торгово-экономических связей. В этом смысле под международным контрактным правом мы понимаем совокупность норм, регулирующих вопросы заключения, действия, действительности и расторжения международных коммерческих контрактов.

Среди различных правовых средств регулирования отношений сторон по договору международной купли-продажи товаров следует особо отметить три взаимодополняющих и тесно связанных между собой документа:

- 1) Венскую конвенцию о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года (английская аббревиатура – CISG от United Nations Convention on Contract for International Sale of Goods);
- 2) Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА;
- 3) Правила толкования международных торговых терминов ИНКОТЕРМС (International Commercial Terms).

Эти документы основаны на сложившейся мировой практике купли-продажи товаров и регулируют возникающие в этой сфере отношения оптимальным для сторон образом. При этом ни Конвенция, ни Принципы УНИДРУА, ни ИНКОТЕРМС не дублируют, а дополняют друг друга, являясь своеобразным ядром, вокруг которого продолжается работа по кодификации правил ведения международной торговли.

Учитывая тот факт, что Правила толкования международных торговых терминов ИНКОТЕРМС получили широкое распространение в Украине при заключении внешнеэкономических договоров с участием украинских субъектов предпринимательской деятельности, их содержание достаточно детально освещено в отечественной научной и практической литературе, в то время как Венская конвенция и Принципы УНИДРУА незаслуженно остались практически вне зоны внимания юристов-практиков.

Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года

Мировое сообщество, осознавая насущную необходимость создания единых норм в сфере международных контрактов для беспрепятственного развития мировой торговли, неоднократно предпринимало попытки заключения универсальной межгосударственной конвенции, в которой бы содержались подобные нормы. Так, в 1964 году под эгидой УНИДРУА были разработаны две Гагские конвенции, ставшие практически первым шагом на пути унификации норм международного контрактного права. Одна из



этих конвенций содержала нормы, касающиеся вопросов заключения международных контрактов, другая – прав и обязанностей по международному контракту. Обе конвенции вступили в силу в 1972 году. Основными участниками конвенций стали западноевропейские страны, большинство же развивающихся стран отказались от участия в них по той причине, что они не принимали непосредственного участия в их разработке.

В связи с тем, что Гаагские конвенции не стали универсальными по кругу участников, в рамках ЮНСИТРАЛ началась работа по созданию новой конвенции с участием представителей различных государств. Она длилась около десятилетия и завершилась принятием Венской конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров на дипломатической конференции в 1980 году. Эта Конвенция вступила в силу 1 января 1988 года после ее ратификации одиннадцатью государствами¹.

Согласно ст. 99 (3) Венской конвенции ООН 1980 года, государства, желающие стать ее участниками, должны денонсировать Гаагские конвенции 1964 года.

В соответствии с Венской конвенцией 1980 года (ст. 1), в основу понятия договора международной купли-продажи товаров положен один признак: в момент его заключения коммерческие предприятия продавца и покупателя должны находиться на территории разных государств. При этом Конвенция будет применяться в тех случаях, когда эти государства являются участниками Конвенции, или когда, согласно нормам международного частного права, применимо право государства-участника Конвенции. При определении применимости Конвенции не принимаются во внимание ни национальная принадлежность сторон договора, ни гражданский или торговый характер договора.

Таким образом, положения Конвенции будут применяться в том случае, если договор купли-продажи товаров был заключен между двумя сторонами А и В, чьи коммерческие предприятия находятся в государствах Х и Y, при условии, что государства Х и Y являются участниками Конвенции. Гражданство сторон А и В не имеет значения, как не имеет значения и место исполнения контракта. Нет необходимости и в том, чтобы товары фактически пересекли государственные границы. Так, например, контракт, заключенный между американским и немецким бизнесменами, относительно поставки товаров этим немецким бизнесменом другому немецкому бизнесмену на территории Германии будет регулироваться Конвенцией.

Конвенция также используется, если нормы международного частного права ведут к применению права государства-участника Конвенции. Так, к примеру, контракт между сторонами А и В, чьи коммерческие предприятия расположены в государствах Х и Y, будет регулироваться Конвенцией в том случае, если нормы международного частного права ведут к применению права государства Х (или Z), являющегося участником Конвенции, даже если государство Y не является участником Конвенции. Под упомянутыми нормами международного частного права имеются в виду нормы либо государства Х (или Z), либо же государства Y. Следует также отметить, что подобное использование Конвенции посредством норм международного частного права на практике, к сожалению, не ведет к ее единообразному применению и позволяет сторонам контракта не руководствоваться ее положениями. Статья 6 Конвенции предоставляет сторонам контракта право исключить при-

¹Это были Аргентина, Китай, Египет, Франция, Венгрия, Италия, Лесото, Сирия, США, Югославия и Замбия. Для Украины Конвенция вступила в силу 1 февраля 1990 года.



менение Конвенции, либо отступить от любого из ее положений или изменить его действие. Таким образом, с точки зрения международного публичного права, данная Конвенция представляет собой часть национального законодательства государства-участника Конвенции, однако, согласно самой Конвенции, индивиды – стороны контракта, регулируемого Конвенцией, вправе самостоятельно решать вопрос о ее применении к своему контракту.

В юридической литературе высказывалось мнение, что принцип автономии воли сторон допускает возможность применения Конвенции к контракту, даже если согласно положениям самой Конвенции она не применяется к нему, а также что выбор сторонами контракта национального права государства – участника Конвенции в качестве применимого к контракту права подразумевает выбор Конвенции, кроме тех случаев, когда вполне очевидно, что только нормы национального права государства были выбраны в качестве применимого права.

Хотя Венская конвенция не содержит четкого определения договора купли-продажи товаров, тем не менее, согласно ст. 3, договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров. В Конвенции также говорится о том, что она регулирует только такие вопросы, как заключение договора купли-продажи товаров и те права и обязательства продавца и покупателя, которые возникают из такого договора (ст. 4). Вместе с тем Конвенция не применяется к продаже: а) товаров, приобретаемых для личного, семейного или домашнего использования, за исключением случаев, когда продавец в любое время до или в момент заключения договора не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такого использования; б) с аукциона; в) в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона; г) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег; е) судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке; ф) электроэнергии. Исходя из упомянутых исключений, можно сделать вывод о том, что Венская конвенция применяется только по отношению к движимым, вещественным, материальным вещам. В то же время эти исключения обусловлены тем, что к перечисленным выше категориям товаров применяются, как правило, императивные нормы внутригосударственного права. Вместе с тем Конвенция также не применяется к договорам, в которых обязательства стороны, поставяющей товары, заключаются в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг (ст. 3 (2)).

Согласно ст. 4, Конвенция не касается действительности самого договора или каких-либо из его положений, либо любого обычая, а также последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар. Цель данной статьи заключается в том, чтобы избежать вмешательства в национальную концепцию публичного порядка, в вопросы дееспособности при заключении контрактов согласно национальному правопорядку, в вопросы, связанные с контрактами, заключенными в нарушение законодательства о валютном регулировании, а также в вопросы относительно условий недействительности контракта, такие как обман, принуждение, незаконность и ошибка. В то же время следует отметить, что на практике определить точно, что относится и что не относится к действительности



контракта, представляется довольно сложным. Ст. 4 Конвенции оставляет в сфере национального законодательства вопросы, относящиеся к правам кредитора и несостоятельности, а также не затрагивает вопросы ответственности, связанные с причинением ущерба здоровью потребителей товара продавцом, если эта ответственность не основывается на положениях контракта.

Конвенция содержит в себе также положения, регулирующие вопросы ее правильного толкования. В соответствии со ст. 7 (1), при толковании Конвенции надлежит учитывать ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия в ее применении и соблюдении добросовестности в международной торговле.

Согласно ст. 7 (2), вопросы, относящиеся к предмету регулирования Конвенции и прямо в ней не разрешенные, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таких принципов – в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права. В случае же отсутствия подобных общих принципов должно применяться международное частное право для определения компетентного национального правопорядка, в рамках которого решается вопрос о заполнении пробела в Конвенции. Главной целью данного правила является необходимость толкования Конвенции национальными судами не в свете своего национального права, а в контексте ее международной природы. В этом смысле отсылка к национальному законодательству представляет собой крайнее средство при толковании Конвенции.

В соответствии с Конвенцией, стороны контракта связаны также любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимных отношениях (ст. 9 (1)). При этом Конвенция содержит презумпцию, согласно которой, при отсутствии договоренности об ином, считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать, и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли (ст. 9 (2)). В этой связи возникает важный вопрос относительно того, нужно ли считать международный торговый обычай, о котором идет речь в ст. 9 (2), частью применимого к договору права (*governing law*) или всего лишь условием контракта. Для правильного ответа на поставленный вопрос необходимо провести различие между обычаем в субъективном смысле, существующим только между конкретными сторонами контракта, и международным обычаем в объективном смысле, имеющим широкую сферу применения. По-видимому, обычай в субъективном смысле является контрактным условием, что же касается обычая в объективном смысле, то его можно считать частью применимого права, и в качестве такового он дополняет и изменяет (в силу автономии воли сторон, признанной в ст. 6 Конвенции) положения Конвенции.

Согласно формулировке ст. 9 (2) Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года, «при отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычая, о котором они знали или должны были знать, и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли». Правила ИНКОТЕРМС как раз можно считать кодификацией упомя-



нутых в Венской конвенции обычаев, и как таковые ИНКОТЕРМС являются частью права, применимого к международным контрактам, регулируемым Венской конвенцией.

Правила ИНКОТЕРМС охватывают лишь некоторые аспекты международного контракта купли-продажи товаров, в первую очередь такие, как обязанности сторон, переход риска, доставка товаров, страхование, относящаяся к экспорту и импорту товаров документация и т. д. Подобно Венской конвенции, Правила ИНКОТЕРМС не затрагивают вопросы права собственности на товар.

ИНКОТЕРМС касаются правоотношений, возникающих между продавцом и покупателем в связи с международным контрактом купли-продажи товаров. При этом они не затрагивают правоотношения между сторонами договора перевозки, хотя договор перевозки и может содержать термины, используемые в ИНКОТЕРМС.

Несмотря на то что ИНКОТЕРМС не обладают юридически обязательной силой, тем не менее они могут применяться тогда, когда стороны контракта прямо или косвенно ссылаются на ИНКОТЕРМС. Таким образом, их применение зависит от намерения сторон, и в этом смысле они могут считаться условиями контракта. ИНКОТЕРМС могут рассматриваться как обладающие юридической силой в качестве обычаев или общих принципов права, признанных большинством государств, активно участвующих в мировой торговле. Правила ИНКОТЕРМС довольно широко используются в современной международной торговле и активно применяются судами ряда европейских государств.

В связи с тем что между Правилами ИНКОТЕРМС и положениями Венской конвенции могут возникать определенные противоречия, например, по вопросу риска утраты товара при транспортировке, существует необходимость определения приоритетности применения этих документов, если они одновременно регулируют один и тот же международный контракт. Очевидно, главную роль в решении этой проблемы следует отнести намерению сторон контракта. Однако при отсутствии такого четко выраженного намерения приоритет должен принадлежать Венской конвенции, поскольку ее положения более конкретны, а сама Конвенция, будучи по своей природе межгосударственным соглашением, обладает высшей юридической силой по сравнению с ИНКОТЕРМС.

Что касается формы международного коммерческого контракта, то согласно ст. 11 Конвенции не требуется, чтобы контракт заключался или подтверждался в письменной форме либо подчинялся иному требованию в отношении формы. Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания. Причем под «письменной формой» понимаются также сообщения по телеграфу и телетайпу (ст. 13).

Часть II Конвенции определяет порядок заключения договора купли-продажи. Наибольшую сложность в этом отношении представляет вопрос об определении момента заключения контракта, т. е. того момента, когда обязательства сторон приобретают для них юридически обязательную силу. Особое значение решение данного вопроса приобретает в случае заключения контракта между «отсутствующими» сторонами путем взаимного отправления писем, телефаксов, телеграмм и т. д.

Согласно Конвенции, заключение контракта происходит следующим образом. Оферент (лицо, предлагающее заключить контракт) направляет оферту (соответствующее предложение о заключении контракта) адресату. Для того чтобы считаться офертой, данное предложение должно соответствовать следующим критериям:



1) предложение о заключении договора адресуется конкретному лицу или конкретному кругу лиц; 2) оно должно содержать в себе основные условия контракта (предмет и количество товара, его цену); 3) оно должно достаточно определенно выражать намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта (ст. 14 (1)). При этом предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, рассматривается не как оферта, а лишь как приглашение делать оферты, если только иное прямо не указано лицом, сделавшим такое предложение (ст. 14 (2)).

Оферта вступает в силу в момент ее получения адресатом. Оферта, даже если она является безотзывной, может быть отменена оферентом, если сообщение о ее отмене было получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней (ст. 15). До заключения контракта оферта может быть отозвана оферентом, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправления им акцепта (ст. 16).

Акцепт представляет собой заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой (ст. 18 (1)). Причем молчание или бездействие сами по себе не являются акцептом. Для акцепта необходимо соблюсти следующее важное условие: он должен носить безоговорочный характер и не содержать положений, существенно меняющих условия оферты. Ответ на оферту, содержащий дополнения, ограничения или иные изменения, не является акцептом, а представляет собой отклонение оферты и является встречной офертой (ст. 19 (1)). Контракт считается заключенным в момент вступления в силу акцепта оферты (ст. 23). Этот момент определен в Конвенции в соответствии с положениями романо-германской правовой системы. Таким образом, акцепт вступает в силу, и контракт считается заключенным в момент получения акцепта оферентом (ст. 18). Течение срока для акцепта, установленного оферентом в телеграмме или письме, начинается с момента сдачи телеграммы для отправки или с даты, указанной в письме, или, если такая дата не указана, с даты, указанной на конверте. Течение же срока для акцепта, установленного оферентом по телефону, телетайпу или при помощи других средств моментальной связи, начинается с момента получения оферты ее адресатом (ст. 20). Запоздавший акцепт, тем не менее, может сохранять силу акцепта, если оферент без промедления известит об этом адресата оферты устно или направит ему соответствующее уведомление (ст. 21). Акцепт может быть отменен, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был вступить в силу (ст. 22). В целях заключения договора купли-продажи оферта и заявление об акцепте считаются «полученными» адресатом, когда они сообщены ему устно или доставлены ему любым способом лично, на его коммерческое предприятие или по его почтовому адресу, либо, если он не имеет коммерческого предприятия или почтового адреса, по его постоянному местожительству (ст. 24).

Часть III Конвенции регламентирует права и обязанности продавца и покупателя в отношении: 1) перевозки и передачи товара, а также товаросопроводительной документации; 2) перехода риска случайной гибели и повреждения товара с продавца на покупателя. Главная обязанность продавца состоит в том, чтобы поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар в соответствии с требованиями договора и Конвенции (ст. 30). Документы, относящиеся к товару, как правило, определяются в самом контракте либо согласно торговому обы-



чаю. Конвенция не регламентирует вопросы, касающиеся перехода прав собственности на товар от продавца к покупателю. Эти вопросы разрешаются согласно нормам применимого права, выбранного сторонами на основании принципа автономии воли или иной коллизийной нормы. Как известно, в национальном гражданском праве сложились две основные системы перехода права собственности – консенсуальная и традиционная. В соответствии с консенсуальной системой, право собственности на индивидуально определенное имущество переходит к покупателю в момент заключения контракта, а право собственности на имущество, определенное родовыми признаками, – в момент его индивидуализации, т. е. фактической передачи. Согласно традиционной системе, право собственности на любое имущество переходит в момент его передачи покупателю. Как правило, момент перехода права собственности совпадает с моментом перехода риска случайной гибели или повреждения товара.

Если продавец, согласно условиям контракта, обязан обеспечить перевозку товара, то он должен заключить такие контракты, которые необходимы для осуществления перевозки в определенное место с помощью соответствующих транспортных средств и в соответствии с обычными условиями для данного способа транспортировки.

Если продавец не обязан застраховать товар при его перевозке, он должен по просьбе покупателя представить ему всю имеющуюся информацию, необходимую для осуществления такого страхования покупателем (ст. 32 (3)). Продавец должен поставить товар в дату или в течение периода времени, установленного в договоре, либо, если дата или период не установлены, – в разумный срок после заключения договора (ст. 33). Продавец должен поставить товар, который по количеству, качеству и описанию соответствует требованиям договора и который затарирован или упакован так, как это требуется по договору (ст. 35). Покупатель, в свою очередь, должен осмотреть товар или обеспечить его осмотр в такой короткий срок, который практически возможен при данных обстоятельствах (ст. 38 (1)). Покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещения, содержащего данные о характере несоответствия, в разумный срок после того как оно было или должно было быть обнаружено покупателем (ст. 39 (1)). В любом случае извещение должно быть дано не позднее, чем в пределах двух лет, считая с даты фактической передачи товара, поскольку этот срок не противоречит договорному сроку гарантии (ст. 39 (2)). Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, если только покупатель не согласится принять товар, зная об этих правах или притязаниях третьих лиц.

Главной обязанностью покупателя является уплата цены за товар и принятие поставки товара в соответствии с требованиями договора и Конвенции (ст. 53). Обязанность покупателя уплатить цену включает принятие таких мер и соблюдение таких формальностей, которые могут требоваться согласно договору или законам и предписаниям для того, чтобы сделать возможным осуществление платежа (ст. 54). Это означает, что покупатель должен в связи с этим предпринять различные действия – обратиться с просьбой об открытии аккредитива или предоставлении банковской гарантии, зарегистрировать договор в государственных органах или банках для приобретения валютных средств, получить разрешение на перевод платежа за границу и т. п. Обычно цена уплачивается в валюте места платежа, если иное не предусмотрено в контракте.



Если в контракте прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения, то считается, что стороны, при отсутствии какого-либо указания об ином, подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения контракта обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли (ст. 55). Данное правило должно рассматриваться в контексте ст. 14 (1), в которой говорится, в частности, о том, что предложение о заключении договора является офертой, без которой невозможно заключение договора, если в нем «прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения». В этом смысле статьи 55 и 14 нуждаются в согласовании. По-видимому, ст. 55 применяется в том случае, если ст. 14 не применяется к договору. Это может произойти тогда, когда действие ст. 14 было исключено путем соглашения сторон или торговым обычаем, или же когда определенное государство – участник Конвенции путем оговорки исключило применение ст. 14.

Если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо ином определенном месте, он должен уплатить ее продавцу в месте нахождения коммерческого предприятия продавца; или если платеж должен быть произведен против передачи товара или документов, – в месте их передачи (ст. 57 (1)). По сути это означает, что покупатель несет риск утраты товара или его задержки при отправке товара. Если покупатель не обязан уплатить цену в какой-либо иной конкретный срок, то он должен уплатить ее, когда продавец в соответствии с договором и Конвенцией передает либо сам товар, либо товарораспорядительные документы в распоряжение покупателя. Продавец может обусловить передачу товара или документов осуществлением такого платежа. Если договор предусматривает перевозку товара, продавец может отправить его на условиях, в силу которых товар или товарораспорядительные документы не будут переданы покупателю иначе, как против уплаты цены (ст. 58). При этом, как правило, покупатель не обязан уплачивать цену до тех пор, пока не осмотрит товар. Покупатель также обязан принять товар и совершить все необходимые действия, которые от него можно было бы разумно ожидать для того, чтобы позволить продавцу осуществить поставку (ст. 60).

Если продавец не исполняет какое-либо из своих обязательств по договору или Конвенции, покупатель может потребовать исполнения продавцом этих обязательств (ст. 46 (1)). Право покупателя требовать исполнения продавцом своих обязательств существует в отношении всех обязанностей продавца, однако суд может вынести решение об исполнении договора в натуре (*specific performance*) в том случае, если его национальное право допускает это относительно подобных договоров. Покупатель может также установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения продавцом своих обязательств (ст. 47 (1)).

В определенных обстоятельствах покупатель может заявить о расторжении договора. К этим обстоятельствам прежде всего относятся неисполнение продавцом любого из его обязательств по договору или по Конвенции, составляющее существенное нарушение договора, или непоставка, если продавец не поставяет товар в течение дополнительного срока, установленного покупателем, либо заявляет, что он не осуществит поставку в течение установленного покупателем срока (ст. 49 (1)). Если продавец поставил товар, покупатель может заявить о расторжении контракта толь-



ко тогда, когда он сделает это в течение разумного срока после того, как узнал о просрочке поставки или нарушении контракта (ст. 49 (2)).

Согласно Конвенции, под существенным нарушением договора подразумевается нарушение договора, допущенное одной из сторон, если оно влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании договора, за исключением случаев, когда нарушившая договор сторона не предвидела такого результата, и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его (ст. 25).

К сожалению, данное определение существенного нарушения договора не является достаточно четким и определенным, и его применение на практике чревато трудностями в связи с возможностью различных интерпретаций.

Если товар не соответствует договору и независимо от того, была ли цена уже уплачена, покупатель может снизить ее в той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар, соответствующий договору. Однако покупатель не может снизить цену, если он отказывается принять исполнение со стороны продавца (ст. 50). В случае поставки продавцом только части товара покупатель может заявить о расторжении договора в целом только тогда, когда частичное неисполнение или частичное несоответствие товара договору составляет существенное нарушение договора (ст. 51 (2)).

Покупатель всегда имеет право потребовать возмещения убытков, если продавец не исполняет какое-либо из своих обязательств. Осуществление покупателем своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков (ст. 45 (1) и (2)). Конвенция запрещает суду или арбитражу предоставлять отсрочку продавцу, если покупатель прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушений договора (ст. 45 (3)). Это означает, что суд не может воспользоваться своим национальным правом с тем, чтобы помочь продавцу вопреки положениям Конвенции.

Если покупатель не исполняет какое-либо из своих обязательств по договору или Конвенции, продавец может потребовать, чтобы покупатель уплатил цену, принял поставку или осуществил свои другие обязательства. Продавец может также установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения покупателем своих обязательств (ст. 63 (1)).

Продавец может заявить о расторжении договора при следующих обстоятельствах:

- а) если неисполнение покупателем любого из его обязательств по договору или по Конвенции составляет существенное нарушение договора; или
- б) если покупатель не исполняет в течение дополнительного срока, установленного продавцом, свое обязательство уплатить цену или принять поставку товара, или заявляет о том, что он не сделает этого в течение установленного таким образом срока (ст. 64 (1)).

Если же покупатель уплатил цену, продавец может заявить о расторжении договора вследствие просрочки исполнения только в том случае, если он сделал это до того как узнал о состоявшемся исполнении; либо в отношении любого другого нарушения договора – в течение разумного срока после того как он узнал или должен был узнать о таком нарушении, либо после истечения дополнительного срока, установленного



продавцом, либо после того как покупатель заявил, что не исполнит свои обязательства в течение такого дополнительного срока (ст. 64 (2)).

Продавец всегда может потребовать возмещения убытков покупателем, если последний не исполняет какое-либо из своих обязательств. Осуществление продавцом своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков (ст. 61 (2)). При этом покупателю не может быть предоставлена какая-либо отсрочка судом или арбитражем, если продавец прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушения договора (ст. 61 (3)).

Что касается вопросов, связанных с переходом риска, то по общему правилу риск переходит на покупателя тогда, когда товар принимается им, или, если он не делает этого в положенный срок, с момента, когда товар предоставлен в его распоряжение и он допускает нарушение договора, не принимая поставки (ст. 69 (1)).

Если, однако, покупатель обязан принять товар не в том месте, где находится коммерческое предприятие продавца, а в каком-либо ином месте, риск переходит, когда наступил срок поставки, и покупатель осведомлен о том, что товар предоставлен в его распоряжение в этом месте (ст. 69 (2)).

Если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара и продавец не обязан предоставить его в каком-либо определенном месте, риск переходит на покупателя, когда товар сдан первому перевозчику для передачи покупателю в соответствии с договором купли-продажи. Если продавец обязан сдать товар перевозчику в каком-либо определенном месте, риск не переходит на покупателя, пока товар не сдан перевозчику в этом месте. То обстоятельство, что продавец уполномочен задержать товарораспорядительные документы, не влияет на переход риска (ст. 67 (1)). Тем не менее риск не переходит на покупателя, пока товар четко не идентифицирован для целей данного договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов, направленным покупателю извещением или иным образом (ст. 67 (2)). Риск в отношении товара, проданного во время его нахождения в пути, переходит на покупателя с момента сдачи товара перевозчику, который выдал документы, подтверждающие договор перевозки (ст. 68). Последствие перехода риска состоит главным образом в том, что утрата или повреждение товара после того как риск перешел на покупателя, не освобождают его от обязанности уплатить цену, если только утрата или повреждение не были вызваны действиями или упущениями самого продавца (ст. 66).

В соответствии с Конвенцией, убытки за нарушение договора одной из сторон составляют сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения договора. Такие убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время знала или должна была знать (ст. 74). Таким образом, Конвенция воплощает в себе принцип полного возмещения, в соответствии с которым кредитор имеет право на восстановление того положения, которое бы существовало, если бы не произошло нарушение договора. Этот принцип, в свою очередь, ограничен принципом предвидимости, который определяется договором. В случае расторжения контракта помимо общих убытков, сторона договора, требующая воз-



мещения ущерба, может также потребовать уплаты разницы между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора (ст. 76).

Согласно ст. 77 Конвенции, сторона, ссылающаяся на нарушение договора, должна предпринять разумные меры для уменьшения ущерба, возникающего вследствие нарушения договора.

Конвенция также признает принцип *vis major* в качестве основания освобождения от ответственности за неисполнение обязательств по контракту. Так, в соответствии со ст. 79 (1), сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля, и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий. Сторона, которая не исполняет свое обязательство, должна известить другую сторону о препятствии и его влиянии на ее способность осуществить исполнение (ст. 79 (4)). Отсутствие вины само по себе не является основанием для освобождения от ответственности по Конвенции. Определенное препятствие, ставшее причиной неисполнения обязательств по договору, может являться основанием для освобождения от ответственности лишь в том случае, если сторона, ссылающаяся на это препятствие, докажет, что она не имела никакого влияния на его возникновение, а также отсутствие своей вины. Решающее значение в определении виновности стороны договора по отношению к определенному препятствию играют положения самого договора. Причем препятствие, находящееся вне контроля одной стороны договора, исключает только требование другой стороны о возмещении убытков, а не любые иные права другой стороны (ст. 79 (5)). Сторона не может также ссылаться на неисполнение обязательства другой стороны в той мере, в какой это неисполнение вызвано действиями или упущениями первой стороны (ст. 80).

Если говорить о последствиях расторжения договора, то оно освобождает обе стороны от их обязательств по договору при сохранении права на взыскание убытков, которые могут подлежать возмещению. Расторжение договора не затрагивает каких-либо положений договора, касающихся порядка разрешения споров или прав и обязательств сторон в случае его расторжения (ст. 81 (1)). Сторона, исполнившая договор полностью или частично, может потребовать от другой стороны возврата всего того, что было первой стороной поставлено или уплачено по договору. Если обе стороны обязаны осуществить возврат полученного, то они должны сделать это одновременно (ст. 81 (2)).

Конвенция предусматривает обязанность стороны, во владении которой находится товар, предпринимать разумные меры, направленные на сохранение товара, несмотря на нарушения обязательств по договору другой стороной (ст. 85, 86).

В целом Конвенция не обладает каким-либо приоритетом по отношению к любому международному соглашению, которое уже заключено или может быть заключено в будущем и которое содержит положения по вопросам, регулируемым Конвенцией, при условии, что стороны контракта имеют свои коммерческие предприятия в государствах-участниках такого международного соглашения (ст. 90). Конвенция позволяет договаривающемуся государству во время подписания, ратификации, принятия, утверждения или присоединения заявить, что оно не будет связано теми положениями Конвенции,



которые касаются вопросов заключения договоров (часть II) или вопросов купли-продажи (часть III) (ст. 92). В случае федеративных государств Конвенция также допускает возможность применения ее положений лишь в отношении отдельных территориальных единиц федеративного государства (ст. 93 (1)). В то же время государства, применяющие аналогичные или сходные правовые нормы по вопросам, регулируемым Конвенцией, могут заявить о неприменимости Конвенции к договорам купли-продажи или к их заключению в тех случаях, когда коммерческие предприятия сторон договора находятся в этих государствах (ст. 94 (1)). Государство, законодательство которого требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме, может сделать заявление о том, что те положения Конвенции, которые допускают, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, либо акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной, а в любой форме, неприменимы, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в этом государстве (ст. 96)². Конвенция также не допускает каких-либо оговорок, которые прямо не предусмотрены в ней (ст. 98).

Таким образом, Конвенцию ООН 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров можно без преувеличения считать красугольным камнем современного права международной торговли ввиду той огромной роли, которую она играет в единообразном регулировании последней. Строго говоря, данная Конвенция представляет собой межгосударственное соглашение, обязательное только для государств-участников Конвенции и не имеющее непосредственных правовых последствий для физических и юридических лиц. Тем не менее Конвенция содержит в себе нормы, которые в принципе рассчитаны на применение к договорам с участием индивидов. Иными словами, эта Конвенция является «самоисполнимой» (self-executing) и вполне способна регулировать отношения с участием физических и юридических лиц. Решение вопроса о том, будет ли Конвенция непосредственно применяться в рамках национальной юрисдикции государства, зависит, в конечном счете, от тех положений национального законодательства, в которых определяется порядок и условия применения международных договоров. Если, к примеру, национальное законодательство требует предварительной инкорпорации в национальную правовую систему, прежде чем международный договор будет непосредственно применен к физическим и юридическим лицам в рамках этой системы, то Конвенция сначала должна быть также инкорпорирована в национальную правовую систему. Тем не менее это отнюдь не означает, что стороны контракта по своей инициативе не могут включить положения Конвенции в свой контракт или же избрать Конвенцию в качестве применимого к контракту права в силу принципа автономии воли сторон.

Как известно, применение Конвенции не ведет к исчезновению необходимости в нормах международного частного права. Поскольку Конвенция регулирует далеко не

²При ратификации Конвенции Украина (в соответствии со ст. 12 и 96) заявила о том, что любое положение ст. 11, ст. 29 или части II Конвенции, допускающее, чтобы договор купли-продажи или его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной форме, неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в Украине.



все аспекты международных коммерческих договоров, международное частное право помогает заполнять в ней пробелы.

В 1986 году Гагская конференция по международному частному праву приняла Конвенцию о праве, применимом к договорам международной купли-продажи товаров (далее – Гагская конвенция), которая совместима с Венской конвенцией 1980 года и создана с целью дополнить ее положения. Гагская конвенция заменяет Конвенцию о праве, применимом к международной купле-продаже товаров 1955 года (ст. 28 Гагской конвенции), которая до сих пор остается в силе для ряда европейских стран. Гагская конвенция определяет право, применимое к договорам купли-продажи товаров между сторонами, имеющими коммерческие предприятия в разных государствах, и во всех других случаях, когда имеет место коллизия законов разных государств, за исключением случаев, когда такая коллизия возникает исключительно в результате выбора сторонами применимого права, даже если такой выбор связан с определением суда или арбитража (ст. 1).

Конвенция не определяет право, применимое к: правоспособности сторон или последствиям ничтожности или недействительности договора вследствие недееспособности одной из сторон; вопросу о том, правомочен ли представитель связывать обязательством представляемого, или правомочен ли орган юридического лица связывать обязательством это юридическое лицо; передаче права собственности; последствиям купли-продажи в отношении любых лиц, помимо сторон; соглашению об арбитраже или выборе суда, даже если такое соглашение включено в договор купли-продажи (ст. 5). Таким образом, Гагская конвенция 1986 года не касается многих вопросов, исключенных из Венской конвенции 1980 года. Некоторые вопросы, например, правоспособность и переход права собственности, исключены из обеих конвенций.

Гагская конвенция 1986 года признает автономию воли сторон в выборе применимого к договору права (ст. 7 (1)). Это означает, что стороны могут исключить применение императивных норм государства, с которым контракт наиболее тесно связан. Выбранное сторонами право применимо даже к действительности согласия сторон в отношении выбора применимого права, при условии, что это не было бы неразумно (ст. 10 (1) и (3)). Если право, применимое к договору купли-продажи, не было выбрано сторонами, то договор регулируется правом, где на момент заключения договора продавец имеет свое коммерческое предприятие (ст. 8 (1)). Однако договор регулируется правом государства, где на момент заключения договора покупатель имеет свое коммерческое предприятие, если: а) в этом государстве велись переговоры, и договор был заключен сторонами, находившимися в этом государстве; или б) договор прямо предусматривает, что продавец должен выполнить свое обязательство, доставив товары в это государство; или в) договор был заключен на условиях, определенных главным образом покупателем, и в ответ на приглашение, направленное этим покупателем другим лицам, участвующим в торгах (объявление о торгах). В Конвенции далее говорится о том, что наличие и материальная действительность договора купли-продажи или любых его условий определяются правом, которое в соответствии с Конвенцией регулировало бы договор или его условия, если бы они были действительными (ст. 10 (2)). Это означает, что выбранное сторонами право применяется даже к вопросам действительности договора.



Возможность выбора сторонами применимого права включает в себя возможность выбрать Венскую конвенцию 1980 года, поскольку Гагская конвенция не препятствует применению последней (ст. 23 (а)).

Что касается формальных требований, предъявляемых к договору, то, согласно Гагской конвенции, договор является формально действительным, если он удовлетворяет требования либо права, регулирующего его в соответствии с Конвенцией, либо права, где он был заключен, либо права одного из государств, если договор был заключен между лицами, находящимися не в одном, а в разных государствах (ст. 11 (1) и (2)). Это означает, что автономия воли сторон признается и в отношении этого аспекта.

Гагская конвенция не препятствует применению тех положений закона страны суда, которые должны применяться независимо от права, регулирующего договор (ст. 17). Данное положение толкуется следующим образом: Конвенция не препятствует судам в применении ими норм иностранного публичного права, непосредственно применимых к договору. В соответствии со ст. 18 Конвенции, в применении права, определенного Конвенцией, может быть отказано лишь в том случае, когда такое применение явно несовместимо с публичным порядком (*ordre public*).

Еще одной международной конвенцией, дополняющей Венскую конвенцию 1980 года, является Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров, принятая в 1974 году на международной конференции в Нью-Йорке. Проект этой Конвенции был разработан ЮНСИТРАЛ. В 1980 году данная Конвенция была дополнена протоколом, который внес в нее поправки и изменения с тем, чтобы привести ее в соответствие с Венской конвенцией 1980 года. В Конвенции четко оговаривается, что она применяется лишь в том случае, если в момент заключения договора международной купли-продажи товаров коммерческие предприятия сторон договора находятся на территории государств-участников, или если согласно нормам международного частного права к договору купли-продажи применимо право одного из государств-участников (ст. 3). Стороны контракта могут исключить применение Конвенции, если прямо и недвусмысленно зафиксируют это в своем контракте. Срок исковой давности устанавливается в четыре года (ст. 8). Течение срока исковой давности начинается со дня возникновения права на иск (ст. 9).

По общему правилу право на иск, вытекающее из нарушения договора, считается возникшим в день, когда имело место такое нарушение (ст. 10 (1)). Право на иск, вытекающее из дефекта или иного несоответствия товара условиям договора, возникает со дня фактической передачи товара покупателю или его отказа от принятия товара (ст. 10 (2)). Право на иск, основанное на обмане, совершенном до либо во время заключения договора или во время его исполнения, возникает со дня, когда обман был или разумно мог быть обнаружен (ст. 10 (3)). По истечении срока исковой давности требования покупателя и продавца друг к другу, вытекающие из договора международной купли-продажи или связанные с его нарушением, не могут быть осуществлены.

Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА

Значительным шагом в направлении развития права международной торговли следует считать разработку и принятие «Принципов международных коммерческих договоров» УНИДРУА (Международного института унификации частного права), которые,



по выражению одного из западных юристов, стали также значительным шагом вперед в процессе глобализации юридического мышления.

Во вступлении к этому документу говорится, что «... целью Принципов УНИДРУА является установление сбалансированного свода норм, предназначенных для использования во всем мире, независимо от правовых традиций, а также экономических и политических условий отдельных стран, где они будут применяться».

Упомянутые принципы являются, с одной стороны, отражением концепций, которые можно найти в большинстве правовых систем, а с другой, включают в себя также то, что предположительно является наилучшим решением, даже если оно еще не стало общепризнанным. Иначе говоря, Принципы УНИДРУА не только кодифицируют существующие принципы контрактного права, но и направлены на дальнейшую гармонизацию и унификацию норм коммерческого характера разных государств.

Как свидетельствуют национальные доклады, представленные на XV Международном конгрессе сравнительного права, проведенном в 1998 году в Бристоле, несмотря на различные правовые традиции и разнообразие самобытных национальных систем права, лишь немногие положения Принципов УНИДРУА явно противоречат соответствующим положениям национального договорного права. Подавляющее же большинство положений Принципов вполне совместимы с нормами договорного права многих государств, а в некоторых случаях представляют целесообразное уточнение или дополнение к национальным нормам.

Что касается тех положений Принципов, которые противоречат нормам национального права, то лишь некоторые из них выступают в качестве новелл для систем континентального и общего права. Речь идет в первую очередь о таких статьях Принципов, как статья 3.2, согласно которой простое соглашение сторон является достаточным для действительности заключенного либо измененного договора и не требуется наличия «встречного удовлетворения» или каузы; статьи 6.2.1 – 6.2.3 о затруднении, касающиеся права требовать проведения новых переговоров с целью адаптации условий договора к изменившимся обстоятельствам; статья 7.1.4, позволяющая неисполнившей стороне исправить любое неисполнение даже после прекращения контракта потерпевшей стороной.

Интересно отметить, что эти новеллы были одобрены национальными докладчиками ввиду того факта, что они соответствуют нуждам международных коммерческих сделок.

Прембула к Принципам УНИДРУА предусматривает возможность их применения в следующих случаях:

- 1) если стороны согласились, что их договор будет регулироваться этими Принципами;
- 2) если стороны согласились, что их договор будет регулироваться *lex mercatoria*, «общими принципами права» или аналогичными положениями;
- 3) они могут использоваться для решения вопроса, возникающего в случае, когда оказывается невозможным установить соответствующую норму применимого права;
- 3) они могут использоваться для толкования и восполнения международных унифицированных правовых документов;
- 4) они также могут служить моделью для национального и международного законодательства.

Относительно юридической природы Принципов УНИДРУА в доктрине не сложи-



лось единой точки зрения. Если одни авторы видят в Принципах некое подобие свода контрактного права, разрабатываемого в США Институтом американского права, то другие полагают, что эти Принципы представляют собой выражение *lex mercatoria*.

По-видимому, можно согласиться с мнением профессора М. Бонелла, который полагает, что: «...Принципы УНИДРУА ни в коей мере не претендуют на выражение только норм, которые уже общеприняты на международном уровне; то, что здесь утверждается – это не их прямое и исключительное применение в качестве «общих принципов права» или *lex mercatoria*, а всего лишь возможность прибегнуть к ним как к одному из многих источников, доступных для определения содержания таких (или сходных) довольно неопределенных формулировок, используемых сторонами. Только будущее покажет, вырастут ли Принципы УНИДРУА в нечто большее и нечто отличное в смысле их самоутверждения во всей своей целостности в качестве наиболее подлинного выражения «общих принципов права» или *lex mercatoria* в области контрактного права».

Говоря о правовом регулировании внешнеэкономических сделок, необходимо отметить, что в этой сфере все большее значение приобретают Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА, которые разрабатывались таким образом, чтобы в тех случаях, когда эти Принципы касаются вопросов, покрываемых также и Венской конвенцией 1980 года, они следовали бы решениям, содержащимся в Венской конвенции, приспособлявая их в той мере, в которой это было признано соответствующим для отражения особенностей характера и сферы действия Принципов УНИДРУА. По существу, Принципы УНИДРУА в своей основе весьма близки Венской конвенции, либо дополняют и даже конкретизируют ее положения.

Кроме того, Принципы УНИДРУА могут выполнять важную функцию в качестве средства толкования Венской конвенции 1980 года.

Принципы устанавливают общие нормы, предназначенные в основном для «международных коммерческих договоров». Согласно Принципам, понятие «международные договоры» толкуется весьма широко с тем, чтобы в результате исключить только те ситуации, в которых иностранный элемент вообще отсутствует, т. е., когда все имеющие какое-либо значение элементы определенного договора связаны только с одной страной. Хотя в Принципах и отсутствует какое-либо четкое определение понятия «коммерческий», тем не менее предполагается, что концепция «коммерческие» договоры должна пониматься по возможности широко с тем, чтобы включить в себя не только предпринимательские сделки на поставку или обмен товарами или услугами, но и другие виды сделок, например, инвестиционные и/или концессионные соглашения, договоры о предоставлении профессиональных услуг и т. д.

Принципы могут также использоваться как средство толкования и восполнения существующих международных документов, в том числе Венской конвенции 1980 года, поскольку толковать и восполнять международные документы следует не в соответствии с принципами и критериями национального права, а ссылаясь на принципы, разработанные автономно на международном уровне в целях унифицированного применения во всем мире.

Согласно Принципам, договор может быть заключен не только путем акцепта оферты, как это предусмотрено Венской конвенцией, но и в результате поведения сторон, доста-



точно свидетельствующего о соглашении (ст. 2.1). В остальном положения Принципов относительно порядка заключения договора в целом аналогичны соответствующим положениям Венской конвенции. Вместе с тем в Принципах, в отличие от Венской конвенции, предусматривается, что если в ходе переговоров одна из сторон настаивает на том, что договор не будет заключен до того, пока не будет достигнуто соглашение по конкретным вопросам или соблюдена особая форма соглашения, договор не является заключенным до того, пока не будет достигнуто соглашение по этим вопросам, или оно не будет соответствующим образом оформлено (ст. 2.13). Если же стороны намерены заключить договор, то обстоятельство, что они умышленно оставили какое-то условие для согласования в ходе будущих переговоров или подлежащим определению третьим лицом, не является препятствием для возникновения договора (ст. 2.14). В случае «конфликта проформ», когда обе стороны используют стандартные условия и достигают соглашения вне рамок этих стандартных условий, договор считается заключенным на основе согласованных условий и стандартных условий, совпадающих по существу (ст. 2.22).

Глава 3 Принципов несколько дополняет Венскую конвенцию, поскольку в ней рассматриваются вопросы действительности договора. В то же время Принципы не затрагивают вопросы недействительности договора, возникающей из: а) отсутствия правоспособности; б) отсутствия полномочий; с) несоответствия нормам морали или противоправности.

Согласно ст. 3.3 Принципов, сам по себе факт, что в момент заключения договора исполнение принятого обязательства было невозможным, или что сторона не была уполномочена распоряжаться имуществом, к которому относится договор, не влияет на действительность договора.

К числу оснований недействительности договора Принципы УНИДРУА относят значительное заблуждение, ошибку, обман, угрозу и существенное неравновесие в пользу одной из сторон. Так, в соответствии со ст. 3.5, сторона может отказаться от договора в силу заблуждения, если в момент заключения договора заблуждение было настолько значительным, что разумное лицо в аналогичной ситуации, что и заблуждавшаяся сторона, заключило бы договор на существенно иных условиях или не заключило бы его вообще, если бы было известно истинное положение вещей, кроме того: а) другая сторона также заблуждалась либо вызвала заблуждение, либо знала или должна была знать о заблуждении, и оставление заблуждающейся стороны в таком состоянии противоречило бы разумным коммерческим стандартам честной деловой практики; или б) другая сторона не действовала в момент отказа от договора, основываясь на договоре.

В то же время сторона не может отказываться от договора, если: 1) заблуждение возникло в результате ее грубой небрежности; или 2) заблуждение относится к вопросу, в отношении которого заблуждающейся стороной был принят риск заблуждения, или, с учетом конкретных обязательств, риск должен быть возложен на нее (ст. 3.5. (2)). При этом под заблуждением понимается ошибочное положение, относящееся к фактам или правовым нормам, существующим в момент заключения договора (ст. 3.4).

Что касается ошибки, то ст. 3.6 Принципов приравнивает ошибку в выражении или передаче заявления к простому заблуждению лица, делающего заявление или посылающего это заявление, и, таким образом, положения Принципов относительно заблуждения также применяются к подобным видам ошибок.



Согласно ст. 3.8, сторона может отказаться от договора, если договор был заключен в результате обманных заявлений другой стороны, включая язык выражения или образ действия, либо в результате недобросовестного сокрытия фактов, которые в соответствии с разумными коммерческими стандартами честной деловой практики должны были быть сообщены этой стороной. Таким образом, хотя обман и может рассматриваться как особый случай заблуждения, вызванного другой стороной, однако решающее различие между обманом и заблуждением заключается в характере и цели заверяющей стороны. Обманутая сторона получает право отказаться от договора в силу «обманных» заверений или сокрытия существенной информации. Поведение стороны является обманным, если оно имеет целью побудить другую сторону совершить ошибку и, таким образом, получить преимущество за счет другой стороны.

Сторона может также отказаться от договора, если договор был заключен ею в результате последовавшей от другой стороны неоправданной угрозы, которая с учетом конкретных обстоятельств является настолько реальной и серьезной, что не оставляет другой стороне разумной альтернативы. В частности, угроза является неоправданной, если угрожаемое действие или бездействие само по себе неправомерно, либо неправомерным является использование его в качестве средства заключения договора (ст. 3.9).

И, наконец, сторона может отказаться от договора либо от отдельного его условия, если в момент заключения договор или какое-либо его условие неоправданно создавало чрезмерное преимущество для другой стороны. При этом, помимо прочего, во внимание должны быть приняты: 1) факт недобросовестного использования одной стороной зависимости от нее другой стороны, экономической слабости последней или чрезвычайных нужд, или ее непредусмотрительности, неинформированности, неопытности либо отсутствия навыков вести переговоры, а также 2) характер и цель договора (ст. 3.10 (1)). Вместе с тем, в случае существенного неравновесия, по просьбе стороны, имеющей право на отказ от договора, суд или арбитраж могут изменить договор либо его условие с тем, чтобы привести его в соответствие с разумными коммерческими стандартами честной деловой практики (ст. 3.10 (2)). Таким образом, вышеприведенное положение позволяет стороне отказаться от договора в тех случаях, когда имеется существенное неравновесие (диспаритет) между обязательствами сторон, которое дает одной стороне неоправданно чрезмерное преимущество, настолько огромное, что это шокирует сознание разумного человека. Причем чрезмерное преимущество должно существовать в момент заключения договора.

В ст. 3.11 Принципов содержится правило, согласно которому сторона может отказаться от договора и в том случае, если обман, угроза, существенное неравновесие или заблуждение этой стороны вызваны третьим лицом, за которое отвечает другая сторона, либо это третье лицо знает об этом или должно было знать. Если же обман, угроза, существенное неравновесие вызваны третьим лицом, за которое другая сторона не отвечает, то от договора можно отказаться, если эта другая сторона знала или должна была знать об обмане, угрозах или существенном неравновесии либо при отказе от договора она не совершала действий, основываясь на договоре.

В ст. 3.12 говорится о том, что сторона, имеющая право на отказ от договора, может прямо или подразумеваемым образом подтвердить договор, в результате чего отказ от договора не допускается. В соответствии со ст. 3.13, заблуждавшаяся сторона не сможет отказаться



ся от договора, если другая сторона заявит о своей готовности исполнить договор или действительно исполнит его таким образом, как это понималось заблуждавшейся стороной.

Право стороны на отказ от договора реализуется путем уведомления другой стороны (ст. 3.14), которое должно быть дано в течение разумного срока (ст. 3.15).

Ст. 3.16 устанавливает возможность частичного отказа, если основание отказа затрагивает лишь отдельные условия договора. При этом последствия отказа ограничиваются этими условиями, если только не представляется неразумным сохранить в силе оставшуюся часть договора. В международном праве подобное правило называется принципом делимости договорных положений. Из текста ст. 3.16 видно, что делимость договорных положений охватывает практически все случаи недействительности договора.

Ст. 3.17 Принципов устанавливает правило, согласно которому отказ от договора имеет обратную силу, т. е. договор не считается когда-либо существовавшим. В случае частичного отказа данное правило применяется только в отношении той части договора, на которую распространяется отказ. Вместе с тем существуют также отдельные условия договора, которые могут оставаться в силе даже в случае полного отказа. Так, например, арбитражные оговорки, условия о выборе юрисдикции или применимого права могут сохранять свою силу, несмотря на полный или частичный отказ от договора.

Согласно п. 2 ст. 3.17, при отказе от договора любая сторона вправе требовать возврата всего, что она предоставила в соответствии с договором или его частью, от которой она отказалась, при условии, что одновременно возвращает все, что она получила по договору или его части, от которой она отказалась, или, если невозможен возврат в натуре, сторона компенсирует все, что она получила.

В ст. 3.18 предусматривается, что сторона, которая знала или должна была знать об основаниях отказа от договора, является ответственной за убытки, возникшие у другой стороны. Возмещение этих убытков должно поставить другую сторону в положение, в котором она находилась бы, если бы не заключила договор.

Глава 5 Принципов посвящена содержанию международных коммерческих договоров. Согласно ст. 5.1, договорные обязательства могут быть прямыми или подразумеваемыми. Что касается подразумеваемых обязательств, то они вытекают из: а) характера и цели договора; б) практики, которую стороны установили в своих взаимоотношениях; в) добросовестности и честной деловой практики; г) разумности (ст. 5.2).

В соответствии со ст. 5.3, каждая сторона должна сотрудничать с другой стороной, если такое сотрудничество можно разумно ожидать в связи с исполнением обязательств этой стороны. Вместе с тем, в той мере, в какой обязательство стороны включает в себя обязанность достичь определенного результата или проявлять максимальные усилия при выполнении каких-либо действий, эта сторона обязана делать это (ст. 5.4).

Важное практическое значение имеют те положения Принципов, в которых говорится об определении качества исполнения и цены. Так, если качество исполнения не установлено договором или не может быть определено на основе договора, сторона обязана осуществить исполнение, имеющее разумное качество, которое не ниже среднего уровня, учитывая конкретные обстоятельства (ст. 5.6).

Что касается цены, то если она не установлена в договоре или не предусмотрен порядок ее определения, считается, что стороны при отсутствии какого-либо указания об



ином подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такое исполнение в сравнимых обстоятельствах в соответствующей области предпринимательской деятельности, или, если такая цена отсутствует, то ссылку на разумную цену (ст. 5.7 (1)).

В ст. 5.8 указывается на то, что договор, заключенный на неопределенный срок, может быть прекращен любой стороной путем уведомления, сделанного предварительно в разумный срок.

В главе 6 Принципов УНИДРУА речь идет о вопросах, связанных с исполнением договоров. Ст. 6.1.1 содержит правила определения срока исполнения договора, сформулированные под влиянием ст. 33 Венской конвенции 1980 года. Что касается порядка исполнения договора, то, согласно ст. 6.1.4, в той степени, в которой стороны могут осуществить исполнение одновременно, они обязаны осуществить его одновременно, если обстоятельства не указывают на иное. В той степени, в которой для исполнения лишь одной стороной требуется период времени, эта сторона обязана осуществить свое исполнение первой, если обстоятельства не указывают на иное.

Принципы УНИДРУА предусматривают, что когда исполнение должно быть осуществлено в определенный момент, оно должно иметь место в этот момент, и в принципе кредитор имеет право отказаться от досрочного исполнения, кроме тех случаев, когда у него нет законного интереса поступить таким образом (ст. 6.1.5). Здесь имеется в виду такая ситуация, при которой предлагающая досрочное исполнение сторона докажет, что принятие досрочного исполнения не принесет кредитору никакого значительного вреда. В таком случае кредитор не может отказаться от досрочного исполнения.

В то же время принятие стороной досрочного исполнения не влияет на срок исполнения ее обязательств, если этот срок был установлен вне зависимости от исполнения обязательств другой стороной (п. 2 ст. 6.1.5). Если же досрочное исполнение было принято и повлекло за собой дополнительные расходы для кредитора, то такие расходы во всех случаях должна нести другая сторона (п. 3 ст. 6.1.5).

Относительно места исполнения договора в Принципах предусматривается, что если это место не было установлено в самом договоре или не может быть определено исходя из него, то сторона должна исполнить: а) денежное обязательство – в месте, где находится коммерческое предприятие кредитора; б) любое иное обязательство – в месте, где находится ее коммерческое предприятие (ст. 6.1.6). Причем каждая сторона должна принять на себя любое увеличение расходов, обусловленное изменением ее места нахождения, произошедшим после заключения договора (п.2 ст. 6.1.6).

Статьи 6.1.7 и 6.1.8 устанавливают некоторые основные принципы, которые могут оказать помощь при международных платежах. Пункт 1 статьи 6.1.7 допускает, что платеж может быть произведен в любой форме, которая представляется обычной в месте платежа. Пункт 2 этой статьи формулирует общепринятый принцип, в соответствии с которым принятие кредитором документа, который должен быть оплачен финансовым институтом или другим лицом (третье лицо или сам кредитор), осуществляется только при условии, что этот документ будет оплачен в действительности.

Что касается платежа путем денежного перевода, то в том случае, если кредитор не указал конкретный счет, платеж может быть осуществлен путем денежного пере-



вода в любое финансовое учреждение, относительно которого кредитор дал знать, что имеет там счет (ст. 6.1.8 (1)). При платеже путем денежного перевода обязательство должника считается выполненным, когда состоялся перевод в финансовое учреждение кредитора (ст. 6.1.8 (2)).

Если денежное обязательство выражено в иной валюте, чем валюта места платежа, оно может быть исполнено должником в валюте места платежа, кроме случаев, когда: а) эта валюта не является свободно конвертируемой; или б) стороны договорились, что платеж должен быть осуществлен в валюте, в которой выражено денежное обязательство (ст. 6.1.9 (1)). Если денежное обязательство не выражено в какой-либо конкретной валюте, платеж должен быть совершен в валюте места совершения платежа (ст. 6.1.10).

Как известно, исполнение обязательств часто влечет за собой определенные расходы, которые в принципе должна нести исполняющая сторона, если между сторонами не существует иной договоренности (ст. 6.1.11).

Если законодательство какого-либо государства требует государственного разрешения, влияющего на действительность договора или его исполнение, то, как правило, сторона, имеющая свое коммерческое предприятие в этом государстве, должна предпринять все необходимые меры для получения разрешения; в любом другом случае необходимые для получения разрешения меры должна предпринимать сторона, чье исполнение требует разрешения (ст. 6.1.14). Причем сторона, которая должна предпринимать меры, необходимые для получения разрешения, должна это сделать без неоправданной задержки и должна нести все связанные с этим расходы (ст. 6.1.15 (1)).

В разделе 2 главы 6 Принципов речь идет о затруднениях, связанных с исполнением договоров. Согласно ст. 6.2.1, если исполнение договора становится более обременительным для одной из сторон, эта сторона, тем не менее, обязана выполнить свои обязательства с соблюдением последующих положений о затруднениях. Цель данной статьи заключается в том, чтобы подчеркнуть, что как следствие принципа *pacta sunt servanda* исполнение должно быть произведено постольку, поскольку оно возможно и независимо от трудностей, которые оно может вызвать для исполняющей стороны. Другими словами, даже в том случае, если одна из сторон вместо ожидавшейся прибыли несет убытки, или исполнение для этой стороны становится нецелесообразным, все равно условия договора должны быть соблюдены. Вместе с тем, принцип *pacta sunt servanda* не является абсолютным. Так, например, когда непреодолимые обстоятельства ведут к фундаментальному изменению договора, они создают исключительную ситуацию, называемую в Принципах УНИДРУА «затруднениями» (*hardship*). Согласно ст. 6.2.2, затруднением считается случай, когда возникают события, существенным образом изменяющие равновесие договорных обязательств в силу либо возрастания для сторон стоимости исполнения, либо уменьшения ценности получаемого стороной исполнения и, кроме того, а) события возникают или становятся известны потерпевшей стороне после заключения договора; б) события не могли быть разумно учтены потерпевшей стороной при заключении договора; в) события находятся вне контроля потерпевшей стороны; д) риск возникновения этих событий не был принят на себя потерпевшей стороной.

Ст. 6.2.3 касается вопросов, связанных с последствиями затруднений. Она содержит следующие важные положения:



1. В случае затруднений потерпевшая сторона имеет право обратиться с просьбой пересмотреть договорные обязательства. Просьба должна быть сделана без неоправданной задержки и должна содержать обоснование.

2. Просьба о пересмотре не дает сама по себе потерпевшей стороне право приостановить исполнение.

3. При недостижении соглашения в разумный срок любая сторона может обратиться в суд.

4. Если суд установит наличие затруднений, он может, если найдет это разумным: а) прекратить договор с определенной даты и на определенных условиях, или б) изменить договор с целью восстановления равновесия.

Глава 7 Принципов посвящена решению вопросов, связанных с неисполнением договорных обязательств. Под неисполнением подразумевается невыполнение стороной любого из своих обязательств по договору, включая ненадлежащее исполнение и просрочку исполнения (ст. 7.1.1). Причем сторона не может полагаться на неисполнение, допущенное другой стороной, в той мере, в какой такое неисполнение было вызвано действием или упущением первой стороны или иным событием, в отношении которого первая сторона несет риск (ст. 7.1.2). В ст. 7.1.4 предусматривается, что при соблюдении определенных условий неисполнившая сторона может исправить неисполнение. При этом, выполнив соответствующие условия, неисполнившая сторона получает возможность увеличить срок исполнения на короткий период по сравнению со сроком, предусмотренным в договоре, если только точное по сроку исполнение договора не вытекает из самого договора или конкретных обстоятельств.

В соответствии с Принципами, сторона может быть освобождена от ответственности за неисполнение вследствие действия непреодолимой силы (форс-мажор), если она докажет, что неисполнение было вызвано препятствием вне ее контроля, и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий (ст. 7.1.7). Если препятствие носит временный характер, то освобождение от ответственности имеет силу на период времени, который является разумным, принимая во внимание влияние препятствия на исполнение договора (ст. 7.1.7 (2)).

В случае существенного неисполнения договорного обязательства одной стороной другая сторона может прекратить договор (ст. 7.3.1 (1)). При определении, является ли неисполнение обязательства существенным, во внимание должно быть, в частности, принято:

а) существенно ли неисполнение лишает потерпевшую сторону того, что она имела право ожидать в соответствии с договором, кроме случаев, когда другая сторона не предвидела и не могла разумно предвидеть такой результат;

б) принципиально с точки зрения договора строгое соблюдение неисполненного обязательства;

в) является ли неисполнение умышленным или совершено по грубой небрежности;

г) дает ли неисполнение потерпевшей стороне основание верить, что она не может полагаться на будущее исполнение другой стороны;

е) понесет ли неисполнившая сторона несоразмерные потери в результате подготовки или осуществления исполнения, если договор будет прекращен (ст. 7.3.1 (2)).



В случае просрочки потерпевшая сторона также может прекратить договор, если другая сторона не исполнит договор до истечения дополнительного срока, предоставленного потерпевшей стороной (ст. 7.3.1 (3)). Право стороны прекратить договор осуществляется путем уведомления другой стороны (ст. 7.3.2). Если же до наступления срока исполнения одной стороной становится ясным, что будет иметь место существенное неисполнение этой стороной, то другая сторона может прекратить договор (ст. 7.3.3). В то же время сторона, разумно полагающая, что другой стороной будет допущено существенное неисполнение, может потребовать соответствующего заверения о надлежащем исполнении и одновременно приостановить свое исполнение. Если такое заверение не будет предоставлено в разумный срок, тогда сторона, потребовавшая такое заверение, может прекратить договор (ст. 7.3.4).

Говоря о последствиях, наступающих вследствие прекращения договора, необходимо отметить, что, во-первых, прекращение договора освобождает обе стороны от обязательств осуществить и получить исполнение; во-вторых, прекращение договора не лишает права требовать возмещения убытков за неисполнение; и, наконец, в-третьих, прекращение не затрагивает каких-либо положений договора об урегулировании споров или любых иных условий договора, которые должны действовать даже после его прекращения (ст. 7.3.5).

При прекращении договора каждая сторона может требовать возврата всего, что она поставила, при условии, что эта сторона одновременно возвращает все, что она получила. Если возврат невозможен в натуре или это неприемлемо, соответствующее возмещение должно быть произведено в денежной форме, когда это является разумным (ст. 7.3.6 (1)).

Согласно ст. 7.4.1, любое неисполнение дает потерпевшей стороне право на возмещение убытков, кроме случаев, когда ответственность не наступает вследствие непреодолимой силы или исключительной оговорки, содержащейся в ст. 7.1.6. Право на возмещение убытков также, как и другие средства правовой защиты, возникает из самого факта неисполнения. Потерпевшей стороне достаточно просто доказать неисполнение, и нет необходимости дополнительно доказывать, что неисполнение произошло по вине неисполнившей стороны. Потерпевшая сторона может требовать возмещения убытков либо в качестве исключительного средства правовой защиты (например, убытки от просрочки исполнения или при ненадлежащем исполнении, принятом потерпевшей стороной; убытки при невозможности исполнения, за которое отвечает неисполнившая сторона), либо в сочетании с другими средствами правовой защиты.

Потерпевшая сторона имеет право на полную компенсацию ущерба, возникшего в результате неисполнения. Такой ущерб включает любые понесенные стороной потери и всякую выгоду, которой она лишилась, учитывая любую выгоду потерпевшей стороны, полученную ею в результате того, что она избежала расходов или ущерба. Возмещаемый ущерб может быть нематериальным и включать, например, вред для здоровья и моральный ущерб (ст. 7.4.2). При этом компенсации подлежат только ущерб, включая будущий ущерб, установленный с разумной степенью достоверности. Компенсации может также подлежать утрата благоприятной возможности, пропорционально вероятности ее возникновения. Если размер убытков не может быть установлен с разумной степенью достоверности, определение их размера осуществляется по усмотрению суда (ст. 7.4.3).



Неисполнившая сторона отвечает только за ущерб, который она предвидела или могла разумно предвидеть при заключении договора как вероятное последствие ее неисполнения (ст. 7.4.4). Если ущерб причинен частично в результате действия или упущения потерпевшей стороны или другого события, в отношении которого она несет риск, размер возмещаемых убытков должен быть уменьшен в той мере, в которой эти факторы способствовали возникновению ущерба с учетом поведения каждой из сторон (ст. 7.4.7). Ст. 7.4.8 содержит правило, согласно которому неисполнившая сторона не отвечает за ущерб, понесенный потерпевшей стороной в той мере, в которой ущерб мог быть уменьшен в результате разумных шагов потерпевшей стороны. Причем потерпевшая сторона имеет право на возмещение любых расходов, разумно понесенных ею при попытках снизить ущерб.

В ст. 7.4.9 подтверждается широко признанное правило, в соответствии с которым ущерб, являющийся результатом просрочки в платеже денежной суммы, подчиняется специальному режиму и исчисляется как фиксированная сумма, соответствующая годовым процентам, начисленным в период между сроком наступления платежа и моментом, когда платеж в действительности имел место. Проценты подлежат уплате в любом случае, когда просрочка платежа допущена неисполнившей стороной, и начисляются с момента наступления срока платежа, причем потерпевшая сторона не должна направлять какое-либо уведомление о нарушении. Размер процентной ставки составляет среднюю банковскую ставку по краткосрочному кредитованию первоклассных заемщиков, превалирующую в отношении валюты платежа в месте платежа, либо, если такая ставка отсутствует в этом месте, такую же ставку в государстве валюты платежа. При отсутствии таких ставок размер ставки должен определяться «соответствующей» ставкой, установленной по закону государства валюты платежа (ст. 7.4.9 (2)). Вместе с тем потерпевшая сторона имеет право на возмещение дополнительных убытков, если неплатеж причинил ей больший вред (ст. 7.4.9 (3)). Что касается валюты исчисления убытков, то ею является либо валюта, в которой было выражено денежное обязательство, либо валюта, в которой был понесен ущерб, в зависимости от того, что более соответствует обстоятельствам (ст. 7.4.12).

Обратим внимание на использование в международной арбитражной практике Принципов УНИДРУА (на сегодняшний день известно более 40 судебных и арбитражных решений, содержащих ссылку на Принципы, причем эти решения были вынесены в самых различных странах – Аргентине, Англии, Италии, России, Швейцарии и Венесуэле).

Уже через год после обнародования Принципов УНИДРУА (летом 1995 года) Международный арбитражный суд при Международной торговой палате в Париже (МТП) впервые применил их в процессе рассмотрения конкретного спора между английской компанией и правительственным агентством одной из ближневосточных стран. В основе спора лежали девять взаимосвязанных контрактов о поставке оборудования. Причем ни один из этих контрактов не содержал отсылки к какому-либо национальному праву. Лишь в некоторых из них содержалась ссылка на то, что споры, вытекающие из данных контрактов, должны решаться в соответствии с «принципами естественной справедливости» (*natural justice*). Рассматривая данное дело, арбитраж пришел к выводу, что намерение сторон состояло в том, чтобы исключить применение к контрактам



какого-либо национального права, и подчинить эти контракты «общим правилам и принципам» международного характера. По мнению арбитража, поскольку упомянутые «общие правила и принципы» наиболее ярко отражены в Принципах УНИДРУА, именно их и следовало применить, несмотря на то, что упомянутые контракты были заключены более чем за 15 лет до создания Принципов УНИДРУА.

В основе другого дела, также рассмотренного Международным арбитражным судом при МТП в 1996 году, лежал контракт, заключенный между итальянской компанией и правительственным агентством одного из ближневосточных государств, причем в самом контракте не содержалось ссылки на какое-либо национальное право, а каждая сторона настаивала на применении своего права. В этом деле арбитрами было принято решение воспользоваться Принципами УНИДРУА в качестве одного из источников *lex mercatoria*.

В деле, рассматривавшемся арбитражем *ad hoc* в 1997 году в связи со спором по поводу договора купли-продажи акций, заключенного между акционерами аргентинской компании и чилийской компанией, стороны договора позволили арбитрам решать дело в качестве «дружеских посредников», поскольку в договоре не предусматривался выбор применимого права. Несмотря на то что стороны договора обосновывали свои претензии, опираясь на положения аргентинского законодательства, арбитраж решил применить Принципы УНИДРУА. Мотивируя свое решение, арбитраж отметил, что эти принципы представляют собой «обыкновения международной торговли, которые отражают решения различных правовых систем и международной договорной практики».

В настоящее время особенно часто Принципы УНИДРУА применяются в рамках практики Международного арбитражного суда при МТП. Заметный интерес в этом отношении представляет для нас решение этого суда № 7110, в котором суд применил «те общие принципы и правила права, применимого к международным договорным обязательствам, которые рассматриваются в качестве правовых норм и которые заслужили широкое признание... в международном деловом сообществе, включая понятия, составляющие часть *lex mercatoria*, а также принимая во внимание любые соответствующие торговые обыкновения, в том числе Принципы УНИДРУА...».

Если в международной арбитражной практике Принципы УНИДРУА уже завоевали достаточно устойчивые позиции, то в рамках национальной судебной практики судьба этих принципов до недавнего времени оставалась под вопросом.

Лишь совсем недавно федеральный окружной суд в США вынес решение, которое без преувеличения можно считать судьбоносным с точки зрения признания значимости Принципов УНИДРУА на уровне национальной судебной практики.

Фабула дела состояла в следующем. Еще в 1977 году американская корпорация Cubic Defense Systems Inc. заключила с правительством Ирана два контракта купли-продажи военного оборудования для пилотов. Полному выполнению данных контрактов помешала исламская революция, вспыхнувшая в 1979 году, в результате чего американская корпорация отказалась поставить оставшуюся часть оборудования, предназначенного для ВВС Ирана, а Иран, в свою очередь, не уплатил 30 % от общей цены контракта.

После ряда неудачных попыток урегулировать возникший спор, в 1991 году дело было передано на рассмотрение Арбитражного суда при МТП, который вынес решение по этому делу 5 мая 1997 года. Несмотря на то что, согласно положениям контрактов, они долж-



ны были бы исполнены и толковаться в соответствии с законами Ирана, существовавшими на момент заключения контрактов, Арбитраж решил применить Принципы УНИДРУА.

25 июня 1998 года Иран обратился в американский окружной суд штата Калифорния с требованием о признании и исполнении вынесенного арбитражного решения. В итоге окружной суд штата Калифорния, несмотря на возражения американской корпорации относительно того, что арбитраж вышел за рамки своих полномочий, все-таки подтвердил правомерность вынесенного арбитражного решения и признал его.

По мнению многих экспертов, это решение окружного суда штата Калифорния открывает дорогу для более широкого признания Принципов УНИДРУА в национальной судебной практике.

Полагаем, что Принципы УНИДРУА имеют значительный потенциал в качестве одного из главных источников *lex mercatoria*, который будет способствовать дальнейшему повышению степени определенности и надежности норм *lex mercatoria*. Можно предвидеть, что Принципы УНИДРУА, будучи не только своеобразным компромиссом между различными правовыми системами и юридическими традициями, но и воплощением высших достижений всех основных правовых систем мира, могут стать весьма популярными как среди судей международных коммерческих арбитражей, так и среди самих международных коммерсантов при заключении международных контрактов.

Следует также отметить, что в 1997 году руководство УНИДРУА приняло решение начать работу над новой редакцией Принципов и с этой целью утвердило новую Рабочую группу. На своей первой сессии в 1998 году Рабочая группа рассмотрела целесообразность включения в новую редакцию Принципов таких вопросов, как представительство, исковая давность, уступка прав, договоры в пользу третьих лиц, зачет требований и отказ от права. Кроме этого, было решено подготовить модельную оговорку для выбора сторонами контракта в качестве применимого права Принципов УНИДРУА, и рассмотреть вопрос о возможной адаптации Принципов к условиям электронной коммерции.

Как видим, Принципы УНИДРУА продолжают развиваться, а их разработчики пытаются оперативно реагировать на изменения, происходящие в практике мировой торговли.

В заключение хотелось бы отметить, что правильное применение и толкование положений, зафиксированных в Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров, Принципах УНИДРУА и Правилах толкования международных торговых терминов ИНКОТЕРМС, позволяет контрагентам в контрактах международной купли-продажи товаров не только наиболее выгодным для них способом согласовать коммерческие условия, связанные с непосредственным исполнением договорных обязательств, но и избежать возникновения спорных ситуаций, разрешение которых требует временных и материальных затрат.

Знание и правильное использование унифицированных норм международного контрактного права позволяет применять такие нормы на практике наиболее рациональным образом и сводит возможные недоразумения и негативные последствия при исполнении международных сделок к минимуму.

*МЕРЕЖКО Александр – юрист,
кандидат юридических наук*



МОРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ В КОНТЕКСТЕ ИНКОТЕРМС¹

Качуренко В.Е

Во внешнеторговой операции морской перевозке отводится важная роль, поскольку от надлежащей проработки этого вопроса в каждом конкретном случае во многом зависит успешное выполнение контракта. Кроме того, наличие налаженных схем морских перевозок является залогом бесперебойности экономических связей между субъектами предпринимательской деятельности разных стран.

Нормативная база Украины, регулирующая морские перевозки, состоит в основном из национального законодательства, в той или иной степени заимствовавшего и адаптировавшего «наследие» законодательства СССР и УССР, а также норм международных договоров и обычаев в этой области.

В настоящее время в международной торговле применяются две основные Конвенции, непосредственно регулирующие вопросы морской перевозки грузов. Это Конвенция об унификации некоторых правил о коносаменте 1924 года (так называемые Гаагские правила) с Протоколами об изменении 1968 года (Правила Висби) и 1979 года, и Конвенция ООН о морской перевозке грузов 1978 года (Гамбургские правила). Практически все коносаменты или чартеры, составляемые при осуществлении международных морских грузоперевозок, содержат оговорку о применимом праве. Зарубежные контрагенты, страны которых являются участниками данных конвенций, предпочитают в своей деятельности руководствоваться их нормами.

Существует также ряд конвенций, косвенно затрагивающих морские перевозки грузов. К ним относятся Конвенция о Кодексе поведения линейных конференций, Конвенция об ограничении ответственности по морским требованиям и т. д.

При этом необходимо иметь в виду, что Украина не участвует ни в одном из вышеприведенных специализированных международно-правовых документов. В то же время такой всеобъемлющий и универсальный международный договор, как Конвенция ООН по морскому праву 1982 года, ратифицированная Украиной в июне 1999 года, является для нее документом, обязательным для исполнения. Его следует упомянуть уже потому, что Конвенция содержит ряд обязательных правил, так или иначе затрагивающих вопросы морской перевозки, которые следует расценивать как нормы прямого действия, т. е. не требующие принятия дополнительных национальных законов. Это касается прав и обязательств Украины как государства флага (юрисдикционные вопросы), а также контроля со стороны государства порта (контроль соблюдения требований по безопасности мореплавания), непосредственно влияющих на эффективность морского торгового судоходства.

Еще более многообразны обычаи, регулирующие морские грузоперевозки. Это, в частности, многочисленные обычаи портов, проформы чартеров, разработанные или одобренные различными международными организациями, сборники

¹ За основу взяты ИНКОТЕРМС в редакции 1990 года. Редакция 2000 года учтена постольку, поскольку изменения и дополнения относятся к предмету рассмотрения.



обычаев в торговом мореплавании (например, Йоркско-Антверпенские правила по общей аварии, Определения используемых в чартерах терминов, относящихся к стали, и т. д.).

Особенностью международно-правового регулирования морских перевозок является то, что конвенциями в основном регулируются перевозки в линейном судоходстве, а обычаями – перевозки в трамповом судоходстве.

Базисные условия поставки товара, применяемые в разных странах и портах, отличаются некоторой детализацией прав и обязанностей экспортеров и импортеров.

Например, согласно продаже товара на условиях ИНКОТЕРМС – СИФ, в итальянских портах продавец обязан нести расходы по выгрузке до крюка судовой стрелы, в Югославии продавец должен выгрузить груз и сдать его покупателю со строна. В Англии есть порты, где все расходы по выгрузке относят на счет судовладельца, и порты, где перевалка груза оплачивается покупателем.

Во избежание различных толкований условий поставок и для определения единого понимания комплекса прав и обязанностей сторон, заложенных в базисах поставки, делаются попытки унификации их для международной торговли на дву- и многосторонней основе.

Первый вариант унификации торговых условий был создан в 1928 году по инициативе Ассоциации международного права, затем он был пересмотрен и изменен в 1932 году, однако практического значения не имел. Затем эту работу продолжила Международная торговая палата, изложив содержательный характер базисов поставки в виде торговых терминов, получивших название «ИНКОТЕРМС». Первоначально Правила ИНКОТЕРМС были опубликованы в 1936 году, затем существенно пересмотрены в 1953 году, доработаны и опубликованы с учетом дополнений в 1967-м и в 1976 годах.

ИНКОТЕРМС-1953 включали толкование девяти терминов – франко-завод, франко-вагон, FAS, FOB, CAF, SIF, с судна, с причала и франко-место назначения (только для сухопутного транспорта).

В 1967 году правила дополнились базисами – франко-граница и франко-место назначения в стране импортера (пошлина оплачена), а в 1976 году – FOB аэропорт.

Действовавший до 2000 года вариант условий поставки был изложен в ИНКОТЕРМС-1990. Он содержал 13 коммерческих терминов для обозначения базиса поставки, 11 из которых применимы для доставки товара морским путем. ИНКОТЕРМС-90 по сравнению с предыдущими правилами дополнились новыми терминами (FCA, CPT, CIP), изменена и некоторая старая терминология.

Особенности морской перевозки груза, осуществляемой на основе применимых базисных условий поставки товаров, которые сформулированы в ИНКОТЕРМС, можно было бы рассматривать с разных точек зрения, поскольку любая экспортно-импортная операция затрагивает не только интересы самих субъектов-участников, но и государства, являющегося особым неизбежным звеном любой схемы постольку, поскольку имеет место перемещение товаров через государственную границу страны. И рассмотрение вопроса с позиций каждой из заинтересованных сторон, несомненно, заслуживает внимания.



В то же время представляется целесообразным взглянуть на проблему именно с позиции одного из основных действующих лиц – украинского экспортера, без участия которого невозможна была бы сама внешнеторговая операция. И хотя чаще всего морская перевозка грузов осуществляется на таких условиях поставки, как FAS, FOB и CIF, для полноты обзора следует охватить и другие применимые термины ИНКОТЕРМС.

В международных торговых операциях морские перевозки грузов занимают лидирующее место, что объясняется относительной дешевизной такой перевозки и теми значительными объемами груза, который может быть перевезен за один рейс. Большая часть современных грузов так или иначе перевозится морем. Часто используются комбинированные перевозки с привлечением различных видов транспорта, в том числе морского. Не является исключением и Украина, морские торговые порты которой как основные «грузовые ворота страны» недаром являются наиболее прибыльными предприятиями в подотрасли морского транспорта страны.

Пожалуй, невозможно представить реализацию любого внешнеторгового контракта, связанного с перевозкой груза морем, без участия двух «промежуточных» субъектов – судоходной компании, предоставляющей судно соответствующего типа, специально предназначенное для перевозки того или иного груза, и морского торгового порта как грузоперевалочной базы.

Выбор судоходной компании-перевозчика и судна для договора морской перевозки грузов зависит, прежде всего, от типа груза, предназначенного к перевозке, а также от величины фрахтовых ставок. Что касается грузовых судов, то существуют следующие основные их типы: суда для перевозки товарно-штучных (или «генеральных») грузов – оборудования, техники, запчастей, сортированных и упакованных товаров и пр.); суда, предназначенные для перевозки навалочных и насыпных грузов, – так называемые «балкеры»; суда для перевозок наливных или сжиженных грузов (танкеры, газовозы); «контейнеровозы» – суда, предназначенные для контейнерных перевозок; суда «ро-ро» (от англ. «roll-on», «roll-off») – специализированные суда-паромы для перевозки транспортных средств (например, вагонов, автомобилей) и т. п.

В настоящее время в торговой практике Украины широко распространены морские перевозки с привлечением торговых судов особого типа – «река-море», способных осуществлять рейсы, покрывающие не только регион Черного моря, но и Средиземноморье. Использование судов данного типа позволяет совершать перевозки на значительные расстояния с заходом не только в морские, но и речные порты, что ощутимо расширяет возможности экспортера и импортера относительно выбора средств транспортировки груза от места отправки к месту назначения. В условиях общей тенденции утраты национальным перевозчиком позиций на рынке международных морских перевозок (связанной с реалиями конкуренции, финансового состояния судоходных компаний, а также уменьшением тоннажа торговых судов под флагом Украины и пр.) компании, специализирующиеся на перевозках с помощью судов «река-море», все же сохраняют достаточно сильные позиции, и их услуги вполне закономерно пользуются наибольшим спросом у клиента. В то же время проблемы национального судовладельца остаются проблемами эффективности функционирования транспортного комплекса страны, не затрагивающими, собственно, существен-



ных интересов грузоотправителей. Характерно, что с точки зрения субъекта предпринимательской деятельности, желающего перевезти купленный товар морем, по большому счету, не имеет значения, судно под чьим флагом или морской порт какой страны будет участвовать в схеме перевозки, если груз будет доставлен адресату вовремя в целостности и сохранности. Поэтому понятно, что уменьшение национального тоннажа, уже долгое время являющееся устойчивой тенденцией в Украине, не затрагивает интересы экспортера, который может без особых проблем задействовать в своих целях торговое судно под «удобным» иностранным флагом.

Похожим образом обстоит дело и с портом отгрузки, который выбирается не столько исходя из соображений наибольшей приближенности к основному месту деятельности заинтересованного торгового предприятия, сколько с учетом стоимости услуг по обработке тех или иных грузов, а также величины портовых сборов. Морские торговые порты Украины на современном этапе обрабатывают самые различные типы грузов, ориентируя свою инфраструктуру на особенности и перспективы грузового потока в том или ином районе страны. Экспортеру приходится учитывать аспект порта отгрузки еще и в тех случаях, когда, например, какое-либо государство в целях защиты подведомственных отечественных предприятий проводит политику по типу «свои грузы через свои порты». Поэтому и грузопоток в бассейне Черного моря движется далеко не только через украинские порты. Но это уже вопрос, заслуживающий самостоятельного рассмотрения.

Для правильного понимания роли и места морской перевозки груза в процессе реализации внешнеэкономического контракта сначала следует остановиться на том, чем же является договор морской перевозки груза с юридической точки зрения.

Кодекс торгового мореплавания Украины в ст.133 определяет договор морской перевозки груза как договор, согласно которому перевозчик (фрахтовщик) обязуется перевезти порученный ему грузоотправителем (фрахтователем) груз из порта отправки в порт назначения и выдать его уполномоченному на получение груза лицу (грузополучателю). Грузоотправитель же обязуется оплатить за перевозку установленную плату (фрахт).

Несмотря на использование в договоре морской перевозки таких терминов, как «фрахтовщик», «фрахтователь» и «фрахт», его не следует отождествлять с договором фрахтования судна (регулируется разделом VI КТМУ). По украинскому законодательству договор фрахтования судна по своей сути является разновидностью договора аренды и не имеет прямого отношения к перевозке груза морем по внешнеэкономическому договору купли-продажи. Напротив, договор морской перевозки груза связан с договором купли-продажи, т. к. появляется вследствие правоотношений, возникших между продавцом и покупателем, при которых один из них обязан перевезти товар, составляющий предмет контракта.

Заключение договора морской перевозки грузов подтверждается обычно такими документами, как коносамент (товаросопроводительный документ типовой формы, содержащий все существенные условия договора морской перевозки) или рейсовый чартер (договор, заключаемый при нерегулярных – «чартерных» рейсах). Для перевозки большинства «генеральных» грузов используется схема «один перевозчик – несколько грузоотправителей», т. е. грузы от разных субъектов хозяйственной деятельно-



сти перевозятся одним судном за один рейс. При этом и договоров перевозки заключается столько, сколько есть желающих грузоотправителей. А для такого случая в качестве документов, исполняющих роль договоров морской перевозки, как раз и удобно использовать соответствующее количество коносаментов. Очень часто для небольших партий почти всех разновидностей «генеральных» грузов применяются контейнерные перевозки, функционирующие с использованием так называемого «линейного» судоходства. Суда, работающие на морских линиях, осуществляют регулярные рейсы по четко установленному маршруту между портами с устойчивым грузопотоком, пользующимися наибольшим спросом у грузоотправителей и грузополучателей.

Сложившиеся в торговле модели с трудом поддаются эволюции даже в случаях изменений основания для выбора торгового термина и потребности в его замене. В качестве примера можно привести изменение традиционного способа обработки товара. С начала 60-х годов особые трудности возникли в морской торговле в связи с введением контейнеризации, когда еще до прибытия судна товар подготавливается и укладывается в контейнеры, что сделало полностью непригодным для использования традиционного ключевого пункта термина FOB. Появились высказывания, что термины FOB, CFR и CIF применимы только для случаев передачи товара перевозчику на судно, а именно путем пересечения поручней судна, что вообще не имеет места, когда товар помещен в контейнеры.

Совсем неверно, когда стороны предполагают, что подобные различия в действительности не имеют значения, и что в любом случае все само собой урегулируется. Продавцу следует быть внимательным, чтобы не нести риска в отношении товара после его передачи перевозчику, избранному покупателем. Это особенно важно для ситуаций, когда продавец не может дать инструкцию по обращению с товаром, например, когда перевозчик обязан следовать инструкциям своего собственного партнера по договору, т. е. покупателя.

При контейнерных перевозках, согласно общепринятой практике, однородные товары размещаются продавцом в контейнеры с тем, чтобы таким образом составить полную отгрузку, что именуется «контейнер с полной загрузкой» (FCL – «full container load»), либо передаются на грузовой терминал, где товары размещаются в контейнерах для последующего поднятия на борт контейнеровоза. Это наблюдается, когда однородные товары не составляют полную отгрузку, что именуется «контейнер с неполной загрузкой» (LCL – «less than full container load»).

Наиболее распространены два основных типа контейнеров:

«двадцатифутовые» – с объемом 30 м³ и максимальной загрузкой 18 т

Внутренние размеры:

- длина 5,89 м;
- ширина 2,32 м;
- высота 2,23 м.

Дверца:

- ширина 2,30 м;
- высота 2,14 м,



и «сорокафутовые» – рассчитанные на 60 м³ и максимальную загрузку 30 т

Внутренние размеры:

- длина 12 м;
- ширина 2,32 м;
- высота 2,34 м.

Дверца:

- ширина 2,30 м;
- высота 2,23 м.

Главными преимуществами контейнерных перевозок можно считать большую сохранность грузов, возможность использования более простой упаковки и сокращение времени погрузки-разгрузки. Если партии соперевозимых грузов совсем небольшие, то допускается использование одного и того же контейнера несколькими отправителями.

Суда, совершающие нерегулярные рейсы (иногда называемые «трамповыми» судами), используются в основном для перевозки большими партиями грузов навалом или наливом (сырьевые материалы и продукты их переработки). В данном случае договор морской перевозки заключается в форме специального договора – рейсового чартера, поскольку грузоотправитель представлен в единственном лице. Судоходные компании, как правило, применяют типовую форму такого договора.

Что же касается фрахтовых ставок, то здесь следует учитывать следующее: на линейные перевозки они выше, чем на нерегулярные рейсы. Это объясняется тем, что во фрахтовые ставки включаются, среди прочего, эксплуатационные расходы судоходной компании, которых в первом случае по объективным причинам значительно больше.

Перед украинским экспортером, заключающим контракт купли-продажи или поставки товара зарубежному партнеру с использованием морской перевозки, возникает ряд вопросов. И одним из первых является выбор и согласование с партнером условий поставки товара. В зависимости от избранных условий поставки и распределяются обязанности сторон по организации морской перевозки товара в ключе реализации внешнеторгового контракта.

Если товар продается на условиях первой группы терминов ИНКОТЕРМС, а именно EXW – «франко-предприятие» («франко-склад» и т. п.), то вопрос морской перевозки продаваемого товара перед экспортером не возникает изначально, т. к. товар передается покупателю непосредственно на предприятии (складе) продавца, а транспортировка товара возлагается на покупателя. Такая схема, часто называемая «самовывоз», упрощает процедуру продажи для экспортера. Однако она практически маловыгодна импортеру-нерезиденту, поскольку влечет ряд технических проблем, которые ему приходится решать при вывозе груза из «чужой» страны, и поэтому редко используется в международной купле-продаже больших партий товара. Исключение могут составлять случаи, когда нерезидент имеет налаженный бизнес в Украине, например, свое представительство, которому поручается решение всех сопутствующих транспортировке товара вопросов.

Чаще же в международной практике используются базисные условия поставки ИНКОТЕРМС, возлагающие на продавца обязанности по транспортировке в той или иной части.



Речь идет прежде всего о тех случаях, когда продавец обязуется доставить товар морскому перевозчику по выбору и указанию покупателя (FCA – «франко-перевозчик», FAS – «свободен у борта судна», FOB – «свободен на борту судна»). При этом относительно организации морской транспортировки груза продавец, опять же, обязанностей по определению не несет.

В то же время условия «франко-перевозчик» в отличие от условий «свободен у борта судна» и «свободен на борту судна» прямо допускают в некоторых случаях (по просьбе покупателя либо при отсутствии специальных указаний на то продавца) заключение договора морской перевозки продавцом на риск и за счет покупателя. При этом продавец имеет право отказаться от самостоятельного заключения такого договора, известив об этом продавца. Так или иначе, по условиям «франко-перевозчик» покупатель вправе взять на себя дополнительное обязательство – оказание услуг покупателю по заключению договора морской перевозки.

Отдельно следует отметить, что по своей сути такое обязательство является уже обязательством иного характера – поручения (регулируется главой 34 Гражданского кодекса Украины), фактически сопутствующим договору купли-продажи товара. Сторонами же договора морской перевозки груза будут перевозчик и покупатель, от имени и за счет которого он заключался продавцом. На практике продавцу-экспортеру для заключения договора на перевозку груза (подписания рейсового чартера или получения коносамента) от имени покупателя неизбежно потребуются наличие надлежащим образом оформленной доверенности от продавца. Очевидно, что во избежание недоразумений все вопросы, связанные с действиями продавца по заключению договора на перевозку груза, следует либо специально оговорить в самом контракте, либо закрепить в дополнительном соглашении (по сути, в договоре поручения).

Что касается условий поставки «свободен вдоль борта судна» и «свободен на борту судна», то обязательство по заключению договора на перевозку груза возлагается на покупателя-импортера. С целью выполнения данного контрактного обязательства покупатель самостоятельно либо по рекомендации продавца-экспортера может прибегнуть к услугам специализированной посреднической фирмы, предоставляющей услуги по заключению договора морской перевозки и замыкающей свою деятельность на какой-то конкретный морской торговый порт (как правило, порты имеют свои собственные правила и обычаи относительно обработки грузов). Это позволит оперативно сориентироваться на местном рынке услуг по морской перевозке и выбрать наиболее удобный ее вариант для покупателя.

Следующая группа условий поставки, охватывающая такие термины, как CFR – «стоимость и фрахт», CIF – «стоимость, страхование и фрахт» и CPT – «фрахт оплачен до», CIP – «фрахт и страхование оплачены до», еще больше расширяет обязательства продавца в отношении действий по организации морской перевозки груза.

На условиях «стоимость и фрахт» покупатель обязан теперь уже за свой счет заключить договор морской перевозки груза в указанный покупателем порт назначения обычным маршрутом на судне, предназначенном для перевозки такого груза. Соответственно и все расходы, возникающие в связи договором перевозки (расходы на погрузку, уплата фрахта и т. п.) ложатся на продавца. В случае же с условиями «стоимость, страхо-



вание и фрахт» к обязательствам продавца добавляются еще и действия по страхованию груза за свой счет (уплата страхового взноса), причем таким образом, чтобы покупатель при наступлении страхового случая имел право обращаться непосредственно к страховой компании. Иначе говоря, в данном случае речь идет о заключении договора страхования в пользу третьего лица, по которому его сторонами будут продавец и страховая компания, а получателем страхового возмещения – покупатель (что допускается как Гражданским кодексом Украины, так и Законом Украины «О страховании»).

Условия поставки «фрахт оплачен до» и «фрахт и страхование оплачены до» в целом схожи с условиями «стоимость и фрахт» и «стоимость, страхование и фрахт» и не содержат существенных отличий в контексте договора морской перевозки. Первые лишь дополнительно предоставляют продавцу право самому выбрать конкретный пункт доставки груза в указанном месте назначения, если он специально не определен покупателем, в то время как вторые подобной оговорки не содержат.

И, наконец, четвертая группа условий поставки ИНКОТЕРМС относится к ситуациям, когда продавец обязан нести все расходы и все виды риска по пути следования груза вплоть до его доставки в место назначения, т. е. здесь фактически полностью охватывается временная сфера действия договора морской перевозки. Эта группа применительно к договору морской перевозки груза объединяет такие термины, как DES – «поставка франко-судно», DEQ – «поставка франко-причал», а также в некоторых случаях DDU – «поставка без уплаты пошлины» и DDP – «поставка с уплатой пошлины». И хотя данной группой терминов предусмотрен наибольший объем обязательств продавца-экспортера в целом по сравнению со всеми предыдущими группами, ситуация с договором морской перевозки остается прежней (как в случае с CFR, CIF, CPT и CIP): продавец за свой счет заключает договор морской перевозки товара обычным маршрутом до места назначения с четким указанием пункта доставки груза или без такового. В последнем случае продавец доставляет груз в пункт разгрузки в пределах места назначения на свое усмотрение.

В некоторых случаях, когда морская перевозка товара является ключевым звеном во всей цепи операций по реализации внешнеэкономического контракта, решение контрагентами вопроса о том, на каких условиях поставлять товар морем, может приобрести приоритетный и определяющий характер. По большому счету, при существовании четырех групп условий поставки ИНКОТЕРМС в отношении договора морской перевозки, прежде всего, следует определить и оговорить в контракте, кто из партнеров будет заключать данный договор за свой счет, т. е. выступать в нем стороной-грузоотправителем. Если в качестве грузоотправителя предполагается покупатель, то в распоряжении сторон условия поставки второй группы – FCA, FAS и FOB, если же продавец, то третьей – CFR, CIF, CPT и CIP или четвертой – DES, DEQ, DDU и DDP.

То есть, с точки зрения договора морской перевозки как существенного условия внешнеторгового контракта купли-продажи, ИНКОТЕРМС можно было рассматривать как две большие условные группы: первая, содержащая положение «обязанность заключения договора морской перевозки на покупателе», и вторая, соответственно, – «обязанность заключения договора морской перевозки на продавце».

С позиции украинского экспортера наиболее приемлемым представляется вариант FAS или FOB, поскольку в большинстве случаев фирме-резиденту, которая может луч-



ше сориентироваться на местном рынке транспортно-экспедиционных услуг, решить вопрос о доставке товара в порт до борта или на борт судна значительно проще. А расходы по такой транспортировке могут быть возмещены путем их включения в цену контракта. При этом покупатель-импортер за свой счет обеспечивает морскую перевозку приобретенного им товара. Таким образом, в данном случае отношения по морской перевозке как бы отделены от продавца-экспортера.

В то же время продавцу-экспортеру может быть выгодно выполнение дополнительных обязательств по организации морской перевозки груза в интересах и за счет покупателя, как в случае с FCA. Такой вариант может представлять интерес либо при наличии хорошо отработанной схемы сотрудничества с местной транспортно-экспедиторской фирмой, специализирующейся на организации подобного рода операций, либо если сам продавец имеет право вести хозяйственную деятельность по предоставлению подобного рода услуг и соответствующие технические и прочие возможности.

Участие в экспортной операции специализированной транспортно-экспедиторской фирмы-посредника еще более желательно в тех случаях, когда применяются такие термины, как CFR, CIF, CPT и CIP или, тем более, DES, DEQ, DDU и DDP, и перед экспортером-продавцом возникает необходимость перевезти груз морем за свой счет. Как свидетельствует практика, посредническая фирма такого профиля способна в значительной степени облегчить задачу продавца-экспортера и сориентировать его на того морского перевозчика, который сможет произвести доставку товара на наиболее выгодных для продавца условиях. Поскольку подобные посреднические операции имеют наибольшую эффективность тогда, когда осуществляются в тесном контакте не только с судоходными компаниями, но и с морскими портами и государственными таможенными органами, продавец в лице посредника может рассчитывать на получение всего комплекса услуг, необходимых для реализации внешнеэкономического контракта на тех или иных условиях поставки ИНКОТЕРМС.

В Украине процесс исполнения любого внешнеэкономического контракта во всех отношениях зависит от своевременного решения многочисленных технических вопросов, требующих соответствующего документального оформления. И не на последнем месте находится вопрос четкого и подробного описания обязательств сторон по организации морской перевозки товара в самом контракте в зависимости от выбранных условий поставки ИНКОТЕРМС, а также обеспечения полного соответствия выбранных условий поставки условиям, фактически вносимым в соответствующие положения договора морской перевозки груза, независимо от формы его заключения.

*КАЧУРЕНКО Виктор – юрист,
специалист по морскому праву*



ИНКОТЕРМС И ФОРС-МАЖОР ВО ВНЕШНЕТОРГОВОМ КОНТРАКТЕ

Еременко Е.А.

Многие субъекты предпринимательской деятельности часто сталкиваются с необходимостью заключения внешнеторговых контрактов. На какие же положения такого контракта следует обратить более пристальное внимание?

В соответствии с Положением о форме внешнеэкономических договоров (контрактов), утвержденным Приказом Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции Украины 6 сентября 2001 года № 201, к условиям, которые должны быть предусмотрены во внешнеторговом контракте, относятся:

1. Название, номер договора (контракта), дата и место его заключения.
2. Преамбула.
3. Предмет договора (контракта).
4. Количество и качество товара (объемы выполнения работ, предоставления услуг).
5. Базисные условия поставки товаров (принятие-сдача выполненных работ или услуг).
6. Цена и общая стоимость договора (контракта).
7. Условия платежей.
8. Условия принятия-сдачи товара (работ, услуг).
9. Упаковка и маркировка.
10. Форс-мажорные обстоятельства.
11. Санкции и рекламации.
12. Урегулирование споров в судебном порядке.
13. Местонахождение (местожительство), почтовые и платежные реквизиты сторон.

В настоящей статье мы охарактеризуем базисные условия поставки (ИНКОТЕРМС) и основания освобождения от ответственности (форс-мажорные обстоятельства).

Инкотермс регулируют вопросы, связанные с правами и обязанностями контрагентов в отношении поставки проданных товаров¹ (например, обязанность продавца поставить товар в распоряжение покупателя или передать его для перевозки, либо доставить в пункт назначения), устанавливают момент перехода рисков² от одной стороны к другой, а также конкретный срок поставки товара (отдельных партий товара). Кроме того, 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.

¹ Под словом «товары» здесь подразумеваются «материальные товары», исключая «нематериальные товары», такие как компьютерное программное обеспечение.

² Имеются в виду риски потери или повреждения товара, которые переходят от продавца к покупателю, когда продавец выполнил свои обязательства поставки товара. Так как покупатель не вправе откладывать переход рисков, все условия ИНКОТЕРМС предусматривают, что переход рисков 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). Эти риски не охватывают случаи невыполнения внешнеторгового договора вследствие наступления обстоятельств форс-мажора.



Несмотря на то что Правила ИНКОТЕРМС применяются с 1936 года, на практике встречаются два варианта их неправильного понимания. Первый: что ИНКОТЕРМС больше относится 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.

Следствием такого рода заблуждений является большое количество проблем, возникающих в результате того, что стороны не регламентировали в контракте вопросы передачи права владения, других прав собственности, нарушения договоренности и последствий таких нарушений, а также освобождения от ответственности в определенных ситуациях. Следует подчеркнуть, что Правила Инкотермс не регламентируют полный объем условий договора купли-продажи, которые необходимы для его надлежащего составления. Контрагенты самостоятельно определяют существенные и несущественные условия конкретной сделки посредством включения нормативных условий либо индивидуально оговоренных условий.

В том числе Правила ИНКОТЕРМС не оговаривают последствия нарушения договора и освобождение сторон от ответственности вследствие различных препятствий. Эти вопросы должны разрешаться другими условиями внешнеторгового контракта и соответствующими нормативно-правовыми актами.

В раздел контракта, предусматривающего положения о форс-мажорных обстоятельствах, необходимо включить информацию о том, в каких случаях условия контракта могут быть не выполнены сторонами. В общем, форс-мажор можно определить как возникновение чрезвычайных и неотвратимых обстоятельств, последствием которых является невыполнение сторонами условий договора. В результате форс-мажора одна из сторон договора невольно причиняет убытки другой стороне. При этом стороны освобождаются от выполнения обязательств на срок действия этих обстоятельств, либо могут отказаться от выполнения контракта частично или в целом без дополнительной финансовой ответственности. Срок действия форс-мажорных обстоятельств подтверждается торгово-промышленной палатой соответствующей страны.

К форс-мажорным обстоятельствам относят стихийные бедствия, забастовки, революции, военные действия, эмбарго, вмешательство со стороны власти, решения высших государственных органов (запрет импорта или экспорта, валютные ограничения и т. д.) и пр. При этом к форс-мажорным нельзя относить обстоятельства, по сути являющиеся коммерческим риском, например, трудности в связи с неблагоприятной конъюнктурой рынка, изменение цен и т. д.

Сторона, которая не может надлежащим образом выполнить свои обязательства по внешнеторговому контракту, должна уведомить контрагента о наступлении, предполагаемом сроке действия и моменте прекращения обстоятельств форс-мажора. Зачастую в контракты включается положение о том, что «в случае неуведомления/несвоевременного уведомления о наступлении, предполагаемом сроке действия и моменте прекращения обстоятельств форс-мажора, Сторона лишается права ссылаться на обстоятельства форс-мажора как на основание освобождения от ответственности».

Статья о форс-мажоре во внешнеторговом контракте может быть изложена следующим образом:

Форс-мажор.

Стороны согласились, что в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств (действия непреодолимой силы, не зависящие от воли Сторон), а именно войны, воен-



ных действий, блокады, эмбарго, других международных санкций, валютных ограничений, других действий государств, которые делают невозможным выполнение Сторонами своих обязательств, пожаров, наводнений, другого стихийного бедствия или сезонных природных явлений, в частности таких, как замерзание моря, проливов, портов и т. п., закрытия путей, проливов, каналов, перевалов, Стороны освобождаются от выполнения своих обязательств на время действия указанных обстоятельств.

В случае, когда действие указанных обстоятельств продолжается более _____ дней, каждая из Сторон имеет право на расторжение договора (контракта) и не несет ответственности за такое расторжение при условии, что она сообщит об этом другой Стороне не позже чем за _____ дней до расторжения. Достаточным доказательством действия форс-мажорных обстоятельств является документ, выданный _____ (название организации)³.

При формулировке форс-мажорной оговорки необходимо четко выяснить, хотите ли вы ограничить перечень обстоятельств непреодолимой силы, либо оставить возможность отнести к форс-мажорным неопределенный круг обстоятельств. В первом случае форс-мажорная оговорка должна звучать как вышеприведенная, либо указывать на исчерпанность списка обстоятельств. Во втором случае необходимо использовать формулировки типа: «К форс-мажорным обстоятельствам относятся такие обстоятельства, как войны, военные действия, ..., блокады и пр.»; «Обстоятельства непреодолимой силы включают в себя, среди прочего, войны, военные действия, ...» и т. п.

Приводим пример реальной ситуации при возникновении форс-мажорных обстоятельств:

Предприятием «А» (экспортером), которое является резидентом Украины, был заключен контракт купли-продажи товара с предприятием «Б» (импортером) – резидентом Венгрии на условиях СРТ, пункт «П». Контрактом была предусмотрена оплата товара на условиях отсрочки платежа. При этом оплата товара должна была быть произведена предприятием «Б» в течение 60 дней с момента получения товара от предприятия «А». Стороны включили в контракт также оговорку о форс-мажоре.

Предприятие «А» выполнило свои обязательства и своевременно поставило товар перевозчику в пункте «П» в количестве, предусмотренном в договоре.

Через 50 дней с момента поставки товара предприятие «А» получает от предприятия «Б» уведомление о наступлении обстоятельств непреодолимой силы, которые делают невозможным своевременное выполнение договорных обязательств предприятием «Б». Уведомление предприятия «Б» подтверждается сертификатом Торгово-промышленной палаты Венгрии, в котором указывается, что форс-мажорные обстоятельства продлятся приблизительно 60-70 дней.

Поскольку экспортер является резидентом Украины, а также ввиду того, что и Украина и Венгрия являются участницами Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров от 11 апреля 1980 года (далее по тексту – Венская конвенция), регулирование прав и обязанностей сторон в данном случае будет осуществляться в соответствии с положениями этой Конвенции.

³ Такая форс-мажорная оговорка предлагается Постановлением КМУ и НБУ «О типовых платежных условиях внешнеэкономических договоров (контрактов) и типовых формах защитных оговорок к внешнеэкономическим договорам (контрактам), предусматривающих расчеты в иностранной валюте» № 444 от 21.06.1995 г.



Часть 1 статьи 79 Венской конвенции предусматривает, что сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля, и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия, или его последствий. В таких ситуациях освобождение от ответственности распространяется лишь на тот период, в течение которого существует данное препятствие.

Сторона, не исполняющая свое обязательство, должна дать извещение другой стороне о препятствии и его влиянии на ее способность осуществить исполнение. Если это извещение не получено другой стороной в течение разумного срока после того как об этом препятствии стало или должно было стать известно не исполняющей свое обязательство стороне, эта последняя сторона несет ответственность за убытки, являющиеся результатом того, что такое извещение получено не было.

Анализ положений Венской конвенции свидетельствует о том, что предприятие «Б» имеет право оплатить товар после окончания действия обстоятельств непреодолимой силы.

Однако в соответствии с положениями ст. 1 Закона Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» от 23 сентября 1994 года № 185/94-ВР выручка резидентов в иностранной валюте подлежит зачислению на их валютные счета в уполномоченных банках в сроки выплаты задолженностей, предусмотренные в контрактах, но не позднее 90 календарных дней с даты таможенного оформления (выписки вывозной грузовой таможенной декларации) экспортируемой продукции. Исключением является экспорт фармацевтической продукции отечественного производства, валютная выручка за которую подлежит зачислению в сроки не позднее 180 календарных дней с даты таможенного оформления (выписки вывозной грузовой таможенной декларации) фармацевтической продукции, которая экспортируется.

Превышение этих сроков нуждается в индивидуальной лицензии Национального банка Украины.

Указанный выше Закон (абзац 1 статьи 4) четко устанавливает санкции за нарушение резидентами сроков зачисления валютной выручки – взыскание пени за каждый день просрочки в размере 0,3 % неполученной выручки. При этом Закон «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» не определяет условия, при которых незачисление валютной выручки не будет считаться нарушением требований данного Закона.

По мнению НБУ, вопрос о применении или неприменении санкций в случаях нарушения сроков получения валютной выручки либо поставки продукции/товара должен решаться налоговыми органами согласно требованиям ст. 4 Закона Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» либо в соответствии с пунктом 3 Постановления Кабинета Министров Украины «О Порядке отнесения операций резидентов при осуществлении ими внешнеэкономической деятельности к договорам производственной кооперации, консигнации, комплексного строительства, оперативного и финансового лизинга, поставки сложных технических изделий и товаров специального назначения» от 28 декабря 1994 года № 882, согласно требованиям которого Государственная налоговая администрация обязана привести нормативные акты относительно взыскания пени за нарушение сроков возврата валютной выручки резидентами Украины в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств в соответствии с положениями пункта 1 статьи 79 Кон-



венции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров⁴ (при этом не учитываются случаи нарушения срока поставки товара/продукции)⁵.

Резиденту Украины следует учесть следующее.

Закон Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» предусматривает, что в случае принятия судом или хозяйственным судом, Международным коммерческим арбитражным судом или Морской арбитражной комиссией при Торгово-промышленной палате Украины искового заявления резидента о взыскании с нерезидента задолженности, возникшей вследствие несоблюдения нерезидентом сроков, предусмотренных экспортно-импортными контрактами, сроки, предусмотренные статьями 1 и 2 этого Закона, останавливаются, и пеня за их нарушение в этот период не выплачивается.

Следует заметить, что данное положение Закона нарушает права резидента Украины, поскольку в соответствии с положениями Закона Украины «О международном коммерческом арбитраже» от 24 февраля 1994 года № 4002-ХІ сторона внешнеэкономического договора вправе передать спор на рассмотрение в любой международный коммерческий арбитраж, в том числе и в арбитраж *ad hoc*.

Однако, даже подав исковое заявление в суд, хозяйственный суд, Международный коммерческий арбитражный суд или Морскую арбитражную комиссию при Торгово-промышленной палате Украины, резидент Украины не может рассчитывать на то, что его иск будет принят, поскольку нерезидент не соблюдает сроки проплаты (либо поставки) правомерно!

Принятие соответствующим судом решения об отказе в иске полностью или частично, или прекращении (закрытии) производства по делу, либо оставление иска без рассмотрения означает возобновление сроков, предусмотренных статьями 1 и 2 Закона Украины «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте», и выплаты пени за их нарушение за каждый день просрочки, включая период, на который эти сроки были остановлены. Таким образом, резидент Украины оказывается в ситуации, когда он в соответствии с положениями Закона «О порядке осуществления расчетов в иностранной валюте» должен уплатить пеню за правомерное невыполнение контрагентом обязательств, которым резидент Украины не может препятствовать либо устранить.

В случае взыскания соответствующей пени с предприятия «А» необходимо обжаловать решение ГНИ в судебном порядке. Резиденту Украины следует доказать, что привлечение к ответственности без вины невозможно. А так как пеня, взысканная ГНИ, является мерой юридической ответственности, для ее применения необходимо правонарушение (неполучение товара), вред, наличие причинной связи между правонарушением и вредом, а также вина. При этом бремя доказывания в хозяйственном процессе лежит на ответчике, а в административном (каким по сути является взыскание с предприятия «А») – на истце.

Для тех субъектов хозяйственной деятельности, у которых нет возможности или желания постоять за свои интересы, прибегнув к средствам судебной защиты, более приемлемым вариантом может стать получение индивидуальной лицензии НБУ.

*ЕРЕМЕНКО Елена – юрист, старший преподаватель КНУА,
редактор раздела «Аналитика» «Юридического журнала»*

⁴ См. Письмо НБУ № 28-109/1180-213-1 от 4 апреля 2000 года.

⁵ На сегодняшний день данный вопрос ГНАУ не урегулирован.



ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫХ ЗАТРАТ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В СООТВЕТСТВИИ С ПРАВИЛАМИ ИНКОТЕРМС

Кузьминский Ю.А

Правила ИНКОТЕРМС направлены 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. Выбор конкретного базиса поставки по ИНКОТЕРМС имеет немаловажное значение и для персонала учетных и финансовых служб предприятий-контрагентов. Так, если украинское предприятие является экспортером товара, то именно благодаря четкому пониманию базиса поставки, примененного к контракту, персонал учетных и финансовых служб имеет возможность правильно (даже до исполнения сделки) осуществить следующие действия:

- определить, какие товаросопроводительные документы необходимо подготовить (счет-фактура, свидетельства соответствия товара т.п.), и начать подготовку таких документов;
- провести оплату за оформление и получение экспортной лицензии или иного разрешения государственных органов, необходимых для вывоза товара;
- определить и провести оплату пошлины, таможенного сбора, нулевого налога на добавленную стоимость, иных обязательных сборов и платежей, предусмотренных действующим законодательством Украины;
- оплатить перевозчику стоимость услуг по договору перевозки: внутри страны или международной – до места передачи основному перевозчику или непосредственно грузополучателю;
- заключить договор страхования, осуществить по этому договору необходимые платежи, провести оперативный учет выполнения данного договора по соответствующим этапам;
- определить перечень документов, необходимых бухгалтерии для отображения в бухгалтерском учете факта перехода товара в распоряжение покупателя (например, акт приема-передачи) в установленный договором срок в пункте поставки;
- в момент оформления акта приема-передачи товара могут быть выявлены факты повреждения или утраты товара, его определенных свойств (зависит от специфики товара). Так как украинский экспортер в некоторых случаях несет все риски утраты или повреждения товара до момента, когда товар передан в распоряжение покупателя, то такие факты оформляются соответствующими документами (претензия, рекламация, акт несоответствия т. п.) и передаются в бухгалтерию для осуществления соответствующих перерасчетов;
- персонал учетных и финансовых служб украинского экспортера осуществляет и оперативный учет по движению экспортного товара. Данные о его местонахождении (определяются на основании первичных учетных документов – складская накладная, приходный ордер, выданный морским грузовым портом, портовая расписка т. п.) сооб-



щаются контрагенту в соответствии с условиями контракта: в оговоренное сторонами время и по указанным реквизитам;

– определить и отобразить в бухгалтерском учете факт поставки в соответствии с транспортным документом или иным уведомлением о поставке;

– экспортер обязан обеспечить за свой счет упаковку (если только для данного вида товара в контракте не указано на возможность поставки без упаковки), необходимую для перевозки товара, если все обстоятельства, относящиеся к транспортировке (различные способы перевозки, направление и т. п.), известны продавцу до заключения договора. Следовательно, персоналу учетных и финансовых служб надлежит провести ряд операций: учет стоимости упаковки, тары, учет стоимости пакетирования и затаривания. Поскольку некоторые товары отгружаются в возвратной таре, учет возвратной тары ведется отдельно. В случаях невозврата такой тары (несвоевременного возврата, либо своевременного возврата, но поврежденной тары и т.д.) бухгалтерия проводит соответствующие начисления штрафных санкций, сумм возмещения и т. п., если это было предварительно предусмотрено во внешнеэкономическом контракте;

– так как маркировка товара должна быть осуществлена надлежащим образом, что обеспечивает надлежащее содержание товара в процессе перевозок, в пунктах перегрузок, при хранении, сторона по договору несет определенные расходы по нанесению маркировки, переводу на другой язык (если только не предусмотрено нанесение стандартных графических уведомлений);

– внешнеэкономический контракт предусматривает оплату за произведенную поставку товара. Это – непосредственная работа персонала учетных и финансовых служб. Сюда же включается обязательная продажа экспортной выручки или покупка соответствующей валюты для оплаты импорта;

– в соответствии с некоторыми международными требованиями, определенные товары (как правило, сырье и полуфабрикаты) подлежат дополнительным проверкам (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет). Затраты на такие действия в некоторых случаях несет экспортер товара, а значит, бухгалтерия должна предусмотреть такие затраты, вести их учет и включить в общую стоимость экспортного товара.

Включение затрат украинских контрагентов (импортеров и экспортеров) при исполнении внешнеэкономических контрактов в валовые расходы предприятия регламентируется Законом Украины «О налогообложении прибыли предприятий» от 22 мая 1997 года № 283/97-ВР.

Статьей 5 указанного Закона регламентируется состав валовых расходов. В приведенной ниже таблице в качестве примера показаны некоторые затраты украинских экспортеров (обозначены буквой А) и украинских импортеров (обозначены буквой Б), которые в соответствии с условиями ИНКОТЕРМС-90 возможно и необходимо относить к валовым расходам, руководствуясь статьей Закона. Далее (в следующих таблицах) будут детализированы конкретные затраты при поэтапном исполнении внешнеэкономических контрактов, заключенных в соответствии с условиями ИНКОТЕРМС-90.



*Распределение валовых расходов
по статьям условий ИНКОТЕРМС-90
в соответствии с положениями Закона Украины
«О налогообложении прибыли предприятий»*

Статьи условий Инкотермс-90	Пункты статьи 5 Закона Украины «О налогообложении прибыли предприятий» для включения затрат предприятия в валовые расходы
A.1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 Б.1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10	5.2.1. Суммы любых расходов, оплаченных (начисленных) в течение отчетного периода в связи с подготовкой, организацией, ведением производства, продажей продукции (работ, услуг) и охраной труда, с учетом ограничений, установленных пунктами 5.3-5.8 этой статьи.
A.1, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10 Б.1, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10	5.2.5. Суммы внесенных (начисленных) налогов, сборов (обязательных платежей), установленных Законом Украины «О системе налогообложения», за исключением налогов, сборов (обязательных платежей), предусмотренных подпунктами 5.3.3, 5.3.4, и пени, штрафов, неустоек, предусмотренных подпунктом 5.3.5 этой статьи.
A.1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 Б.1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10	5.2.6. Суммы расходов, не отнесенные к составу валовых расходов истекших отчетных налоговых периодов в связи с утратой, уничтожением или порчей документов, установленных правилами налогового учета, но подтвержденных такими документами в отчетном налоговом периоде.
A.1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 Б.1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10	5.2.7. Суммы расходов, не засчитанные в прошлых налоговых периодах в связи с допущением ошибок и обнаруженных в отчетном налоговом периоде при расчете налогового обязательства.
A.2, 3, 4, 10 Б.1, 2, 3, 4, 6, 8, 9, 10	5.2.8. Суммы безнадежной задолженности в части, которая не была отнесена к валовым расходам в случае, когда соответствующие меры относительно взыскания таких долгов не привели к позитивному результату, а также суммы задолженности, относительно которых закончился срок исковой давности.
A.1, 2, 10 Б.2, 4, 10	5.2.15. Суммы расходов, связанных с подтверждением соответствия продукции, систем качества, систем управления качеством, систем управления окружающей средой..., установленные в соответствии с требованиями Закона Украины «О подтверждении соответствия» (пункт 5.2 статьи 5 дополнен подпунктом 5.2.15 в соответствии с Законом № 2406-III от 17.05.2001 г.).
A.1, 3, 4, 6, 9, 10 Б.3, 4, 6, 9, 10	5.4.1. Расходы налогоплательщика на обеспечение наемных работников специальной одеждой, обувью, обмундированием, необходимыми для выполнения профессиональных обязанностей, а также продуктами специального питания в соответствии с перечнем, который устанавливает Кабинетом Министров Украины.
A.1, 2, 4, 6, 7, 8, 9, 10 Б.1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10	5.4.3. Какие-либо расходы на гарантийный ремонт (обслуживание) или гарантийные замены товаров, проданных налогоплательщиком, стоимость которых не компенсируется за счет покупателей таких товаров, но не больше суммы, соответствующей уровню гарантийных замен, принятых (оговоренных) налогоплательщиком, но не более 10 процентов от совокупной стоимости проданных товаров, по которым не закончился срок гарантийного обслуживания.



В случае осуществления гарантийных замен товаров налогоплательщик обязан вести отдельный учет бракованных товаров, возвращенных покупателями, а также учет покупателей, получивших такую замену или услуги по ремонту (обслуживанию), в порядке, установленном центральным налоговым органом.

А.1, 4, 6, 10
Б.1, 4, 6, 10

5.4.4. Расходы налогоплательщика на проведение предпродажных и рекламных мероприятий относительно товаров (работ, услуг), продаваемых (предоставляемых) такими налогоплательщиками.

Расходы на организацию приемов, презентаций и праздников, приобретение и распространение подарков, включая бесплатную раздачу образцов товаров или бесплатное предоставление услуг (выполнение работ) в рекламных целях, но не более двух процентов от облагаемой налогом прибыли налогоплательщика за предыдущий отчетный (налоговый) квартал.

А.3, 10
Б.1, 10

5.4.6. Какие-либо расходы по страхованию рисков ...транспортировки продукции налогоплательщика; гражданской ответственности, связанной с эксплуатацией транспортных средств, находящихся в составе основных фондов налогоплательщика; ...имущества налогоплательщика; кредитных и иных коммерческих рисков налогоплательщика...

Если условия страхования предусматривают выплату страхового возмещения в пользу налогоплательщика-страхователя, застрахованные убытки, понесенные таким налогоплательщиком, относятся к его валовым расходам в налоговый период их понесения, а суммы страхового возмещения таких убытков включаются в валовые доходы такого налогоплательщика в налоговый период их получения.

А.2, 10
Б.1, 2, 10

5.4.7. Какие-либо расходы на приобретение лицензий и других специальных разрешений, выданных государственными органами для ведения основной деятельности, включая плату за регистрацию предприятия в органах государственной регистрации, в частности, в органах местного самоуправления, их исполнительных органах, кроме расходов на приобретение торговых патентов, установленных Законом Украины «О патентовании некоторых видов предпринимательской деятельности». Расходы на приобретение лицензий и других специальных разрешений на право осуществления за пределами Украины вылова рыбы и морепродуктов, а также предоставление транспортных услуг.

А.1, 2, 3, 4, 6, 9, 10
Б.1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10

5.4.8. Расходы на командировки физических лиц, находящихся в трудовых отношениях с таким налогоплательщиком или являющихся членами руководящих органов налогоплательщика, в рамках фактических расходов лица, направленного в командировку, на проезд (включая перевозку багажа) как к месту командировки и назад, так и по месту командировки, оплату стоимости проживания в гостиницах (мотелях), а также включенных в такие счета расходов на питание или бытовые услуги (стирка, чистка, починка и утюжка одежды, обуви или белья), найм других жилых помещений, телефонных счетов, оформление заграничных паспортов, разрешений на въезд (виз), обязательное страхование, расходов на устный и письменный переводы, других документально оформленных расходов, связанных с правилами въезда и пребывания в месте командировки, включая любые сборы и налоги, подлежащие уплате в связи с осуществлением таких расходов.

А.1, 3, 4, 6, 9, 10
Б.1, 3, 6, 10

5.5.1. К валовым расходам относятся любые расходы, связанные с выплатой или начислением процентов по долговым обязательствам (в том числе по любым кредитам, депозитам) в течение отчетного периода, если такие выплаты или начисления осуществляются в связи с ведением хозяйственной деятельности налогоплательщика.



A.1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10
B.1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10

5.6.1. С учетом норм пункта 5.3 этой статьи к валовым расходам налогоплательщика относятся расходы на оплату труда физических лиц, находящихся в трудовых отношениях с таким налогоплательщиком (далее – работники), которые включают расходы на выплату основной и дополнительной заработной платы и других видов поощрений и выплат, исходя из тарифных ставок, в виде премий, поощрений, возмещения стоимости товаров (работ, услуг), расходы на выплату авторских вознаграждений и выплат за выполнение работ (услуг), согласно договорам гражданско-правового характера, любые другие выплаты в денежной или натуральной форме, установленные по договоренности сторон.

A.1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10
B.1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10

5.6.2. Дополнительно к выплатам, предусмотренным подпунктом 5.6.1 этой статьи, в состав валовых расходов налогоплательщика включаются обязательные выплаты, а также компенсация стоимости услуг, предоставляемых работникам в случаях, предусмотренных законодательством, а также взносы налогоплательщика на обязательное страхование жизни или здоровья работников в случаях, предусмотренных законодательством.

Таким образом, персонал учетных и финансовых служб занимает не последнее место в процессе выполнения внешнеэкономических контрактов. Он и будет учитывать финансово-хозяйственные факты и контролировать выполнение определенных действий. Зная условия ИНКОТЕРМС, персонал учетных и финансовых служб имеет возможность готовить проекты управленческих решений для других подразделений предприятия (транспортные службы, отдел маркетинга, отдел внешнеэкономических связей т. п.) и для руководства предприятия.

Не менее важным вопросом при применении условий ИНКОТЕРМС был и остается вопрос регламентации такого понятия, как «реализация», – сам момент, когда товар считается реализованным. Раньше это было отражено в Законе Украины «О налогообложении прибыли предприятий» (с изменениями и дополнениями. Его редакция действовала до 1 июля 1997 г. В соответствии с Законом Украины от 22 мая 1997 года № 283/97-ВР утверждена новая редакция этого Закона и такое определение сейчас отсутствует): «...Статья 1. Определение терминов. Для целей этого Закона нижеприведенные термины употребляются в следующем значении:

«... 1.2. Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) – выручка от реализации продукции (работ, услуг), уменьшенная на сумму начисленного (оплаченного) налога на добавленную стоимость (за исключением товарообменных операций с нерезидентами), акцизного сбора, ввозной пошлины, таможенного сбора и других обязательных сборов и платежей, определенных действующим законодательством, а также на сумму расходов, которые включаются в себестоимость реализованной продукции (работ, услуг).

1.3. Реализация продукции (работ, услуг) – хозяйственная операция субъекта предпринимательской деятельности, предусматривающая передачу права собственности на продукцию (работы, услуги) другому субъекту предпринимательской деятельности в обмен на эквивалентную сумму средств или долговых обязательств. Для целей налогообложения датой реализации считается дата передачи права собственности на отмеченную продукцию (работы, услуги) согласно базисным условиям поставки, определенным сторонами, независимо от сроков осуществления оплаты. Базисные условия



поставки определяются согласно Международным правилам по толкованию сроков ИНКОТЕРМС (редакция 1990 года)...»

В международной практике используются два метода определения факта реализации:

1) «Кассовый метод» – когда деньги за товар поступили на счет продавца (при этом товар может еще находиться на складе у продавца, а иногда даже в незавершенном производстве).

2) «Метод реализации» – когда товар отгружен (отправлен) покупателю, т. е. выписаны счета-фактуры, но деньги на счет еще не поступили.

Исходя из вышеизложенного, мы видим, что государство (органы законодательной и исполнительной власти) упорядочивает и регламентирует внешнеэкономическую деятельность, а финансисты и бухгалтера (а также остальные специалисты экономических служб предприятий) используют эти регламенты для практического осуществления (ВЭД), исходя из выгоды для себя и иностранного контрагента.

Таким образом, есть необходимость осветить финансовую сторону выполнения конкретных этапов при выполнении условий ИНКОТЕРМС.

Обязанности продавца и покупателя (экспортера и импортера), определенные условиями ИНКОТЕРМС, можно условно разделить на отдельные группы затрат для выполнения принятых на себя обязательств по внешнеэкономическому контракту. Также целесообразно рассматривать только затратную часть в Украине. То есть группа затрат А – затраты украинского продавца при экспорте, и, далее, группа затрат Б – затраты украинского покупателя при импорте.

А.1. Предоставление экспортером товара в соответствии с условиями договора.

А.2. Лицензии, разрешения и формальности (налоги, сборы, платежи), уплачиваемые экспортером.

А.3.а. Договор перевозки экспортера.

А.3.б. Договор страхования экспортера.

А.4. Поставка товара экспортером.

А.5. + В.5. Переход рисков (момент перехода риска от продавца к покупателю).

А.6. + В.6. Распределение расходов по выполнению контракта между продавцом и покупателем.

А.7. Извещение покупателя продавцом.

А.8. Доказательство поставки товара экспортером.

А.9. Проверка, упаковка, маркировка.

А.10. Другие обязательства.

Б.1. Уплата цены импортером.

Б.2. Лицензии, разрешения и формальности (налоги, сборы, платежи), оплачиваемые покупателем.

Б.3. Договор перевозки импортера.

Б.4. Принятие поставки товара импортером.

Б.7. Извещение продавца импортером.

Б.8. Доказательство поставки товара экспортером.

Б.9. Проверка товара.

Б.10. Иные обязательства.



А.1. Поставка товара в соответствии с договором.

(Затраты экспортера по поставке товара при различных условиях ИНКОТЕРМС)

Обязанности украинского экспортера

Все термины Инкотермс.

Предоставить товар и коммерческий счет или его электронный эквивалент в соответствии с договором купли-продажи или любым иным подтверждением такого соответствия, которое может быть предусмотрено договором.

Затраты экспортера

1. Предэкспортная подготовка товара.
2. Подготовка товаросопроводительных документов (счет-фактура, сертификат качества, сертификат соответствия качества, фитосанитарный сертификат, упаковочный лист ...).

А.2. Лицензии, разрешения и формальности.

(Затраты экспортера по оплате налогов, сборов и на оформление (получение) разрешительных документов при различных условиях ИНКОТЕРМС)

Обязанности украинского экспортера

Термины Инкотермс: EXW, FAS

По просьбе покупателя, за его счет и риск, оказать ему необходимое содействие в получении экспортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для вывоза товара.

Затраты экспортера, компенсируемые импортером

1. Получение лицензии на экспорт (если предусмотрено законодательством).
2. Получение карточки учета (регистрации) контракта в Минэкономике Украины (если предусмотрено законодательством).

Непосредственные затраты экспортера

Термины Инкотермс: FCA, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP

Получить на свой риск и за свой счет любую экспортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые для вывоза товара.

1. Получение лицензии на экспорт (если предусмотрено законодательством).
2. Получение карточки учета (регистрации) контракта в Минэкономике Украины (если предусмотрено законодательством).
3. Оплата таможенного сбора.
4. Оплата таможенной пошлины.
5. Получение ГТД на экспорт.

Термины Инкотермс: DAF, DES, DDU

Получить на свой риск и за свой счет экспортную лицензию, официальное разрешение или иной документ, необходимый для передачи товара в распоряжение покупателя. Выполнить все таможенные формальности для вывоза товара в указанное место поставки на границе и, если необходимо, для транзита через другие страны.

1. Получение и оплата лицензии на экспорт (если предусмотрено законодательством).
2. Получение и оплата карточки учета (регистрации) контракта в Минэкономике Украины (если предусмотрено законодательством).
3. Оплата таможенного сбора.
4. Оплата таможенной пошлины.
5. Получение ГТД на экспорт.
6. Получение и оплата провозных (транзитных) документов для прохождения грузом территории третьих стран (если предусмотрено законодательством).
7. Покупка иностранной валюты для оплаты расходов по транзиту и в стране импортера.

Термины Инкотермс: DEQ, DDP

Получить на свой риск и за свой счет экспортную и импортную лицензии или иное официальное разрешение, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для очистки вывози-

1. Получение и оплата лицензии на экспорт (если предусмотрено законодательством).
2. Получение и оплата карточки учета (регистрации) контракта в Минэкономике Украины (если предусмотрено законодательством).
3. Оплата таможенного сбора.
4. Оплата таможенной пошлины при экспорте.
5. Оформление ГТД на экспорт.



мого и ввозимого товара, а в случае необходимости – его транзита через третьи страны.

6. Покупка иностранной валюты для оплаты расходов по транзиту и в стране импортера.

7. Получение и оплата провозных (транзитных) документов для прохождения грузом территории третьих стран (если предусмотрено законодательством).

8. Оформление ГТД на ввоз товара в страну покупателя.

9. Оплата пошлин, налогов, сборов при импорте в стране покупателя (если предусмотрено законодательством страны импортера).

А.3.а). Договор перевозки

(Затраты экспортера по оплате транспортных расходов при различных условиях ИНКОТЕРМС)

Обязанности украинского экспортера

Непосредственные затраты экспортера

Термин Инкотермс: EXW

Обязательств нет.

Термин Инкотермс: FCA

Обязательств нет.

Однако по просьбе покупателя либо на основании торгового обычая, в случае, если покупатель заблаговременно не даст иных указаний, продавец вправе заключить договор перевозки на обычных условиях и за счет и риск покупателя. В случае отказа продавца от заключения такого договора он должен немедленно информировать об этом покупателя.

1. Оплата погрузки на неосновной транспорт в Украине.
2. Оплата перевозки неосновным транспортом до основного транспорта в Украине.
3. Оплата разгрузки с неосновного транспорта в Украине.
4. Оплата перевалки груза (если основной транспорт подан).
5. Оплата складирования груза в месте перевалки (если основной транспорт не предоставлен).
6. Оплата охраны груза и места под груз на складе (до момента прибытия основного транспорта).
7. Заключение договора (фрахт судна и т. д.) по перевозке основным транспортом за счет затрат, компенсируемых покупателем.

Термин Инкотермс: FAS

Обязательств нет.

1. Оплата погрузки на неосновной транспорт в Украине.
2. Оплата перевозки неосновным транспортом до основного транспорта в Украине.
3. Оплата разгрузки с неосновного транспорта в Украине.
4. Оплата складирования груза вдоль борта основного транспорта.

Инкотермс: FOB

Обязательств нет.

1. Оплата погрузки на неосновной транспорт в Украине.
2. Оплата перевозки неосновным транспортом до основного транспорта в Украине.
3. Оплата разгрузки с неосновного транспорта в Украине.
4. Оплата перевалки груза (если основной транспорт подан).
5. Оплата складирования груза в месте перевалки (если основной транспорт не предоставлен).
6. Оплата охраны груза и места под груз на складе (до момента прибытия основного транспорта).
7. Оплата погрузки на основной транспорт.

Термины Инкотермс: CFR, CIF

Заключить за свой счет на обычных условиях договор перевозки товара до согласованного порта назначения

1. Оплата погрузки на неосновной транспорт в Украине.
2. Оплата перевозки неосновным транспортом до основного транспорта в Украине.
3. Оплата разгрузки с неосновного транспорта в Украине.
4. Оплата перевалки груза (если основной транспорт подан).



по обычно принятому направлению на морском судне (или на подходящем судне внутреннего водного сообщения) такого типа, который обычно используется для перевозки товаров, аналогичных товару, указанному в договоре купли-продажи.

5. Оплата складирования груза в месте перевалки (если основной транспорт не предоставлен).
6. Оплата охраны груза и места под груз на складе (до момента прибытия основного транспорта).
7. Оплата погрузки на основной транспорт.
8. Заключение договора (фрахт судна и т. д.) по перевозке основным транспортом.
9. Покупка иностранной валюты для оплаты транспортных и смежных расходов.
10. Оплата транспортировки (фрахта) основным транспортом (включая оплату услуг транспортнообеспечивающих организаций: стоянка на рейде, обход мелей, прохождение шлюзов, раздвижных мостов, каналов и т. д.) до порта назначения.
11. Оплата разрешения (разрешений) на прохождение транзитной территории.

Так как в основном в стоимость фрахта входит разгрузка в порту прибытия (если в контракте четко не оговорено иное), то включается и стоимость разгрузки товара в порту назначения.

Термины Инкотермс: СРТ, СІР

ЗаклЮчить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направлению до согласованного пункта в месте назначения. Если такой пункт не согласован или если он не может быть определен на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в месте назначения.

1. Оплата погрузки на неосновной транспорт в Украине.
2. Оплата перевозки неосновным транспортом до основного транспорта в Украине.
3. Оплата разгрузки с неосновного транспорта в Украине.
4. Оплата перевалки груза (если основной транспорт подан).
5. Оплата складирования груза в месте перевалки (если основной транспорт не предоставлен).
6. Оплата охраны груза и места под груз на складе (до момента прибытия основного транспорта).
7. Оплата погрузки на основной транспорт.
8. Заключение договора (фрахт судна и т. д.) по перевозке основным транспортом.
9. Покупка иностранной валюты для оплаты транспортных и смежных расходов.
10. Оплата транспортировки основным транспортом (включая оплату услуг транспортнообеспечивающих организаций: стоянка на рейде, обход мелей, прохождение шлюзов, раздвижных мостов, каналов, туннелей, переездов и т. д.).
11. Оплата разрешения на прохождение транзитной территории. Нижеприведенные затраты (и их суммы) могут уменьшаться или увеличиваться в зависимости от выбора контрагентом пункта: на границе Украины и смежного государства, на границе смежного государства и следующего и т. д.

Термин Инкотермс: DAF

ЗаклЮчить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направлению до указанного пункта в месте поставки на границе (включая, в случае необходимости, транзитную перевозку через третьи страны). Если такой согласованный пункт места поставки на границе не согласован или если он не может быть определен на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящий для

1. Оплата погрузки на неосновной транспорт в Украине.
2. Оплата перевозки неосновным транспортом до основного транспорта в Украине.
3. Оплата разгрузки с неосновного транспорта в Украине.
4. Оплата перевалки груза (если основной транспорт подан).
5. Оплата складирования груза в месте перевалки (если основной транспорт не предоставлен).
6. Оплата охраны груза и места под груз на складе (до момента прибытия основного транспорта).
7. Оплата погрузки на основной транспорт.
8. Заключение договора по перевозке основным транспортом.
9. Покупка иностранной валюты для оплаты транспортных и смежных расходов.
10. Оплата транспортировки основным транспортом (включая оплату услуг транспортнообеспечивающих организаций: стоянка на рейде, обход мелей, прохождение шлюзов, раздвижных мостов, каналов и т. д.).
11. Оплата разрешения на прохождение транзитной территории.



него пункт в месте постав- ки на границе.

Термин Инкотермс: DES

Заключить за свой счет до- говор перевозки на обычных условиях и по обычно приня- тому направлению до со- гласованного места в ука- занном порту назначения. Если такой определенный пункт места поставки не согласован или если он не может быть определен на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в порту назначения.

Термин Инкотермс: DEQ

Заключить за свой счет до- говор перевозки товара на обычных условиях и по обычно принятому направ- лению до указанной при- стани в согласованном пор- ту назначения. Если такой пункт в порту назначения не согласован или если он не может быть определен на основе обычая, продавец может выбрать наиболее подходящий для него пункт в порту назначения.

Термины Инкотермс: DDU, DDP

Заключить за свой счет до- говор перевозки товара на обычных условиях и по обы- чно принятому направлению до согласованного места в пункте назначения. Если та- кое место не согласовано или если оно не может быть

12. Оплата разгрузки с основного транспорта на склад или место пере- валки на границе.

1. Оплата погрузки на неосновной транспорт в Украине.
2. Оплата перевозки неосновным транспортом до основного транспор- та в Украине.
3. Оплата разгрузки с неосновного транспорта в Украине.
4. Оплата перевалки груза (если основной транспорт подан).
5. Оплата складирования груза в месте перевалки (если основной транс- порт не предоставлен).
6. Оплата охраны груза и места под груз на складе (до момента прибы- тия основного транспорта).
7. Оплата погрузки на основной транспорт.
8. Заключение договора (фрагт судна и т. д.) по перевозке основным транспортом.
9. Покупка иностранной валюты для оплаты транспортных и смежных расходов.
10. Оплата транспортировки основным транспортом (включая оплату услуг транспортнообеспечивающих организаций: стоянка на рейде, обход мелей, прохождение шлюзов, раздвижных мостов, каналов и т. д.).
11. Оплата разрешения на прохождение транзитной территории.
12. Оплата прочих расходов по нахождению судна в порту назначения (судно-портовые расходы, например, подача электроэнергии, если судно - рефрижератор и т. д.)

1. Оплата погрузки на неосновной транспорт в Украине.
2. Оплата перевозки неосновным транспортом до основного транспор- та в Украине.
3. Оплата разгрузки с неосновного транспорта в Украине.
4. Оплата перевалки груза (если основной транспорт подан).
5. Оплата складирования груза в месте перевалки (если основной транс- порт не предоставлен).
6. Оплата охраны груза и места под груз на складе (до момента прибы- тия основного транспорта).
7. Оплата погрузки на основной транспорт.
8. Заключение договора (фрагт судна и т. д.) по перевозке основным транспортом.
9. Покупка иностранной валюты для оплаты транспортных и смежных расходов.
10. Оплата транспортировки основным транспортом (включая оплату услуг транспортнообеспечивающих организаций: стоянка на рейде, обход мелей, прохождение шлюзов, раздвижных мостов, каналов и т. д.).
11. Оплата разрешения на прохождение транзитной территории.
12. Оплата разгрузки с основного транспорта на склад или место пере- валки (набережная).
13. Оплата складирования груза в месте перевалки.
14. Оплата охраны груза и места под груз (набережная) на складе в стране покупателя.

1. Оплата погрузки на неосновной транспорт в Украине.
2. Оплата перевозки неосновным транспортом до основного транспор- та в Украине.
3. Оплата разгрузки с неосновного транспорта в Украине.
4. Оплата перевалки груза (если основной транспорт подан).
5. Оплата складирования груза в месте перевалки (если основной транс- порт не предоставлен).
6. Оплата охраны груза и места под груз на складе (до момента прибы- тия основного транспорта).
7. Оплата погрузки на основной транспорт.



определено на основе обы-
чая, продавец может вы-
брать наиболее подходящее
для него место в пункте на-
значения.

8. Заключение договора (фрахт судна и т. д.) по перевозке основным транспортом.
9. Покупка иностранной валюты для оплаты транспортных и смежных расходов.
10. Оплата транспортировки основным транспортом (включая оплату услуг транспортнообеспечивающих организаций: стоянка на рейде, обход мелей, прохождение шлюзов, раздвижных мостов, каналов и т. д.).
11. Оплата разрешения на прохождение транзитной территории.
12. Оплата разгрузки с основного транспорта на склад или место пере-
валки (если еще нет внутреннего транспорта в стране покупателя).
13. Оплата складирования груза в месте перевалки (если транспорт не
предоставлен).
14. Оплата охраны груза и места под груз на складе в стране покупате-
ля (до момента прибытия транспорта).
15. Оплата перегрузки с основного транспорта на иной транспорт в
стране покупателя (если такой транспорт подан заранее).
16. Оплата погрузки на неосновной транспорт в стране покупателя.
17. Оплата перевозки внутренним транспортом.
18. Разгрузка товара в месте назначения, если предусмотрено условия
контракта.

Следует учитывать, что не все виды перевозки однозначно подходят ко всем усло-
виям Инкотермс. Особенности ИНКОТЕРМС и особенности национального законода-
тельства приведены ниже.

Виды транспортировки товара при соответствующих условиях ИНКОТЕРМС

	Авто- мобильный	Воздушный	Железно- дорожный	Морской	Речной (внутренний водный)	Любой вид транспорта, включая смешанные виды
EXW	+ T	T	T	T		+
FCA	+ T	+ T	+ T	T		+
FAS				+ T	+	
FOB				+ T	+	
CFR				+ T	+	
CIF				+ T	+	
CPT	+ T	T	T	T		+
CIP	+ T	T	T	T		+
DAF	+ T		T			+
DES				+ T	+	
DEQ				+ T	+	
DDU	+ T	T	T	T		+
DDP	+ T	T	T	T		+

+ – по данным правил ИНКОТЕРМС-90.

T – по данным украинской таможни (приложение к письму Государственного тамо-
женного комитета Украины от 29.09.95 г., № 11/3-4118).

Однако письмами украинской таможни (в отличие от Правил ИНКОТЕРМС, где
предусмотрен любой вид транспорта) не предусмотрено, например, по условиям DAF
торговать в море, что широко используется в международной практике, а также не пре-



дусматриваются иные виды транспорта, применяемые в соответствии с обычаями или географическими условиями (например, гужевой транспорт, собачьи упряжки, караваны, прочие виды перевозок товаров в условиях вечной мерзлоты, болотистых местностей, засушливых зон, высокогорных районов и т. д.).

Проведение некоторых внешнеторговых операций предполагает страхование груза как неотъемлемой части сложившихся и проверенных практикой международных торговых обычаев. Место и назначение страхования во внешней торговле наглядно представлено в контрактах купли-продажи, заключенных по некоторым из условий ИНКОТЕРМС. Продавец обязан обеспечить адекватную страховую защиту поставляемого товара. В случае если товар прибывает в порт назначения неповрежденным и в полном объеме, а покупатель до момента прибытия товара получил все необходимые документы, кроме документов, подтверждающих страхование товара, покупатель вправе отказаться от груза.

Приведем еще один пример, иллюстрирующий роль страхования во внешней торговле. В соответствии с условиями CIF, продавец производит поставку товара, который должен быть застрахован, в пункт назначения. При этом затраты на транспортировку несет продавец. На первый взгляд, большой объем задач, проблем и затрат возлагается на продавца, в отличие, например, от условий FOB, по которым обязанности продавца считаются выполненными при доставке товара на борт судна, названного покупателем. Мировая же практика показывает, что для продавца более эффективными являются именно условия CIF: если цена контракта на условиях FOB – 1000 евро, то на условиях CIF – 1400 евро, из которых 400 – расходы по транспортировке и страхованию. Однако если эффективно построить работу с транспортными и страховыми компаниями, продавец может сократить свои валовые расходы на 10-20 % при неизменной цене контракта. Это и будет дополнительной прибылью продавца.

А.3.б). Договор страхования.

(Затраты экспортера по страхованию при различных условиях ИНКОТЕРМС)

Обязанности украинского экспортера

**Непосредственные
затраты экспортера**

Термины Инкотермс: EXW, FAS, FOB, FCA, CFR, CPT, DAF, DES, DDU, DEQ, DDP

Обязательств нет

Термин Инкотермс: CIF, CIP

Обеспечить за свой счет, как это предусмотрено в договоре купли-продажи, страхование груза на условиях, позволяющих покупателю или иному лицу, обладающему страховым интересом, обратиться непосредственно к страховщику, а также передать покупателю страховой полис или иное доказательство заключения договора страхования.

Страхование должно быть произведено у пользующихся хорошей репутацией страховщиков или в страховых компаниях на условиях Института по разработке грузовых терминов (Институт Лондонских Страховщиков) или на иных подобных условиях, при отсутствии иных соглашений.

Транспортные риски должны покрывать также риски, упомянутые в пунктах Б.5. и Б.4.

По требованию покупателя продавец должен произвести за счет покупателя страхование от военных рисков, забастовок, мятежей и иных гражданских волнений, если страхование от таких рисков возможно. Страхование должно покрывать, как минимум, предусмотренную в договоре купли-продажи цену плюс 10 % (т. е. составлять 110 %) и должно быть произведено в валюте договора купли-продажи.

1. Заключить договор страхования от своего имени в пользу покупателя.

2. Оплатить страховку.

3. Предоставить покупателю страховой полис.

4. Оплату страховки производить в валюте договора – купить иностранную валюту на Межбанковском валютном рынке Украины.



В соответствующих разделах контракта контрагент-поставщик указывает (по согласованию с покупателем) место и время поставки товара, которые определены конкретными условиями Правил ИНКОТЕРМС. Согласно договоренностям контрагентов и условий ИНКОТЕРМС, экспортер обязан выполнить ряд финансово-хозяйственных операций, связанных с поставкой товара. Выражение затрат экспортера по поставке товара представлено в следующей таблице.

А.4. Поставка.

(Затраты экспортера по поставке товара при различных условиях ИНКОТЕРМС)

Обязанности украинского экспортера

Непосредственные затраты экспортера

Термин Инкотермс: EXW

Предоставить товар в распоряжение покупателя в указанный в договоре пункт поставки и срок, при отсутствии в договоре таких указаний – в пункт и время, обычные при поставке аналогичных товаров.

Термин Инкотермс: FCA

Предоставить товар в распоряжение перевозчика или иного лица (например, экспедитора), названного покупателем или избранным продавцом в соответствии с пунктом А.3.а) в указанном пункте (например, транспортном терминале или ином месте), в согласованный для поставки период или дату, согласованным способом или способом, обычным для данного пункта.

При отсутствии соглашения сторон о конкретном пункте и при наличии ряда подходящих пунктов продавец вправе избрать тот пункт, который наилучшим образом отвечает цели поставки. При отсутствии указаний покупателя продавец может поставить товар в таком количестве или состоянии, а также способом, который является наиболее подходящим для данного способа транспортировки. Поставка товара считается выполненной:

1) при перевозке товара по железной дороге, в случае если товар составляет вагонную или контейнерную партию, продавец обязан надлежащим образом осуществить загрузку вагона или загрузить контейнер. Поставка считается завершенной, когда загруженный вагон или загруженный контейнер принимаются железной дорогой или иным лицом по ее поручению. Если товар не составляет вагонную или контейнерную партию, поставка считается завершенной, когда продавец сдал товар на приемном пункте железной дороги или погрузил его в транспортное средство, предоставленное железной дорогой;

1. Если товар поставлен досрочно, что не оговорено условиями контракта, нести все затраты по сохранности товара на территории своего предприятия, арендуемой территории под свои товары, в том числе транзитной, консигнационной и т. д.

2. Заключить договор и оплачивать услуги по охране экспортного товара и тары (упаковки) до момента погрузки на транспорт покупателя.

1. Оплатить расходы по транспортировке экспортного товара к месту и времени поставки.

2. Если груз (товар) поставлен (предоставлен) перевозчику или экспедитору досрочно, что не оговорено условиями контракта, нести все затраты по сохранности товара.

3. Заключить договор и оплачивать услуги по охране экспортного товара и тары (упаковки) до момента погрузки на транспорт покупателя.

К указанным выше расходам могут быть отнесены и иные затраты, в зависимости от договорных условий, причем некоторые из них компенсируются покупателем.

– Оплатить загрузку контейнеров.

– Оплатить погрузку «на вагон» или «в вагон».

– Оплатить подачу электроэнергии в вагоны-рефрижераторы до и во время погрузки (зависит от специфики груза) – затраты компенсируются покупателем.

– Получить документ, подтверждающий приемку (или приемку и погрузку) экспортного груза железнодорожной станцией, или ее складом, или железнодорожным терминалом, или экспедитором покупателя.



2) при перевозке товаров автомобильным транспортом, в случае если погрузка осуществляется на предприятии продавца, поставка считается выполненной с момента погрузки товара в транспортное средство, предоставленное покупателем.

Если товар поставляется с предприятия перевозчика, поставка считается выполненной с момента передачи товара перевозчику или иному лицу, действующему по его поручению;

3) при перевозке товара по внутренним водным путям, в случае если погрузка осуществляется на предприятии продавца, поставка считается выполненной с момента погрузки товара на судно, предоставленное покупателем.

Если товар поставляется с предприятия перевозчика, поставка считается выполненной с момента передачи товара по внутренним водным путям перевозчику или иному лицу, действующему по его поручению;

4) при перевозке товара морским путем, в случае если товар составляет полную контейнерную партию (FCL), поставка считается выполненной с момента принятия морским перевозчиком контейнерной партии. В случае если контейнер передается действующему от имени перевозчика оператору контейнерного терминала, товар считается принятым с момента его поступления в помещения терминала.

В случае если количество товара составляет менее контейнерной партии (LCL) или товар не помещен в контейнер, продавец обязан доставить его в транспортный терминал. Поставка считается выполненной с момента передачи товара морскому перевозчику или лицу, действующему по его поручению;

5) при перевозке товара воздушным транспортом поставка считается выполненной с момента передачи товара воздушному перевозчику или лицу, действующему по его поручению;

6) при перевозке товара иными, помимо перечисленных, видами транспорта поставка считается выполненной с момента передачи товара перевозчику или иному лицу, действующему по его поручению;

7) при перевозке товара смешанными видами транспорта поставка считается выполненной с момента передачи товара, как это предусмотрено в пунктах 1-6.

– Оплатить погрузку товара на предоставленный автомобильный транспорт перевозчика.

– Если товар вывозится со «своего» предприятия «своим» транспортом до места погрузки на транспорт покупателя, необходимо оплатить расходы по погрузке, перевозке и перегрузке товара на транспорт указанного перевозчика.

– Получить документ, подтверждающий приемку (или приемку и погрузку) экспортного товара перевозчиком или экспедитором покупателя.

– Оплатить погрузку товара на предоставленный водный транспорт перевозчика (например, транспорт «река-море»).

– Если товар вывозится со «своего» предприятия «своим или арендованным» авто- или железнодорожным транспортом до места погрузки на водный транспорт покупателя, необходимо оплатить расходы по погрузке, перевозке и перегрузке товара на водный транспорт указанного перевозчика.

– Получить документ, подтверждающий приемку (или приемку и погрузку) экспортного товара перевозчиком или экспедитором покупателя.

– Оплачивать расходы по внутренней авто- или железнодорожной перевозке товара до места погрузки на морской транспорт покупателя или морского перевозчика, назначенного покупателем (по погрузке и перевозке).

– Оплатить погрузку товара в контейнерах на предоставленный морской транспорт перевозчика.

– Получить документ, подтверждающий приемку (или приемку и погрузку) экспортного товара перевозчиком, или экспедитором покупателя, или оператором транспортного терминала.

– Оплачивать расходы по внутренней авто- или железнодорожной перевозке товара до аэропорта, указанного покупателем (по погрузке и перевозке).

– Получить документ, подтверждающий приемку (или приемку и погрузку) экспортного товара перевозчиком, или экспедитором покупателя, или грузовым складом аэропорта.

– Получить документ, подтверждающий приемку экспортного товара перевозчиком, или экспедитором покупателя, или иным лицом, действующим по поручению покупателя.

См. 1-6.

**Термин Инкотермс: FAS**

Поставить товар вдоль борта указанного судна в определенное покупателем место погрузки в указанном порту отгрузки в установленную дату или в срок и в соответствии с обычаями порта.

1. Оплачивать расходы по погрузке и перевозке товара на внутреннем авто- или железнодорожном транспорте до места погрузки в указанном порту на морской транспорт покупателя (вдоль борта указанного судна).

2. Оплатить расходы дока (разгрузка с внутреннего транспорта и расположение товара на пристани вдоль борта указанного судна).

3. Получить документ, подтверждающий приемку экспортного товара доком.

Термин Инкотермс: FOB

Погрузить товар на борт судна, названного покупателем, в указанном порту отгрузки в установленную дату или срок и в соответствии с обычаями порта.

1. Оплачивать расходы по погрузке и перевозке товара на внутреннем авто- или железнодорожном транспорте до места погрузки в указанном порту погрузки на морской транспорт покупателя.

2. Оплатить портовые расходы (перегрузка с внутреннего транспорта на предоставленное покупателем судно).

3. Получить документ, подтверждающий приемку экспортного товара.

Термины Инкотермс: CFR, CIF

Погрузить товар на борт судна в порту отгрузки в установленную дату или срок.

1. Оплачивать расходы по погрузке и перевозке товара на внутреннем авто- или железнодорожном транспорте до места погрузки в указанном порту погрузки на морской транспорт.

2. Оплатить портовые расходы (перегрузка с внутреннего транспорта на судно).

3. Оплатить расходы, связанные с морской транспортировкой груза до порта назначения.

4. Получить документ, подтверждающий приемку экспортного товара капитаном транспортного судна.

Термины Инкотермс: CPT, CIP

Передать товар в распоряжение перевозчика, а при наличии нескольких последовательных перевозчиков – первому из них, для его транспортировки в согласованный пункт назначения в установленную дату или согласованный период.

1. Оплачивать расходы по погрузке и перевозке товара на внутреннем авто- или железнодорожном транспорте до места погрузки на основной транспорт.

2. Оплатить расходы по перегрузке с внутреннего транспорта на основной.

3. Оплатить расходы, связанные с транспортировкой груза до пункта назначения.

4. Получить документ, подтверждающий приемку экспортного товара в распоряжение перевозчика.

Возможны варианты, согласно конкретным условиям контракта, связанные с:

Термин Инкотермс: DAF

Передать товар в распоряжение покупателя в согласованном пункте на границе в установленную дату или согласованный период.

1. Оплатой погрузки на неосновной транспорт в Украине.

2. Оплатой перевозки неосновным транспортом до основного транспорта в Украине.

3. Оплатой разгрузки с неосновного транспорта в Украине.

4. Оплатой перевалки груза (если основной транспорт подан).

5. Оплатой складирования груза в месте перевалки (если основной транспорт не предоставлен).

6. Оплатой охраны груза и места под груз на складе (до момента прибытия основного транспорта).

7. Оплатой погрузки на основной транспорт.

8. Заключением договора по перевозке основным транспортом.

9. Покупкой иностранной валюты для оплаты транспортных и смежных расходов.

10. Оплатой транспортировки основным транспортом (включая оплату услуг транспортнообеспечивающих организаций: стоянка на рейде, обход мелей, прохождение шлюзов, раздвижных мостов, каналов и т. д.).



11. Оплатой разрешения на прохождение транзитной территории.
12. Оплатой разгрузки с основного транспорта на склад или место перевалки на границе.
13. Получением документа, подтверждающего приемку продавцом (или представителем продавца) экспортного товара.

Термин Инкотермс: DES

Предоставить товар в распоряжение покупателя в установленную дату или в согласованный период на борту судна в обычном пункте разгрузки в согласованном порту назначения без выполнения таможенных формальностей, необходимых для ввоза, таким образом, чтобы у покупателя имелась возможность удалить товар с судна разгрузочными средствами, соответствующими характеру товара.

1. Оплата погрузки и перевозки на неосновном транспорте в Украине.
2. Оплата разгрузки с неосновного транспорта в Украине или оплата перевалки груза (если основной транспорт предоставлен).
3. Оплата складирования груза в месте перевалки (если основной транспорт не предоставлен).
4. Оплата охраны груза и места под груз на складе (до момента прибытия основного транспорта).
5. Оплата погрузки на основной транспорт.
6. Заключение договора (фрахт судна и т. д.) по перевозке основным транспортом.
7. Покупка иностранной валюты для оплаты транспортных и смежных расходов.
8. Оплата транспортировки основным транспортом (включая оплату услуг транспортнообеспечивающих организаций: стоянка на рейде, обход мелей, прохождение шлюзов, раздвижных мостов, каналов и т. д.).
9. Оплата разрешения на прохождение транзитной территории.
10. Оплата прочих расходов по нахождению судна в порту назначения (судно-портовые расходы) до момента принятия товара покупателем.
11. Получение документа, подтверждающего прибытие груза на борт указанного судна в конкретный порт.

Термин Инкотермс: DEQ

Передать товар в распоряжение покупателя на согласованной пристани или согласованном причале в указанном порту назначения в установленную дату или согласованный период.

1. Оплата погрузки и перевозки на неосновном транспорте в Украине.
2. Оплата разгрузки с неосновного транспорта в Украине или оплата перевалки груза (если основной транспорт предоставлен).
3. Оплата складирования груза в месте перевалки (если основной транспорт не предоставлен).
4. Оплата охраны груза и места под груз на складе (до момента прибытия основного транспорта).
5. Оплата погрузки на основной транспорт.
6. Заключение договора (фрахт судна и т. д.) по перевозке основным транспортом.
7. Покупка иностранной валюты для оплаты транспортных и смежных расходов.
8. Оплата транспортировки основным транспортом (включая оплату услуг транспортнообеспечивающих организаций: стоянка на рейде, обход мелей, прохождение шлюзов, раздвижных мостов, каналов и т. д.).
9. Оплата разрешения на прохождение транзитной территории.
10. Оплата прочих расходов по пребыванию судна в порту назначения (судно-портовые расходы).
11. Оплата разгрузки с основного транспорта на склад или место перевалки (набережная).
12. Оплата складирования груза в месте перевалки.



13. Оплата охраны груза и места под груз (набережная) на складе в стране покупателя.
14. Получение документа, подтверждающего принятие груза складом конкретного порта.

Термин Инкотермс: DDU, DDP

Передать товар в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.3 в установленную дату или согласованный период.

1. Оплата погрузки на неосновной транспорт в Украине.
2. Оплата перевозки неосновным транспортом до основного транспорта в Украине.
3. Оплата разгрузки с неосновного транспорта в Украине.
4. Оплата перевалки груза (если основной транспорт подан).
5. Оплата складирования груза в месте перевалки (если основной транспорт не предоставлен).
6. Оплата охраны груза и места под груз на складе (до момента прибытия основного транспорта).
7. Оплата погрузки на основной транспорт.
8. Заключение договора (фрахт судна и т. д.) по перевозке основным транспортом.
9. Покупка иностранной валюты для оплаты транспортных и смежных расходов.
10. Оплата транспортировки основным транспортом (включая оплату услуг транспортнообеспечивающих организаций: стоянка на рейде, обход мелей, прохождение шлюзов, раздвижных мостов, каналов и т. д.).
11. Оплата разрешения на прохождение транзитной территории.
12. Оплата разгрузки с основного транспорта на склад или место перевалки (если внутреннего транспорта в стране покупателя еще нет).
13. Оплата складирования груза в месте перевалки (если транспорт не предоставлен).
14. Оплата охраны груза и места под груз на складе в стране покупателя (до момента прибытия транспорта).
15. Оплата перегрузки с основного транспорта на иной транспорт в стране покупателя (если подан такой транспорт заранее).
16. Оплата погрузки на неосновной транспорт в стране покупателя.
17. Оплата перевозки внутренним транспортом.
18. Разгрузка товара в месте назначения, согласно условиям контракта.
19. Получение документа о приемке товара покупателем (или его представителем) в указанном месте, согласно контракту.

Пункт 21 Введения в ИНКОТЕРМС-90 «Переход на товар соответствующих рисков и расходов» гласит: риск гибели или повреждения товаров, так же, как и обязанности по оплате соответствующих расходов, переходят с продавца на покупателя с момента выполнения продавцом обязанности по поставке товара. Несмотря на то что продавцу не предоставлено право допускать просрочку в переходе риска и оплате соответствующих расходов, все термины допускают переход риска и соответствующих расходов до осуществления поставки, если покупатель не принимает согласованной поставки или не представляет инструкции (в отношении срока поставки и/или места поставки), которые продавец может потребовать для выполнения своей обязанности по поставке товара. Для перехода риска и распределения расходов в первую очередь необходимо, чтобы товар был индивидуализирован и предназначен для данного покупателя, или,



как указано в терминах, был отложен для него. Это наиболее важно при поставке товара на условиях EXW, поскольку при поставке товара на всех иных условиях он обычно индивидуализируется и предназначается конкретному покупателю при подготовке его к погрузке (термины группы F и C) или при поставке его в место назначения (термины группы D). В исключительных случаях, когда товар отгружается продавцом навалом (наливом) без выделения для каждого покупателя соответствующего количества, переход риска и соответствующих расходов осуществляется только после надлежащего выделения товара, как было отмечено выше.

Как видим из пунктов А.5 и Б.5 Правил ИНКОТЕРМС-90, переход рисков от продавца к покупателю предусмотрен для обеих сторон. Их конкретные обязанности до момента и после перехода рисков излагаются в отдельных пунктах. Поэтому во избежание повторения, объединим А.5 и Б.5 для конкретизации самого момента перехода риска на товар.

*А.5. + Б.5. Переход рисков при различных условиях ИНКОТЕРМС
(Затраты контрагентов изложены в соответствующих разделах;
смотрите ссылки на пункты)*

Обязанности продавца (А.5.)	Момент перехода рисков	Обязанности покупателя (Б.5.)
<i>В соответствии с пунктом Б.5, нести все риски гибели или повреждения товара до момента, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.</i>	EXW <i>Товар находится на территории продавца – подписан акт приема-передачи.</i>	<i>Нести все риски утраты или повреждения товара с момента, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4. При невыполнении покупателем предусмотренной пунктом Б.7 обязанности по извещению продавец несет риск утраты или повреждения товара, начиная с даты, когда согласованный сторонами срок для принятия товара истек, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован, т. е. любым способом определен как товар, являющийся предметом договора.</i>
<i>В соответствии с пунктом Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.</i>	FCA <i>Товар находится в указанном покупателем месте и передан перевозчику или экспедитору – подписан акт приема-передачи.</i>	<i>Нести все риски утраты или повреждения товара с момента поставки, как это предусмотрено пунктом А.4. При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7, или в случае неприятия товара перевозчиком, назначенным покупателем, нести все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован, т. е. определенно обособлен или иным способом обозначен как товар, являющийся предметом договора.</i>
<i>Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента, когда товар поставлен, как это предусмотрено в пункте А.4.</i>	FAS <i>Товар находится на причале вдоль борта указанного покупателем судна – получен документ о приемке товара портом.</i>	<i>Нести все риски утраты или повреждения товара с момента, когда товар поставлен в соответствии с пунктом А.4. Нести дополнительные риски утраты или повреждения товара при нарушении обязательств, предусмотренных в пункте Б.2, возникшие вследствие того, что им не было должным образом дано извещение, как это предусмотрено в пункте Б.7, а также вследствие того, что указанное покупателем судно не прибывает своевременно или не будет в состоянии принять товар либо прекратит принятие груза до наступления</i>



Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента фактического перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента фактического перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента фактического перехода товара через поручни судна в порту отгрузки.

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

Без ущерба для применения положений, предусмотренных пунктом Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

FOB

Товар находится на борту указанного покупателем судна – подписан коносамент или выдана капитанская расписка.

CFR

Товар находится на борту указанного покупателем судна – подписан коносамент или выдана капитанская расписка.

CIF

Товар находится на борту указанного покупателем судна – подписан коносамент или выдана капитанская расписка.

CPT

Товар находится у первого перевозчика – подписан акт приемки товара перевозчиком.

CIP

Товар находится у первого перевозчика – подписан акт приемки товара перевозчиком.

установленной даты. Нести все риски утраты или повреждения товара с момента истечения установленной даты поставки или периода поставки, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки. Нести все риски утраты или повреждения товара при нарушении обязательств, предусмотренных в пункте Б.7, возникшие вследствие того, что покупателем не было должным образом дано извещение, а также вследствие того, что указанное покупателем судно не придет своевременно или не будет в состоянии принять товар или прекратит принятие груза до наступления установленной даты. Нести все риски утраты или повреждения товара с момента истечения установленной даты поставки или периода поставки при условии, что товар был должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки. Нести все риски утраты или повреждения товара при нарушении обязательств, предусмотренных пунктом Б.7, с момента истечения установленной даты поставки или периода поставки, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки.

Нести все риски утраты или повреждения товара при нарушении обязательств, предусмотренных пунктом Б.7, с момента истечения установленной даты поставки или периода поставки, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А.4. При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения, согласно пункту Б.7, нести все риски, в связи с товаром, начиная с согласованной даты или даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с пунктом А.4. При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения, согласно пункту Б.7, нести все риски, падающие на товар, начиная с согласованной даты или даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.



Без ущерба для применения положений, предусмотренных пунктом Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

Без ущерба для применения положений, предусмотренных пунктом Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5., нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.5, нести все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.

DAF

Товар находится на границе в указанном покупателем месте – подписан акт приема-передачи покупателем или его представителем.

DES

Товар находится на борту судна в указанном покупателем порту назначения – подписан акт приема-передачи покупателем или его представителем.

DEQ

Товар находится в порту назначения, указанном покупателем, – подписан акт приема-передачи.

DDU

Товар находится на территории покупателя в указанном пункте – подписан акт приема-передачи.

DDP

Товар находится на территории покупателя в указанном пункте – подписан акт приема-передачи.

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения, согласно пункту Б.7, нести все риски, падающие на товар, начиная с согласованной даты или даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения, согласно пункту Б.7, нести все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения, согласно пункту Б.7, нести все риски в связи товаром, начиная с согласованной даты или даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем предусмотренных пунктом Б.2 обязанностей нести все дополнительные риски утраты или повреждения товара, возникшие вследствие данного нарушения, а при невыполнении им обязанности надлежащего извещения, предусмотренного в пункте Б.7, нести все риски в связи с товаром, начиная с согласованной даты или даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.

При невыполнении покупателем предусмотренных пунктом Б.2 обязанностей нести все дополнительные риски утраты или повреждения товара, возникшие вследствие данного нарушения, а при невыполнении им обязанности надлежащего извещения, предусмотренного в пункте Б.7, нести все риски в связи с товаром, начиная с согласованной даты или даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.

В международных торговых контрактах имеются следующие разделы: «Обязанности продавца», «Обязанности покупателя», «Порядок осуществления сделки» и др., в которых указано, кто из контрагентов будет осуществлять, и в каком порядке, свои действия по вы-



полнению контракта в целом. Эти действия (конкретные финансово-хозяйственные операции) непосредственно связаны с несением определенных финансовых затрат и оформлением необходимой сопроводительной и разрешительной документации (см. табл.).

А.6. + Б.6. Затраты, связанные с распределением расходов между продавцом и покупателем при различных условиях ИНКОТЕРМС (Затраты контрагентов изложены в соответствующих разделах; смотрите ссылки)

Обязанности продавца (А.6.)	Момент разделения расходов	Обязанности покупателя (Б.6.)
<p>Согласно положениям пункта Б.6, нести все расходы по товару к моменту, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.</p>	<p>EXW Товар находится на территории продавца — подписан акт приема-передачи.</p>	<p>Нести все расходы по товару с момента, когда он предоставлен в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4. Нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие неисполнения покупателем обязанности по принятию товара, после того как он предоставлен в его распоряжение, или вследствие отсутствия необходимых извещений, как это предусмотрено в пункте Б.7, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.</p>
<p>Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б.6, — нести все относящиеся к товару расходы до момента передачи его перевозчику в соответствии с пунктом А.4; — нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по уплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при вывозе товара.</p>	<p>FCA Товар находится в указанном покупателем месте и передан перевозчику или экспедитору — подписан акт приема-передачи.</p>	<p>Нести все расходы по товару с момента, когда он был поставлен в соответствии с пунктом А.4. Нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие нарушения им обязанности указать перевозчика, либо вследствие нарушения указанным им перевозчиком обязанности принять в согласованное время товар, либо вследствие невыполнения покупателем обязанности соответствующего извещения согласно пункту Б.7, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора. Нести все расходы по оплате налогов, пошлин и иных сборов, а также уплачиваемых при импорте расходов по выполнению таможенных формальностей, а в случае необходимости, расходов, связанных с транзитом товара через третьи страны.</p>
<p>Согласно пункту Б.6, нести все расходы по товару к моменту, когда он поставлен в соответствии с пунктом А.4.</p>	<p>FAS Товар находится на причале вдоль борта указанного покупателем судна — получен документ о приемке товара портом.</p>	<p>Нести все расходы по товару с момента, когда он был поставлен в соответствии с пунктом А.4. Нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие того, что названное покупателем судно не прибывает своевременно, или не будет в состоянии принять товар, или прекратит принятие груза до наступления установленной даты, либо вследствие невыполнения покупателем предусмотренных в пункте Б.2 обязательств, либо вследствие невыполнения предусмотренной пунктом Б.7 обязанности по направлению надлежащего извещения, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора. Уплатить все налоги, пошлины и иные сборы, а также расходы по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза и ввоза то-</p>



Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б.6:

– нести все расходы по товару до момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки;

– нести все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, а также уплатой всех пошлин, налогов и иных сборов, необходимых при вывозе.

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б.6:

– нести все расходы по товару, погруженному в соответствии с пунктом А.4, а также оплатить фрахт и все вытекающие из пункта А.3.а) иные расходы, которые могут быть взысканы при перевозке на судах регулярной судоходной линии при погрузке товара на борт и при разгрузке товара в порту разгрузки;

– нести все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, а также уплатой всех пошлин, налогов и иных сборов, необходимых при вывозе.

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте Б.6:

– нести все расходы по товару, погруженному в соответствии с пунктом А.4, а также расходы по оплате фрахта и все вытекающие из пункта А.3 расходы, включая расходы, которые могут быть взысканы при перевозке на судах регулярной судоходной линии, при погрузке товара на борт и при разгрузке товара в порту разгрузки;

– нести все расходы, связанные с выполнением таможенных формальностей, а также уплатой всех пошлин, налогов и иных сборов, необходимых при вывозе.

FOB

Товар находится на борту указанного покупателем судна – подписан коносамент или выдана капитанская расписка.

CFR

Товар находится на борту указанного покупателем судна – подписан коносамент или выдана капитанская расписка.

CIF

Товар находится на борту указанного покупателем судна – подписан коносамент или выдана капитанская расписка.

вара, а также, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.

Оплатить все расходы и сборы, связанные с оказанием продавцом покупателю содействия, предусмотренного в пункте А.2.

Нести все расходы по товару с момента фактического перехода товара через поручни судна в указанном порту отгрузки.

Нести все дополнительные расходы, возникшие вследствие того, что названное им судно не прибудет своевременно или не будет в состоянии принять товар или прекратит принятие груза до наступления установленной даты, либо вследствие невыполнения покупателем предусмотренной в пункте Б.7. обязанности по направлению надлежащего извещения, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора. Нести все расходы, связанные с оплатой налогов, сборов и иных официальных платежей, необходимых для ввоза товара, а также в случае необходимости, для транзитной перевозки товара через третьи страны.

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте А.3, нести все расходы, падающие на товар, с момента его погрузки, в соответствии с пунктом А.4, а также нести все расходы и сборы по товару во время перевозки транзитом до момента его прибытия в порт назначения, и расходы по выгрузке товара, включая расходы по оплате лихтеров и по помещению товара на пристани, если такие расходы не могут быть взысканы при перевозке на судах регулярной судоходной линии по заключенному договору перевозки.

При нарушении обязательств, предусмотренных в пункте Б.7, нести все дополнительные связанные с этим расходы с момента истечения установленной даты поставки при условии, что товар был должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.

Без ущерба для применения положений, содержащихся в пункте А.3, нести все расходы по товару с момента его погрузки в соответствии с пунктом А.4, а также нести все расходы и сборы по товару во время перевозки транзитом до момента его прибытия в порт назначения, и расходы по выгрузке товара, включая расходы по оплате лихтеров и по помещению товара на пристани, если такие расходы не могут быть взысканы при перевозке товара на судах регулярной судоходной линии по заключенному договору перевозки.

При нарушении обязательств, предусмотренных пунктом Б.7, нести все дополнительные связанные с этим расходы с момента истечения установленной даты поставки или периода поставки, при условии, что товар был должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.



Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6: – нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4, расходы по оплате фрахта и иные издержки, вытекающие из пункта А.3.а), включая расходы по погрузке товара и любые издержки при выгрузке товара в пункте назначения, которые включены во фрахт или возлагаются на продавца при заключении договора перевозки; – нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по уплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при вывозе.

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6: – нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4, расходы по оплате фрахта и иные издержки, вытекающие из пункта А.3, включая расходы по погрузке товара и любые издержки при выгрузке товара в пункте назначения, которые включены во фрахт или возлагаются на продавца при заключении договора перевозки; – нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по уплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при вывозе.

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6: – нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4, а также в дополнение к расходам, предусмотренным пунктом А.3.а), нести расходы по выгрузке товара (включая оплату пользования лихтерами и транспортной обработкой), если в силу необходимости или обычая такая выгрузка требуется по прибытии

CPT

Товар находится у первого перевозчика – подписан акт приемки товара перевозчиком.

CIP

Товар находится у первого перевозчика – подписан акт приемки товара перевозчиком.

DAF

Товар находится на границе в указанном покупателем месте – подписан акт приемки-передачи покупателем или его представителем.

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте А.3.а), нести все относящиеся к товару расходы с момента поставки товара в соответствии с пунктом А.4, а также нести все расходы и издержки, относящиеся к товару, во время транзита товара через третьи страны, а также расходы по выгрузке товара, если только такие расходы и издержки не включены во фрахт и не возлагались на продавца при заключении договора перевозки согласно пункту А.3.а).

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7., нести все дополнительные расходы по товару, начиная с согласованной даты или даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.

Нести все расходы по уплате налогов, пошлин и иных сборов, а также уплачиваемых при импорте расходов по выполнению таможенных формальностей, а в случае необходимости, и расходов, связанных с транзитом товара через третьи страны.

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте А.3, нести все относящиеся к товару расходы с момента поставки товара в соответствии с пунктом А.4, а также нести все расходы и издержки, относящиеся к товару, во время транзита товара через третьи страны, а также расходы, связанные с доставкой товара в согласованный пункт назначения и его разгрузкой в этом пункте, если только такие расходы и издержки не включены во фрахт и не возлагались на продавца при заключении договора перевозки согласно пункту А.3.а).

При невыполнении покупателем обязанности надлежащего извещения согласно пункту Б.7, нести все дополнительные расходы, относящиеся к товару, начиная с согласованной даты или даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.

Нести все расходы по уплате налогов, пошлин и иных сборов, а также уплачиваемых при импорте расходов по выполнению таможенных формальностей, а в случае необходимости, расходов, связанных с транзитом товара через третьи страны.

Нести все относящиеся к товару расходы с момента предоставления товара в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4.

Если покупатель не примет поставку товара, как только товар был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4, или не даст извещения, предусмотренного пунктом Б.7, нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы, при условии, что товар должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора. Нести все расходы по уплате таможенных формальностей, а также по уплате пошлин, налогов и



товара в согласованный пункт поставки на границе для передачи товара в распоряжение покупателя; — нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по оплате пошлин, налогов и иных официальных сборов, оплачиваемых при вывозе товара, а также при его транзитной перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту А.4.

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6: — в дополнение к расходам, предусмотренным в пункте А.3.а), нести все расходы, падающие на товар, до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.; — нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по оплате пошлин, налогов и иных официальных сборов, взимаемых при вывозе и ввозе товара, а также при его перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту А.4.

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6: — в дополнение к расходам, указанным в пункте А.3.а), нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.; — нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по уплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при вывозе и ввозе товара, а также при его транзитной перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту А.4.

Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6: — в дополнение к расходам, указанным в пункте А.3.а), нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4.; — нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по оплате налогов, пошлин и иных сборов, оплачиваемых при вывозе товара, а также, в случае необходимости, при его транзитной перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту А.4.

иных официальных сборов, оплачиваемых при ввозе, в случае необходимости, а также при дальнейшей перевозке товара.

DES

Товар находится на борту судна в указанном покупателем порту назначения — подписан акт приема-передачи покупателем или его представителем.

Нести все относящиеся к товару расходы, включая расходы по его разгрузке, с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

Если покупатель не примет поставку товара, как только товар был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4., или не даст извещения, предусмотренного в пункте Б.7., нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы, при условии, что товар должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.

Нести все расходы по оплате пошлин, налогов и иных официальных сборов, оплачиваемых при ввозе товара.

DEQ

Товар находится в порту назначения, указанном покупателем — подписан акт приема-передачи.

Нести все относящиеся к товару расходы с момента предоставления товара в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4.

Если покупатель не примет поставку товара, как только товар был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4, или не даст извещения, предусмотренного пунктом Б.7., он должен нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы, при условии, что товар должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.

DDU

Товар находится на территории покупателя в указанном пункте — подписан акт приема-передачи.

Нести все риски утраты или повреждения товара с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

При невыполнении покупателем предусмотренных пунктом Б.2 обязанностей нести все дополнительные риски утраты или повреждения товара, возникшие вследствие данного нарушения, а при невыполнении им обязанности надлежащего извещения, предусмотренного в пункте Б.7, нести все риски, относящиеся к товару, начиная с согласованной даты или с даты окончания согласованного периода поставки при условии, что товар должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.



Без ущерба для применения положений, предусмотренных в пункте Б.6: – в дополнение к расходам, указанным в пункте А.3.а), нести все относящиеся к товару расходы до момента его поставки в соответствии с пунктом А.4; – нести все расходы по оплате таможенных формальностей, а также по уплате налогов, пошлин и иных сборов, уплачиваемых при вывозе и ввозе товара, если не согласовано иное, а также, в случае необходимости, при его транзитной перевозке через третьи страны до момента передачи товара согласно пункту А.4.

DDP

Товар находится на территории покупателя в указанном пункте – подписан акт приема-передачи.

Нести все относящиеся к товару расходы с момента предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с пунктом А.4.

Если покупатель не примет поставку товара, как только товар был предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4, не даст извещения, предусмотренного в пункте Б.7, он должен нести любые возникшие вследствие этого дополнительные расходы при условии, что товар должным образом индивидуализирован и определен как предмет договора.

В некоторых случаях контрагенты договариваются о введении в текст контракта раздела «Передача сообщений», в котором предусматривают предоставление друг другу данных, необходимых для осуществления контракта. А также о способе передачи информации – телеграмме, телексе, факсе, телефонограмме, почте (указывается вид – обычная, заказная...), электронных сообщениях и т. д.

Возможен вариант, когда такая информация содержится в иных разделах контракта.

Важно определить не только способ передачи информации, но и количественные и качественные характеристики реквизитов сообщений между контрагентами, т. к. в международной практике часто применяются устные (телефонные) краткие сообщения, например:

«100.000\$US, L/C-45//1.02.2002//DAF-Chop-UA-car-after10day».

Расшифровка: «Беру товар сразу на сумму 100000 долларов США. Оплачиваю документарным аккредитивом на полную сумму, сроком безотзывного действия 45 календарных дней, который выставляю в вашу пользу 1 февраля 2002 года. Поставьте мне товар автомобильным транспортом на условиях DAF в пункт назначения город Чоп с украинской стороны через десять дней после выставления мною документарного аккредитива», т. е. 11 февраля 2002 года покупатель будет готов товар забрать (принять и подписать акт приема-передачи товара).

В соответствии с пунктом 18 Введения «Коносамент и использование средств компьютерной связи (EDI)» ИНКОТЕРМС-90, традиционно бортовой коносамент являлся единственным приемлемым документом, представляемым продавцом на условиях CFR и CIF. Коносамент выполняет три основные функции, а именно:

- является доказательством доставки товара на борт судна;
- подтверждает наличие договора перевозки;
- является средством передачи прав на товар при его транзите посредством передачи соответствующего документа другой стороне.

Иные транспортные документы, кроме коносамента, выполняют две первые указанные функции, однако не обеспечивают контроль за доставкой товара в пункт назначения и не дают покупателю возможности продать транзитный товар путем передачи ему документа. Вместо этого в других транспортных документах указывается сторона, имеющая право получить товар в месте назначения. Тот факт, что для получения това-



ра от перевозчика в месте назначения необходимо обладание коносаментом, существенно затрудняет его замену путем электронного обмена данными.

Далее. Обычной практикой является выдача коносаментов в нескольких оригиналах, однако при осуществлении платежей продавцу для покупателя или банка, действующего по его указаниям, крайне важно, чтобы все оригиналы были переданы продавцом (так называемый «полный комплект»). Это также требуется в соответствии с Правилами МТП для документарных аккредитивов.

Транспортный документ должен подтверждать не только доставку товара перевозчику, но и, насколько это возможно, установить (подтвердить) для перевозчика при приемке товара, что товар был получен в надлежащем порядке и состоянии. Любая запись на транспортном документе о несоответствии товара надлежащему состоянию делают его «нечистым». Несмотря на особый правовой характер коносамента, можно ожидать, что в будущем он будет заменен средствами электронного обмена данными. Редакция ИНКОТЕРМС-1990 учитывает подобное развитие.

Пункт 19 Введения к ИНКОТЕРМС-1990 «Необоротные транспортные документы вместо коносамента» указывает, что в последние годы происходит значительное упрощение в сфере документации. Коносаменты часто заменяются не подлежащими передаче (необоротными) документами, подобными используемым при иных способах транспортировки, кроме морских перевозок. Такие документы называются «морские накладные», «линейные накладные», «фрахтовые расписки», применяются также вариации подобных названий. Подобные необоротные документы вполне удобны для пользования, за исключением случаев, когда покупатель намерен путем передачи транспортного документа продать транзитный товар новому покупателю. Для этого обязательно должно быть сохранено обязательство продавца о предоставлении коносамента по условиям CFR и CIF. В тех же случаях, когда договаривающимся сторонам известно, что покупатель не намерен продавать транзитный товар, они могут договориться об освобождении продавца от обязательства представлять коносамент или же использовать условия CPT и CIP, где отсутствует обязательство о представлении коносамента.

Итак, при осуществлении международных торговых сделок необходимо предоставлять покупателю различного рода документы, подтверждающие или утверждающие факт осуществления той либо иной хозяйственной операции. В основном эти документы применяются для подтверждения факта выполнения взятых на себя обязательств и для осуществления расчетных операций при оплате поставки. Последнее является основополагающим для бухгалтерий и финансовых служб покупателя.

Таковыми документами могут быть как транспортные (комбинированная транспортная накладная, коносамент – документ, подтверждающий осуществление транспортировки внутренним водным путем, авианакладная, железнодорожная транспортная накладная; автомобильная транспортная накладная, сквозной провозной документ или иной транспортный документ), так и товарные – акт приемки-передачи товара перевозчиком, экспедитором, уполномоченным лицом, консигнатором; акт приемки груза портом, складом, терминалом и т. д.

Во всех случаях продавец обязан предоставить в качестве доказательства поставки товарно-транспортный документ, однако существует и определенная специфика выполнения обязательств по различным условиям ИНКОТЕРМС.



*А.8 Доказательство поставки
(Обязанности и расходы/затраты экспортера, связанные с
доказательством поставки груза при различных условиях ИНКОТЕРМС)*

**Термины
Инкотермс**

Обязанности украинского экспортера

- EXW** Нет обязательств.
- FCA,
FAS,
FOB** Доставить покупателю за свой счет, если это обычно принято, в качестве доказательства поставки товара обычные транспортные документы в соответствии с пунктом А.4. По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых и/или передаваемых из страны поставки и/или происхождения товара, которые могут потребоваться покупателю для вывоза или, в случае необходимости, транзитной перевозки через третьи страны.
- CFR,
CIF** Если нет иной договоренности, незамедлительно представить покупателю за свой счет обычный транспортный документ, выписанный на согласованный порт назначения. Данный документ (например, оборотный коносамент, необоротная морская накладная или документ о перевозке во внутреннем водном сообщении) должен распространять свое действие на проданный товар, быть датированным в пределах срока, согласованного для отгрузки товара, и предусматривать возможность выдачи товара перевозчиком в порту назначения приказу покупателя или, если нет иной договоренности, предоставить покупателю возможность продать третьему лицу товар в течение транзитной перевозки путем передаточной надписи (оборотный коносамент) или известить перевозчика. Если транспортный документ выписывается в нескольких оригиналах, покупателю должен быть передан полный комплект оригиналов. Если же транспортный документ содержит ссылку на чартер, то продавец должен также предоставить один экземпляр этого документа. Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI). По просьбе покупателя оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов (или их эквивалентов), оформляемых с помощью средств компьютерной связи (помимо упомянутых в пункте А.8), выдаваемых и/или передаваемых из страны отгрузки или страны происхождения товара, которые могут понадобиться покупателю для ввоза товара или, в случае необходимости, для транзитной перевозки через третьи страны.
- CPT,
CIP** Предоставить покупателю за свой счет, если это обычно принято, обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении, воздушную накладную, железнодорожную или автомобильную накладную или накладную смешанной перевозки). Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).
- DAF** Предоставить покупателю за свой счет обычный транспортный документ или иной аналогичный документ в качестве доказательства поставки товара в согласованный пункт на границе. Обеспечить покупателя по его просьбе, на его риск и за его счет обычно получаемым в стране отправления сквозным транспортным документом на перевозку на обычных условиях товара от пункта отправления в этой стране до указанного покупателем пункта конечного назначения в стране ввоза. Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи (EDI).
- DES** Предоставить покупателю за свой счет деливери-ордер и/или обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о



перевозке во внутреннем водном сообщении или накладную смешанной перевозки), необходимые покупателю для принятия товара.

Если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи.

DEQ Предоставить покупателю за свой счет делавери-ордер и/или иной обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении или накладную смешанной перевозки), которые могут понадобиться покупателю для того, чтобы принять поставку товара и взять его с пристани. Если продавец и покупатель договорились об использовании средств электронной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи

DDU, DDP Предоставить покупателю за свой счет делавери-ордер или иной обычный транспортный документ (например, оборотный коносамент, необоротную морскую накладную, документ о перевозке во внутреннем водном сообщении, воздушную накладную, накладную железнодорожного или автомобильного сообщения или накладную смешанной перевозки), необходимые покупателю для приема товара. Если продавец и покупатель договорились об использовании средств компьютерной связи, документы, упомянутые в предыдущем параграфе, могут быть заменены эквивалентными им документами, оформляемыми с помощью средств компьютерной связи
Обязанности украинского импортера

Что касается проверки товара, то пунктом 10 Введения в ИНКОТЕРМС-1990 «Инспектирование товара» предусмотрено, что во многих случаях покупателю целесообразно обеспечить проверку товара до или во время передачи его продавцом перевозчику (так называемая проверка груза перед отправкой). Если иное не предусмотрено контрактом, именно покупатель, поскольку это осуществляется в его интересах, оплачивает расходы по проведению такой проверки. Если же такая проверка проводится с тем, чтобы продавец мог соблюсти обязательные правила, применимые к экспорту товара в его собственной стране, то такие расходы по проведению проверки оплачиваются продавцом.

В Украине этот вопрос регулируется в соответствии с нижеследующими Законами Украины:

- «О подтверждении соответствия» от 17 мая 2001 года № 2406-III;
- «Об аккредитации органов по оценке соответствия» от 17 мая 2001 года № 2407-III;
- «О стандартизации» от 17 мая 2001 года № 2408-III.

Для экспортеров Украины и их покупателей выдаются сертификаты качества товара, сертификаты количества товара, а также сертификат чистоты емкости – железнодорожной цистерны, морского танкера и т. д. Такие необходимые сертификаты по международным требованиям (стандарт ISO/IEC №17010) выдает, в том числе, и Украинское Бюро инспекции ТПП Украины.

Группа затрат «Б», затраты украинского покупателя при импорте

По всем условиям ИНКОТЕРМС, пунктами Б.1. «Уплата цены» предусмотрено: «Оплатить цену, предусмотренную в договоре купли-продажи».

Понятие «Уплата цены» по своему содержанию достаточно емкое. «Уплата» включает в себя все затраты украинского покупателя при оплате товара при различных ус-



ловиях и формах оплаты. «Цена» – все факторы и затраты (скидки), регулирующие (формирующие) цену товара. Сначала рассмотрим второе.

Факторы, влияющие на цену товара. В качестве «отправной точки» для контракта используют базисные цены, основанием которых служат индикативные цены. Базисные цены подлежат дальнейшему уточнению и согласованию. Индикативные цены – это оптимальные цены, по которым осуществляется экспорт украинских товаров, изготовленных по действующим в Украине стандартам, соответствующим экспортным требованиям. Эти цены формируются на основе анализа цен мирового рынка, а также ситуации на внутреннем рынке Украины.

В международной торговле при регулировании отношений между продавцом и покупателем в договорах купли-продажи значительное место занимает согласование вопроса о транспорте. Международной торговой практикой разработаны различные типы базисных условий поставки, которые, так или иначе, учитывают транспортный фактор в формировании внешнеэкономической цены товара.

От базисных условий контракта зависит степень риска по возмещению стоимости утраты груза или ухудшения качества груза, размер затрат в связи с доставкой товара от продавца к покупателю, таможенных сборов, налогов и, следовательно, окончательной цены на товар.

В некоторых случаях базисными условиями предусматривается страхование груза как неотъемлемое условие контракта. Продавец обязан обеспечить адекватную страховую защиту поставляемого товара. Если товар прибывает в порт назначения в полной сохранности, а покупатель, обладая необходимыми для получения товара документами, не получил страхового полиса, или же груз не был застрахован, – покупатель вправе отказаться от приема товара.

Цены, изначально предложенные поставщиками, носят предварительный характер и, как правило, во время переговоров с покупателями корректируются за счет ценовых скидок. Существует более 40 видов скидок, с помощью которых определяется наиболее приемлемая цена как для поставщика, так и для покупателя. Наиболее распространенными видами скидок являются:

1. Бонусные скидки – для крупных оптовых покупателей («поощряющие»). Эти скидки предоставляются, как правило, постоянным клиентам, которые заключают долгосрочные контракты, причем оговоренный в контракте объем первой поставки должен достигать приблизительно 5-7 % годового объема.

2. Временные скидки – предоставляются покупателям продукции массового спроса. Очень часто производство и реализация такой продукции носит циклический характер, определяемый его сезонностью. В связи с этим указанные скидки являются временными.

3. Дилерские скидки – для оптовых и розничных торговых предприятий, агентов, посредников. Эти скидки имеют целью покрытие дилерских затрат по перепродаже товаров и организации соответствующего сервиса, а также на обеспечение надлежащего уровня прибыли и рентабельности.

4. Закрытые скидки – предоставляются на продукцию, которая обращается в замкнутых экономических единицах, например, во внутрифирменных поставках или во внутренней торговле замкнутых международных сообществ.



5. Количественные скидки – зависят от величины или серийности заказа.

6. Специальные скидки – предоставляются покупателям, с которыми продавец имеет долгосрочные связи, заключены долгосрочные контракты. Размеры этих скидок представляют собой коммерческую тайну и могут быть определены только оценочно (приблизительно 3-5 %).

Кроме этого, существует множество видов скидок – сезонные (климатические), за особые условия изготовления и поставки, повышенное качество, поставка к определенному сроку и т. п.

Важным фактором влияния для учета внешнеэкономической деятельности является порядок определения цен для экспортных и импортных товаров. Экономическое регулирование вопроса формирования цен осуществляется действующим законодательством.

Прежде всего, при формировании цен необходимо учитывать, подлежит или не подлежит данный вид товара обложению пошлиной, НДС, таможенным сбором, является товар подакцизным или нет.

Порядок налогообложения экспортных и импортных товаров зависит от вида экспортно-импортной операции, ликвидности экспортируемого товара, критичности импорта. Экспортно-импортные поставки сырья, материально-технические ресурсы, комплектующие изделия, оборудование, материалы, техника и иные товары, ввозимые для производственных и собственных нужд покупателей (в том числе и посредниками), не подлежат обложению НДС при перемещении через таможенную границу Украины. На другие импортные товары насчитывается НДС по ставке 20 %. Экспорт товаров освобожден от обложения НДС и акцизным сбором.

Предоставленный список ценовых факторов, заслуживающих внимания и применяемых на практике, не является исчерпывающим.

Расчеты по внешнеэкономическим операциям следует рассматривать как целостную систему организации регулирования и осуществления платежей в иностранной и национальной валюте по денежным требованиям и обязательствам, возникающим в процессе осуществления хозяйственной деятельности между субъектами Украины с иностранными партнерами.

Все внешнеэкономические договоры (за исключением бартерных), предусматривающие отчуждение имущества, предполагают оплату за отчуждаемое имущество. Условия и формы осуществления расчетов украинских предприятий с иностранными контрагентами определяются соответствующими положениями внешнеэкономических контрактов и являются существенными условиями таких сделок.

Абсолютно все положения контракта, предусматривающие условия и формы расчетов между контрагентами, должны быть изложены четко и однозначно. Иначе неоднозначное толкование таких положений может привести, в лучшем случае, к незначительным недоразумениям между контрагентами, а в худшем – к признанию сделки недействительной и, как следствие, к материальным потерям и утрате «доброе имени» контрагентов.

Расчеты по внешнеэкономическим сделкам, как и по обычным сделкам отчуждения имущества, являются расчетами незамедлительными и в кредит.

Незамедлительный расчет – оплата полной суммы экспортеру за товар (работы, услуги) до момента перехода права собственности или в момент перехода права собственности на товар импортеру.



Расчет в кредит (или же, иначе говоря, расчет с рассрочкой платежа) имеет две разновидности, в зависимости от того, кто из участников внешнеэкономической операции ее кредитует:

- «коммерческий кредит» (предоставляется экспортером импортеру);
- «авансирование» (предоставляется импортером экспортеру).

Международная практика показывает, что, как правило, экспортер предоставляет так называемый «экспортный кредит».

Для осуществления платежей импортеры часто берут банковские кредиты. Однако расчеты за счет банковских кредитов не рассматриваются как рассрочка платежа, т. к. импортер рассчитывается имеющимися у него средствами, хотя и за счет кредита, полученного в банке.

Во время осуществления внешнеэкономических операций экспортеры отдают предпочтение расчетам с немедленным платежом, поскольку такие расчеты дают возможность быстро получить выручку за товар (работы, услуги) и задействовать ее в оборот.

Однако эта позиция недальновидна. Практически все крупные международные трейдеры реализуют продукцию в кредит. В Украине подобная практика пока не приобрела надлежащего развития, поскольку существует ограничение по возврату валютной выручки (90-дневный срок). То есть кредитование внешнеэкономической операции возможно лишь на 90 дней с момента таможенного оформления экспортного товара от украинского контрагента. Действующим законодательством Украины предусмотрена возможность увеличения такого срока на законных основаниях, однако для этого необходимо получить разрешение Национального банка Украины.

Как правило, международные расчеты проводятся банковскими учреждениями, но возможно и их проведение через кредитно-финансовые учреждения, расчетные центры, клиринговые палаты и т. п.

В процессе выбора банка для проведения расчетов по внешнеэкономическим операциям следует учитывать информацию банков относительно их корреспондентских отношений с иностранными банками, которые сопровождаются наличием счетов «лоро» и «ностро».

За перевод денежных средств банки взимают «комиссионное вознаграждение» (фиксированную сумму или какой-либо процент в валюте расчетов либо в пересчете на национальную валюту). Размер такого «вознаграждения» зависит от формы расчетов, суммы перевода, корреспондентских взаимоотношений банков и т. п.

Если выбранный банк располагает прямыми корреспондентскими отношениями со страной контрагента (экспортера или импортера соответственно) или непосредственно с банком контрагента (это идеальный вариант для сторон), это значительно уменьшает затраты на оплату «комиссионного вознаграждения», поскольку уменьшается количество взаимодействующих банков, а во втором случае в расчетных операциях задействуются только два банка.

Если выбранный банк использует для корреспондирования с другими банками систему СВИФТ (SWIFT), то возможно быстрое и оперативное проведение расчетов. СВИФТ – «Общество международных межбанковских финансовых телекоммуникаций» – было создано в 1973 году в Брюсселе. Эта система корреспондирования введена в действие с мая 1977 года и работает по принципу передачи стандартных в международной практике банковских уведомлений посредством широкой компьютерной сети.



К стандартным уведомлениям относятся:

- торговые переводы;
- валютные операции;
- банковские переводы;
- специальные уведомления и т. п.

Международные расчеты носят, как правило, «документарный характер», т. е. осуществляются на основе получения финансовых и коммерческих документов.

К финансовым документам относятся:

- вексель;
- чек;
- платежные расписки и т. п.

К коммерческим документам относятся:

- счета-фактуры;
- документы, подтверждающие отгрузку или отправку товаров, – коносамент, авианакладные, транспортные накладные, спецификации, комбинированные транспортные документы;
- документы страховых компаний или их агентов (относительно застрахованных грузов);
- документы, свидетельствующие о происхождении товара, его качестве, весе, иных параметрах товара;
- документы, свидетельствующие о пересечении товаром таможенной границы, – грузовая таможенная декларация и т. п.

Банк, обслуживающий клиента, после проведения расчетов проверяет содержание и комплектование вышеуказанных документов (их наличие предусматривается и условиями ИНКОТЕРМС) в соответствии с формой расчетов и предусмотренных условий.

Основными формами международных расчетов при осуществлении внешнеэкономической деятельности являются банковский перевод, документарное инкассо, документарный аккредитив, расчеты по открытому счету, расчеты с использованием чеков и векселей.

На выбор той или иной формы расчетов влияют следующие специфические факторы:

- вид товара (например, формы отличаются в зависимости от поставок вида товара (продукции) – техническое оборудование, товары продовольственной группы или медикаменты и т. д.);
- срок поставки;
- наличие кредитного соглашения;
- платежеспособность и деловая репутация контрагента;
- характер договоренностей между контрагентами;
- возможности банков и т. п.

Учитывая специфичность конкретной операции, а также возможности избранного банка относительно технической стороны проведения расчетов, можно выбрать наиболее благоприятную для сторон их форму. Следует также учитывать действующее национальное законодательство, регламентирующее формы и сроки проведения международных расчетов. В частности, в Украине это Законы «О банках и банковской деятельности», «О внешнеэкономической деятельности», норма-



тивные документы Кабинета Министров Украины и Нацбанка Украины относительно порядка проведения внешнеэкономических расчетов.

Наиболее распространенными в настоящее время в Украине являются такие виды расчетов, как банковский перевод, документарное инкассо и документарный аккредитив.

Рассмотрим детальнее затратную часть плательщиков (импортеров) по формам расчетов, наиболее часто применяемых при проведении внешнеэкономических сделок.

Банковский перевод:

- перечислить национальную валюту с целью приобретения иностранной валюты;
- приобрести иностранную валюту;
- оплатить комиссию за приобретение иностранной валюты;
- подготовить документы для перечисления средств;
- перечислить иностранную валюту;
- уведомить экспортера о факте осуществления перечисления средств.

Документарное инкассо:

- получить документарное инкассовое поручение от поставщика;
- перечислить национальную валюту с целью приобретения иностранной валюты;
- приобрести иностранную валюту;
- оплатить комиссию за приобретение иностранной валюты;
- получить подтоварные документы (возможно, и товар (тогда акт приема-передачи), в зависимости от условий контракта относительно расчетов между контрагентами);
- заплатить иностранной валютой по документарному инкассовому поручению поставщика;
- оплатить комиссию банку за работу по инкассо (если предусмотрено, что эта оплата производится покупателем);
- оплатить комиссию банку за фактическое перечисление;
- уведомить экспортера о факте осуществления перечисления средств.

Следует помнить, что внешнеэкономические расчеты по документарным инкассо регулируются «Унифицированными правилами по инкассо» (редакция 1995 года, публикация Международной торговой палаты № 522), применение которых оговорено в Указе Президента Украины № 566/94 от 04.10.94 г.

Документарный аккредитив:

- выставить документарное аккредитивное поручение через свой банк к поставщику;
- получить согласие поставщика об условиях документарного аккредитива, который ему предоставлен (если аккредитив авизуется);
- перечислить национальную валюту с целью приобретения иностранной валюты;
- приобрести иностранную валюту;
- оплатить комиссию за приобретение иностранной валюты;
- подготовить документы для перечисления средств;
- перечислить иностранную валюту (оплатить документарный аккредитив);
- оплатить комиссию банку за работу по документарному аккредитиву;
- оплатить комиссию банку за фактическое перечисление иностранной валюты;
- уведомить экспортера о факте осуществления перечисления средств.



Внешнеэкономические расчеты по документарным аккредитивам регулируются «Унифицированными правилами и обычаям для документарных аккредитивов» (редакция 1993 года, публикация Международной торговой палаты № 500), применение которых оговорено в Указе Президента Украины № 566/94 от 04.10.94 г.

Б.2. Лицензии, разрешения и формальности.

(Затраты импортера по оплате налогов, сборов и на оформление/получение разрешительных документов при различных условиях ИНКОТЕРМС)

Обязанности украинского импортера

Термины EXW, FAS

Получить на свой риск и за свой счет любую экспортную и импортную лицензию или разрешение государственных органов и выполнить все таможенные формальности по вывозу и ввозу товаров, а в отдельном случае – для транзитной перевозки через третьи страны.

Термины FCA, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP

Получить за свой счет и риск любую импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности, необходимые при ввозе товара, а в случае необходимости, при его транзите через другую страну.

Термин DAF

Получить на свой риск и за свой счет импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить все таможенные формальности в указанном пункте поставки на границе или в другом месте для ввоза товара и, если необходимо, для его последующей транспортировки.

Термин DES, DDU

На свой риск и за свой счет получить любую импортную лицензию или иное официальное разрешение и выполнить таможенные формальности, необходимые для ввоза товара.

Затраты импортера

1. Покупка иностранной валюты для оплаты расходов по получению разрешительных документов в стране контрагента.
2. Получение и оплата лицензии на экспорт (если предусмотрено законодательством страны контрагента).
3. Получение и оплата прочих государственных разрешительных документов (регистрации и т. д.), если это предусмотрено законодательством.
4. Оплата таможенного сбора при экспорте из страны контрагента.
5. Оплата таможенной пошлины при экспорте из страны контрагента.
6. Оформление ГТД на вывоз из страны контрагента.
7. Покупка иностранной валюты для оплаты расходов по транзиту и в стране импортера.
8. Получение и оплата провозных (транзитных) документов для прохождения грузом территории третьих стран (если предусмотрено законодательством транзитных стран).
9. Оформление ГТД на ввоз товара в Украину.
10. Оплата пошлин, налогов, сборов при импорте в Украину (таможенная пошлина, таможенный сбор, НДС, акцизы).

1. Покупка иностранной валюты для оплаты расходов по транзиту.
2. Получение и оплата провозных (транзитных) документов для прохождения грузом территории третьих стран (если предусмотрено законодательством транзитных стран).
3. Оформление ГТД на ввоз товара в Украину.
4. Оплата пошлин, налогов, сборов при импорте в Украину (таможенная пошлина, таможенный сбор, НДС, акцизы).

То же, что и в предыдущем условии, но затраты, главным образом, зависят от пункта на границе, где происходит переход права собственности:
– граница страны экспортера и транзитной страны;
– граница транзитной страны и Украины и т. д.

1. Оформление ГТД на ввоз товара в Украину.
2. Оплата пошлин, налогов, сборов при импорте в Украину (таможенная пошлина, таможенный сбор, НДС, акцизы).

**Термины DEQ, DDP**

По просьбе продавца, на его риск и за его счет оказать ему необходимое содействие в получении любой импортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для ввоза товара.

1. Оформление ГТД на ввоз товара в Украину.
2. Оплата пошлин, налогов, сборов при импорте в Украину (таможенная пошлина, таможенный сбор, НДС, акцизы). Все затраты компенсируются экспортером.

Б.4. Принятие поставки

При любых условиях ИНКОТЕРМС-90 украинский импортер должен принять поставку товара и товаросопроводительных (в том числе транспортных) документов, как только товар будет предоставлен в его распоряжение в соответствии с пунктом А.4 в заранее согласованном месте (пункте) поставки.

Б.7. Сообщение продавцу

(Информирование продавца при различных условиях ИНКОТЕРМС-90)

Условия Инкотермс**Содержание сообщения****EXW**

Когда и где товар будет принят в распоряжение покупателя.

FCA

Наименование перевозчика, вид транспорта, дата принятия поставки, пункт принятия поставки.

FAS, FOB

Название судна, место под погрузку (док, причал), время погрузки товара, срок поставки.

CFR, CIF, CPT, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP Место назначения, срок прибытия.

Б.8. Доказательство поставки

По всем условиям ИНКОТЕРМС украинский импортер должен принять доказательство поставки – транспортный документ или эквивалентное электронное сообщение. Принять доказательство поставки согласно пункту А.8.

Б.9. Проверка товаров

Украинский импортер по всем условиям ИНКОТЕРМС-90 оплачивает все расходы, если контрактом не предусмотрено другое, по предэкспортной проверке (включая проверки, которые требуются в стране экспорта и транзита). Смотрите также А.9.

Б.10. Другие обязательства

(Другие обязанности и затраты импортера при различных условиях ИНКОТЕРМС)

Термины Инкотермс**Обязанности украинского импортера****EXW**

Нести все расходы и сборы, связанные с получением документов или их эквивалентов, выдаваемых средствами электронной связи, как это предусмотрено в пункте А.10, а также возмещать продавцу расходы, связанные с оказанием продавцом содействия покупателю.

FCA

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, возместить продавцу расходы, возникшие у него в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия, а также в связи с за-



ключением договора перевозки, предусмотренного в пункте А.3.а). Сообщить продавцу необходимые инструкции в случаях, когда согласно пункту А.3.а) требуется содействие продавца в заключении договора перевозки.

FAS, FOB, CFR, CPT

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

CIF, CIP

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного пунктом А.10 содействия. По просьбе продавца представить ему информацию, необходимую для заключения договора страхования.

DAF

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного в пункте А.10 содействия.

DES, DDU

Нести все расходы и сборы, связанные с получением указанных в пункте А.10 документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств компьютерной связи, а также возместить продавцу возникшие у него расходы в связи с оказанием предусмотренного пунктом А.10 содействия.

DEQ, DDP

По просьбе продавца оказать последнему на его риск и за его счет полное содействие в получении документов или эквивалентных им документов, оформляемых с помощью средств электронной связи, выдаваемых и/или передаваемых из страны ввоза товара, которые могут понадобиться продавцу для предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствии с настоящими правилами.

С целью определения:

- таможенной стоимости экспортируемого товара;
- затрат, включаемых в таможенную стоимость товара;
- затрат, вычитаемых при определении таможенной стоимости;
- затрат, понесенных в Украине и за ее пределами при экспорте;
- таможенной стоимости импортируемых товаров;
- затрат, включаемых в таможенную стоимость импортируемых товаров;
- затрат, вычитаемых при определении таможенной стоимости импортных товаров;
- затрат, понесенных в Украине и за ее пределами при импорте, следует руководствоваться приложениями к письму Государственного таможенного комитета Украины от 29.09.95 г., № 11/3-4118 и др.

КУЗЬМИНСКИЙ Юрий –
кандидат экономических наук

(От редакции: рекомендации, изложенные в данной статье, представлены применительно к Правилам ИНКОТЕРМС в редакции 1990 года. При использовании изложенных рекомендаций следует учитывать поправки, внесенные в Правила ИНКОТЕРМС-2000)



ПРИМЕНЕНИЕ ИНКОТЕРМС АРБИТРАЖНЫМИ СУДАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Павлова Н.В., Старженецкий В.В.

Правильное определение применимого права и, в частности, источников, содержащих правовые нормы, является задачей суда, рассматривающего спор. Ошибка в определении применимых норм может привести к незаконности судебного акта, а это, в свою очередь, является основанием для его обжалования сторонами по делу. При рассмотрении споров, осложненных иностранным элементом, приходится применять нормы международных договоров, зачастую иностранное законодательство, а нередко и нормы международных торговых обычаев, установление содержания и толкование которых не всегда легко осуществимо, поскольку возникает целый ряд вопросов, начиная от юридического действия международного торгового обычая и заканчивая определением их места в иерархии иных источников.

Во внешнеэкономической сфере, и в особенности в международной торговле, обычаи делового оборота имеют весьма широкое применение и именуются международными торговыми обычаями.

Вполне уместен вопрос: что же понимается в праве под международным торговым обычаем?

Гражданский кодекс Российской Федерации 1994 года к источникам, регулирующим отношения экономического характера, относит обычаи делового оборота (ст. 6). Применительно к отношениям с участием иностранного элемента эта норма конкретизируется статьей 1186 (ч. 1) Гражданского кодекса Российской Федерации, которая устанавливает порядок определения права, применимого к таким отношениям: «Право, подлежащее применению к отношениям с участием иностранных граждан или иностранных юридических лиц либо гражданско-правовым отношениям, осложненным иным иностранным элементом, в том числе в случаях, когда объект гражданских прав находится за границей, определяется на основании международных договоров Российской Федерации, настоящего Кодекса, других законов (п.2 ст.3) и *обычаев, признаваемых в Российской Федерации*».

Международные коммерческие отношения – это та сфера, где обычаи делового оборота, или как их еще называют – международные торговые обычаи – применяются наиболее широко, особенно в частно-правовых отношениях: в международных договорных обязательствах, торговом мореплавании, международных расчетных отношениях. Международные торговые обычаи применяются также и в публичных правоотношениях, о чем пойдет речь ниже.

Применение Инкотермс в частных отношениях

В международном частном праве обычаи делового оборота определяются как международное обыкновение, которое в отличие от юридически обязательных международно-правовых обычаев регулирует внешнеэкономический оборот, лишь если участники последнего договорились о таком регулировании¹.

¹Зыкин И.С. Обычаи и обыкновения в международной торговле.

М.: МО, 1983. С.10; Нешатаева Т.Н. Иностранные предприниматели в России: судебно-арбитражная практика. М., Дело:1998. С.37 и др.



ИНКОТЕРМС, являясь по своему содержанию толкованием базисных условий поставки товаров, осуществленным международной неправительственной организацией (Международной торговой палатой), с точки зрения юридической природы, является не чем иным, как сборником обычаев делового оборота. Соответственно, *правила установленные в его нормах, применяются судом, в том числе арбитражными судами Российской Федерации, к взаимоотношениям сторон при наличии договоренности последних о таком применении.* Такая позиция отражена в Обзоре практики рассмотрения споров по делам с участием иностранных лиц².

Так, в арбитражный суд обратилось российское акционерное общество с иском к английской компании.

Российское предприятие поставляло медицинскую продукцию через иностранную компанию в третьи государства. Во внешнеторговом контракте было указано, что любой спор будет разрешаться в российском арбитраже, но при этом не оговаривалось применимое право. В то же время во внешнеэкономическом контракте были определены базисные условия поставки в редакции ИНКОТЕРМС-90.

Стороны при заключении сделки договорились, что поставка продукции будет осуществляться на условиях CIF (морская перевозка) в редакции ИНКОТЕРМС³. Истец же в иске указал, что товар был упакован, как того требуют условия FOB. Продукцию в действительности везли морем, и она прибыла в пункт назначения в негодном состоянии.

При разрешении спора арбитражный суд не применил Правила ИНКОТЕРМС как базисное условие поставки, согласованное сторонами. Вместе с тем, во внешнеторговом договоре стороны выбрали обычай делового оборота, подлежащий применению к их отношениям. Президиум Высшего арбитражного суда указал, что в данном случае суд должен был применить Правила ИНКОТЕРМС, так как стороны договорились об этом при заключении контракта.

Между тем известны государства, в которых Правилам ИНКОТЕРМС придана сила правовых норм. Такой подход закреплен в законодательстве Испании в отношении импортных сделок, Ирака в отношении всех внешнеторговых контрактов, Украины в отношении как внешнеэкономических, так и внутригосударственных контрактов.

Имплементированные во внешнеэкономический контракт, базисные условия поставки становятся его неотъемлемым элементом. Соответственно *все изменения базисных условий поставки должны осуществляться сторонами в той же форме, в которой был заключен внешнеэкономический контракт.*

Так, в одном из дел, рассмотренных арбитражными судами РФ, в числе спорных значился вопрос о том, правомерно ли были изменены условия CIF на условия FOB в редакции ИНКОТЕРМС-90 одной из сторон внешнеторгового контракта.

²См. Информационное письмо Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 25.12.96 г. № 10, п.11

³Учитывая, что объем судебной практики по применению ИНКОТЕРМС в редакции 2000 года не так велик, приводятся примеры со ссылкой на ИНКОТЕРМС-1990



Иностранная фирма-продавец обратилась в арбитражный суд Российской Федерации с иском о взыскании долга с российской компании-покупателя, отказавшейся оплачивать испорченный во время морской перевозки товар.

Покупатель утверждал, что порча товара связана с тем, что продавец односторонне изменил базисные условия внешнеэкономической сделки: контракт предусматривал поставку на условиях CIF, товар был доставлен на условиях FOB. Продавец утверждал, что изменение произошло по согласованию сторон.

Данная сделка относилась к категории международной купли-продажи товаров. Гражданский кодекс Российской Федерации 1994 года (п.3 ст.162) предусматривает, что внешнеэкономическая сделка с участием субъекта из Российской Федерации заключается в письменной форме. В противном случае сделка признается недействительной.

Предприятия участников сделки находились в разных государствах. Это обстоятельство свидетельствует о том, что к сделке должна применяться Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года, если стороны контракта – из государств – участников Конвенции. Конвенция содержит норму императивного характера о форме сделки – ст.12. В ней сформулировано специальное правило об обязательной письменной форме сделки. Оно распространяется как на договор международной купли-продажи, так и на его изменение (ст.29 Конвенции). Письменная форма касается как оферты, так и акцепта. В полной мере эти требования распространяются и на базисные условия поставки, сформулированные как часть внешнеэкономического контракта.

Статья 12 Конвенции применяется, когда хотя бы одна из сторон в договоре имеет коммерческое предприятие в государстве – участнике Конвенции, законодательство которого требует, чтобы договоры купли-продажи заключались в письменной форме, о чем соответствующее государство сделало заявление на основании ст.96 Конвенции.

Суды нижестоящих инстанций не учли данное правило.

Федеральный окружной арбитражный суд указал, что ст.11 Венской конвенции к правоотношениям сторон не применяется, так как в соответствии со статьей 96 этой Конвенции Российская Федерация при ее подписании сделала заявление о том, что договоры международной купли-продажи с участием российских коммерческих предприятий заключаются, изменяются и прекращаются в письменной форме (ст.12 Конвенции). При этом независимо от требований о письменной форме в законодательстве государства, делавшего оговорку, ст. 13 Венской конвенции в особом порядке устанавливает, что для целей настоящей Конвенции под «письменной формой» понимаются такие сообщения по телеграфу и телетайпу». Следовательно, требование о соблюдении письменной формы сообщения намерений сторон считается выполненным, если оно направлено в виде письменного документа, подписанного сторонами, а также путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору (п.2 ст.434 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Таким образом, изменение базисных условий поставки в случае участия в нем фирмы из Российской Федерации должно происходить в письменной форме.



В рассматриваемом случае договор между спорящими сторонами был заключен в письменной форме на условиях CIF (ИНКОТЕРМС-90). Это условие означало, что правила международного торгового обычая в отношении базиса поставки стороны признавали юридически обязательными. Базис CIF означал более широкий спектр обязательств продавца, в том числе и обязательство по страховке товара. Иностранец отправил телеграмму с предложением о том, что поставка товара осуществится на условиях FOB, т.е. предложил изменить договор. Условия FOB содержат иной круг обязательств продавца, в частности, не содержат обязанности продавца страховать товар.

Покупатель никаким письменным документом не подтвердил своего согласия изменить договор в части отказа от условий CIF и перехода на условия FOB. Но продавец посчитал, что согласие на изменение договора было дано.

Иностранная фирма в качестве доказательства письменной формы изменения договора ссылаясь на телефонные переговоры с бухгалтером покупателя. Покупатель утверждал, что данные переговоры не свидетельствовали о его воле на изменение договора в части базиса поставки, а бухгалтер не был полномочен принимать решения.

Арбитражный суд Российской Федерации в своем решении констатировал отсутствие письменного согласия покупателя на изменение условий CIF на FOB в первую очередь по обязанности страхования внешнеторговой сделки. Иными словами, двустороннего изменения внешнеторговой сделки в части изменения условий CIF на условия FOB не произошло. Фактически продавец в письменной форме предложил изменить контракт: отправил телеграфом оферту на условиях FOB, но покупатель в письменном виде эту оферту не акцептовал. В письменном виде существовал лишь внешнеторговый контракт, заключенный на условиях CIF.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что арбитражные суды Российской Федерации применяют при разрешении споров обычаи делового оборота в сфере международной торговли, используя Правила ИНКОТЕРМС, при условии, если стороны внешнеэкономического контракта договорились о применении этих обычаев, равно как и об их изменении в письменной форме. В данном случае письменная форма сделки определяется на основе требований, сформулированных в соответствующих статьях Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года с учетом оговорки, сделанной нашим государством при ратификации этой Конвенции⁴.

Итак, основная сфера применения ИНКОТЕРМС – это внешнеторговые сделки. Соответственно, часто Правила ИНКОТЕРМС применяются вместе с нормами Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров 1980 года. Нормы Конвенции предусматривают применение обычая к взаимоотношениям сторон не только в силу их договоренности, но и тогда, когда стороны «при отсутствии договоренности об ином, подразумевали применение к их договору или его заключению обы-

⁴Обзор судебно-арбитражной практики разрешения споров по делам с участием иностранных лиц. / Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 16.02.98 г. № 29, п.2



чая, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли» (п.2 ст.9). Таким образом, такой обычай становится условием договора.

Поэтому *при отсутствии в контракте указаний о базисных условиях, на которых товар подлежал передаче ответчиком истцу, суд может определить их путем сопоставительного анализа условий контракта и поведения сторон при его исполнении на основании ст.8 Венской конвенции 1980 г. о договорах международной купли-продажи товаров и с учетом подходов, общепризнанных в практике международной торговли, в том числе ИНКОТЕРМС.*

Так, в одном из дел иск был предъявлен российской организацией к пакистанской фирме, имеющей филиал в Краснодаре, в связи с неполучением двух партий товара, поставленного по контракту, заключенному сторонами.

Расчеты между сторонами производились в аккредитивной форме. Указанные партии были оплачены с аккредитивов на основании товарно-распорядительных документов, представленных ответчиком в индийский банк. По мнению истца, эти документы были ответчиком фальсифицированы, что привело к включению в счет завышенного количества товара. Истцом были представлены доказательства непоступления соответствующих партий товара на территорию Российской Федерации. Истец письменно предложил применять при разрешении спора российское гражданское право, с чем ответчик согласился.

Сторонами неодинаково толковались условия контракта и вытекающие из них права и обязанности сторон. Контракт не содержал прямых указаний о том, на каких базисных условиях поставки товар подлежал передаче ответчиком истцу.

Основываясь на ст.8 Венской конвенции 1980 года, для выяснения намерений сторон суд подверг сопоставительному анализу условия контракта и поведение сторон при его исполнении. В результате, суд пришел к выводу, что продажа товара была осуществлена на широко практикуемых в международном торговом обороте базисных условиях CIF или CIP. Во-первых, продавцом была оплачена транспортировка товара до места назначения, указанного покупателем, и договор на транспортировку товара был заключен продавцом с перевозчиком. Во-вторых, в обязанность продавца входило обязательство по страхованию товара. В-третьих, датой исполнения обязательства признана дата коносамента, т. е. дата принятия товара перевозчиком для поставки покупателю. В-четвертых, сдача товара продавцом покупателю по количеству и качеству считается осуществленной в соответствии с документами, выданными в пункте отправления.

В соответствии с признанными в практике международной торговли подходами, при продаже товара на условиях CIF или CIP риск утраты или повреждения товара переходит с продавца на покупателя, когда товар подлежит перевозке, с момента сдачи товара продавцом перевозчику для передачи покупателю в соответствии с условиями договора. В соответствии со ст.67 Венской конвенции в обязанность продавца входит обеспечение идентификации товара для целей данного договора, в частности посредством отгрузочных документов. Это требование, исходя из материалов дела, продавцом было выполнено.



В соответствии со ст.66 Венской конвенции 1980 г. утрата или повреждение товара после того, как риск перешел на покупателя, не освобождает его от обязанности уплатить цену, если только утрата или повреждение не были вызваны действиями или упущениями продавца.

Истец же не представил доказательств того, что имели место действия или упущения продавца, вызвавшие утрату товара. Не доказано и то, что товар по указанию продавца был ему возвращен перевозчиком или переадресован другим лицам.

Довольно часто участники внешнеэкономических связей и стороны при рассмотрении спора считают, что Правила ИНКОТЕРМС устанавливают момент перехода права собственности в сделках международной купли-продажи товара. Между тем это заблуждение, переход права собственности базисные условия поставки не устанавливают. Правило о переходе права собственности должно самостоятельно оговариваться в контракте. В базисных условиях поставки определяется лишь момент перехода рисков с продавца на покупателя.

При этом считается, что *покупатель после перехода риска не освобождается от обязательства уплатить цену даже в случае гибели или повреждения товара, если только такая гибель или повреждение не вызваны действиями или бездействием продавца.*

В арбитражный суд Российской Федерации был предъявлен иск российской организации к швейцарской фирме в связи с неоплатой товара, поставленного на условиях FOB – черноморский порт (ИНКОТЕРМС), по контракту заключенному сторонами. Поскольку покупателем не был открыт аккредитив, продавец передал представителю покупателя в Москве полный комплект документов, предусмотренный контрактом, для направления в швейцарский банк. Покупатель отказался от оплаты товара, ссылаясь на его некачественность, и предъявил встречный иск, в котором требовал возмещения понесенных им убытков в связи с поставкой товара ненадлежащего качества и возложения на продавца обязанности поставить все количество товара, предусмотренное контрактом. При этом покупатель распорядился товаром ненадлежащего качества, продав товар по низким ценам. В суде покупатель заявил требования о признании поставки как вообще не имеющей места, поскольку изменение качества произошло во время хранения товара до его отгрузки. Товар с измененным качеством не мог использоваться по назначению. Продавец считал, что имевшее место незначительное изменение качества товара произошло по причинам, за которые ответственность несет покупатель, учитывая, что произошла просрочка в предоставлении судна в порт отгрузки, и в период после перехода риска на покупателя вследствие дождей товар увлажнился.

Между тем в соответствии с правилом FOB покупатель обязан указать перевозчика, заключить договор перевозки и оплатить фрахт, а продавец, соответственно, поставить товар на борт указанного судна, в согласованном порту отгрузки, в установленную дату или в согласованный период времени.

Суд признал, что к отношениям сторон применяется Венская конвенция 1980 года о договорах международной купли-продажи товаров. Субсидиарным статутом признано гражданское законодательство Российской Федерации.

В соответствии с общим принципом Венской конвенции (п.б) ст.4) все термины ИНКОТЕРМС связывают переход риска с передачей товара и не связывают его с ины-



ми обстоятельствами (например, с переходом права собственности или с моментом заключения договора).

Термины ИНКОТЕРМС исходят из того, что риск утраты или повреждения товара переходит с продавца на покупателя с момента выполнения продавцом его обязанности по поставке товара.

Пункт 1) статьи 67 Венской конвенции устанавливает, что если договор купли-продажи предусматривает передачу товара перевозчику в определенном месте, риск не переходит на покупателя, пока товар не сдан перевозчику в этом месте. В соответствии с условием FOB риск переходит, когда товар пересекает поручни судна в согласованном порту отгрузки.

Из материалов дела следует, что товар был испорчен во время перевозки, следовательно, после перехода риска на покупателя. Из расписки ответчика в Москве явствует, что им были получены оригиналы коносаментов на все количество товара, в отношении которого предъявлен иск. Следовательно, товар был четко идентифицирован в соответствии с п.2) ст.67 Венской конвенции, устанавливающей, что риск не переходит на покупателя, пока товар четко не идентифицирован посредством, например, отгрузочных документов.

Арбитражный суд удовлетворил требования истца и в своем решении указал, что в соответствии со ст.53 Венской конвенции 1980 г. и условиями контракта покупатель обязан уплатить продавцу цену за поставленный товар.

Применение ИНКОТЕРМС в публичных отношениях

При рассмотрении споров, возникающих из публичных (административных) правоотношений, арбитражные суды Российской Федерации также довольно часто применяют ИНКОТЕРМС. Дело в том, что тот или иной базис поставки затрагивает публичные обязанности сторон внешнеэкономического контракта. Базисы поставки оказывают влияние, в частности, на то, кто из сторон будет отвечать за таможенное оформление при ввозе или вывозе товара, на определение таможенной стоимости товара (для целей таможенного оформления), на то, какие документы необходимо представить государственным органам для подтверждения факта экспорта товара. Поэтому при заключении внешнеэкономического договора на поставку товаров очень важно продумать, какой из возможных базисов поставки ИНКОТЕРМС является наиболее оптимальным, в том числе и с точки зрения отношений с фискальными органами. Например, заключая контракт на поставку товара в Россию на условиях DDP (с оплатой таможенных пошлин), важно иметь в виду, что декларантом по российскому таможенному законодательству может быть только российское лицо, а не иностранное; важно заранее продумать, кто из сторон будет уплачивать соответствующие налоги и сборы при таможенной очистке.

Анализируя практику арбитражных судов Российской Федерации по административным спорам, связанным с применением терминов ИНКОТЕРМС, можно выделить основные проблемные вопросы, которые порождают споры между предпринимателями и государством. Они касаются в основном разногласий с таможенными и налоговыми органами.

При разрешении таможенных споров на практике наиболее часто возникают вопросы: а) по определению таможенной стоимости ввозимого товара; б) по определению ответственных за таможенное оформление лиц.



Определение таможенной стоимости

Таможенная стоимость товара по российскому законодательству определяется по формуле: цена сделки + расходы по транспортировке, страхованию и хранению груза до пункта пропуска товара через границу РФ, только если они ранее не были включены в цену сделки. В зависимости от выбранного базиса поставки Инкотермс таможенная стоимость товара может меняться, в нее могут включаться или не включаться расходы по транспортировке товара после ввоза в страну, расходы по страхованию товара и т.д. Например, если поставка товара осуществляется из страны дальнего зарубежья на условиях EXW (франко-завод), то таможенная стоимость по российскому законодательству по общему правилу будет определяться по формуле: цена сделки + расходы по транспортировке, страхованию и хранению груза до пункта пропуска товара через границу РФ. Расходы по транспортировке, страхованию и хранению груза на территории РФ можно не включать в таможенную стоимость товара. Основные разногласия, которые возникают на практике, касаются условий группы D, когда транспортные расходы уже включены в цену сделки и обязанность по перевозке груза лежит на иностранном контрагенте.

Так, между российской и немецкой фирмами был заключен договор поставки на условиях DDU – Череповец (ИНКОТЕРМС-1990). Российская фирма при оформлении таможенной декларации указала таможенную стоимость товара, соответствующую цене товара по контракту. Таможенный орган произвел корректировку таможенной стоимости товара, посчитав, что в стоимость не были включены транспортные расходы.

Согласно российскому законодательству, таможенной стоимостью товара является цена сделки, фактически уплаченная или подлежащая уплате за ввозимый товар на момент пересечения им таможенной границы РФ. Между таможей и юридическим лицом возник спор в отношении того, должны ли быть прибавлены к стоимости продукции расходы по ее доставке.

Арбитражные суды, решая спор, исходили из того, что в соответствии с условием DDU – Череповец (ИНКОТЕРМС-1990) продавец взял на себя обязательство заключить за свой счет договор перевозки товара на обычных условиях до согласованного места назначения. Поэтому в цену сделки уже были включены расходы по транспортировке товара. Так как договор перевозки заключался не российским юридическим лицом, суды согласились с доводом декларанта о том, что у него не было возможности для представления договора перевозки, заключаемого продавцом, таможенному органу. Было вынесено решение о том, что таможенный орган неправомерно произвел корректировку стоимости товара, что транспортные расходы должны включаться в цену сделки только в том случае, если они не были ранее в нее включены⁵.

В другом деле таможенный орган в ходе проверки финансово-хозяйственной деятельности российского юридического лица пришел к выводу о документальном неподтверждении условий DDU – город Ефремов, что привело к занижению таможенной стоимости товара. Оказалось, что иностранная компания, поставлявшая товар, вос-

⁵Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 29.03.99 г. № А13-3536/98-07



пользовалась услугами посредника и заключила договор, в соответствии с которым обязательства по оплате тарифа за транспортировку товара на территории РФ брало на себя другое российское лицо.

Арбитражный суд, рассматривая спор, принял во внимание тот факт, что все транспортные расходы по транспортировке товара на территории РФ впоследствии были возмещены иностранной компанией, а также то, что у покупателя по сделке на счетах не было никакой кредиторской задолженности перед перевозчиками товара. При таких обстоятельствах было вынесено решение об отсутствии противоправных действий покупателя по сделке, посягающих на установленный порядок таможенного оформления и исчисления таможенных платежей, за которые его можно было бы привлекать к административной ответственности⁶.

Определение ответственных за таможенное оформление лиц

Как известно, базисы поставки Инкотермс среди прочего определяют обязанность сторон по таможенному оформлению (уплате таможенных пошлин) товара. Эта обязанность может быть возложена на одну из сторон по контракту или стороны могут распределить эту обязанность между собой (таможенное оформление при вывозе – на продавце, таможенное оформление при ввозе – на покупателе). Вытекающая из терминов Инкотермс обязанность по таможенному оформлению непосредственно влияет на то, какая из сторон будет участвовать в таможенных отношениях и нести все связанные с этим риски.

Так, между канадской и российской компаниями был заключен договор на поставку товара на условиях СІР – склад в Санкт-Петербурге. После того как товар был доставлен в Россию и помещен на склад временного хранения, таможенные органы возбудили дело о нарушении таможенных правил. Товар относился к разряду скоропортящихся, в связи с чем был передан на реализацию и реализован. Сумма, вырученная от реализации, была перечислена российскому лицу. Российское лицо вернуло указанную сумму с указанием того, что денежные средства должны были быть перечислены канадской фирме как собственнику сырья. Впоследствии дело о нарушении таможенных правил было прекращено ввиду отсутствия состава таможенного правонарушения.

Встал вопрос о том, кто правомочен предъявлять иск о возмещении убытков к таможенным органам. Иск был предъявлен канадской фирмой (продавцом по контракту). Арбитражные суды, изучив условия поставки товара по контракту, отказали в удовлетворении исковых требований канадской фирме, так как обязанность по таможенному оформлению товара по условиям СІР – склад в Санкт-Петербурге возлагалась на покупателя по сделке, покупатель являлся декларантом, и именно он участвовал во всех административных отношениях с таможенными органами, а канадская фирма не являлась участником таможенных правоотношений. Продавец свои обязательства по поставке товара по условиям СІР выполнил, все риски, связанные с утратой товара, перешли на покупателя, который к тому же и занимался таможенным оформлением. Поэтому спор о возмещении вреда, причиненного неправомерными действиями таможен-

⁶Постановление Федерального арбитражного суда Центрального округа от 16.11.2000 г. № 56/АП



ных органов, должен был рассматриваться в рамках административных отношений между таможней и покупателем⁷.

Похожее дело было рассмотрено Федеральным Арбитражным судом Поволжского округа⁸. Согласно материалам этого дела, между российской и украинской фирмами был заключен договор поставки на условиях FCA. Товар должен был поставляться на Украину. Впоследствии таможенные органы вынесли постановление о нарушении таможенных правил и наложили штраф на российское предприятие.

Российское предприятие обратилось с иском в арбитражный суд с требованием отменить постановление таможни, так как товар поставлялся на условиях самовывоза с российского завода и, по мнению российского предприятия, оно не несло ответственность за таможенное оформление товара. Истец утверждал, что товар был передан перевозчику и с этого момента продавец больше не несет никакой ответственности перед таможенными органами.

Арбитражные суды отказали в удовлетворении исковых требований, так как обязанность по таможенному оформлению, согласно условиям FCA лежала на продавце, согласно правилам толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС продавец должен был передать товар, уже прошедший таможенную очистку.

При разрешении налоговых споров арбитражные суды также применяют международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС. Это связано с тем, что базисы поставки включают в себя условие о том, какая из сторон берет на себя таможенную очистку, уплату налога на добавленную стоимость при импорте/экспорте товара (если это необходимо). На практике чаще всего встает вопрос о подтверждении факта экспорта товара, так как в отношении экспортных сделок в России действует льгота по уплате налога на добавленную стоимость, право на пользование которой необходимо доказать. В зависимости от выбранного сторонами базиса поставки требуются различные документы, подтверждающие факт экспорта. Приведем примеры из практики.

Российское предприятие продавало в российском морском порту судовые масла иностранным покупателям. Заключенные контракты свидетельствовали о том, что поставка судовых масел осуществлялась на условиях FOB – Санкт-Петербург (на борт судна).

Налоговая инспекция в ходе проверки пришла к выводу о том, что предприятие не подтвердило право на возмещение из бюджета налога на добавленную стоимость, поскольку не были представлены коносаменты на перевозку экспортируемого товара, в которых в качестве порта разгрузки был бы указан порт, находящийся за пределами таможенной территории РФ.

Российское предприятие обратилось с иском в суд с требованием о признании постановления налоговой инспекции недействительным. Арбитражные суды удовлетворили исковые требования. В мотивировочной части решения было указано, что поставка судовых масел осуществлялась на условиях FOB, согласно которым

⁷См. дела № А56-6424/00 и №А56-2484/98 Арбитражного суда г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области

⁸Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 23.11.2000 г. № А72-3528/00-3309



оказание услуг по перевозке не предусмотрено. Коносамент же является документом, подтверждающим договор морской перевозки, который в данном случае не должен был заключаться истцом⁹. Таким образом, российское предприятие было признано имевшим право на налоговую льготу, так как находящимися в материалах дела доказательствами (товарные накладные с отметкой таможни «Погрузка разрешена» и указанием в качестве «Порта разгрузки» порта, находящегося за пределами таможенной территории РФ, и др.) подтвержден факт реального экспорта товаров согласно условиям FOB – Санкт-Петербург.

В другом деле, в котором российской компанией осуществлялась поставка леса в Японию на условиях CIF – Онахама, арбитражные суды наоборот потребовали от российской компании представить копию коносамента на перевозку экспортного леса, в котором в графе «Порт разгрузки» был бы указан порт, находящийся за пределами таможенной территории РФ. Проанализировав международные правила толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС, суды пришли к выводу о том, что поставка на условиях CIF – Онахама предусматривает морскую перевозку груза, поэтому для пользования льготой необходимо было представить соответствующий коносамент¹⁰.

*ПАВЛОВА Наталья – главный консультант
Сектора международного частного права Высшего
Арбитражного Суда Российской Федерации
СТАРЖЕНЕЦКИЙ Владислав – консультант
Сектора международного частного права Высшего
Арбитражного Суда Российской Федерации*

⁹Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 31.10.2001 г. № А56-17729/01. См. также Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 13.09.2000 г. №56-6373/00

¹⁰Постановление Федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 23.10.01 г. № А19-3946/01-33-Ф02-2508/01-С1



**КОНВЕНЦИЯ
ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ
(Вена, 1980 год)**

Государства – участники настоящей Конвенции, принимая во внимание общие цели резолюций, принятых шестой специальной сессией Генеральной Ассамблеи Организации Объединенных Наций, об установлении нового международного экономического порядка, считая, что развитие международной торговли на основе равенства и взаимной выгоды является важным элементом в деле содействия развитию дружеских отношений между государствами, полагая, что принятие единообразных норм, регулирующих договоры международной купли-продажи товаров и учитывающих различные общественные, экономические и правовые системы, будет способствовать устранению правовых барьеров в международной торговле и содействовать развитию международной торговли, согласились о нижеследующем:

Часть I. Сфера применения и общие положения

Глава I. Сфера применения

Статья 1

1) Настоящая Конвенция применяется к договорам купли-продажи товаров между сторонами, коммерческие предприятия которых находятся в разных государствах:

- а) когда эти государства являются Договаривающимися государствами; или
- б) когда, согласно нормам международного частного права, применимо право Договаривающегося государства.

2) То обстоятельство, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах, не принимается во внимание, если это не вытекает ни из договора, ни из имевших место до или в момент его заключения деловых отношений или обмена информацией между сторонами.

3) Ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора не принимаются во внимание при определении применимости настоящей Конвенции.

Статья 2

Настоящая Конвенция не применяется к продаже:

- а) товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования, за исключением случаев, когда продавец в любое время до или в момент заключения договора не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такого использования;
- б) с аукциона;
- с) в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;
- д) фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;
- е) судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке;
- ф) электроэнергии.



Статья 3

1) Договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров.

2) Настоящая Конвенция не применяется к договорам, в которых обязательства стороны, поставляющей товары, заключаются в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг.

Статья 4

Настоящая Конвенция регулирует только заключение договора купли-продажи и те права и обязательства продавца и покупателя, которые возникают из такого договора. В частности, поскольку иное прямо не предусмотрено в Конвенции, она не касается:

а) действительности самого договора или каких-либо из его положений или любого обычая;

б) последствий, которые может иметь договор в отношении права собственности на проданный товар.

Статья 5

Настоящая Конвенция не применяется в отношении ответственности продавца за причиненные товаром повреждения здоровья или смерть какого-либо лица.

Статья 6

Стороны могут исключить применение настоящей Конвенции либо, при условии соблюдения статьи 12, отступить от любого из ее положений или изменить его действие.

Глава II. Общие положения

Статья 7

1) При толковании настоящей Конвенции надлежит учитывать ее международный характер и необходимость содействовать достижению единообразия в ее применении и соблюдению добросовестности в международной торговле.

2) Вопросы, относящиеся к предмету регулирования настоящей Конвенции, которые прямо в ней не разрешены, подлежат разрешению в соответствии с общими принципами, на которых она основана, а при отсутствии таких принципов – в соответствии с правом, применимым в силу норм международного частного права.

Статья 8

1) Для целей настоящей Конвенции заявления и иное поведение стороны толкуется в соответствии с ее намерением, если другая сторона знала или не могла не знать, каково было это намерение.

2) Если предыдущий пункт не применим, то заявление или иное поведение стороны толкуются в соответствии с тем пониманием, которое имело бы разумное лицо, действующее в том же качестве, что и другая сторона при аналогичных обстоятельствах.

3) При определении намерения стороны или понимания, которое имело бы разумное лицо, необходимо учитывать все соответствующие обстоятельства, включая



переговоры, любую практику, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, обычаи и любое последующее поведение сторон.

Статья 9

1) Стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимоотношениях.

2) При отсутствии договоренности об ином считается, что стороны подразумевали применение к их договору или его заключению обычаев, о котором они знали или должны были знать и который в международной торговле широко известен и постоянно соблюдается сторонами в договорах данного рода в соответствующей области торговли.

Статья 10

Для целей настоящей Конвенции:

а) если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, ее коммерческим предприятием считается то, которое, с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в любое время до или в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением;

б) если сторона не имеет коммерческого предприятия, принимается во внимание ее постоянное местожительство.

Статья 11

Не требуется, чтобы договор купли-продажи заключался или подтверждался в письменной форме или подчинялся иному требованию в отношении формы. Он может доказываться любыми средствами, включая свидетельские показания.

Статья 12

Любое положение статьи 11, статьи 29 или части II настоящей Конвенции, которое допускает, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашениям сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной, а в любой форме, неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в Договариваемом государстве, сделавшем заявление на основании статьи 96 настоящей Конвенции. Стороны не могут отступать от настоящей статьи или изменять ее действие.

Статья 13

Для целей настоящей Конвенции под «письменной формой» понимаются также сообщения по телеграфу и телетайпу.

Часть II. Заключение договора

Статья 14

1) Предложение о заключении договора, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, является офертой, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта. Предложение является достаточно определенным, если в нем обозначен товар и прямо или косвенно устанавливаются количество и цена либо предусматривается порядок их определения.

2) Предложение, адресованное неопределенному кругу лиц, рассматривается лишь как приглашение делать оферты, если только иное прямо не указано лицом, сделавшим такое предложение.



Статья 15

- 1) Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты.
- 2) Оферта, даже когда она является безотрывной, может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней.

Статья 16

- 1) Пока договор не заключен, оферта может быть отозвана оферентом, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправки им акцепта.
- 2) Однако оферта не может быть отозвана:
 - а) если в оферте указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной; или
 - б) если для адресата оферты было разумным рассматривать оферту как безотрывную и адресат оферты действовал соответственно.

Статья 17

Оферта, даже когда она является безотрывной, утрачивает силу по получении оферентом сообщения об отклонении оферты.

Статья 18

- 1) Заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее согласие с офертой, является акцептом.
- 2) Акцепт оферты вступает в силу в момент, когда указанное согласие получено оферентом. Акцепт не имеет силы, если оферент не получает указанного согласия в установленный им срок, а если срок не установлен, то в разумный срок, принимая при этом во внимание обстоятельства сделки, в том числе скорость использованных оферентом средств связи. Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если из обстоятельств не следует иное.

3) Однако, если в силу оферты или в результате практики, которую стороны установили в своих взаимных отношениях, или обычая адресат оферты может, не извещая оферента, выразить согласие путем совершения какого-либо действия, в частности действия, относящегося к отправке товара или уплате цены, акцепт вступает в силу в момент совершения такого действия, при условии, что оно совершено в пределах срока, предусмотренного в предыдущем пункте.

Статья 19

- 1) Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту.
- 2) Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличные условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит устно против этих расхождений или не направит уведомления об этом. Если он этого не сделает, то условиями договора будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте.
- 3) Дополнительные или отличные условия в отношении среди прочего, цены, качества и количества товара, места и срока поставки, объема, ответственности одной из сторон перед другой или разрешения споров считаются существенно изменяющими условия оферты.



Статья 20

1) Течение срока для акцепта, установленного оферентом в телеграмме или письме, начинается с момента сдачи телеграммы для отправки или с даты, указанной в письме, или, если такая дата не указана, с даты, указанной на конверте. Течение срока для акцепта, установленного оферентом по телефону, телетайпу или при помощи других средств моментальной связи, начинается с момента получения оферты ее адресатом.

2) Государственные праздники или нерабочие дни, имеющие место в течение срока для акцепта, не исключаются при исчислении этого срока. Однако если извещение об акцепте не может быть доставлено по адресу оферента в последний день указанного срока вследствие того, что этот день в месте нахождения коммерческого предприятия оферента приходится на государственный праздник или нерабочий день, срок продлевается до первого следующего рабочего дня.

Статья 21

1) Запоздавший акцепт, тем не менее, сохраняет силу акцепта, если оферент без промедления известит об этом адресата оферты устно или направит ему соответствующее уведомление.

2) Когда из письма или иного письменного сообщения, содержащего запоздавший акцепт, видно, что оно было отправлено при таких обстоятельствах, что, если бы его пересылка была нормальной, оно было бы получено своевременно, запоздавший акцепт сохраняет силу акцепта, если только оферент без промедления не известит адресата оферты устно, что он считает свою оферту утратившей силу, или не направит ему уведомление об этом.

Статья 22

Акцепт может быть отменен, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был бы вступить в силу.

Статья 23

Договор считается заключенным в момент, когда акцепт оферты вступает в силу в соответствии с положениями настоящей Конвенции.

Статья 24

Для целей части II настоящей Конвенции оферта, заявление об акцепте или любое другое выражение намерения считаются «полученными» адресатом, когда они сообщены ему устно или доставлены любым способом ему лично, на его коммерческое предприятие или по его почтовому адресу либо, если он не имеет коммерческого предприятия или почтового адреса, – по его постоянному местожительству.

Часть III. Купля-продажа товаров

Глава I. Общие положения

Статья 25

Нарушение договора, допущенное одной из сторон, является существенным, если оно влечет за собой такой вред для другой стороны, что последняя в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать на основании договора, за исключением случаев, когда нарушившая договор сторона не предвидела такого результата и разумное лицо, действующее в том же качестве при аналогичных обстоятельствах, не предвидело бы его.



Статья 26

Заявление о расторжении договора имеет силу лишь в том случае, если оно сделано другой стороне посредством извещения.

Статья 27

Поскольку иное прямо не предусмотрено в части III настоящей Конвенции, в случае если извещение, запрос или иное сообщение даны или сделаны стороной в соответствии с частью III и средствами, надлежащими при данных обстоятельствах, задержка или ошибка в передаче сообщения либо его недоставка по назначению не лишают эту сторону права ссылаться на свое сообщение.

Статья 28

Если в соответствии с положениями настоящей Конвенции одна из сторон имеет право потребовать исполнения какого-либо обязательства другой стороной, суд не будет обязан выносить решение об исполнении в натуре, кроме случаев, когда он сделал бы это на основании своего собственного закона в отношении аналогичных договоров купли-продажи, не регулируемых настоящей Конвенцией.

Статья 29

- 1) Договор может быть изменен или прекращен путем простого соглашения сторон.
- 2) Письменный договор, в котором содержится положение, требующее, чтобы любое изменение договора или его прекращение соглашением сторон осуществлялись в письменной форме, не может быть иным образом изменен или прекращен соглашением сторон. Однако поведение стороны может исключить для нее возможность ссылаться на указанное положение в той мере, в какой другая сторона полагалась на такое поведение.

Глава II. Обязательства продавца

Статья 30

Продавец обязан поставить товар, передать относящиеся к нему документы и передать право собственности на товар в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции.

Раздел I. Поставка товаров и передача документов

Статья 31

Если продавец не обязан поставить товар в каком-либо ином определенном месте, его обязательство по поставке заключается:

- a) если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара – в сдаче товара первому перевозчику для передачи покупателю;
- b) если в случаях, не подпадающих под действие предыдущего подпункта, договор касается товара, определенного индивидуальными признаками, или неиндивидуализированного товара, который должен быть взят из определенных запасов либо изготовлен или произведен, и стороны в момент заключения договора знали о том, что товар находится либо должен быть изготовлен или произведен в определенном месте, – в предоставлении товара в распоряжение покупателя в этом месте;
- c) в других случаях – в предоставлении товара в распоряжение покупателя в месте, где в момент заключения договора находилось коммерческое предприятие продавца.



Статья 32

1) Если продавец в соответствии с договором или настоящей Конвенцией передает товар перевозчику и если товар четко не идентифицирован для целей договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов или иным образом, продавец должен дать покупателю извещение об отправке с указанием товара.

2) Если продавец обязан обеспечить перевозку товара, он должен заключить такие договоры, которые необходимы для перевозки товара в место назначения надлежащими при данных обстоятельствах способами транспортировки и на условиях, обычных для такой транспортировки.

3) Если продавец не обязан застраховать товар при его перевозке, он должен по просьбе покупателя предоставить ему всю имеющуюся информацию, необходимую для осуществления такого страхования покупателем.

Статья 33

Продавец должен поставить товар:

- a) если договор устанавливает или позволяет определить дату поставки – в эту дату;
- b) если договор устанавливает или позволяет определить период времени для поставки – в любой момент в пределах этого периода, поскольку из обстоятельств не следует, что дата поставки назначается покупателем; или
- c) в любом другом случае – в разумный срок после заключения договора.

Статья 34

Если продавец обязан передать документы, относящиеся к товару, он должен сделать это в срок, в месте и в форме, требуемых по договору. Если продавец передал документы ранее указанного срока, он может до истечения этого срока устранить любое несоответствие в документах, при условии, что осуществление им этого права не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов. Покупатель, однако, сохраняет право потребовать возмещения убытков в соответствии с настоящей Конвенцией.

Раздел II. Соответствие товара и права третьих лиц

Статья 35

1) Продавец должен поставить товар, который по количеству, качеству и описанию соответствует требованиям договора и который затарирован или упакован так, как это требуется по договору.

2) За исключением случаев, когда стороны договорились об ином, товар не соответствует договору, если он:

- a) непригоден для тех целей, для которых товар того же описания обычно используется;
- b) непригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения договора, за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, что покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на компетентность и суждения продавца;
- c) не обладает качествами товара, представленного продавцом покупателю в качестве образца или модели;



d) не затарирован или не упакован обычным для таких товаров способом, а при отсутствии такового – способом, который является надлежащим для сохранения и защиты данного товара.

3) Продавец не несет ответственности на основании подпунктов а – d предыдущего подпункта за любое несоответствие товара, если во время заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таком несоответствии.

Статья 36

1) Продавец несет ответственность по договору и по настоящей Конвенции за любое несоответствие товара, которое существует в момент перехода риска на покупателя, даже если это несоответствие становится очевидным только позднее.

2) Продавец также несет ответственность за любое несоответствие товара, которое возникает после момента, указанного в пункте, и является следствием нарушения им любого своего обязательства, включая нарушение любой гарантии того, что в течение того или иного срока товар будет оставаться пригодным для обычных целей или какой-либо конкретной цели либо будет сохранять обусловленные качества или свойства.

Статья 37

В случае досрочной поставки продавец сохраняет право до наступления предусмотренной для поставки даты поставить недостающую часть или количество товара либо новый товар взамен поставленного товара, который не соответствует договору, либо устранить любое несоответствие в поставленном товаре при условии, что осуществление им этого права не причиняет покупателю неразумных неудобств или неразумных расходов. Покупатель, однако, сохраняет право потребовать возмещения убытков в соответствии с настоящей Конвенцией.

Статья 38

1) Покупатель должен осмотреть товар или обеспечить его осмотр в такой короткий срок, который практически возможен при данных обстоятельствах.

2) Если договором предусматривается перевозка товара, осмотр может быть отложен до прибытия товара в место его назначения.

3) Если место назначения товара изменено во время его нахождения в пути или товар переправлен покупателем и при этом покупатель не имел разумной возможности осмотреть его, а продавец во время заключения договора знал или должен был знать о возможности такого изменения или такой переправки, осмотр товара может быть отложен до его прибытия в новое место назначения.

Статья 39

1) Покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещения, содержащего данные о характере несоответствия в разумный срок после того как оно было или должно было быть обнаружено покупателем.

2) В любом случае покупатель утрачивает право ссылаться на несоответствие товара, если он не дает продавцу извещения о нем не позднее, чем в пределах двухлетнего срока, считая с даты фактической передачи товара покупателю, поскольку этот срок не противоречит договорному сроку гарантии.

**Статья 40**

Продавец не вправе ссылаться на положения статей 38 и 39, если несоответствие товара связано с фактами, о которых он знал или не мог не знать и о которых он не сообщил покупателю.

Статья 41

Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, за исключением тех случаев, когда покупатель согласился принять товар, обремененный таким правом или притязанием. Однако если такие права или притязания основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности, то обязательство продавца регулируется статьей 42.

Статья 42

1) Продавец обязан поставить товар свободным от любых прав или притязаний третьих лиц, которые основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности, о которых в момент заключения договора продавец знал или не мог не знать, при условии, что такие права или притязания основаны на промышленной собственности или другой интеллектуальной собственности:

а) по закону государства, где товар будет перепродаваться или иным образом использоваться, если в момент заключения договора стороны предполагали, что товар будет перепродаваться или иным образом использоваться в этом государстве; или в любом другом случае – по закону государства, в котором находится коммерческое предприятие покупателя.

2) Обязательство продавца, предусмотренное в предыдущем пункте, не распространяется на случаи, когда:

а) в момент заключения договора покупатель знал или не мог не знать о таких правах или притязаниях; или

б) такие права или притязания являются следствием соблюдения продавцом технических чертежей, проектов, формул или иных исходных данных, представленных покупателем.

Статья 43

1) Покупатель утрачивает право ссылаться на положения статьи 41 или статьи 42, если он не дает продавцу извещения, содержащего данные о характере права или притязания третьего лица в разумный срок после того как он узнал или должен был узнать о таком праве или притязании.

2) Продавец не вправе ссылаться на положения предыдущего пункта, если он знал о праве или притязании третьего лица и о характере такого права или притязания.

Статья 44

Несмотря на положения пункта 1 статьи 39 и пункта 1 статьи 43, покупатель может снизить цену в соответствии со статьей 50 или потребовать возмещения убытков, за исключением упущенной выгоды, если у него имеется разумное оправдание того, почему он не дал требуемого извещения.



Раздел III. Средства правовой защиты в случае нарушения договора продавцом

Статья 45

1) Если продавец не исполняет какого-либо из своих обязательств по договору или по настоящей Конвенции, покупатель может:

- а) осуществить права, предусмотренные в статьях 46 – 52;
- б) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статьях 74 – 77.

2) Осуществление покупателем своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков.

3) Никакая отсрочка не может быть предоставлена продавцу судом или арбитражем, если покупатель прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушения договора.

Статья 46

1) Покупатель может потребовать исполнения продавцом своих обязательств, если только покупатель не прибег к средству правовой защиты, несовместимому с таким требованием.

2) Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать замены товара только в том случае, когда это несоответствие составляет существенное нарушение договора, и требование о замене товара заявлено либо одновременно с извещением, данным в соответствии со статьей 39, либо в разумный срок после него.

3) Если товар не соответствует договору, покупатель может потребовать от продавца устранить это несоответствие путем исправления, за исключением случаев, когда это является неразумным с учетом всех обстоятельств. Требование об устранении несоответствия товара договору должно быть заявлено либо одновременно с извещением, данным в соответствии со статьей 39, либо в разумный срок после него.

Статья 47

1) Покупатель может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения продавцом своих обязательств.

2) За исключением случаев, когда покупатель получил извещение продавца о том, что он не осуществит исполнения в течение установленного таким образом срока, покупатель не может в течение этого срока прибегать к каким-либо средствам правовой защиты от нарушения договора. Покупатель, однако, не лишается тем самым права требовать возмещения убытков за просрочку в исполнении.

Статья 48

1) При условии соблюдения статьи 49 продавец может даже после установленной для поставки даты устранить за свой собственный счет любой недостаток в исполнении им своих обязательств, если он может сделать это без неразумной задержки и не создавая для покупателя неразумных неудобств или неопределенности в отношении компенсации продавцом расходов, понесенных покупателем. Покупатель, однако, сохраняет право требовать возмещения убытков в соответствии с настоящей Конвенцией.

2) Если продавец просит покупателя сообщить, примет ли он исполнение, и покупатель не выполняет эту просьбу в течение разумного срока, продавец может осуществить исполнение в пределах срока, указанного в его запросе. Покупатель не может в



течение этого срока прибегать к какому-либо средству правовой защиты, несовместимому с исполнением обязательства продавцом.

3) Если продавец извещает покупателя о том, что он осуществит исполнение в пределах определенного срока, считается, что такое извещение включает также просьбу к покупателю сообщить о своем решении в соответствии с предыдущим пунктом.

4) Запрос или извещение со стороны продавца, в соответствии с пунктами 2 и 3 настоящей статьи, не имеют силы, если они не получены покупателем.

Статья 49

1) Покупатель может заявить о расторжении договора:

а) если неисполнение продавцом любого из его обязательств по договору или по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора; или

б) в случае непоставки, если продавец не поставляет товар в течение дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с пунктом 1 статьи 47, или заявляет, что он не осуществит поставки в течение установленного таким образом срока.

2) Однако в случае, когда продавец поставит товар, покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора, если он не сделает этого:

а) в отношении просрочки в поставке – в течение разумного срока после того как он узнал о том, что поставка осуществлена;

б) в отношении любого другого нарушения договора, помимо просрочки в поставке – в течение разумного срока;

i) после того как узнал или должен был узнать о таком нарушении;

ii) после истечения дополнительного срока, установленного покупателем в соответствии с пунктом 1 статьи 47, или после того как продавец заявил, что не исполнит своих обязательств в течение такого дополнительного срока; или

iii) после истечения любого дополнительного срока, указанного продавцом в соответствии с пунктом 2 статьи 48, или после того как покупатель заявил, что он не примет исполнения.

Статья 50

Если товар соответствует договору и независимо от того, была ли цена уже уплачена, покупатель может снизить цену в той же пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар, соответствующий договору. Однако если продавец устраняет недостатки в исполнении своих обязательств в соответствии со статьей 37 или статьей 48 или если покупатель отказывается принять исполнение со стороны продавца в соответствии с этими статьями, покупатель не может снизить цену.

Статья 51

1) Если продавец поставляет только часть товара или если только часть поставленного товара соответствует договору, положения статей 46 – 50 применяются в отношении недостающей части или части, не соответствующей договору.

2) Покупатель может заявить о расторжении договора в целом только в том случае, если частичное неисполнение или частичное несоответствие товара договору составляют существенное нарушение договора.



Статья 52

1) Если продавец поставляет товар до установленной даты, покупатель может принять поставку или отказаться от ее принятия.

2) Если продавец поставляет большее количество товара, чем предусмотрено договором, покупатель может принять поставку или отказаться от принятия поставки излишнего количества. Если покупатель принимает поставку всего или части излишнего количества, он должен уплатить за него по договорной ставке.

Глава III. Обязательства покупателя

Статья 53

Покупатель обязан уплатить цену за товар и принять поставку товара в соответствии с требованиями договора и настоящей Конвенции.

Раздел I. Уплата цены

Статья 54

Обязательство покупателя уплатить цену включает принятие таких мер и соблюдение таких формальностей, которые могут требоваться, согласно договору или согласно законам и предписаниям, для того, чтобы сделать возможным осуществление платежа.

Статья 55

В тех случаях, когда договор был юридически действительным образом заключен, но в нем прямо или косвенно не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения, считается, что стороны при отсутствии какого-либо указания об ином подразумевали ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такие товары, продававшиеся при сравнимых обстоятельствах в соответствующей области торговли.

Статья 56

Если цена установлена в зависимости от веса товара, то в случае сомнения она определяется по весу нетто.

Статья 57

1) Если покупатель не обязан уплатить цену в каком-либо ином определенном месте, он должен уплатить ее продавцу:

- a) в месте нахождения коммерческого предприятия продавца; или
- b) если платеж должен быть произведен против передачи товара – в месте их передачи.

2) Увеличение расходов по осуществлению платежа, вызванное изменением после заключения договора местонахождения коммерческого предприятия продавца, относится на счет продавца.

Статья 58

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



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

3) Покупатель не обязан уплатить цену до тех пор, пока у него не появилась возможность осмотреть товар, за исключением случаев, когда согласованный сторонами порядок поставки или платежа несовместим с ожиданием появления такой возможности.

Статья 59

Покупатель обязан уплатить цену в день, который установлен или может быть определен, согласно договору и настоящей Конвенции, без необходимости какого-либо запроса или выполнения каких-либо формальностей со стороны продавца.

Раздел II. Принятие поставки

Статья 60

Обязанность покупателя принять поставку заключается:

- a) в совершении им всех таких действий, которые можно было разумно ожидать от него для того, чтобы позволить продавцу осуществить поставку; и
- b) в принятии товара.

Раздел III. Средства правовой защиты в случае нарушения договора покупателем

Статья 61

1) Если покупатель не исполняет какого-либо из своих обязательств по договору или по настоящей Конвенции, продавец может:

- a) осуществить права, предусмотренные в статье 62 – 65;
- b) потребовать возмещения убытков, как это предусмотрено в статьях 74 – 77.

2) Осуществление продавцом своего права на другие средства правовой защиты не лишает его права требовать возмещения убытков.

3) Никакая отсрочка не может быть предоставлена покупателю судом или арбитражем, если продавец прибегает к какому-либо средству правовой защиты от нарушения договора.

Статья 62

Продавец может потребовать от покупателя уплаты цены, принятия поставки или исполнения им других обязательств, если только продавец не прибег к средству правовой защиты, несовместимому с таким требованием.

Статья 63

1) Продавец может установить дополнительный срок разумной продолжительности для исполнения покупателем своих обязательств.

2) За исключением случаев, когда продавец получил извещение от покупателя о том, что он не осуществит исполнения в течение установленного таким образом срока, продавец не может в течение этого срока прибегать к каким-либо средствам правовой защиты от нарушения договора. Продавец, однако, не лишается тем самым права требовать возмещения убытков за просрочку в исполнении.



Статья 64

1) Продавец может заявить о расторжении договора:

а) если неисполнение покупателем любого из его обязательств по договору или по настоящей Конвенции составляет существенное нарушение договора; или

б) если покупатель не исполняет в течение дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с пунктом 1 статьи 73, своего обязательства уплатить цену или принять поставку товара, или заявляет о том, что он не сделает этого в течение установленного таким образом срока.

2) Однако в случаях, когда покупатель уплатил цену, продавец утрачивает право заявить о расторжении договора, если он не сделает этого:

а) в отношении просрочки исполнения со стороны покупателя – до того как продавец узнал о состоявшемся исполнении; или

б) в отношении любого другого нарушения договора помимо просрочки в исполнении – в течение разумного срока;

i) после того как он узнал или должен был узнать о таком нарушении; или

ii) после истечения дополнительного срока, установленного продавцом в соответствии с пунктом 1 статьи 63, или после того как покупатель заявил, что не исполнит свои обязательства в течение такого дополнительного срока.

Статья 65

1) Если на основании договора покупатель должен определить форму, размеры или иные данные, характеризующие товар, и если он не составит такой спецификации либо в согласованный срок, либо в разумный срок после получения запроса от продавца, последний может без ущерба для любых других прав, которые он может иметь, сам составить эту спецификацию в соответствии с такими требованиями покупателя, которые могут быть известны продавцу.

2) Если продавец сам составляет спецификацию, он должен подробно информировать покупателя о ее содержании и установить разумный срок, в течение которого покупатель может составить иную спецификацию. Если после получения сообщения от продавца покупатель не сделает этого в установленный таким образом срок, спецификация, составленная продавцом, будет обязательной.

Глава IV. Переход риска

Статья 66

Утрата или повреждение товара после того как риск перешел на покупателя, не освобождает его от обязанности уплатить цену, если только утрата или повреждение не были вызваны действиями или упущениями продавца.

Статья 67

1) Если договор купли-продажи предусматривает перевозку товара и продавец не обязан передать его в каком-либо определенном месте, риск переходит на покупателя, когда товар сдан первому перевозчику для передачи покупателю в соответствии с договором купли-продажи. Если продавец обязан сдать товар перевозчику в каком-либо определенном месте, риск не переходит на покупателя, пока товар не сдан перевозчику в этом месте. То обстоятельство, что продавец



уполномочен задержать товарораспорядительные документы, не влияет на переход риска.

2) Тем не менее риск не переходит на покупателя, пока товар четко не идентифицирован для целей данного договора путем маркировки, посредством отгрузочных документов, направленных покупателю извещением или иным образом.

Статья 68

Покупатель принимает на себя риск в отношении товара, проданного во время его нахождения в пути, с момента сдачи товара перевозчику, который выдал документы, подтверждающие договор перевозки. Однако если в момент заключения договора купли-продажи продавец знал или должен был знать, что товар утрачен или поврежден, и он не сообщил об этом покупателю, такая утрата или повреждение находятся на риске продавца.

Статья 69

1) В случаях, не подпадающих под действие статей 67 и 68, риск переходит на покупателя, когда товар принимается им или если он не делает этого в положенный срок, — с момента, когда товар предоставлен в его распоряжение и он допускает нарушение договора, не принимая поставки.

2) Если, однако, покупатель обязан принять товар не в том месте, где находится коммерческое предприятие продавца, а в каком-либо ином месте, риск переходит, когда наступил срок поставки и покупатель осведомлен о том, что товар предоставлен в его распоряжение в этом месте.

3) Если договор касается еще неидентифицированного товара, считается, что товар не предоставлен в распоряжение покупателя, пока он четко не идентифицирован для целей данного договора.

Статья 70

Если продавец допустил существенное нарушение договора, положения статей 67, 68 и 69 не влияют на имеющиеся у покупателя средства правовой защиты в связи с таким нарушением.

Глава V. Положения, общие для обязательств продавца и покупателя

Раздел I. Предвидимое нарушение договора и договоры на поставку товаров отдельными партиями

Статья 71

1) Сторона может приостановить исполнение своих обязательств, если после заключения договора становится видно, что другая сторона не исполнит значительной части своих обязательств в результате:

а) серьезного недостатка в ее способности осуществить исполнение или в ее кредитоспособности; или

б) ее поведения при подготовке исполнения или осуществления исполнения договора.

2) Если продавец уже отправил товар до того как выявились основания, указанные в предыдущем пункте, он может воспрепятствовать передаче товара покупателю, даже если покупатель располагает документом, дающим ему право получить товар. Настоящий пункт относится только к правам на товар в отношениях между покупателем и продавцом.



3) Сторона, приостанавливающая исполнение, независимо от того, делается это до или после отправки товара, должна немедленно дать извещение об этом другой стороне и должна продолжить осуществление исполнения, если другая сторона предоставляет достаточные гарантии исполнения своих обязательств.

Статья 72

1) Если до установленной для исполнения договора даты становится ясно, что одна из сторон совершит существенное нарушение договора, другая сторона может заявить о его расторжении.

2) Если позволяет время, сторона, которая намерена заявить о расторжении договора, должна направить разумное извещение другой стороне с тем, чтобы дать ей возможность предоставить достаточные гарантии исполнения ею своих обязательств.

3) Требования предыдущего пункта неприменимы, если другая сторона заявила, что она не будет исполнять свои обязательства.

Статья 73

1) Если в случае, когда договор предусматривает поставку товара отдельными партиями, неисполнение одной из сторон каких-либо обязательств в отношении любой партии составляет существенное нарушение договора в отношении этой партии, другая сторона может заявить о расторжении договора в отношении этой партии.

2) Если неисполнение одной стороной какого-либо из ее обязательств в отношении любой партии дает другой стороне оправданные основания считать, что существенное нарушение договора будет иметь место в отношении будущих партий, она может заявить о расторжении договора на будущее, при условии что она сделает это в разумный срок.

3) Покупатель, который заявляет о расторжении договора в отношении какой-либо партии товара, может одновременно заявить о его расторжении в отношении уже поставленных или подлежащих поставке партий товара, если по причине их взаимосвязи они не могут быть использованы для цели, предполагавшейся сторонами в момент заключения договора.

Раздел II. Убытки

Статья 74

Убытки за нарушение договора одной из сторон составляют сумму, равную тому ущербу, включая упущенную выгоду, который понесен другой стороной вследствие нарушения договора. Такие убытки не могут превышать ущерба, который нарушившая договор сторона предвидела или должна была предвидеть в момент заключения договора как возможное последствие его нарушения, учитывая обстоятельства, о которых она в то время знала или должна была знать.

Статья 75

Если договор расторгнут и если разумным образом и в разумный срок после его расторжения покупатель купил товар взамен или продавец перепродал товар, сторона, требующая возмещения убытков, может взыскать разницу между договорной ценой по совершенной взамен сделке, а также любые дополнительные убытки, которые могут быть взысканы на основании статьи 74.



Статья 76

1) Если договор расторгнут и если имеется текущая цена на данный товар, сторона, требующая возмещения ущерба, может, если она не осуществила закупки или перепродажи на основании статьи 75, потребовать разницу между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора, а также возмещения любых дополнительных убытков, которые могут быть взысканы на основании статьи 74. Однако если сторона, требующая возмещения ущерба, расторгла договор после принятия товара, вместо текущей цены на момент расторжения договора применяется текущая цена на момент такого принятия.

2) Для целей предыдущего пункта текущей ценой является цена, преобладающая в месте, где должна была быть осуществлена поставка, или, если в этом месте не существует текущей цены, цена в таком другом месте, которое служит разумной заменой, с учетом разницы в расходах по транспортировке товара.

Статья 77

Сторона, ссылающаяся на нарушение договора, должна принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для уменьшения ущерба, включая упущенную выгоду, возникающего вследствие нарушения договора. Если она не принимает таких мер, то нарушившая договор сторона может потребовать сокращения возмещаемых убытков на сумму, на которую они могли быть уменьшены.

Раздел III. Проценты

Статья 78

Если сторона допустила просрочку в уплате цены или иной суммы, другая сторона имеет право на проценты с просроченной суммы без ущерба для любого требования о возмещении убытков, которые могут быть взысканы на основании статьи 74.

Раздел IV. Освобождение от ответственности

Статья 79

1) Сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если докажет, что оно было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия, или его последствий.

2) Если неисполнение стороной своего обязательства вызвано неисполнением третьим лицом, привлеченным ею для исполнения всего или части договора, эта сторона освобождается от ответственности только в том случае, если:

- а) она освобождается от ответственности на основании пункта; и
- б) привлеченное ею лицо также было бы освобождено от ответственности, если бы положения указанного пункта были применены в отношении этого лица.

3) Освобождение от ответственности, предусмотренное настоящей статьей, распространяется лишь на тот период, в течение которого существует данное препятствие.

4) Сторона, которая не исполняет своего обязательства, должна дать извещение другой стороне о препятствии и его влиянии на ее способность осуществить исполнение.



Если это извещение не получено другой стороной в течение разумного срока, после того как об этом препятствии стало или должно было стать известно не исполняющей свое обязательство стороне, эта последняя сторона несет ответственность за убытки, являющиеся результатом того, что такое извещение получено не было.

5) Ничто в настоящей статье не препятствует каждой из сторон осуществить любые иные права, кроме требования возмещения убытков на основании настоящей Конвенции.

Статья 80

Сторона не может ссылаться на неисполнение обязательства другой стороной в той мере, в какой это неисполнение вызвано действиями или упущениями первой стороны.

Раздел V. Последствия расторжения договора

Статья 81

1) Расторжение договора освобождает обе стороны от их обязательств по договору при сохранении права на взыскание могущих подлежать возмещению убытков. Расторжение договора не затрагивает каких-либо положений договора, касающегося порядка разрешения споров или прав и обязательств сторон в случае его расторжения.

2) Сторона, исполнившая договор полностью или частично, может потребовать от другой стороны возврата всего того, что было первой стороной поставлено или уплачено по договору. Если обе стороны обязаны осуществить возврат полученного, они должны сделать это одновременно.

Статья 82

1) Покупатель утрачивает право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара, если для покупателя невозможно возвратить товар в том же, по существу, состоянии, в котором он его получил.

2) Предыдущий пункт не применяется:

а) если невозможность возвратить товар или возвратить товар в том же, по существу, состоянии, в котором он был получен покупателем, не вызвана его действием или упущением;

б) если товар или часть товара пришли в негодность или испортились в результате осмотра, предусмотренного в статье 38; или

в) если товар или его часть были проданы в порядке нормального ведения торговли или были потреблены или переделаны покупателем в порядке нормального использования того как он обнаружил или должен был обнаружить несоответствие товара договору.

Статья 83

Покупатель, который утратил право заявить о расторжении договора или потребовать от продавца замены товара в соответствии со статьей 82, сохраняет право на все другие средства правовой защиты, предусмотренные договором и настоящей Конвенцией.

Статья 84

1) Если продавец обязан возвратить цену, он должен также уплатить проценты с нее, считая с даты уплаты цены.

2) Покупатель должен передать продавцу весь доход, который покупатель получил от товара или его части:

а) если он обязан возвратить товар полностью или частично; или



б) если для него невозможно возвратить товар полностью или частично либо возвратить товар полностью или частично в том же, по существу, состоянии, в котором он получил его, но он, тем не менее, заявил о расторжении договора или потребовал от продавца замены товара.

Раздел VI. Сохранение товара

Статья 85

Если покупатель допускает просрочку в принятии поставки или в тех случаях, когда уплата цены и поставка товара должны быть произведены одновременно, если покупатель не уплачивает цену, а продавец либо еще владеет товаром, либо иным образом в состоянии контролировать распоряжение им, продавец должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он вправе удерживать товар, пока его разумные расходы не будут компенсированы покупателем.

Статья 86

1) Если покупатель получил товар и намерен осуществить право отказаться от него на основании договора или настоящей Конвенции, он должен принять такие меры, которые являются разумными при данных обстоятельствах для сохранения товара. Он вправе удерживать товар, пока его разумные расходы не будут компенсированы продавцом.

2) Если товар, отправленный покупателю, был предоставлен в его распоряжение в месте назначения и он осуществляет право отказа от него, покупатель должен вступить во владение товаром за счет продавца, при условии что это может быть сделано без уплаты цены и без неразумных неудобств или неразумных расходов. Данное положение не применяется в том случае, если продавец или лицо, уполномоченное на принятие товара за его счет, находится в месте назначения товара. Если покупатель вступает во владение товаром на основании настоящего пункта, его права и обязанности регулируются положениями предыдущего пункта.

Статья 87

Сторона, которая обязана принять меры для сохранения товара, может сдать его на склад третьего лица за счет другой стороны, если только связанные с этим расходы не являются неразумными.

Статья 88

1) Сторона, обязанная принять меры для сохранения товара в соответствии со статьями 85 и 86, может продать его любым надлежащим способом, если другая сторона допустила неразумную задержку с вступлением во владение товаром, или с принятием его обратно, или с уплатой цены либо расходов по сохранению, при условии что другой стороне было дано разумное извещение о намерении продать товар.

2) Если товар подвержен скорой порче или его хранение влечет за собой неразумные расходы, сторона, обязанная сохранять товар в соответствии со статьями 85 и 86, должна принять разумные меры для его продажи. В пределах возможностей она должна дать извещение другой стороне о своем намерении осуществить продажу.

3) Сторона, продающая товар, имеет право удержать из полученной от продажи выручки сумму, равную разумным расходам по сохранению и продаже товара. Остаток она должна передать другой стороне.



Часть IV. Заключительные положения

Статья 89

Депозитарием настоящей Конвенции назначается Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций.

Статья 90

Настоящая Конвенция не затрагивает действий любого международного соглашения, которое уже заключено или может быть заключено и которое содержит положения по вопросам, являющимся предметом регулирования настоящей Конвенции, при условии что стороны имеют свои коммерческие предприятия в государствах – участниках такого соглашения.

Статья 91

1) Настоящая Конвенция открыта для подписания на заключительном заседании Конференции Организации Объединенных Наций по договорам международной купли-продажи товаров; она будет оставаться открытой для подписания всеми государствами в центральных учреждениях Организации Объединенных Наций в Нью-Йорке до 30 сентября 1981 года.

2) Настоящая Конвенция подлежит ратификации, принятию или утверждению подписавшими ее государствами.

3) Настоящая Конвенция открыта для присоединения всех не подписавших ее государств с даты открытия ее для подписания.

4) Ратификационные грамоты, документы о принятии, утверждении и присоединении сдаются на хранение Генеральному секретарю Организации Объединенных Наций.

Статья 92

1) Договаривающееся государство может во время подписания, ратификации, принятия, утверждения или присоединения заявить, что оно не будет связано частью II настоящей Конвенции или что оно не будет связано частью III настоящей Конвенции.

2) Договаривающееся государство, сделавшее, в соответствии с предыдущим пунктом, заявление в отношении части II и части III настоящей Конвенции, не считается Договаривающимся государством в смысле пункта 1 статьи 1 настоящей Конвенции в отношении вопросов, регулируемых той частью Конвенции, на которую распространяется это заявление.

Статья 93

1) Если Договаривающееся государство имеет две или более территориальные единицы, в которых, в соответствии с его конституцией, применяются различные системы права по вопросам, являющимся предметом регулирования настоящей Конвенции, то оно может в момент подписания, ратификации, принятия, утверждения или присоединения заявить, что настоящая Конвенция распространяется на все его территориальные единицы или только на одну или несколько из них, и может изменить свое заявление путем предоставления другого заявления в любое время.

2) Эти заявления доводятся до сведения депозитария, и в них должны ясно указываться территориальные единицы, на которые распространяется Конвенция.

3) Если в силу заявления, сделанного в соответствии с данной статьей, настоящая Конвенция распространяется на одну или несколько территориальных единиц, а не на все территориальные единицы Договаривающегося государства, и если коммерческое



предприятие стороны находится в этом государстве, то для целей настоящей Конвенции считается, что это коммерческое предприятие не находится в таком Договариваемом государстве, если только оно не находится в территориальной единице, на которую распространяется настоящая Конвенция.

4) Если Договариваемое государство не делает заявления в соответствии с пунктом 1 настоящей статьи, Конвенция распространяется на все территориальные единицы этого государства.

Статья 94

1) Два или более договаривающихся государств, применяющих аналогичные или сходные правовые нормы по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, могут в любое время заявить о неприменимости Конвенции к договорам купли-продажи или к их заключению в тех случаях, когда коммерческие предприятия сторон находятся в этих государствах. Такие заявления могут быть сделаны совместно или путем взаимных односторонних заявлений.

2) Договариваемое государство, которое по вопросам, регулируемым настоящей Конвенцией, применяет правовые нормы, аналогичные или сходные с правовыми нормами одного или нескольких государств, не являющихся участниками настоящей Конвенции, может в любое время заявить о неприменимости Конвенции к договорам купли-продажи или к их заключению в тех случаях, когда коммерческие предприятия сторон находятся в этих государствах.

3) Если государство, в отношении которого делается заявление в соответствии с предыдущим пунктом, впоследствии становится Договариваемым государством, то сделанное заявление с даты вступления в силу настоящей Конвенции в отношении этого нового Договариваемого государства имеет силу заявления, сделанного в соответствии с пунктом 1, при условии что это новое Договариваемое государство присоединяется к такому заявлению или делает взаимное одностороннее заявление.

Статья 95

Любое государство может заявить при сдаче на хранение своей ратификационной грамоты, документа о принятии, утверждении или присоединении, что оно не будет связано положениями подпункта b) пункта 1 статьи 1 настоящей Конвенции.

Статья 96

Договариваемое государство, законодательство которого требует, чтобы договоры купли-продажи заключались или подтверждались в письменной форме, может в любое время сделать заявление в соответствии со статьей 12 о том, что любое положение статьи 11, статьи 29 или части II настоящей Конвенции, которое допускает, чтобы договор купли-продажи, его изменение или прекращение соглашением сторон либо оферта, акцепт или любое иное выражение намерения совершались не в письменной, а в любой форме, неприменимо, если хотя бы одна из сторон имеет свое коммерческое предприятие в этом государстве.

Статья 97

1) Заявления, в соответствии с настоящей Конвенцией, сделанные во время подписания, подлежат подтверждению при ратификации, принятию или утверждению.

2) Заявления и подтверждения заявлений делаются в письменной форме и официально сообщаются депозитарию.



3) Заявление вступает в силу одновременно со вступлением в силу настоящей Конвенции в отношении соответствующего государства.

Однако заявление, о котором депозитарий получает официальное уведомление после такого вступления в силу, вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением шести месяцев после даты его получения депозитарием. Взаимные односторонние заявления, сделанные в соответствии со статьей 94, вступают в силу в первый день месяца, следующего за истечением шести месяцев после получения депозитарием последнего заявления.

4) Любое государство, которое сделало заявление в соответствии с настоящей Конвенцией, может отказаться от него в любое время посредством официального уведомления в письменной форме на имя депозитария. Такой отказ вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением шести месяцев после даты получения уведомления депозитарием.

5) Отказ от заявления, сделанного в соответствии со статьей 94, влечет за собой также прекращение действия с даты вступления в силу этого отказа, любого взаимного заявления, сделанного другим государством в соответствии с этой статьей.

Статья 98

Не допускаются никакие оговорки, кроме тех, которые прямо предусмотрены настоящей Конвенцией.

Статья 99

1) Настоящая Конвенция вступает в силу при условии соблюдения положений пункта 6 настоящей статьи, в первый день месяца, следующего за истечением двенадцати месяцев после даты сдачи на хранение десятой ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или присоединении, включая документ, содержащий заявление, сделанное в соответствии со статьей 92.

2) Если государство ратифицирует, принимает, утверждает настоящую Конвенцию или присоединяется к ней после сдачи на хранение десятой ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или присоединении, настоящая Конвенция, за исключением непринятой части, вступает в силу для данного государства при условии соблюдения положений пункта 6 настоящей статьи, в первый день месяца, следующего за истечением двенадцати месяцев после даты сдачи на хранение его ратификационной грамоты или документа о принятии, утверждении или присоединении.

3) Государство, которое ратифицирует, принимает, утверждает настоящую Конвенцию или присоединяется к ней и которое является участником Конвенции о единообразном законе о заключении договоров о международной купле-продаже товаров, совершенной в Гааге 1 июля 1964 года (Гаагская конвенция о заключении договоров 1964 года), или участником Конвенции о единообразном законе о международной купле-продаже товаров, совершенной в Гааге 1 июля 1964 года (Гаагская конвенция о купле-продаже 1964 года), или участником обеих этих Конвенций, одновременно денонсирует, в зависимости от обстоятельств, одну или обе Гаагские конвенции – Гаагскую конвенцию о купле-продаже 1964 года и Гаагскую конвенцию о заключении договоров 1964 года, уведомив об этом правительство Нидерландов.



4) Государство – участник Гагской конвенции о купле-продаже 1964 года, ратифицирующее, принимающее, утверждающее настоящую Конвенцию или присоединяющееся к ней и делающее или сделавшее в соответствии со статьей 92 заявление о том, что оно не будет связано частью II настоящей Конвенции, во время ратификации, принятия, утверждения или присоединения денонсирует Гагскую конвенцию о купле-продаже 1964 года, уведомив об этом правительство Нидерландов.

5) Государство – участник Гагской конвенции о заключении договоров 1964 года, ратифицирующее, принимающее, утверждающее настоящую Конвенцию или присоединяющееся к ней и делающее или сделавшее в соответствии со статьей 92 заявление о том, что оно не будет связано частью III настоящей Конвенции, во время ратификации, принятия, утверждения или присоединения денонсирует Гагскую конвенцию о заключении договоров 1964 года, уведомив об этом правительство Нидерландов.

6) Для целей настоящей статьи ратификация, принятие, утверждение настоящей Конвенции или присоединение к ней государств – участников Гагской конвенции о заключении договоров 1964 года или Гагской конвенции о купле-продаже 1964 года не вступят в силу до тех пор, пока такая денонсация, которая может потребоваться от этих государств в отношении двух последних Конвенций, не вступит в силу. Депозитарий настоящей Конвенции проводит консультации с правительством Нидерландов, выступающим в качестве депозитария Конвенций 1964 года с тем, чтобы обеспечить в этой связи необходимую координацию.

Статья 100

1) Настоящая Конвенция применяется к заключению договора только в тех случаях, когда предложение о заключении договора делается в день вступления или после вступления настоящей Конвенции в силу для Договаривающихся государств, упомянутых в пункте 1 статьи 1, или Договаривающегося государства, упомянутого в подпункте b) пункта 1 статьи 1.

2) Настоящая Конвенция применяется только к договорам, заключенным в день вступления или после вступления настоящей Конвенции в силу для Договаривающихся государств, упомянутых в подпункте a) пункта 1 статьи 1, или Договаривающегося государства, упомянутого в подпункте b) пункта 1 статьи 1.

Статья 101

1) Договаривающееся государство может денонсировать настоящую Конвенцию, или часть II, или часть III настоящей Конвенции, направив депозитарию официальное письменное уведомление.

2) Денонсация вступает в силу в первый день месяца, следующего за истечением двенадцати месяцев после получения депозитарием уведомления. Если в уведомлении указан более длительный период вступления денонсации в силу, то денонсация вступает в силу по истечении этого более длительного периода после получения депозитарием такого уведомления.

Совершено в Вене одиннадцатого апреля тысяча девятьсот восьмидесятого года в единственном экземпляре, тексты которого на английском, арабском, испанском, китайском, русском и французском языках являются аутентичными.

В удостоверение чего нижеподписавшиеся полномочные представители, должным образом уполномоченные своим правительством, подписали настоящую Конвенцию.



**СТАТУС КОНВЕНЦИИ ООН
О ДОГОВОРАХ МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ТОВАРОВ
(Вена, 11 апреля 1980)**

по состоянию на 01.10.2001 г.

на основании данных, представленных на сайте UNCITRAL

Государство	Дата подписания	Дата ратификации присоединение (а) утверждение (АА) принятие (А) правопреемство (d)	Дата вступления в силу	Оговорки
Австралия		17 марта 1988 а	1 апреля 1989	
Австрия	11 апр. 1980	29 декабря 1987	1 января 1989	
Аргентина		19 июля 1983 а	1 января 1988	ст. 96
Беларусь		9 октября 1989 а	1 ноября 1990	
Бельгия		31 октября 1996 а	1 ноября 1997	
Болгария		9 июля 1990 а	1 августа 1991	
Босния и Герц.		12 января 1994 d	6 марта 1992	
Бурунди		4 сентября 1998 а	1 октября 1999	
Венгрия	22 апр. 1980	16 июня 1983	1 января 1988	ст. 96
Венесуэла	28 сент. 1981			
Гана	11 апр. 1980			
Гвинея		23 января 1991 а	1 февраля 1992	
Греция		12 января 1998 а	1 февраля 1999	
Грузия		16 августа 1994 а	1 сентября 1995	
Дания	26 мая 1981	14 февраля 1989	1 марта 1990	ст. 92 I, 94
Египет		6 сентября 1982 а	1 января 1988	
Замбия		6 июня 1986 а	1 января 1988	
Ирак		5 марта 1990 а	1 апреля 1991	
Исландия		10 мая 2001 а	1 июня 2002	
Испания		24 июля 1990 а	1 августа 1991	
Италия	30 сент. 1981	11 декабря 1986	1 января 1988	
Канада		23 апреля 1991 а	1 мая 1992	



Китай	30 сент. 1981	11 декабря 1986 АА	1 января 1988	ст. 95, 96
Колумбия		10 июля 2001 а	1 августа 2002	
Куба		2 ноября 1994 а	1 декабря 1995	
Кыргызстан		11 мая 1999 а	1 июня 2000	
Латвия		31 июля 1997 а	1 августа 1998	ст. 96
Лесото	18 июня 1981	18 июня 1981	1 января 1988	
Литва		18 января 1995 а	1 февраля 1996	ст. 96
Люксембург		30 января 1997 а	1 февраля 1998	
Мавритания		20 августа 1999 а	1 сентября 2000	
Мексика		29 декабря 1987 а	1 января 1989	
Молдова		13 октября 1994 а	1 ноября 1995	
Монголия		31 декабря 1997 а	1 января 1999	
Нидерланды	29 мая 1981	13 декабря 1990 А	1 января 1992	
Новая Зеландия		22 сентября 1994 а	1 октября 1995	
Норвегия	26 мая 1981	20 июля 1988	1 августа 1989	ст. 92 I, 94
Перу		25 марта 1999 а	1 апреля 2000	
Польша	28 сент. 1981	19 мая 1995	1 июня 1996	
Рос.Фед.		16 августа 1990 а	1 сентября 1991	ст. 96
Румыния		22 мая 1991 а	1 июня 1992	
Сент-Винсент и Гренадины		12 сентября 2000	1 октября 2001	ст. 95
Сингапур	11 апр. 1980	16 февраля 1995	1 марта 1996	ст. 95
Сирия		19 октября 1982 а	1 января 1988	
Словакия		28 мая 1993 d	1 января 1993	ст. 95
Словения		7 января 1994 d	25 июня 1991	
США	31 авг. 1981	11 декабря 1986	1 января 1988	ст. 95
Уганда		12 февраля 1992 а	1 марта 1993	
Узбекистан		27 ноября 1996 а	1 декабря 1997	
Украина		3 января 1990 а	1 февраля 1991	
Финляндия	26 мая 1981	15 декабря 1987	1 января 1989	ст. 92 I, 94



Франция	27 авг. 1981	6 августа 1982 АА	1 января 1988	
Хорватия		9 июня 1998 d	8 октября 1991	
Чеш. Респ.		30 сентября 1993 d	1 января 1993	ст. 95
Чили	11 апр. 1980	7 февраля 1989	1 марта 1991	ст. 96
Швейцария		21 февраля 1990 а	1 марта 1991	
Швеция 94	26 мая 1981	15 декабря 1987	1 января 1989	ст. 92 I,
Эквадор		27 января 1992 а	1 февраля 1993	
Эстония		20 сентября 1993 а	1 октября 1994	
Югославия	11 апр. 1980	27 марта 1985	1 января 1988	ст. 96



**ПРИНЦИПЫ
МЕЖДУНАРОДНЫХ КОММЕРЧЕСКИХ ДОГОВОРОВ
(Принципы УНИДРУА)**

*(Документ разработан Международным институтом
унификации частного права (УНИДРУА), Италия, Рим, в 1994 г.)*

Преамбула. Цели Принципов

Глава 1. Общие положения

Статья 1.1. Свобода договора

Статья 1.2. Свобода формы

Статья 1.3. Обязательность договора

Статья 1.4. Обязательные (императивные) положения

Статья 1.5. Исключение или изменение сторонами

Статья 1.6. Толкование и дополнение Принципов

Статья 1.7. Добросовестность и честная деловая практика

Статья 1.8. Обычай и практика

Статья 1.9. Уведомление

Статья 1.10. Определения

Глава 2. Заключение договора

Статья 2.1. Способ заключения договора

Статья 2.2. Определение оферты

Статья 2.3. Отмена оферты

Статья 2.4. Отзыв оферты

Статья 2.5. Отклонение оферты

Статья 2.6. Разновидность акцепта

Статья 2.7. Момент акцепта

Статья 2.8. Акцепт в указанный срок

Статья 2.9. Запоздавший акцепт. Задержка при пересылке

Статья 2.10. Отмена акцепта

Статья 2.11. Акцепт с оговорками

Статья 2.12. Письменные подтверждения

Статья 2.13. Заключение договора, зависящее от соглашения по конкретным вопросам или соблюдения особой формы

Статья 2.14. Договор с умышленно открытыми условиями

Статья 2.15. Недобросовестные переговоры

Статья 2.16. Обязанность конфиденциальности

Статья 2.17. Оговорки о поглощении

Статья 2.18. Оговорки об изменении в письменной форме

Статья 2.19. Договоренность на стандартных условиях

Статья 2.20. Неожиданное условие

Статья 2.21. Противоречие между стандартными и нестандартными условиями

Статья 2.22. Конфликт проформ



Глава 3. Действительность

Статья 3.1. Незатрагиваемые вопросы

Статья 3.2. Действительность простого соглашения

Статья 3.3. Первоначальная невозможность исполнения

Статья 3.5. Значительное заблуждение

Статья 3.6. Ошибка в выражении или при передаче

Статья 3.7. Правовые средства защиты в связи с неисполнением

Статья 3.8. Обман

Статья 3.9. Угрозы

Статья 3.10. Существенное неравновесие

Статья 3.11. Третьи лица

Статья 3.12. Подтверждение

Статья 3.13. Утрата права на отказ от договора

Статья 3.14. Уведомление об отказе от договора

Статья 3.15. Ограничения по срокам

Статья 3.16. Частичный отказ

Статья 3.17. Обратная сила отказа

Статья 3.18. Убытки

Статья 3.19. Императивность положений

Статья 3.20. Односторонние заявления

Глава 4. Толкование

Статья 4.1. Намерение сторон

Статья 4.2. Толкование заявлений и иных действий

Статья 4.3. Принимаемые во внимание обстоятельства

Статья 4.4. Общие ссылки на договор или заявления

Статья 4.5. Систематическое толкование

Статья 4.6. Правило «*contra proferentem*»

Статья 4.7. Лингвистические расхождения

Статья 4.8. Восполнение опущенного условия

Глава 5. Содержание

Статья 5.1. Прямые и подразумеваемые обязательства

Статья 5.2. Подразумеваемые обязательства

Статья 5.3. Сотрудничество между сторонами

Статья 5.4. Обязанность достичь определенного результата. Обязанность проявлять максимальные усилия

Статья 5.5. Определение содержания имеющейся обязанности

Статья 5.6. Определение качества исполнения

Статья 5.7. Определение цены

Статья 5.8. Договор на неопределенный срок

Глава 6. Исполнение

Раздел 1. Общие положения об исполнении

Статья 6.1.1. Срок исполнения

Статья 6.1.2. Одноразовое исполнение или исполнение по частям



- Статья 6.1.3. Частичное исполнение
- Статья 6.1.4. Порядок исполнения
- Статья 6.1.5. Досрочное исполнение
- Статья 6.1.6. Место исполнения
- Статья 6.1.7. Платеж чеком или другим документом
- Статья 6.1.8. Платеж путем денежного перевода
- Статья 6.1.9. Валюта платежа
- Статья 6.1.10. Неопределенность валюты
- Статья 6.1.11. Стоимость исполнения
- Статья 6.1.12. Очередность распределения платежей
- Статья 6.1.13. Очередность исполнения неденежных обязательств
- Статья 6.1.12 применяется с учетом необходимой адаптации к определению очередности неденежных обязательств.
- Статья 6.1.14. Обращение за государственным разрешением
- Статья 6.1.15. Процедура обращения за разрешением
- Статья 6.1.16. Невыдача и отсутствие отказа в выдаче разрешения
- Статья 6.1.17. Отказ в выдаче разрешения
- Раздел 2. Затруднения
 - Статья 6.2.1. Соблюдение договорных обязательств
 - Статья 6.2.2. Определение затруднений
 - Статья 6.2.3. Последствия затруднений
- Глава 7. Неисполнение
 - Раздел 1. Общие положения
 - Статья 7.1.1. Определение неисполнения
 - Статья 7.1.2. Вмешательство другой стороны
 - Статья 7.1.3. Приостановление исполнения
 - Статья 7.1.4. Исправление
 - Статья 7.1.5. Дополнительный срок для исполнения
 - Статья 7.1.6. Исключительные оговорки
 - Статья 7.1.7. Непреодолимая сила (форс-мажор)
 - Раздел 2. Право на исполнение
 - Статья 7.2.1. Исполнение денежного обязательства
 - Статья 7.2.2. Исполнение неденежного обязательства
 - Статья 7.2.3. Исправление или замена ненадлежащего исполнения
 - Статья 7.2.4. Судебный штраф
 - Статья 7.2.5. Изменение средств правовой защиты
 - Раздел 3. Прекращение
 - Статья 7.3.1. Право на прекращение договора
 - Статья 7.3.2. Уведомление о прекращении
 - Статья 7.3.3. Предвидимое неисполнение
 - Статья 7.3.4. Соответствующее заверение о надлежащем исполнении
 - Статья 7.3.5. Общие последствия прекращения
 - Статья 7.3.6. Возврат полученного (реституция)



Раздел 4. Убытки

Статья 7.4.1. Право на возмещение убытков

Статья 7.4.2. Полная компенсация

Статья 7.4.3. Достоверность ущерба

Статья 7.4.4. Предвидимость ущерба

Статья 7.4.5. Доказательство ущерба в случае заменяющей сделки

Статья 7.4.6. Доказательство ущерба на основе текущей цены

Статья 7.4.7. Ущерб, причиненный частично потерпевшей стороной

Статья 7.4.8. Уменьшение ущерба

Статья 7.4.9. Проценты годовых при неплатеже

Статья 7.4.10. Проценты годовых на сумму убытков

Статья 7.4.11. Способ денежного взыскания

Статья 7.4.12. Валюта исчисления убытков

Статья 7.4.13. Согласованный платеж при неисполнении

Преамбула

Цели Принципов

Настоящие Принципы устанавливают общие нормы для международных коммерческих договоров.

Они подлежат применению в случае, если стороны согласились, что их договор будет регулироваться этими Принципами.

Они могут применяться, когда стороны согласились, что их договор будет регулироваться «общими принципами права», «lex mercatoria» или аналогичными положениями.

Они могут использоваться для решения вопроса, возникающего в случае, когда оказывается невозможным установить соответствующую норму применимого права.

Они могут использоваться для толкования и восполнения международных унифицированных правовых документов.

Они могут служить моделью для национального и международного законодательства.

Глава 1. Общие положения

Статья 1.1. Свобода договора

Стороны свободны вступать в договор и определять его содержание.

Статья 1.2. Свобода формы

Настоящие Принципы не устанавливают никаких требований о том, что договор должен быть заключен или подтвержден в письменной форме. Его существование может быть доказано любым способом, включая свидетельские показания.

Статья 1.3. Обязательность договора

Надлежаще заключенный договор является обязательным для сторон. Он может быть изменен или прекращен только в соответствии с его условиями или по соглашению сторон, или иным образом в соответствии с настоящими Принципами.

Статья 1.4. Обязательные (императивные) положения

Никакие нормы настоящих Принципов не ограничивают применение обязательных (императивных) положений национального, международного или наднационального происхождения, которые подлежат применению в силу соответствующих норм международного частного права.

**Статья 1.5. Исключение или изменение сторонами**

Стороны могут исключить применение настоящих Принципов, отступить от них или изменять содержание любого из их положений, если иное не предусмотрено в Принципах.

Статья 1.6. Толкование и дополнение Принципов

1. При толковании настоящих Принципов надлежит учитывать их международный характер и цели, включая необходимость содействовать достижению единообразия в их применении.

2. Вопросы, охватываемые сферой настоящих Принципов, но которые прямо в них не разрешены, подлежат разрешению в соответствии с их основополагающими общими принципами.

Статья 1.7. Добросовестность и честная деловая практика

1. Каждая сторона обязана действовать в соответствии с принятыми в практике международной торговли добросовестностью и честной деловой практикой.

2. Стороны не вправе исключить или ограничить эту обязанность.

Статья 1.8. Обычай и практика

1. Стороны связаны любым обычаем, относительно которого они договорились, и практикой, которую они установили в своих взаимоотношениях.

2. Стороны связаны обычаем, который широко известен и постоянно соблюдается в международной торговле сторонами в соответствующей области торговли, кроме случаев, когда применение такого обычая было бы неразумным.

Статья 1.9. Уведомление

1. Когда требуется уведомление, оно может быть направлено любым способом, соответствующим обстоятельствам.

2. Уведомление считается действительным, когда оно достигает лицо, которому оно направлено.

3. Для целей пункта 2 уведомление «достигает» лицо, когда оно сделано этому лицу устно или доставлено этому лицу в месте нахождения его коммерческого предприятия, или по его почтовому адресу.

4. Для целей настоящей статьи «уведомление» включает заявление, требование, запрос или любое другое сообщение намерения.

Статья 1.10. Определения

В настоящих Принципах:

«суд» включает арбитражный суд (трибунал);

если сторона имеет более одного коммерческого предприятия, ее «коммерческим предприятием» считается то, которое, с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в любое время до или в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением;

«должник» относится к стороне, которая должна исполнить обязательство, и «кредитор» относится к стороне, которая имеет право получить исполнение этого обязательства;

«письменная форма» означает любой вид сообщения, который сохраняет запись информации, содержащейся в нем, и способный быть воспроизведенным в осязаемом виде.



Глава 2. Заключение договора

Статья 2.1. Способ заключения договора

Договор может быть заключен путем акцепта оферты либо в результате поведения сторон, достаточно свидетельствующего о соглашении.

Статья 2.2. Определение оферты

Предложение о заключении договора является офертой, если оно достаточно определено и выражает намерение оферента считать себя связанным в случае акцепта.

Статья 2.3. Отмена оферты

1. Оферта вступает в силу, когда она получена адресатом оферты.
2. Оферта, даже когда она является безотзывной, может быть отменена оферентом, если сообщение об отмене получено адресатом оферты раньше, чем сама оферта, или одновременно с ней.

Статья 2.4. Отзыв оферты

1. Пока договор не заключен, оферта может быть отозвана, если сообщение об отзыве будет получено адресатом оферты до отправления им акцепта.

2. Однако оферта не может быть отозвана:

- а) если в оферте указывается путем установления определенного срока для акцепта или иным образом, что она является безотзывной; или
- б) если для адресата оферты было разумным рассматривать оферту как безотзывную и адресат оферты действовал, полагаясь на оферту.

Статья 2.5. Отклонение оферты

Оферта теряет силу, когда сообщение об отклонении оферты получено оферентом.

Статья 2.6. Разновидность акцепта

1. Заявление или иное поведение адресата оферты, выражающее его согласие с офертой, является акцептом. Молчание или бездействие само по себе не является акцептом.

2. Акцепт оферты вступает в силу, когда указанное согласие получено оферентом.

3. Однако, если в силу оферты или в результате практики, которую стороны установили в своих взаимоотношениях, или обычая, адресат оферты может, не извещая оферента, выразить согласие путем совершения какого-то действия, акцепт вступает в силу в момент совершения такого действия.

Статья 2.7. Момент акцепта

Оферта должна быть акцептована в течение времени, указанного оферентом, или, если такой срок не указан, в течение разумного срока с учетом конкретных обстоятельств, включая скорость средства связи, использованного оферентом. Устная оферта должна быть акцептована немедленно, если обстоятельства не говорят об ином.

Статья 2.8. Акцепт в указанный срок

1. Срок для акцепта оферты, указанный оферентом в телеграмме или письме, начинает течь с момента, когда телеграмма сдана для отправки, или с даты, указанной на письме, или если такая дата отсутствует, то с даты, указанной на конверте. Срок для акцепта, установленный оферентом посредством моментальной связи, начинается с момента, когда оферта достигает адресата оферты.

2. Государственные праздники или нерабочие дни, имеющие место в течение срока для акцепта, включаются при исчислении этого периода времени. Однако, если уве-



домление об акцепте не может быть доставлено адресату оферты в последний праздничный или нерабочий день в месте, где находится коммерческое предприятие оферента, этот период времени продлевается до следующего первого рабочего дня.

Статья 2.9. Запоздавший акцепт. Задержка при пересылке

1. Запоздавший акцепт, тем не менее, сохраняет силу акцепта, если оферент без неоправданной задержки сообщит об этом адресату оферты или направит ему соответствующее уведомление.

2. Когда из письма или иного письменного сообщения, содержащего запоздавший акцепт, видно, что оно было отправлено при таких обстоятельствах, что если бы его пересылка была нормальной, оно было бы получено оферентом своевременно, запоздавший акцепт сохраняет силу акцепта, если только оферент без неоправданной задержки не известит адресата, что он считает свою оферту утратившей силу.

Статья 2.10. Отмена акцепта

Акцепт может быть отменен, если сообщение об отмене получено оферентом раньше того момента или в тот же момент, когда акцепт должен был вступить в силу.

Статья 2.11. Акцепт с оговорками

1. Ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнения, ограничения или иные изменения, является отклонением оферты и представляет собой встречную оферту.

2. Однако ответ на оферту, который имеет целью служить акцептом, но содержит дополнительные или отличающиеся условия, не меняющие существенно условий оферты, является акцептом, если только оферент без неоправданной задержки не возразит против этих расхождений. Если он этого не сделает, то условиями договора будут являться условия оферты с изменениями, содержащимися в акцепте.

Статья 2.12. Письменные подтверждения

Если в письменном сообщении, посланном в течение разумного времени после заключения договора и имеющем целью быть подтверждением договора, содержатся дополнительные или отличающиеся условия, такие условия становятся частью договора, если только они существенно не изменяют договор или получатель без неоправданной задержки не возражает против расхождений.

Статья 2.13. Заключение договора, зависящее от соглашения по конкретным вопросам или соблюдения особой формы

Если в ходе переговоров одна из сторон настаивает на том, что договор не будет заключен до того, пока не будет достигнуто соглашение по конкретным вопросам или соблюдена особая форма соглашения, договор не является заключенным до того, пока не будет достигнуто соглашение по этим вопросам, или оно не будет соответствующим образом оформлено.

Статья 2.14. Договор с умышленно открытыми условиями

1. Если стороны намерены заключить договор, обстоятельство, что они умышленно оставили какое-то условие для согласования в ходе будущих переговоров или подлежащим определению третьим лицом, не является препятствием для возникновения договора.

2. Существование договора не затрагивается тем, что впоследствии:

(а) стороны не достигли согласия по такому условию; или



(b) третье лицо не определило это условие, если имеется иное средство сделать это условие определенным, которое является разумным при существующих обстоятельствах, принимая во внимание намерения сторон.

Статья 2.15. Недобросовестные переговоры

1. Сторона свободна проводить переговоры и не несет ответственности за недостижение согласия.

2. Однако сторона, которая ведет или прерывает переговоры недобросовестно, является ответственной за потери, причиненные другой стороне.

3. Недобросовестным, в частности, является вступление стороной в переговоры или их продолжение при отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной.

Статья 2.16. Обязанность конфиденциальности

Если информация передается одной стороной в качестве конфиденциальной в процессе переговоров, другая сторона обязана не раскрывать эту информацию или не использовать ее ненадлежащим образом для собственных целей, независимо от того, заключен ли впоследствии договор. В надлежащих случаях средства правовой защиты при нарушении этой обязанности могут включать компенсацию, основанную на выгоде, полученной другой стороной.

Статья 2.17. Оговорки о поглощении

Договор в письменной форме, содержащий оговорку о том, что договор полностью охватывает условия, согласованные сторонами, не может быть оспорен или дополнен представлением предшествующих заявлений или соглашений. Однако такие заявления или соглашения могут быть использованы для толкования письменного договора.

Статья 2.18. Оговорки об изменении в письменной форме

Договор в письменной форме, содержащий оговорку о том, что любое согласованное изменение договора или его прекращение должно осуществляться в письменной форме, не может быть изменен или прекращен иным образом.

Однако сторона может своим поведением быть лишена возможности полагаться на эту оговорку в той мере, в которой другая сторона действовала, полагаясь на такое поведение.

Статья 2.19. Договоренность на стандартных условиях

1. Если одна или обе стороны используют стандартные условия при заключении договора, то применяются общие положения о заключении договора с учетом статей 2.20-2.22.

2. Стандартными условиями являются положения, подготовленные одной стороной предварительно для общего и неоднократного использования и фактически применяемые без переговоров с другой стороной.

Статья 2.20. Неожиданное условие

1. Условие, включенное в число стандартных и которое имеет такой характер, что другая сторона не могла бы разумно его ожидать, является недействительным, если только это условие не было явно принято этой стороной.

2. При установлении, имеет ли условие такой характер, необходимо принимать во внимание его содержание, формулировку и способ выражения.

Статья 2.21. Противоречие между стандартными и нестандартными условиями

В случае противоречия между стандартным условием и условием, не являющимся стандартным, преимущество имеет последнее.



Статья 2.22. Конфликт проформ

Если обе стороны используют стандартные условия и достигают соглашения вне рамок этих стандартных условий, договор считается заключенным на основе согласованных условий и тех стандартных условий, которые являются совпадающими по существу, кроме случая, когда сторона предварительно ясно указывает, что она не намерена быть связанной таким договором, либо впоследствии без неоправданной задержки информирует об этом другую сторону.

Глава 3. Действительность

Статья 3.1. Незатрагиваемые вопросы

Настоящие Принципы не затрагивают вопросы недействительности, возникающей из:

- а) отсутствия правоспособности;
- б) отсутствия полномочий;
- в) несоответствия нормам морали или противоправности.

Статья 3.2. Действительность простого соглашения

Договор заключается, изменяется или прекращается в силу самого соглашения сторон без каких-либо дополнительных требований.

Статья 3.3. Первоначальная невозможность исполнения

1. Сам по себе факт, что в момент заключения договора исполнение принятого обязательства было невозможным, не влияет на действительность договора.

2. Сам по себе факт, что в момент заключения договора сторона не была уполномочена распоряжаться имуществом, к которому относится договор, не влияет на действительность договора.

Статья 3.4. Понятие заблуждения

Заблуждением является ошибочное предположение, относящееся к фактам или правовым нормам, существующим в момент заключения договора.

Статья 3.5. Значительное заблуждение

1. Сторона может отказаться от договора в силу заблуждения, если в момент заключения договора заблуждение было настолько значительным, что разумное лицо в аналогичной ситуации, что и заблуждавшаяся сторона, заключило бы договор на существенно иных условиях или не заключило бы его вообще, если бы было известно истинное положение вещей, и:

а) другая сторона также заблуждалась либо вызвала заблуждение, либо знала или должна была знать о заблуждении, и оставление заблуждающейся стороны в таком состоянии противоречило бы разумным коммерческим стандартам честной деловой практики; или

б) другая сторона не действовала в момент отказа от договора, основываясь на договоре.

2. Сторона, однако, не может отказаться от договора, если:

- а) заблуждение возникло в результате ее грубой небрежности; или
- б) заблуждение относится к вопросу, в отношении которого заблуждающейся стороной был принят риск заблуждения, или, с учетом конкретных обстоятельств, риск должен быть возложен на нее.



Статья 3.6. Ошибка в выражении или при передаче

Ошибка, произошедшая в выражении или при передаче заявления относится к заблуждению лица, от которого исходит заявление.

Статья 3.7. Правовые средства защиты в связи с неисполнением

Сторона не вправе отказаться от договора на основании заблуждения, если обстоятельства, на которые она полагается, допускают или могли бы допускать правовую защиту в связи с неисполнением.

Статья 3.8. Обман

Сторона может отказаться от договора, если договор был заключен в результате обманных заявлений другой стороны, включая язык выражения или образ действия, или в результате недобросовестного сокрытия фактов, которые в соответствии с разумными коммерческими стандартами честной деловой практики должны были быть сообщены этой стороной.

Статья 3.9. Угрозы

Сторона может отказаться от договора, если договор был заключен ею в результате последовавшей от другой стороны неоправданной угрозы, которая, с учетом конкретных обстоятельств, является настолько реальной и серьезной, что не оставляет другой стороне разумной альтернативы. В частности, угроза является неоправданной, если угрожаемое действие или бездействие является само по себе неправомерным, или неправомерным является использование его в качестве средства для заключения договора.

Статья 3.10. Существенное неравновесие

1. Сторона может отказаться от договора или от отдельного его условия, если в момент заключения договор или какое-либо его условие неоправданно создавало чрезмерное преимущество для другой стороны.

Помимо прочего во внимание должно быть принято:

а) факт недобросовестного использования одной стороной зависимости от нее другой стороны, экономической слабости последней или чрезвычайных нужд, или ее непредусмотрительности, неинформированности, неопытности или отсутствия навыков вести переговоры, а также

б) характер и цель договора.

2. По просьбе стороны, имеющей право на отказ от договора, суд вправе изменить договор или его условие с тем, чтобы привести его в соответствие с разумными коммерческими стандартами честной деловой практики.

3. Суд может изменить договор или его условие по просьбе стороны, получившей уведомление об отказе от договора, при условии, что эта сторона проинформирует другую сторону о своей просьбе сразу же после получения такого уведомления и до того, как другая сторона совершила какие-либо действия, основываясь на нем. Положение ст. 3.13 (п. 2) применяется соответственно.

Статья 3.11. Третьи лица

1. Если обман, угроза, существенное неравновесие или заблуждение стороны вызваны третьим лицом, за которое отвечает другая сторона, или это третье лицо знает об этом или должно было знать, от договора можно отказаться на тех же условиях, как если бы соответствующее поведение или информация принадлежали самой стороне.

2. Если обман, угроза, существенное неравновесие вызываются третьим лицом, за



которое другая сторона не отвечает, от договора можно отказаться, если эта сторона знала или должна была знать об обмане, угрозах или существенном неравновесии или при отказе от договора она не совершала действий, основываясь на договоре.

Статья 3.12. Подтверждение

Если сторона, которая вправе отказаться от договора, прямо или в подразумеваемом виде подтверждает договор после того, как начал течь период времени для уведомления об отказе от договора, отказ от договора не допускается.

Статья 3.13. Утрата права на отказ от договора

1. Если сторона имеет право на отказ от договора в связи с заблуждением, однако другая сторона заявляет о своей готовности исполнить договор или в действительности исполняет его таким образом, как это понималось стороной, имеющей право на отказ от договора, договор считается заключенным как это понималось этой стороной. Другая сторона должна сделать такое заявление или осуществить такое исполнение сразу после того, как она была проинформирована о том, как стороной, имеющей право на отказ от договора, понимался этот договор, и до того, как эта сторона совершила какие-либо действия, основываясь на уведомлении об отказе от договора.

2. После такого заявления или исполнения право на отказ от договора утрачивается, и никакое последующее уведомление об отказе от договора недействительно.

Статья 3.14. Уведомление об отказе от договора

Право стороны на отказ от договора реализуется путем уведомления другой стороны.

Статья 3.15. Ограничения по срокам

1. Уведомление об отказе от договора должно быть дано в течение разумного срока, с учетом обстоятельств, после того, как отказывающаяся сторона узнала или не могла не узнать о соответствующих фактах и получила возможность действовать по своему усмотрению.

2. Если сторона может отказаться от отдельного условия договора в соответствии со ст. 3.10, срок для уведомления об отказе от договора начинает течь с момента, когда это условие выдвинуто другой стороной.

Статья 3.16. Частичный отказ

Если основание отказа затрагивает только отдельные условия договора, последствия отказа ограничиваются этими условиями, если только, принимая во внимание обстоятельства, не представляется неразумным сохранить в силе остальную часть договора.

Статья 3.17. Обратная сила отказа

1. Отказ имеет обратную силу.

2. При отказе от договора любая сторона вправе требовать возврата всего, что она предоставила в соответствии с договором или его частью, от которой она отказалась, при условии, что она одновременно возвращает все, что она получила по договору или его части, от которой она отказалась, или, если невозможен возврат в натуре, сторона компенсирует все, что она получила.

Статья 3.18. Убытки

Независимо от того, имел ли место отказ от договора, сторона, которая знала или должна была знать об основаниях отказа, является ответственной за убытки, возме-



ние которых должно поставить другую сторону в положение, в котором она находилась бы, если бы она не заключила договор.

Статья 3.19. Императивность положений

Положения настоящей Главы являются императивными, кроме тех, которые относятся к простому соглашению, начальной невозможности или заблуждению.

Статья 3.20. Односторонние заявления

Положения настоящей главы применяются соответственно к любому сообщению намерения, адресованному одной стороной другой.

Глава 4. Толкование

Статья 4.1. Намерение сторон

1. Договор должен толковаться в соответствии с общим намерением сторон.
2. Если такое намерение не может быть выявлено, договор должен толковаться в соответствии со значением, которое аналогичные сторонам разумные лица придавали бы договору в таких же обстоятельствах.

Статья 4.2. Толкование заявлений и иных действий

1. Заявления и иные действия стороны должны толковаться в соответствии с ее намерениями, если другая сторона знала или не могла не знать об этих намерениях.
2. Если предыдущий пункт не подлежит применению, заявления или иные действия должны толковаться в соответствии со знанием, которое аналогичное другой стороне разумное лицо придавало бы им в таких же обстоятельствах.

Статья 4.3. Принимаемые во внимание обстоятельства

При применении статей 4.1 и 4.2 во внимание должны быть приняты все обстоятельства, включая:

- a) предварительные переговоры между сторонами;
- b) практику, которую стороны установили в своих взаимоотношениях;
- c) поведение сторон после заключения договора;
- d) характер и цель договора;
- e) общепринятое в соответствующей области предпринимательской деятельности значение условий и выражений;
- f) обычаи.

Статья 4.4. Общие ссылки на договор или заявления

Условия и выражения должны толковаться в свете всего договора или заявления, где они появляются.

Статья 4.5. Систематическое толкование

Условия договора должны толковаться таким образом, чтобы всем им было придано значение, а не лишать силы какие-либо из них.

Статья 4.6. Правило «contra proferentem»

Если условия договора, выдвинутые одной стороной, являются неясными, то предпочтение отдается толкованию, которое противоположно интересам этой стороны.

Статья 4.7. Лингвистические расхождения

Если договор составлен на двух или более языках и каждый из его текстов имеет одинаковую силу, то, в случае расхождения между текстами, предпочтение отда-



ется толкованию в соответствии с вариантом текста договора, который был составлен первоначально.

Статья 4.8. Восполнение опущенного условия

1. Если стороны договора не согласовали условия, являющегося важным для определения их прав и обязанностей, то договор выполняется условием, представляющим соответствующим при данных обстоятельствах.

2. При определении, какое условие является соответствующим, должны быть, помимо прочих факторов, приняты во внимание:

- a) намерение сторон;
- b) характер и цель договора;
- c) добросовестность и честная деловая практика;
- d) разумность.

Глава 5. Содержание

Статья 5.1. Прямые и подразумеваемые обязательства

Договорные обязательства могут быть прямыми или подразумеваемыми.

Статья 5.2. Подразумеваемые обязательства

Подразумеваемые обязательства вытекают из:

- a) характера и цели договора;
- b) практики, которую стороны установили в своих взаимоотношениях;
- c) добросовестности и честной деловой практики;
- d) разумности.

Статья 5.3. Сотрудничество между сторонами

Каждая сторона должна сотрудничать с другой стороной, если такое сотрудничество можно разумно ожидать в связи с исполнением обязательств этой стороны.

Статья 5.4. Обязанность достичь определенного результата.

Обязанность проявлять максимальные усилия

1. В той мере, в какой обязательство стороны включает в себя обязанность достичь определенного результата, эта сторона обязана достичь этого результата.

2. В той мере, в какой обязательство стороны включает в себя обязанность проявлять максимальные усилия при выполнении каких-либо действий, эта сторона обязана предпринимать усилия, которые предпринимало бы аналогичное ей разумное лицо в таких же обстоятельствах.

Статья 5.5. Определение содержания имеющейся обязанности

При определении меры, в какой обязательство стороны включает в себя обязанность проявлять максимальные усилия при выполнении каких-либо действий или обязанность достичь определенного результата, во внимание должны быть приняты, помимо прочих факторов:

- a) способ, которым выражено обязательство в договоре;
- b) договорная цена и другие условия договора;
- c) степень риска, присутствующего обычно при достижении определенного результата;
- d) способность другой стороны влиять на исполнение обязательства.

Статья 5.6. Определение качества исполнения

Если качество исполнения не установлено договором или не может быть определено



но на основе договора, сторона обязана осуществить исполнение, имеющее разумное качество и которое не ниже среднего уровня, учитывая конкретные обстоятельства.

Статья 5.7. Определение цены

1. Если в договоре не устанавливается цена или не предусматривается порядок ее определения, считается, что стороны при отсутствии какого-либо указания об ином, подразумевают ссылку на цену, которая в момент заключения договора обычно взималась за такое исполнение в сравнимых обстоятельствах в соответствующей области предпринимательской деятельности, или, если такая цена отсутствует, то ссылку на разумную цену.

2. Если цена должна быть определена одной стороной и такое определение оказывается явно неразумным, то, несмотря на любое условие договора об обратном, цена должна быть заменена разумной ценой.

3. Если цена должна быть установлена третьим лицом и это лицо не может или не желает этого сделать, ценой договора должна быть разумная цена.

4. Если цена должна быть установлена путем ссылки на факторы, которые не существуют или прекратили свое существование, или не могут быть установлены, вместо них должны рассматриваться факторы, являющиеся наиболее близким эквивалентом.

Статья 5.8. Договор на неопределенный срок

Договор на неопределенный срок может быть прекращен любой стороной путем уведомления, сделанного предварительно в разумный срок.

Глава 6. Исполнение

Раздел 1. Общие положения об исполнении

Статья 6.1.1. Срок исполнения

Стороны обязаны исполнить свое обязательство:

- а) если срок установлен в договоре или может быть определен исходя из договора, в этот срок;
- б) если период времени установлен в договоре или может быть определен исходя из договора, в любой срок в рамках этого периода времени, если только обстоятельства не указывают на то, что другая сторона вправе выбрать срок исполнения;
- с) в любом другом случае, в течение разумного срока после заключения договора.

Статья 6.1.2. Одноразовое исполнение или исполнение по частям

В случаях, предусмотренных пунктами б) и с) статьи 6.1.1, стороны должны сразу полностью исполнить свои обязательства, если исполнение может быть осуществлено таким образом и обстоятельства не указывают на иное.

Статья 6.1.3. Частичное исполнение

1. Кредитор может отказаться от предложения исполнить обязательство по частям при наступлении срока, когда должно быть произведено исполнение, независимо от того, сопровождается ли такое предложение заверением в отношении остающейся части исполнения, если только кредитор не имеет законного интереса поступить таким образом.

2. Дополнительные расходы, причиненные кредитору частичным исполнением, возлагаются без ущерба для любых иных средств правовой защиты на должника.

Статья 6.1.4. Порядок исполнения

1. В той степени, в которой стороны могут осуществить исполнение одновременно, они обязаны осуществить его одновременно, если обстоятельства не указывают на иное.



2. В той степени, в которой для исполнения лишь одной стороной требуется период времени, эта сторона обязана осуществить свое исполнение первой, если обстоятельства не указывают на иное.

Статья 6.1.5. Досрочное исполнение

1. Кредитор может отказаться от досрочного исполнения, кроме случаев, когда он не имеет законного интереса поступить таким образом.

2. Принятие стороной досрочного исполнения не влияет на срок исполнения ее обязательств, если этот срок был установлен вне зависимости от исполнения обязательств другой стороной.

3. Дополнительные расходы, причиненные кредитору досрочным исполнением, возлагаются на должника без ущерба для любых иных средств правовой защиты.

Статья 6.1.6. Место исполнения

1. Если место исполнения не установлено в договоре или не может быть определено исходя из договора, сторона должна исполнить:

а) денежное обязательство – в месте, где находится коммерческое предприятие кредитора;

б) любое иное обязательство – в месте, где находится ее коммерческое предприятие.

2. Сторона должна нести бремя увеличения связанных с исполнением расходов, которое является результатом изменения места нахождения ее коммерческого предприятия, если изменение происходит после заключения договора.

Статья 6.1.7. Платеж чеком или другим документом

1. Платеж может быть осуществлен в любой форме, используемой в ходе обычной деловой практики в месте платежа.

2. Однако кредитор, который либо в силу предыдущего пункта, либо добровольно принимает чек, либо другой платежный ордер или обязательство заплатить, предполагается сделавшим это только под условием, что по нему будет совершен платеж.

Статья 6.1.8. Платеж путем денежного перевода

1. Если только кредитор не указал конкретный счет, платеж может быть осуществлен путем денежного перевода в любое финансовое учреждение, относительно которого кредитор дал знать, что имеет там счет.

2. При платеже путем денежного перевода обязательство должника считается выполненным, когда состоялся перевод в финансовое учреждение кредитора.

Статья 6.1.9. Валюта платежа

1. Если денежное обязательство выражено в иной валюте, чем валюта места платежа, оно может быть исполнено должником в валюте места платежа, кроме случаев, когда:

а) эта валюта не является свободно конвертируемой; или

б) стороны договорились, что платеж должен быть осуществлен в валюте, в которой выражено денежное обязательство.

2. Если для должника невозможно исполнить денежное обязательство в валюте, в которой выражено денежное обязательство, кредитор может потребовать осуществить платеж в валюте места платежа даже в случае, предусмотренном в пункте 1.б).



3. Платеж в валюте места платежа должен быть совершен в соответствии с применимым курсом обмена валюты, превалирующим в этом месте при наступлении срока платежа.

4. Однако, если должник не совершил платеж в срок, когда платеж должен быть совершен, кредитор может потребовать совершить платеж в соответствии с применимым курсом обмена валюты, превалирующим либо в момент наступления срока платежа, либо в момент фактического платежа.

Статья 6.1.10. Неопределенность валюты

Если денежное обязательство не выражено в какой-либо конкретной валюте, платеж должен быть совершен в валюте места, где должен быть совершен платеж.

Статья 6.1.11. Стоимость исполнения

Каждая сторона должна нести расходы по исполнению своих обязательств.

Статья 6.1.12. Очередность распределения платежей

1. Должник, имеющий несколько денежных обязательств в отношении одного кредитора, может в момент совершения платежа указать долг, который он намерен погасить.

Однако платеж погашает сначала любые расходы, затем подлежащие уплате проценты годовых и в заключение основную сумму долга.

2. Если должник не дает таких указаний, кредитор в течение разумного срока после платежа может заявить должнику об обязательстве, к которому он относит платежи, при условии что срок по обязательству уже наступил и оно бесспорно.

3. В отсутствие очередности платежей, предусмотренной в пунктах 1 и 2, платеж относится к тому обязательству, которое удовлетворяет одному из следующих критериев в указанном порядке:

- а) обязательство, срок исполнения которого наступил или наступит первым;
- б) обязательство, по которому кредитор имеет наименьшее обеспечение исполнения;
- в) обязательство, которое наиболее обременительно для кредитора;
- г) обязательство, которое возникло первым.

Если ни один из этих критериев не применяется, платеж распределяется пропорционально всем обязательствам.

Статья 6.1.13. Очередность исполнения неденежных обязательств

Статья 6.1.12 применяется с учетом необходимой адаптации к определению очередности неденежных обязательств.

Статья 6.1.14. Обращение за государственным разрешением

Если законодательство какого-либо государства требует государственного разрешения, влияющего на действительность договора или его исполнение, и если ни это законодательство, ни обстоятельства не указывают на иное, то:

- а) если только одна сторона имеет свое коммерческое предприятие в этом государстве, эта сторона должна предпринять все меры, необходимые для получения разрешения;
- б) в любом другом случае сторона, чье исполнение требует разрешения, должна предпринять необходимые меры.

Статья 6.1.15. Процедура обращения за разрешением

1. Сторона, которая должна предпринять меры, необходимые для получения разрешения, должна это сделать без неоправданной задержки и должна нести все связанные с этим расходы.



2. Эта сторона должна в соответствующем случае уведомить другую сторону о выдаче или отказе в выдаче разрешения без неоправданной задержки.

Статья 6.1.16. Невыдача и отсутствие отказа в выдаче разрешения

1. Если, несмотря на то, что соответствующей стороной предприняты все необходимые меры, разрешение не было получено и одновременно не было отказано в его выдаче в течение согласованного срока, или если такой срок не был согласован, то в течение разумного срока после заключения договора любая сторона вправе прекратить действие договора.

2. Если разрешение затрагивает только некоторые условия договора, пункт 1 не применяется, если с учетом обстоятельств представляется разумным оставить в силе остальную часть договора, даже если было отказано в разрешении.

Статья 6.1.17. Отказ в выдаче разрешения

1. Отказ в выдаче разрешения, затрагивающий действительность договора, делает этот договор ничтожным. Если отказ затрагивает действительность только некоторых условий, то только эти условия становятся недействительными, если с учетом обстоятельств представляется разумным оставить в силе остальную часть договора.

2. Если отказ в выдаче разрешения делает исполнение договора невозможным полностью или частично, то подлежат применению нормы о неисполнении.

Раздел 2. Затруднения

Статья 6.2.1. Соблюдение договорных обязательств

Если исполнение договора становится более обременительным для одной из сторон, эта сторона, тем не менее, обязана выполнить свои обязательства с соблюдением последующих положений о затруднениях.

Статья 6.2.2. Определение затруднений

Затруднениями считается случай, когда возникают события, существенным образом изменяющие равновесие договорных обязательств в силу либо возрастания для стороны стоимости исполнения, либо уменьшения ценности получаемого стороной исполнения, и, кроме того,

а) события возникают или становятся известны потерпевшей стороне после заключения договора;

б) события не могли быть разумно учтены потерпевшей стороной при заключении договора;

в) события находятся вне контроля потерпевшей стороны; и

д) риск возникновения этих событий не был принят на себя потерпевшей стороной.

Статья 6.2.3. Последствия затруднений

1. В случае затруднений потерпевшая сторона имеет право обратиться с просьбой пересмотреть договорные обязательства. Просьба должна быть сделана без неоправданной задержки и должна содержать обоснование.

2. Просьба о пересмотре не дает сама по себе потерпевшей стороне право приостановить исполнение.

3. При недостижении соглашения в разумный срок любая сторона может обратиться в суд.

4. Если суд установит наличие затруднений, он может, если найдет это разумным:

а) прекратить договор с определенной даты и на определенных условиях, или

б) изменить договор с целью восстановления равновесия.



Глава 7. Неисполнение

Раздел 1. Общие положения

Статья 7.1.1. Определение неисполнения

Неисполнением считается невыполнение стороной любого из своих обязательств по договору, включая ненадлежащее исполнение и просрочку исполнения.

Статья 7.1.2. Вмешательство другой стороны

Сторона не может полагаться на неисполнение, допущенное другой стороной, в той мере, в какой такое неисполнение было вызвано действием или упущением первой стороны или иным событием, в отношении которого первая сторона несет риск.

Статья 7.1.3. Приостановление исполнения

1. Если стороны должны исполнить свои обязательства одновременно, любая из них может приостановить исполнение до тех пор, пока другая сторона не предложит свое исполнение.

2. Если стороны должны исполнить свои обязательства последовательно, сторона, которая должна исполнить позже, может приостановить свое исполнение до тех пор, пока другая сторона не произведет исполнение.

Статья 7.1.4. Исправление

1. Неисполнившая сторона может за свой счет исправить любое неисполнение, при условии что:

- a) она без неоправданной задержки уведомит о предлагаемом способе и времени исправления;
- b) исправление соответствует данным обстоятельствам;
- c) потерпевшая сторона не имеет законного интереса отказаться от исправления, а также
- d) исправление осуществляется незамедлительно.

2. Право на исправление не затрагивается уведомлением о прекращении договора.

3. При получении надлежащего уведомления об исправлении потерпевшая сторона не может осуществить свои права, которые не совместимы с исполнением обязательств неисполнившей стороны, до истечения срока на исправление.

4. Потерпевшая сторона может приостановить исполнение своих обязательств в ожидании исправления.

5. Несмотря на исправление, потерпевшая сторона сохраняет право требовать возмещения убытков за просрочку, а также за любой ущерб, причиненный или не предотвращенный в результате исправления.

Статья 7.1.5. Дополнительный срок для исполнения

1. В случае, когда имеет место неисполнение, потерпевшая сторона может путем уведомления другой стороны предоставить дополнительный срок для исполнения.

2. В течение дополнительного срока потерпевшая сторона может приостановить исполнение своих взаимных обязательств и потребовать возмещения убытков, однако она не может прибегнуть к любому другому средству правовой защиты. Если она получает уведомление от другой стороны о том, что последняя не предоставит исполнение в этот срок, либо, если по истечении этого срока надлежащее исполнение не имело места, потерпевшая сторона может прибегнуть к любому средству правовой защиты, которое предоставлено ей в соответствии с настоящей Главой.



3. Если при не имеющей существенного значения просрочке исполнения потерпевшая сторона уведомила о предоставлении дополнительного срока разумной продолжительности, она может прекратить договор по истечении этого срока. Если предоставленный дополнительный срок не имеет разумной продолжительности, то он продлевается до разумной продолжительности. Потерпевшая сторона может указать в своем уведомлении, что договор будет автоматически прекращен, если другая сторона не произведет исполнения в течение предоставленного периода времени.

4. Пункт 3 не применяется, если неисполненное обязательство представляет незначительную часть договорных обязательств неисполнившей стороны.

Статья 7.1.6. Исключительные оговорки

Оговорка, которая ограничивает или исключает ответственность одной стороны за неисполнение или допускает, чтобы одна сторона произвела исполнение, существенно отличающееся от того, что другая сторона разумно ожидала, не может быть использована, если ее использование привело бы к явной несправедливости, принимая во внимание цель договора.

Статья 7.1.7. Непреодолимая сила (форс-мажор)

1. Сторона освобождается от ответственности за неисполнение, если она докажет, что неисполнение было вызвано препятствием вне ее контроля и что от нее нельзя было разумно ожидать принятия этого препятствия в расчет при заключении договора либо избежания или преодоления этого препятствия или его последствий.

2. Если препятствие носит временный характер, освобождение от ответственности имеет силу на период времени, который является разумным, принимая во внимание влияние препятствия на исполнение договора.

3. Неисполнившая сторона должна уведомить другую сторону о возникновении препятствия и его влиянии на ее способность исполнить обязательство. Если уведомление не получено другой стороной в течение разумного срока после того, как неисполнившая сторона узнала или должна была узнать о препятствии, она несет ответственность за убытки, ставшие результатом неполучения уведомления.

4. Положения настоящей статьи не лишают сторону возможности воспользоваться правом прекратить договор или приостановить исполнение, либо просить уплаты процентов годовых.

Раздел 2. Право на исполнение

Статья 7.2.1. Исполнение денежного обязательства

Если сторона, обязанная уплатить деньги, не совершает этого, другая сторона может потребовать произвести платеж.

Статья 7.2.2. Исполнение неденежного обязательства

Если сторона, обязательство которой состоит не в уплате денег, не исполняет его, другая сторона может потребовать исполнения, кроме случаев, когда:

- а) исполнение невозможно юридически или фактически;
- б) исполнение или, в соответствующих случаях, принудительное исполнение является не разумно обременительным или дорогостоящим;
- в) сторона, имеющая право на исполнение, может разумно получить исполнение из другого источника;



- d) исполнение носит исключительно личный характер; или
- e) сторона, имеющая право на исполнение, не требует его в разумный срок после того, как она узнала или должна была узнать о неисполнении.

Статья 7.2.3. Исправление или замена ненадлежащего исполнения

Право на исполнение включает в соответствующих случаях право требовать устранения недостатков, замены или иного исправления неисполнения. Положения ст. 7.2.1 и 7.2.2 применяются соответственно.

Статья 7.2.4. Судебный штраф

1. Если суд обязывает сторону произвести исполнение, он может также предписать ей уплатить штраф, если она не исполнит его решение.

2. Штраф должен быть уплачен потерпевшей стороне, если только императивные нормы права страны, где находится суд, не устанавливают иного. Уплата штрафа потерпевшей стороне не исключает каких-либо требований об убытках.

Статья 7.2.5. Изменение средств правовой защиты

1. Потерпевшая сторона, потребовавшая исполнения неденежного обязательства и не получившая исполнение в установленный срок, или в ином случае в разумный срок, может прибегнуть к любому другому средству правовой защиты.

2. Если решение суда об исполнении неденежного обязательства не может быть принудительно исполнено, потерпевшая сторона может использовать любое другое средство правовой защиты.

Раздел 3. Прекращение

Статья 7.3.1. Право на прекращение договора

1. Сторона может прекратить договор, если неисполнение договорного обязательства другой стороной является существенным.

2. При определении, является ли неисполнение обязательства существенным, во внимание должно быть, в частности, принято:

a) существенно ли неисполнение лишает потерпевшую сторону того, что она имела право ожидать в соответствии с договором, кроме случаев, когда другая сторона не предвидела и не могла разумно предвидеть такой результат;

b) имеет ли принципиальный характер с точки зрения договора строгое соблюдение неисполненного обязательства;

c) является ли неисполнение умышленным или совершено по грубой небрежности;

d) дает ли неисполнение потерпевшей стороне основание верить, что она не может полагаться на будущее исполнение другой стороны;

e) понесет ли неисполнившая сторона несоразмерные потери в результате подготовки или осуществления исполнения, если договор будет прекращен.

3. В случае просрочки потерпевшая сторона может также прекратить договор, если другая сторона не исполнит договор до истечения предоставленного в соответствии со ст. 7.1.5 срока.

Статья 7.3.2. Уведомление о прекращении

1. Право стороны прекратить договор осуществляется путем уведомления другой стороны.



2. Если исполнение было предложено с опозданием или оно иным образом не соответствует договору, потерпевшая сторона теряет свое право прекратить договор, если только она не даст уведомления другой стороне в разумный срок после того, как она узнала или должна была узнать о предложенном исполнении или ненадлежащем исполнении.

Статья 7.3.3. Предвидимое неисполнение

Если до наступления срока исполнения одной стороной становится очевидным, что будет иметь место существенное неисполнение этой стороной, другая сторона может прекратить договор.

Статья 7.3.4. Соответствующее заверение о надлежащем исполнении

Сторона, которая разумно полагает, что другой стороной будет допущено существенное неисполнение, может потребовать соответствующего заверения о надлежащем исполнении и одновременно приостановить свое исполнение. Если такое заверение не будет предоставлено в разумный срок, потребовавшая такое заверение сторона может прекратить договор.

Статья 7.3.5. Общие последствия прекращения

1. Прекращение договора освобождает обе стороны от обязательств осуществить и получить будущее исполнение.

2. Прекращение договора не лишает права требовать возмещения убытков за неисполнение.

3. Прекращение не затрагивает каких-либо положений договора об урегулировании споров или любых иных условий договора, которые должны действовать даже после его прекращения.

Статья 7.3.6. Возврат полученного (реституция)

1. При прекращении договора каждая сторона может требовать возврата всего, что она поставила, при условии что эта сторона одновременно возвращает все, что она получила. Если возврат не возможен в натуре или это неприемлемо, соответствующее возмещение должно быть произведено в денежной форме, когда это является разумным.

2. Однако, если исполнение договора носит длящийся характер и он является делимым, возврат полученного может быть потребован только за время после того как прекращение вступило в силу.

Раздел 4. Убытки

Статья 7.4.1. Право на возмещение убытков

Любое неисполнение дает потерпевшей стороне право на возмещение убытков либо исключительно, либо в сочетании с любыми другими средствами правовой защиты, кроме случаев, когда в соответствии с настоящими Принципами ответственность за неисполнение не наступает.

Статья 7.4.2. Полная компенсация

1. Потерпевшая сторона имеет право на полную компенсацию ущерба, возникшего в результате неисполнения. Такой ущерб включает любые понесенные стороной потери и всякую выгоду, которой она лишилась, с учетом любой выгоды потерпевшей стороны, полученной ею в результате того, что она избежала расходов или ущерба.

2. Возмещаемый ущерб может иметь нематериальный характер и включать, например, вред здоровью или моральный ущерб.



Статья 7.4.3. Достоверность ущерба

1. Компенсации подлежит только ущерб, включая будущий ущерб, который установлен с разумной степенью достоверности.

2. Компенсации может подлежать утрата благоприятной возможности, пропорционально вероятности ее возникновения.

3. Если размер убытков не может быть установлен с разумной степенью достоверности, определение их размера осуществляется по усмотрению суда.

Статья 7.4.4. Предвидимость ущерба

Неисполнившая сторона отвечает только за ущерб, который она предвидела или могла разумно предвидеть при заключении договора как вероятное последствие ее неисполнения.

Статья 7.4.5. Доказательство ущерба в случае заменяющей сделки

Если потерпевшая сторона прекратила договор и совершила заменяющую сделку в разумный срок и разумным способом, она может получить разницу между договорной ценой и ценой заменяющей сделки, а также возмещение любого последующего ущерба.

Статья 7.4.6. Доказательство ущерба на основе текущей цены

1. Если потерпевшая сторона прекратила договор и не совершила заменяющую сделку, однако в отношении предусмотренного договором исполнения имеется текущая цена, сторона может получить разницу между договорной ценой и текущей ценой, существующей на момент прекращения договора, а также возмещение любого последующего ущерба.

2. Текущей ценой является цена, взимаемая обычно за поставленные товары или оказанные услуги в сравнимых обстоятельствах в месте, где должен быть исполнен договор, либо, если в этом месте отсутствует текущая цена, то таковой является текущая цена в таком ином месте, которое представляется разумным для справочной информации.

Статья 7.4.7. Ущерб, причиненный частично потерпевшей стороной

Если ущерб причинен частично в результате действия или упущения потерпевшей стороны или другого события, в отношении которого она несет риск, размер возмещаемых убытков должен быть уменьшен в той мере, в которой эти факторы способствовали возникновению ущерба с учетом поведения каждой из сторон.

Статья 7.4.8. Уменьшение ущерба

1. Неисполнившая сторона не отвечает за ущерб, понесенный потерпевшей стороной, в той мере, в которой ущерб мог быть уменьшен в результате разумных шагов потерпевшей стороны.

2. Потерпевшая сторона имеет право на возмещение любых расходов, разумно понесенных ею при попытках снизить ущерб.

Статья 7.4.9. Проценты годовых при неплатеже

1. Если сторона не уплачивает денежную сумму при наступлении срока платежа, потерпевшая сторона имеет право на проценты годовых на эту сумму с момента наступления срока платежа до момента уплаты, независимо от того, освобождается ли сторона от ответственности за неплатеж.

2. Размер процентов годовых должен составлять среднюю банковскую ставку по краткосрочному кредитованию первоклассных заемщиков, превалирующую в отноше-



нии валюты платежа в месте платежа, либо, если такая ставка отсутствует в этом месте, то такую же ставку в государстве валюты платежа. При отсутствии такой ставки в любом из этих мест в качестве ставки процентов годовых должна применяться соответствующая ставка, установленная законом государства валюты платежа.

3. Потерпевшая сторона имеет право на возмещение дополнительных убытков, если неплатеж причинил ей больший ущерб.

Статья 7.4.10. Проценты годовых на сумму убытков

Если не согласовано иного, проценты годовых на сумму убытков, выплачиваемых за неисполнение неденежного обязательства, начисляются с момента, когда произошло неисполнение.

Статья 7.4.11. Способ денежного взыскания

1. Убытки должны быть выплачены единовременно в полной сумме. Однако они могут быть выплачены по частям, если характер ущерба делает это приемлемым.

2. Убытки, выплачиваемые по частям, могут быть индексированы.

Статья 7.4.12. Валюта исчисления убытков

Убытки должны быть исчислены либо в валюте, в которой было выражено денежное обязательство, либо в валюте, в которой был понесен ущерб, в зависимости от того, что более соответствует обстоятельствам.

Статья 7.4.13. Согласованный платеж при неисполнении

1. Если договор предусматривает, что неисполнившая сторона должна уплатить установленную сумму потерпевшей стороне за допущенное нарушение, потерпевшая сторона имеет право получить эту сумму независимо от размера действительно понесенного ею ущерба.

2. Однако, независимо от какого-либо соглашения об ином, установленная сумма может быть снижена до разумных пределов, если она чрезмерно велика с учетом возникшего от неисполнения ущерба и других обстоятельств.

(Настоящий перевод на русский язык выполнен с разрешения УНИДРУА членом международной рабочей группы по подготовке Принципов, корреспондентом УНИДРУА Комаровым А.С. и является аутентичным русским текстом Принципов).



ТАМОЖЕННАЯ КОНВЕНЦИЯ, КАСАЮЩАЯСЯ КОНТЕЙНЕРОВ

(Женева, 18 мая 1956 года)

Преамбула

Договаривающиеся Стороны, желая развить и облегчить пользование контейнерами при международных перевозках, согласились о следующем:

Глава первая. Определения

Статья первая

При применении настоящей Конвенции подразумевается:

- а) под «ввозными пошлинами и сборами» не только таможенные пошлины, но также всякого рода пошлины и сборы, причитающиеся в связи с ввозом;
- б) под «контейнером» – приспособление для перевозки (клетка, съемная цистерна или всякое иное подобное приспособление),
 - i) имеющее постоянный характер и в силу этого достаточно прочное, чтобы служить для неоднократного использования;
 - ii) специально сконструированное для облегчения перевозки, без перегрузки грузов, посредством одного или нескольких родов транспорта;
 - iii) снабженное приспособлениями, облегчающими обращение с ним, в частности при переходе от одного рода транспорта к другому;
 - iv) сконструированное так, чтобы была облегчена загрузка его и выгрузка из него, и
 - v) с внутренним объемом не менее одного кубического метра; термин «контейнер» охватывает обычные принадлежности и оборудование контейнера, если они ввозятся вместе с контейнером, но не охватывает ни перевозочных средств, ни обычной тары;
- с) под «лицами» – как физические лица, так и лица юридические, поскольку из контекста не вытекает противное.

Глава II. Временный ввоз с освобождением от уплаты ввозных пошлин и сборов без каких-либо запрещений или ограничений ввоза

Статья 2

Каждая из Договаривающихся Сторон разрешает временный ввоз с освобождением от уплаты ввозных пошлин и сборов без каких-либо запрещений и ограничений ввоза, с обязательством реэкспортирования и под условием соблюдения прочих условий, предусмотренных в приведенных ниже статьях 3–6 контейнеров, ввозимых загруженными для вывоза их порожними или с нагрузкой или же ввозимых порожними, с тем чтобы экспортировать их загруженными. Каждая из Договаривающихся Сторон оставляет за собой право не применять этих положений к ввозу контейнеров, приобретенных лицом, проживающим или находящимся в своей стране, или находящимся в действительном владении и распоряжении его по какой-либо иной причине; эта же оговорка относится к контейнерам, ввезенным из страны, не применяющей положений настоящей Конвенции.

Статья 3

Реэкспорт контейнеров, временно ввезенных с освобождением от уплаты ввозных пошлин и сборов, должен производиться в течение трех месяцев со дня их ввоза. По уважительным



причинам этот срок может быть продлен таможенными властями в пределах, определенных законодательством, действующим на территории, на которую контейнер был временно ввезен.

Статья 4

1. Несмотря на предусмотренное в статье 3 обязательство реэкспортировать контейнеры, реэкспорт серьезно поврежденных контейнеров, при надлежащем образом установленном несчастном случае, не требуется, при условии, чтобы в зависимости от указания таможенных властей:

а) либо были уплачены наличными причитающиеся с контейнеров ввозные пошлины и сборы,

б) либо контейнеры были безвозмездно переданы в казну страны, в которую они временно ввезены,

с) либо, чтобы они были уничтожены под официальным контролем за счет заинтересованных лиц, причем за собранные остатки и части взимаются ввозные пошлины и сборы.

2. В случае если временно ввезенный контейнер не может быть вывезен по причине наложения на него ареста, причем наложение это производится не по требованию частных лиц, исполнение обязательства реэкспорта, предусмотренного в статье 3, приостанавливается на время такого ареста.

Статья 5

1. Запасные части, ввезенные для ремонта уже временно ввезенного определенного контейнера, допускаются к временному ввозу с освобождением от уплаты ввозных пошлин и сборов и без каких-либо запрещений или ограничений ввоза.

2. Замененные и нерезэкспортированные части облагаются ввозными пошлинами и сборами, за исключением случаев, когда, в соответствии с правилами, действующими в стране, в которую они ввезены, части эти сдаются безвозмездно в казну или же уничтожаются под официальным контролем за счет заинтересованных лиц.

Статья 6

Применяемый порядок допущения контейнеров и запасных частей к временному ввозу с освобождением от уплаты ввозных пошлин и сборов определяется правилами, действующими на территории каждой Договаривающейся Стороны.

Глава III. Технические требования, предъявляемые к контейнерам, могущим быть допущенными к перевозкам под таможенными печатями и пломбами.

Статья 7

Каждая из Договаривающихся Сторон, применяющая к контейнерам режим перевозок под таможенными печатями и пломбами, допускает к таким перевозкам контейнеры, отвечающие положениям правил, содержащихся в Приложении 1, и применяет предусмотренную в Приложении 2 процедуру допуска.

Глава IV. Разные постановления

Статья 8

Договаривающиеся Стороны приложат усилия к тому, чтобы не вводить таможенных мер, которые могли бы препятствовать развитию международных перевозок посредством контейнеров.



Статья 9

Всякое нарушение постановлений настоящей Конвенции, всякий подлог, ложное декларирование или действие, влекущее за собой извлечение незаконной выгоды для какого-либо лица или предмета из положений, установленных настоящей Конвенцией, караются в стране, где совершено одно из указанных правонарушений, согласно законам этой страны.

Статья 10

Постановления настоящей Конвенции не исключают права Договаривающихся Сторон, образующих таможенный или экономический союз, устанавливать особые правила, применимые к лицам, проживающим в странах, входящих в состав такого союза.

Статья 11

Каждая Договаривающаяся Сторона может отказать в предоставлении или пользовании преимуществами временного ввоза без уплаты таможенных пошлин и сборов и без каких бы то ни было запрещений или ограничений контейнерам, которые даже случайно примут для перевозки груза в пределах той страны, в которую контейнер ввезен, и выгрузят их внутри тех же границ.

Глава V. Заключительные статьи

Статья 12

1. Страны – члены Европейской экономической комиссии, а также страны, допущенные к участию в Комиссии с правом совещательного голоса в соответствии с пунктом 8 Круга ведения этой Комиссии, могут стать Договаривающимися Сторонами настоящей Конвенции:

- а) путем ее подписания;
- б) путем ратификации после подписания ее с оговоркой о ратификации;
- в) путем присоединения к Конвенции.

2. Страны, могущие участвовать в некоторых работах Европейской экономической комиссии согласно статье 11 положения о ее Круге ведения, могут стать Договаривающимися Сторонами настоящей Конвенции путем присоединения к ней по ее вступлению в силу.

3. Конвенция будет открыта для ее подписания до 31 августа 1956 г. включительно. После этой даты она будет открыта для присоединения к ней.

4. Ратификация Конвенции или присоединение к ней должны производиться путем передачи Генеральному секретарю Организации Объединенных Наций надлежащего акта.

Статья 13

1. Настоящая Конвенция вступает в силу на девяностый день после того, как пять указанных в пункте 1 статьи 12 стран подпишут Конвенцию без оговорки о ратификации, или передадут надлежащие Акты о ратификации или присоединении.

2. В отношении каждой страны, которая ратифицирует настоящую Конвенцию или присоединяется к ней после того, как пять стран подпишут Конвенцию без оговорки о ратификации, ратифицируют ее или же к ней присоединятся, настоящая Конвенция вступает в силу на девяностый день после сдачи каждой из этих стран на хранение Ратификационной грамоты или акта о присоединении.



Статья 14

1. Настоящая Конвенция может быть денонсирована любой Договаривающейся Стороной путем нотификации, адресованной Генеральному секретарю Организации Объединенных Наций.

2. Денонсация вступает в силу по истечении пятнадцатимесячного срока после получения Генеральным секретарем упомянутой выше нотификации.

Статья 15

Настоящая Конвенция теряет силу, если после ее вступления в силу число Договаривающихся Сторон будет менее пяти в течение любых двенадцати последовательных месяцев.

Статья 16

1. Каждая страна может при подписании настоящей Конвенции без оговорки о ратификации или при передаче на хранение грамоты о ратификации или о присоединении, или во всякий любой момент впоследствии заявить путем нотификации, адресованной Генеральному секретарю Организации Объединенных Наций, что настоящая Конвенция будет применяться ко всей территории или к части территории, за внешние сношения которой она является ответственной. Конвенция будет иметь обязательную силу на территории или на территориях, указанных в уведомлении, начиная с девяностого дня после дня получения Генеральным секретарем упомянутой нотификации, или, если в этот день Конвенция еще не вступила в силу, начиная со дня ее вступления в силу.

2. Каждая страна, сделавшая в соответствии с предыдущим пунктом настоящей статьи заявление о распространении применения настоящей Конвенции на территорию, за внешние сношения которой она ответственна, может денонсировать Конвенцию в соответствии со статьей 14 в отношении данной территории.

Статья 17

1. Всякий спор между двумя или несколькими Договаривающимися Сторонами относительно истолкования или применения настоящей Конвенции должен, по возможности, разрешаться путем переговоров между Сторонами, между которыми возник спор.

2. Всякий спор, который не будет разрешен путем переговоров, должен быть передан на арбитраж по заявлению одной из Договаривающихся Сторон, заинтересованных в нем, и передается поэтому одному или нескольким третейским судьям, избранным по общему согласию спорящих Сторон. Если в течение трех месяцев со дня заявления об арбитраже спорящие Стороны не придут к соглашению относительно избрания третейского судьи или третейских судей, любая из этих Сторон может обратиться к Генеральному секретарю Организации Объединенных Наций с просьбой назначить единого третейского судью, которому спор передается на разрешение.

3. Решение третейского судьи или третейских судей, назначенных согласно предшествующему пункту, имеет обязательную силу для спорящих сторон.

Статья 18

1. Каждая Договаривающаяся Сторона может при подписании или ратификации настоящей Конвенции или присоединении к ней заявить, что она не считает себя связанной ста-



тьей 17 Конвенции. Другие Договаривающиеся Стороны не будут связаны статьей 17 по отношению ко всем Договаривающимся Сторонам, формулировавшим подобную оговорку.

2. Каждая Договаривающаяся Сторона, сделавшая оговорку в соответствии с пунктом 1, может в любой момент взять ее обратно путем нотификации, адресованной Генеральному секретарю Организации Объединенных Наций.

3. Никакие другие оговорки к настоящей Конвенции не допускаются.

Статья 19

1. После трехлетнего действия настоящей Конвенции, любая Договаривающаяся Сторона может путем нотификации, адресованной Генеральному секретарю Организации Объединенных Наций, представить просьбу о созыве совещания с целью пересмотра настоящей Конвенции. Генеральный секретарь сообщит об этой просьбе всем Договаривающимся Сторонам и созовет совещание для пересмотра Конвенции, если только в течение четырехмесячного срока после его сообщения по меньшей мере одна треть Договаривающихся Сторон уведомит его о своем согласии на созыв такого совещания.

2. Если совещание в соответствии с предыдущим пунктом созывается, Генеральный секретарь уведомляет об этом все Договаривающиеся Стороны и просит их сообщить в трехмесячный срок предложения, рассмотрение которых на совещании представляется им желательным. По меньшей мере за три месяца до открытия совещания Генеральный секретарь сообщает всем Договаривающимся Сторонам предварительную повестку дня совещания, а также текст этих предложений.

3. Генеральный секретарь пригласит на любое созданное согласно настоящей статье совещание все страны, предусматриваемые пунктом 1 статьи 12, а также страны, ставшие Договаривающимися Сторонами на основании пункта 2 статьи 12.

Статья 20

1. Каждая Договаривающаяся Сторона может предложить одну или несколько поправок к настоящей Конвенции. Текст каждого проекта поправки должен быть сообщен Генеральному секретарю Организации Объединенных Наций, который должен препроводить его всем Договаривающимся Сторонам, а также уведомить о нем прочие страны, предусматриваемые пунктом 1 статьи 12.

2. Всякий проект поправки, препровожденный в порядке, указанном в предыдущем пункте, будет считаться принятым, если в шестимесячный срок, считая со дня его препровождения Генеральным секретарем, ни одна из Договаривающихся Сторон не представит возражений.

3. Генеральный секретарь в возможно короткий срок уведомит все Договаривающиеся Стороны о любом возражении против проекта поправки. При наличии возражения против проекта поправки, поправка будет считаться отклоненной и не будет иметь никакой силы. За отсутствием возражений, поправка вступит в силу для всех Договаривающихся Сторон по прошествии трех месяцев по истечении шестимесячного срока, предусмотренного в предыдущем пункте.

4. Независимо от предусматриваемой пунктами 1, 2 и 3 настоящей статьи процедуры внесения поправок, Приложения к настоящей Конвенции могут быть изменены по соглашению между компетентными органами всех Договаривающихся Сторон. Генеральный секретарь установит дату вступления в силу новых текстов, составленных в результате внесения таких изменений.



Статья 21

Помимо нотификаций, упомянутых в статьях 19 и 20, Генеральный секретарь Организации Объединенных Наций сообщит странам, упомянутым в пункте 1 статьи 12, а также странам, ставшим Договаривающимися Сторонами на основании пункта 2 статьи 12:

- а) о всех случаях подписания, ратификации и присоединений к Конвенции согласно статье 12;
- б) о дате вступления в силу настоящей Конвенции в соответствии со статьей 13;
- с) о денонсациях в силу статьи 14;
- д) об утрате настоящей Конвенцией силы в соответствии со статьей 15;
- е) о нотификациях, полученных в соответствии со статьей 16;
- ф) о заявлениях и нотификациях, полученных в соответствии с пунктами 1 и 2 статьи 18;
- g) о вступлении в силу всякой поправки согласно статье 20;

Статья 22

Протокол о подписании настоящей Конвенции имеет ту же силу, значение и срок действительности, как и Конвенция, неотъемлемой частью которой он является.

Статья 23

После 31 августа 1956 г. подлинник настоящей Конвенции будет сдан на хранение Генеральному секретарю Организации Объединенных Наций, который препроводит надлежащим образом заверенные копии каждой из стран, указанных в пункте 1 и 2 статьи 12.

В удостоверение чего нижеподписавшиеся, надлежащим образом на то уполномоченные, подписали настоящую Конвенцию.

Составлено в Женеве восемнадцатого мая тысяча девятьсот пятьдесят шестого года в одном экземпляре, на английском и французском языках, причем оба текста являются равно аутентичными.

(Подписи)

Приложение 1

Правила относительно технических требований, предъявляемых к контейнерам, могущим быть допущенными к перевозкам под таможенными печатями и пломбами

Для допущения к перевозкам под таможенными печатями и пломбами контейнеры должны удовлетворять следующим требованиям:

Статья 1

Общие положения

1. На контейнере должны быть прочным образом нанесены имя и адрес владельца, а также обозначены тара и опознавательные марки и номера*; он должен быть построен и оборудован таким образом, чтобы:

* Нет необходимости указывать полное название общеизвестных железных дорог и адреса их управлений.



а) позволять наложение без труда и притом надлежащим образом таможенных печатей и пломб;

б) не допускать извлечения из запечатанной или запломбированной части контейнера или помещения в таковую грузов без явных следов взлома или повреждения таможенных печатей и пломб;

с) делать невозможным укрытие грузов в какой-либо потайной его части.

2. Контейнер должен быть построен так, чтобы все полые пространства – камеры, резервуары или прочие помещения, могущие содержать товары, были легко доступны для таможенного досмотра.

3. В случае существования полых пространств между разными планками, составляющими стенки, пол и крышу контейнера, внутренняя обшивка должна быть наглухо прикрепленной, полной и сплошной и не могущей быть снятой без видимых следов.

4. Всякий контейнер, допущенный согласно процедуре, упомянутой в пункте 1 Приложения 2, должен иметь на одной из наружных стенок рамку, в которую может быть вставлено свидетельство о допущении; это последнее покрыто с обеих сторон герметически спаянными пластинками из прозрачной пластмассы. Рамка должна быть изготовлена таким образом, чтобы предохранять свидетельство о допущении и воспрепятствовать его изъятию без взлома пломб, наложенных с этой целью. Рамка также предохраняет надлежащим образом эти пломбы.

Статья 2

Конструкция контейнера

1. Стенки, пол и крыша контейнера должны быть построены из металлических пластинок, из досок или пластин достаточной прочности и соответствующей толщины, спаянных, склепанных и либо собранных в шпунт, либо соединенных так, чтобы между ними не было промежутка, позволяющего доступ к содержимому. Эти части точно пригнаны и прикреплены таким образом, чтобы ни одну из них нельзя было переместить или снять без видимых следов взлома или повреждения таможенных печатей и пломб.

2. Основные детали соединения – болты, запоры, заклепки и т.п. – ставятся снаружи, снабжаются с внутренней стороны гайкой и завинчиваются, заклепываются или спаиваются надлежащим образом. При условии что болты, соединяющие главнейшие части стенок, пола и крыши, ставятся снаружи, другие болты могут ставиться изнутри, при условии что гайка припаивается надлежащим образом извне и не покрывается непрозрачной краской. Однако по аналогии с положениями, относящимися к вагонам, к контейнерам, перевозимым под таможенными печатями и пломбами исключительно по железной дороге, предъявляются следующие требования: основные детали соединения – болты, запоры, заклепки и т.п. – ставятся снаружи, когда это представляется возможным, и завинчиваются, заклепываются, или спаиваются надлежащим образом. Если необходимо вставлять болты с внутренней стороны, с гайками снаружи, болты припаиваются к гайкам.

3. Отверстия для вентиляции допускаются при условии, что их максимальные размеры не превышают 400 мм. Когда они позволяют непосредственный доступ к внутреннему устройству контейнера, они накрываются металлической сеткой или



просверленной металлической пластинкой (диаметр отверстий которых не должен превышать 3 мм) и предохраняются припаянной металлической сеткой (диаметр отверстий которой не должен превышать 10 мм). Когда они не открывают непосредственного доступа к внутреннему устройству контейнера (например, в тех случаях, когда вентиляция обеспечивается при помощи систем коленчатых воздухопроводов или системы воздухопроводов с перегородками), они снабжаются теми же приспособлениями, но диаметр отверстий последних может соответственно равняться 10 мм и 20 мм (вместо 3 мм и 10 мм). Эти приспособления устроены так, чтобы их нельзя было снять снаружи без видимых следов. Металлические сетки сделаны из проволоки диаметром не менее 1 мм, причем они должны быть сделаны таким образом, чтобы нельзя было сжать проволоку и тем самым расширить отверстия без видимых следов.

4. Отверстия для стока воды допускаются при условии, что их максимальные размеры не превышают 35 мм. При этом они накрываются металлической сеткой или просверленной металлической пластинкой (диаметр отверстий которых не должен превышать 3 мм) и предохраняются припаянной металлической сеткой (диаметр отверстий которой не должен превышать 10 мм). Эти приспособления устроены так, чтобы их нельзя было снять снаружи без видимых следов.

Статья 3

Способы закрывания

1. Дверцы и всякого рода иные приспособления для закрывания контейнера снабжаются приспособлениями, допускающими простое и действительное наложение таможенных печатей и пломб. Эти приспособления или припаяваются к дверцам, если они металлические, или прикрепляются по крайней мере двумя болтами, гайки которых заклепываются или припаяваются изнутри.

2. Шарниры изготавливаются и ставятся так, чтобы дверцы и прочие приспособления для закрывания, будучи закрытыми, не могли сниматься с петель; винты, запоры, стержни и прочие скрепляющие детали припаяваются к наружным шарнирам. Однако этого не требуется, когда дверцы и прочие приспособления для закрывания снабжены недоступным снаружи запорным приспособлением, которое, когда оно закрыто, не позволяет более снимать дверцы с их петель.

3. Дверцы пригоняются таким образом, чтобы закрывать все промежутки и обеспечивать полное и действительное запираение.

4. Контейнер снабжается надлежащим приспособлением для предохранения таможенных печатей и пломб или конструируется так, чтобы обеспечить таможенным печатям и пломбам достаточное предохранение.

Статья 4

Контейнеры для специальных целей

1. Приведенные выше предписания распространяются на изотермические контейнеры, контейнеры-ледники, контейнеры-холодильники, контейнеры-цистерны, контейнеры для перевозки мебели и контейнеры, специально построенные для воздушных перевозок, поскольку они совместимы с техническими особенностями этих перевозочных средств.



2. Крыши, краны трубопроводов и люки для чистки контейнеров-цистерн устраиваются так, чтобы наложение таможенных печатей и пломб могло производиться легко и действительным образом.

Статья 5

Складные или разборные контейнеры

Складные или разборные контейнеры должны отвечать тем же требованиям, как и нескладные и неразборные контейнеры, при условии чтобы на приспособления, позволяющие складывать или разбирать их, могли налагаться таможенные печати и пломбы и чтобы ни одна часть этих контейнеров не могла быть перемещена без повреждения печатей и пломб.

Статья 6

Переходные положения

До 31 декабря 1960 года будут предоставлены следующие льготы:

а) предохранение отверстий для вентиляции (за исключением тех случаев, когда вентиляция обеспечивается при помощи системы коленчатых воздухопроводов или системы воздухопроводов с перегородками) и отверстий для стока воды металлической сеткой (пункты 3 и 4, статья 2) не обязательно;

б) приспособления для предохранения таможенных печатей и пломб (пункт 4, статья 3) не обязательны.

Приложение 2

Процедура допущения и опознания контейнеров, отвечающих техническим требованиям, предусмотренным правилами, приведенными в приложении 1

1. Процедура допущения производится в следующем порядке:

а) контейнеры могут быть допущены компетентными властями страны, в которой владелец контейнеров проживает или имеет свое постоянное пребывание, или же компетентными властями страны, в которой контейнер используется в первый раз для перевозки под таможенными печатями и пломбами;

б) в разрешении о допущении к перевозке должны обязательно быть указаны дата и порядковый номер;

с) допущение обуславливает выдачу надлежащего свидетельства, соответствующего нижеприведенному образцу. Это свидетельство должно быть напечатано на языке страны выдачи и на французском языке; все рубрики свидетельства должны быть соответствующим образом занумерованы, с тем чтобы облегчить проверку документа лицам, не владеющим ни языком страны выдачи свидетельства, ни французским языком. Свидетельство должно быть покрыто с обеих сторон герметически спаянными прозрачными пластинками из пластмассы;

д) свидетельство сопровождает контейнер; оно вкладывается в предохранительную рамку, упомянутую в пункте 4 статьи 1 Приложения 1, и запломбировано таким образом, чтобы его изъятие из предохранительной рамки было невозможно без взлома пломб;



е) каждые два года контейнеры должны представляться компетентным властям для проверки и, в случае необходимости, для возобновления свидетельства;

ф) допуск контейнеров к перевозке прекращается при изменении их основных отличительных признаков или при перемене владельца.

2. Несмотря на положения пункта 1, контейнеры, предназначенные только для железнодорожных перевозок и принадлежащие железнодорожному управлению – члену Международного железнодорожного союза (МЖДС) – и им зарегистрированные, могут быть таким управлением допущены и периодически проверяемы, если только компетентные власти страны упомянутого выше управления не решат иначе. Тот факт, что эти контейнеры отвечают техническим требованиям, предусмотренным правилами, будет обозначен знаком «i» на одной из внешних стенок контейнера. Для обозначенных таким образом контейнеров свидетельство о допущении не выдается.

*Таможенная Конвенция, касающаяся контейнеров,
подписанная в Женеве 18 мая 1956 года*

Свидетельство о допущении к перевозке

1. Свидетельство №....
2. Настоящим удостоверяется, что нижеобозначенный контейнер отвечает условиям, требуемым для допуска к перевозке под таможенными печатями и пломбами*.

** Когда контейнер не отвечает всем требованиям, упомянутым в первых двух фразах пункта 2 статьи 2 Приложения 1, но отвечает требованиям этого пункта для допущения к перевозкам под таможенными печатями и пломбами исключительно по железной дороге, здесь следует добавить слова «по железной дороге».*

3. Действительно до
4. Настоящее свидетельство должно быть возвращено выдающему его учреждению при прекращении использования контейнера для перевозок, при перемене владельца, по истечении срока действительности свидетельства и при изменении основных отличительных признаков контейнера.
5. Род контейнера.
6. Имя и адрес владельца.
7. Опознавательные марки и номера.
8. Тара.
9. Наружный размер в сантиметрах. см x см x см
10. Основные отличительные признаки конструкции (материал, род конструкции, укрепленные части, клепанные или спаянные болты и т.д.)
11. Выдано(место выдачи), (дата выдачи).....19...г.
12. Подпись и печать учреждения, выдающего свидетельство.

Конвенция вступила в силу 04.08.1959.



МЕЖДУНАРОДНАЯ КОНВЕНЦИЯ ПО БЕЗОПАСНЫМ КОНТЕЙНЕРАМ (извлечение)

Преамбула

договаривающиеся Стороны,
признавая необходимость поддержания высокого уровня безопасности человеческой жизни при обработке, штабелировании и перевозке контейнеров,
имея в виду необходимость облегчения международных контейнерных перевозок,
признавая в этой связи преимущества разработки общих международных требований в области безопасности,
считая, что этой цели лучше всего будет служить заключение Конвенции,
приняли решение разработать конструктивные требования для обеспечения безопасности при обработке, штабелировании и перевозке контейнеров в обычных условиях эксплуатации и с этой целью
согласились о нижеследующем:

Статья I

Общее обязательство, вытекающее из настоящей Конвенции

Договаривающиеся Стороны обязуются проводить в жизнь положения настоящей Конвенции и Приложений к ней, являющихся составной частью настоящей Конвенции.

Статья II

Определения

В настоящей Конвенции, если не будет указано иначе:

1. «Контейнер» означает транспортное оборудование:
 - a) имеющее постоянный характер и в силу этого достаточно прочное, чтобы служить для многократного пользования;
 - b) специально сконструированное для облегчения перевозки грузов одним или несколькими видами транспорта без промежуточной перегрузки грузов;
 - c) сконструированное с учетом необходимости крепления и/или легкой обработки и с этими целями снабженное угловыми фитингами;
 - d) такого размера, что площадь, заключенная между четырьмя внешними нижними углами, составляет:
 - i) не менее 14 м² (150 кв. ф.) или
 - ii) не менее 7 м² (75 кв. ф.) при наличии верхних угловых фитингов;термин «контейнер» не включает ни транспортные средства, ни упаковку; однако он распространяется на контейнеры, когда они перевозятся на шасси.
2. «Угловые фитинги» означают совокупность отверстий и граней в верхних и/или нижних углах контейнера, используемых в целях погрузки, выгрузки, штабелирования и/или крепления контейнера.
3. «Администрация» означает правительство Договаривающейся Стороны, с разрешения которой произведено допущение контейнера к перевозкам.
4. «Допущенный» означает допущенный Администрацией.
5. «Допущение» означает решение Администрации о том, что тип конструкции или контейнер является безопасным по условиям настоящей Конвенции.
6. «Международная перевозка» означает перевозку, при которой пункты отправле-



ния и назначения расположены на территории двух стран, по крайней мере одна из которых является страной, по отношению к которой применяется настоящая Конвенция. Настоящая Конвенция применяется также в тех случаях, когда часть перевозки между двумя странами осуществляется на территории страны, по отношению к которой применяется настоящая Конвенция.

7. «Груз» означает любые товары, изделия или всякого рода предметы, перевозимые в контейнерах.

8. «Новый контейнер» означает контейнер, постройка которого началась в момент вступления в силу настоящей Конвенции или после этой даты.

9. «Существующий контейнер» означает контейнер, который не является новым контейнером.

10. «Владелец» означает владельца, как это предусматривается национальным законодательством Договаривающейся Стороны, либо арендатора или залогополучателя, если соглашением Сторон предусматривается ответственность владельца за содержание и осмотр контейнера этим арендатором или залогополучателем.

11. «Тип контейнера» означает тип конструкции, допущенный Администрацией.

12. «Серийный контейнер» означает любой контейнер, построенный в соответствии с допущенным типом конструкции.

13. «Прототип» означает образец контейнеров, изготовленных или намечаемых к изготовлению серийно по типу конструкции.

14. «Максимальный эксплуатационный вес брутто», или «R», означает максимальный разрешенный общий вес контейнера и его груза.

15. «Вес тары» означает вес порожнего контейнера, включая постоянно прикрепленное к нему вспомогательное оборудование.

16. «Максимальная допустимая полезная нагрузка», или «P», означает разность между максимальным эксплуатационным весом брутто и весом тары.

Статья III

Применение

1. Настоящая Конвенция распространяется на новые и существующие контейнеры, используемые в международных перевозках, исключая контейнеры, специально предназначенные для воздушных перевозок.

2. Каждый новый контейнер подлежит допущению в соответствии либо с процедурой испытания по типу конструкции, либо с процедурой испытания отдельных контейнеров согласно положениям Приложения 1.

3. Каждый существующий контейнер должен пройти процедуру допущения согласно соответствующим положениям о допущении существующих контейнеров, изложенным в Приложении 1. в течение 5 лет с момента вступления в силу настоящей Конвенции.

Статья IV

Испытания, осмотр, допущение и содержание

1. Для проведения в жизнь положений Приложения 1 каждая Администрация должна разработать эффективную процедуру испытаний, осмотра и допущения контейнеров в соответствии с критериями, установленными в настоящей Конвенции; однако



она может поручить проведение испытаний, осмотра или допущения организациям, надлежащим образом ею уполномоченным.

2. Администрация, которая поручает проведение таких испытаний, осмотра или допущения какой-либо организации, должна информировать об этом Генерального Секретаря Межправительственной морской консультативной организации, именуемой ниже «Организация», для сообщения Договаривающимися Сторонами.

3. Заявка о допущении может быть подана Администрацией любой Договаривающейся Стороны.

4. Каждый контейнер должен содержаться в безопасном состоянии в соответствии с положениями Приложения 1.

5. Если допущенный контейнер фактически не соответствует требованиям, содержащимся в Приложениях 1 и 2, то соответствующая Администрация принимает меры, которые она сочтет необходимыми для приведения этого контейнера в соответствие с этими требованиями, или отменит допущение.

Статья V

Признание допущения

1. Допущение, произведенное с разрешения одной Договаривающейся Стороны в соответствии с положениями настоящей Конвенции, должно признаваться другими Договаривающимися Сторонами во всех случаях, на которые распространяется настоящая Конвенция. Другие Договаривающиеся Стороны должны считать это допущение имеющим такую же силу, как и допущение, произведенное ими самими.

2. Договаривающаяся Сторона не должна предъявлять никаких других конструктивных требований в отношении безопасности или испытаний к контейнерам, на которые распространяются положения настоящей Конвенции, при условии, однако, что ни одно положение настоящей Конвенции не препятствует применению положений национальных правил или законов, или международных соглашений, предписывающих дополнительные конструктивные требования безопасности или испытания для контейнеров, специально сконструированных для перевозки опасных грузов, или для тех конструктивных особенностей, которые присущи только контейнерам, перевозящим жидкости наливом, или для контейнеров, когда они перевозятся воздушным транспортом. Термин «опасные грузы» имеет толкование, которое придается ему международными соглашениями.

Статья VI

Контроль

1. Каждый допущенный в соответствии со статьей III контейнер подлежит на территории Договаривающихся Сторон контролю со стороны должностных лиц, надлежащим образом уполномоченных этими Договаривающимися Сторонами. Этот контроль должен ограничиваться проверкой наличия на контейнере имеющей силу таблички о допущении по условиям безопасности, как этого требует настоящая Конвенция, если нет серьезных оснований для предположения о том, что состояние контейнера таково, что возникает очевидная угроза безопасности. В этом случае должностное лицо, выполняющее контроль, должно осуществлять его лишь в той степени, в какой это необходимо для обеспечения того, чтобы до возобновления эксплуатации контейнер был восстановлен до состояния, отвечающего требованиям безопасности.



2. В тех случаях, когда оказывается, что контейнер перестал удовлетворять требованиям безопасности в результате наличия дефекта, существовавшего, возможно, в момент допущения контейнера, Договаривающаяся Сторона, обнаружившая данный дефект, должна сообщить об этом Администрации, ответственной за это допущение.

Статья VII

Подписание, ратификация, принятие, одобрение и присоединение

1. Настоящая Конвенция открыта для подписания до 15 января 1973 года в Отделении Организации Объединенных Наций в Женеве и впоследствии, с 1 февраля 1973 года до 31 декабря 1973 года включительно, в штаб-квартире Организации в Лондоне всеми государствами-членами Организации Объединенных Наций либо членами любого специализированного учреждения или Международного агентства по атомной энергии, либо участниками Статута Международного Суда, а также любым другим государством, приглашенным Генеральной Ассамблеей Организации Объединенных Наций стать участником настоящей Конвенции.

2. Настоящая Конвенция подлежит ратификации, принятию или одобрению подписавшими ее государствами.

3. Настоящая Конвенция остается открытой для присоединения к ней любого из государств, указанных в пункте 1.

4. Документы о ратификации, принятии, одобрении или присоединении сдаются на хранение Генеральному Секретарю Организации (именуемому ниже «Генеральный Секретарь»).

Статья VIII

Вступление в силу

1. Настоящая Конвенция вступает в силу по истечении двенадцати месяцев со дня сдачи на хранение десятого документа о ратификации, принятии, одобрении или присоединении.

2. Для каждого государства, ратифицировавшего, принявшего или одобрившего настоящую Конвенцию или присоединившегося к ней после сдачи на хранение десятого документа о ратификации, принятии, одобрении или присоединении, настоящая Конвенция вступает в силу по истечении двенадцати месяцев со дня сдачи на хранение этим государством своего документа о ратификации, принятии, одобрении или присоединении.

3. Любое государство, которое становится участником настоящей Конвенции после вступления поправки в силу, если только оно не заявляет об ином намерении,

а) считается участником Конвенции, в которую были внесены поправки; и

б) считается участником Конвенции, в которую не были внесены поправки в отношении любого участника Конвенции, не связанного этой поправкой.

Статья IX

Процедура внесения поправок в любую часть или части настоящей Конвенции

1. Поправки к настоящей Конвенции могут быть внесены по предложению любой Договаривающейся Стороны согласно любой из процедур, указанных в настоящей статье.

2. Внесение поправок после рассмотрения в Организации.

а) По просьбе Договаривающейся Стороны любая предложенная ею поправка к настоящей Конвенции должна рассматриваться в Организации. Такая поправка, если она одо-



брана Комитетом по безопасности на море Организации, для участия в работе которого с правом голоса приглашаются все Договаривающиеся Стороны, большинством в две трети присутствующих и голосующих направляется всем членам Организации и всем Договаривающимся Сторонам не позднее чем за шесть месяцев до ее рассмотрения Ассамблеей Организации. Любая Договаривающаяся Сторона, которая не является членом Организации, имеет право участия и голосования при рассмотрении поправки на Ассамблее.

б) Если поправка принимается большинством в две трети присутствующих и голосующих на Ассамблее и если это большинство включает две трети присутствующих и голосующих Договаривающихся Сторон, то поправка рассылается Генеральным Секретарем всем Договаривающимся Сторонам для ее принятия.

с) Такая поправка вступает в силу по истечении двенадцати месяцев со дня ее принятия двумя третями Договаривающихся Сторон. Поправка вступает в силу в отношении всех Договаривающихся Сторон, за исключением тех, которые до ее вступления в силу сделали заявление о том, что они не принимают эту поправку.

3. Внесение поправки путем созыва конференции.

По просьбе Договаривающейся Стороны, поддержанной не менее чем одной третью Договаривающихся Сторон, Генеральный Секретарь созывает конференцию, на которую приглашаются государства, упомянутые в статье VII.

Статья X

Особая процедура внесения поправок в Приложения

1. Любая поправка к Приложениям, предложенная Договаривающейся Стороной, рассматривается в Организации по просьбе этой Стороны.

2. Если такая поправка принимается большинством в две трети присутствующих и голосующих в Комитете по безопасности на море Организации, для участия в работе которого с правом голоса приглашаются все Договаривающиеся Стороны, и если это большинство включает две трети присутствующих и голосующих Договаривающихся Сторон, то она рассылается Генеральным Секретарем всем Договаривающимся Сторонам для ее принятия.

3. Такая поправка вступает в силу в срок, установленный Комитетом по безопасности на море в момент ее принятия, если к более ранней дате, установленной Комитетом по безопасности на море в то же время, одна пятая или пять Договаривающихся Сторон, причем во внимание принимается меньшая из этих двух цифр, не заявит Генеральному Секретарю о том, что они возражают против поправки.

Указанные в настоящем пункте даты устанавливаются Комитетом по безопасности на море большинством в две трети присутствующих и голосующих, причем это большинство должно включать две трети присутствующих Договаривающихся Сторон.

4. По мере вступления в силу любая поправка отменяет и заменяет любое предыдущее положение, к которому она относится, для всех Договаривающихся Сторон, которые не возражали против этой поправки; возражение, заявленное одной из Договаривающихся Сторон, не будет связывать другие Договаривающиеся Стороны в отношении допущения контейнеров, на которые распространяется настоящая Конвенция.

5. Генеральный Секретарь информирует все Договаривающиеся Стороны и членов Организации о любой просьбе и сообщении в соответствии с настоящей статьей и о дате вступления в силу любой поправки.



6. В тех случаях, когда предложение о внесении поправки в Приложения рассматривались в Комитете по безопасности на море, но не было принято, любая Договаривающаяся Сторона может обратиться с просьбой о созыве конференции, на которую приглашаются государства, указанные в статье VII. По получении уведомления о согласии по меньшей мере одной трети других Договаривающихся Сторон Генеральный Секретарь созывает такую конференцию для рассмотрения поправок, которые предлагается включить в Приложения.

Статья XI

Денонсация

1. Любая Договаривающаяся Сторона может денонсировать настоящую Конвенцию путем сдачи соответствующего документа на хранение Генеральному Секретарю. Денонсация вступает в силу по истечении одного года со дня сдачи на хранение Генеральному Секретарю.

2. Договаривающаяся Сторона, которая заявила о своем возмущении против внесения поправки в Приложения, может денонсировать настоящую Конвенцию, и эта денонсация вступает в силу со дня вступления в силу этой поправки.

Статья XII

Прекращение действия

Настоящая Конвенция теряет силу, если число Договаривающихся Сторон составляет менее пяти в течение какого-либо периода последовательных двенадцати месяцев.

Статья XIII

Разрешение споров

1. Любой спор между двумя или более Договаривающимися Сторонами в отношении толкования или применения настоящей Конвенции, который не может быть разрешен путем переговоров или другими средствами урегулирования, передается по просьбе одной из них арбитражному суду, составленному следующим образом: каждый участник спора назначает арбитра и эти два арбитра назначают третьего арбитра, который является председателем. Если по истечении трех месяцев со дня получения просьбы один из участников не может назначить арбитра или арбитры не могут избрать председателя, любой из участников может обратиться к Генеральному Секретарю с просьбой назначить арбитра или председателя арбитражного суда.

2. Решение арбитражного суда, назначенного в соответствии с положениями пункта 1, имеет обязательную силу для участников спора.

3. Арбитражный суд устанавливает свои правила процедуры.

4. Решения арбитражного суда, касающиеся процедуры его работы и места заседания, а также любого рассматриваемого им спора принимаются большинством голосов.

5. Любой спор, который может возникнуть между спорящими сторонами в отношении толкования и выполнения решения, может быть передан любым из участников на рассмотрение арбитражного суда, который вынес это решение.

Статья XIV

Оговорки

1. Оговорки к настоящей Конвенции допускаются, за исключением оговорок, относящихся к положениям статей I-IV, XIII и настоящей статьи, а также оговорки, относя-



щихся к положениям, содержащимся в Приложениях, при условии, что эти оговорки представляются в письменном виде и, если они представлены до сдачи на хранение документа о ратификации, принятии, одобрении или присоединении, они подтверждены в этом документе. Генеральный Секретарь направляет эти оговорки всем государствам, указанным в статье VII.

2. Любая оговорка, сделанная в соответствии с пунктом 1:

- а) изменяет для Договаривающейся Стороны, сделавшей такую оговорку, в рамках этой оговорки положения настоящей Конвенции, к которым она относится; и
- б) изменяет в такой же мере эти положения и для других Договаривающихся Сторон в их взаимоотношениях с Договаривающейся Стороной, сделавшей оговорку.

3. Любая Договаривающаяся Сторона, которая представила оговорку в соответствии с пунктом 1, может снять ее в любое время посредством нотификации, адресованной Генеральному Секретарю.

Статья XV

Уведомление

Помимо уведомлений и сообщений, предусмотренных в статьях IX, X и XIV, Генеральный Секретарь сообщает всем государствам, указанным в статье VII:

- а) о подписании, ратификации, принятии, одобрении и присоединении в соответствии со статьей VII;
- б) о датах вступления в силу настоящей Конвенции в соответствии со статьей VIII;
- с) о дате вступления в силу поправок к настоящей Конвенции в соответствии со статьями IX и X;
- д) о денонсации в соответствии со статьей XI;
- е) о прекращении действия настоящей Конвенции в соответствии со статьей XII.

Статья XVI

Аутентичные тексты

Подлинник настоящей Конвенции, английский, испанский, китайский, русский и французский тексты которой являются равно аутентичными, сдается на хранение Генеральному Секретарю, который направляет должным образом заверенные копии всем государствам, указанным в статье VII.

В Удостоверение чего нижеподписавшиеся Полномочные представители, должным образом уполномоченные своими правительствами, подписали настоящую Конвенцию.

Совершено в Женеве второго декабря тысяча девятьсот семьдесят второго года.

(Подписи)

От имени Правительства СССР Конвенция подписана в Лондоне 23 августа 1973 г.

Ратификационная грамота СССР сдана на хранение Генеральному Секретарю Межправительственной морской консультативной организации 24 августа 1976 г. Конвенция вступила в силу 6 сентября 1977 г.

20 июля 1976 г. Президиум Верховного Совета ратифицировал Конвенцию со следующим заявлением, сделанным при подписании:

«Правительство Союза Советских Социалистических Республик считает, что положения статьи VII Международной Конвенции по безопасным контейнерам, ог-



раничивающие участие в ней некоторых государств, противоречат общепризнанному принципу суверенного равенства государств.

Что касается положений статьи XIII относительно арбитражного порядка разрешения споров о толковании и применении Конвенции, то Правительство СССР заявляет, что принятие данного положения не должно толковаться как изменяющее точку зрения Правительства СССР о том, что передача спора на рассмотрение арбитража может иметь место лишь с согласия всех спорящих сторон в каждом отдельном случае.

Приложение I

Правила испытания, осмотра, допущения и содержания контейнеров

Глава I – Общие правила для всех систем допущения

Правило 1

Табличка о допущении по условиям безопасности

1. К каждому допущенному контейнеру на хорошо видимом труднодоступном для повреждения месте рядом с любой другой табличкой о допущении, выданной для официальных целей, постоянно крепится табличка о допущении по условиям безопасности, отвечающая требованиям, содержащимся в добавлении к настоящему Приложению.

2.

а) Табличка должна содержать следующую информацию по крайней мере на английском или французском языке:

«Допущение по условиям безопасности КБК»

Страна допущения и номер допущения

Дата (год и месяц) изготовления

Идентификационный номер контейнера, присвоенный заводом-изготовителем, или для существующих контейнеров, у которых этот номер неизвестен, номер, присвоенный Администрацией.

Максимальный эксплуатационный вес брутто (килограммы и фунты). Допустимый вес на штабелирование при 1,8 g (килограммы и фунты). Величина нагрузки при поперечном испытании на жесткость конструкции (килограммы и фунты).

б) На табличке должно быть оставлено свободное место для включения величин (коэффициентов) прочности торцевой и/или боковой стенки в соответствии с пунктом 3 правила 1 и испытаниями 6 и 7, описанными в Приложении 2. На табличке оставляется также свободное место для дат первого и последующих осмотров (месяц и год), если нанесение таковых на табличке предусмотрено.

3. Когда, по мнению Администрации, новый контейнер удовлетворяет требованиям настоящей Конвенции в отношении безопасности, и если значение (коэффициента) прочности торцевых и/или боковых стенок этого контейнера больше или меньше значения, предписанного в Приложении 2, то это значение должно указываться на табличке о допущении по условиям безопасности.

4. Наличие таблички о допущении по условиям безопасности не устраняет необходимости наличия ярлыков или другой информации, которые могут требоваться в соответствии с другими действующими правилами.



Правило 2

Содержание

1. Владелец контейнера несет ответственность за поддержание его в безопасном состоянии.

2. Владелец допущенного контейнера должен производить осмотр контейнера или передавать его для осмотра в соответствии с процедурой, предписанной или одобренной заинтересованной Договаривающейся Стороной, по истечении определенных промежутков времени, соответствующих эксплуатационным условиям. Дата (месяц и год), до которой новый контейнер должен пройти первый осмотр, указывается на табличке о допущении по условиям безопасности.

3. Дата (месяц и год), до которой необходимо произвести следующий осмотр контейнера, должна ясно указываться на контейнере на табличке о допущении по условиям безопасности или как можно ближе к ней и таким способом, который является приемлемым для Договаривающейся Стороны, предписавшей или одобжившей определенную процедуру содержания контейнеров в безопасном состоянии.

4. Промежуток времени между датой изготовления и датой первого осмотра не должен превышать пяти лет. Последующий осмотр новых контейнеров и повторный осмотр существующих контейнеров должны производиться через промежутки времени, не превышающие 24 месяцев. Все осмотры должны устанавливать, имеет ли контейнер дефекты, создающие опасность для человеческой жизни.

5. В данном правиле под «заинтересованной Договаривающейся Стороной» имеется в виду Договаривающаяся Сторона, на территории которой владелец либо проживает постоянно, либо имеет свою главную контору.

Глава II – Правила допущения новых контейнеров по типу конструкции

Правило 3

Допущение новых контейнеров

Для допущения по условиям безопасности в соответствии с настоящей Конвенцией все новые контейнеры должны удовлетворять требованиям, приведенным в Приложении 2.

Правило 4

Допущение по типу конструкции

В случае представления заявки на допущение контейнеров Администрация исследует их конструкцию и присутствует на испытании прототипа контейнера в целях обеспечения того, чтобы контейнеры соответствовали требованиям, изложенным в Приложении 2. При удовлетворительных результатах Администрация извещает в письменном виде лицо, представившее заявку, что контейнер отвечает требованиям настоящей Конвенции, и это извещение даст заводу-изготовителю право прикреплять к каждому контейнеру серии, изготавливаемой по типу конструкции, табличку о допущении по условиям безопасности.

Правило 5

Положения в отношении допущения по типу конструкции

1. В случае серийного производства контейнеров по типу конструкции к заявке на допущение по типу конструкции, представленной Администрации, должны быть приложе-



ны чертежи и технические условия на тип контейнера, на который испрашивается допущение, и любые другие данные, которые могут быть потребованы Администрацией.

2. Лицо, представляющее заявку, должно указывать идентификационные знаки, которые будут присвоены заводом-изготовителем типу контейнера, к которому относится данная заявка.

3. Заявка должна также сопровождаться обязательством завода-изготовителя о том, что он будет:

- а) представлять Администрации любые контейнеры данного типа конструкции, какие пожелает осмотреть Администрация;
- б) уведомлять Администрацию о любых изменениях в конструкции или в технических условиях и прикреплять к контейнеру табличку о допущении по условиям безопасности лишь по утверждении этих изменений Администрацией;
- в) прикреплять табличку о допущении по условиям безопасности к каждому контейнеру данной серии, изготовляемой по типу конструкции, и ни к каким другим;
- д) вести учет контейнеров, изготовленных в соответствии с допущенным типом конструкции.

При этом учете следует как минимум включать идентификационные номера заводов-изготовителей, даты поставки, фамилии и адреса клиентов, которым доставляются контейнеры.

4. Администрация может предоставить допущение контейнерам, которые представляют собой видоизмененный вариант допущенного типа конструкции, если внесенные изменения, по ее мнению, не влияют на действительность результатов испытаний, выполненных в ходе допущения по типу конструкции.

5. Администрация разрешает заводу-изготовителю прикреплять табличку о допущении по условиям безопасности на основе допущения по типу конструкции только в том случае, если она убедилась в том, что завод-изготовитель установил внутреннюю систему контроля за производством для проверки соответствия выпускаемых контейнеров допущенному прототипу.

Правило 6

Осмотр на стадии производства

В целях обеспечения того, чтобы все контейнеры одной и той же серии, выпускаемой по типу конструкции, изготовлялись в соответствии с допущенным типом конструкции, Администрация осматривает или подвергает испытаниям такое число контейнеров, которое она считает необходимым, на любой стадии производства серии контейнеров данного типа конструкции.

Правило 7

Уведомление, направляемое Администрации

Завод-изготовитель направляет соответствующее уведомление Администрации до начала производства каждой новой серии контейнеров, подлежащих изготовлению в соответствии с допущенным типом конструкции.



Глава III – Правила индивидуального допущения новых контейнеров

Правило 8

Допущение отдельных контейнеров

Допущение на отдельный контейнер может предоставляться в том случае, когда Администрация после исследования конструкции и присутствия на испытаниях удостоверится в том, что такой контейнер отвечает требованиям настоящей Конвенции; когда, удостоверившись в этом, Администрация в письменном виде извещает об этом допущении лицо, представившее заявку, это извещение дает ему право прикреплять к такому контейнеру табличку о допущении по условиям безопасности.

Глава IV – Правила допущения существующих контейнеров

Правило 9

Допущение существующих контейнеров

1. Если в течение 5 лет после даты вступления в силу настоящей Конвенции владелец существующего контейнера представляет Администрации следующую информацию:

- a) дата и место изготовления;
- b) присвоенный заводом-изготовителем идентификационный номер контейнера, при наличии такого номера;
- c) максимальный эксплуатационный вес брутто;
- d) i) свидетельство о том, что контейнер этого типа безопасно использовался в морских и/или наземных перевозках в течение периода не менее двух лет, или
ii) признанное Администрацией свидетельство о том, что контейнер изготовлен в соответствии с типом конструкции, который прошел испытания и был признан удовлетворяющим техническим условиям, приведенным в Приложении 2, за исключением технических условий, относящихся к испытаниям прочности торцовых и боковых стенок, или
iii) свидетельство о том, что контейнер изготовлен в соответствии со стандартами, которые, по мнению Администрации, эквивалентны техническим условиям, приведенным в Приложении 2, за исключением технических условий, относящихся к испытаниям прочности торцовых и боковых стенок;
- e) допустимый вес на штабелирование при 1,8 g (килограммы и фунты); и
- f) прочие данные, необходимые для таблички о допущении по условиям безопасности, то Администрация после проверки уведомляет в письменном виде владельца о том, предоставлено ли допущение; если допущение предоставлено, это уведомление дает владельцу право прикреплять табличку о допущении по условиям безопасности после осмотра данного контейнера в соответствии с правилом 2.

2. Существующие контейнеры, которые не могут быть допущены в соответствии с положениями пункта 1 настоящего правила, могут представляться для допущения в соответствии с положениями главы II или главы III настоящего Приложения. В отношении таких контейнеров не применяются требования Приложения 2, касающиеся испытания прочности торцовых и/или боковых стенок. Администрация может, если она удостоверилась в том, что указанные контейнеры находились в эксплуатации, отказаться по своему усмотрению от некоторых требований о предоставлении чертежей и проведения испытаний, за исключением испытания на подъем и испытания прочности пола.



Добавление

Табличка о допущении по условиям безопасности должна соответствовать приведенному ниже образцу. Она должна прочно крепиться к контейнеру и иметь форму прямоугольника размерами не менее 200 мм х 100 мм и не поддаваться коррозии и действию огня.

На поверхности таблички должна быть выгравирована резцом, выдавлена рельефом или четко и прочно нанесена каким-либо другим способом буквами высотой не менее 8 мм надпись: «Допущение по условиям безопасности КБК»; высота всех других букв и цифр, наносимых на табличку, должна быть не менее 5 мм.

Допущение по условиям безопасности КБК

1..... [GB-L/749/2/7/75]

2..... Дата изготовления.....

3..... Идентификационный номер.....

4..... Максимальный вес брутто.....кг.....фунтов

5..... Допускаемый вес на штабелирование при нагрузке 1,8 g.....кг.....фунтов

6..... Нагрузка при испытании на жесткость конструкции.....кг.....фунтов

7.....

8.....

9.....

1. Страна, предоставившая допущение, и номер допущения, как показано для примера в строке 1. (Страна, предоставившая допущение, должна обозначаться посредством отличительного знака, используемого для обозначения страны регистрации автотранспортных средств, находящихся в международном движении).

2. Дата (месяц и год) изготовления.

3. Идентификационный номер контейнера, присвоенный заводом-изготовителем, или, для существующих контейнеров, у которых этот номер неизвестен, номер, присвоенный Администрацией.

4. Максимальный эксплуатационный вес брутто (килограммы и фунты).

5. Допустимый вес на штабелирование при 1,8 g (килограммы и фунты).

6. Величина нагрузки при поперечном испытании на жесткость конструкции (килограммы и фунты).

7. Прочность торцевой стенки указывается на табличке только в том случае, если торцевые стенки рассчитаны на нагрузку, составляющую меньше или больше 0,4 от максимальной допустимой полезной нагрузки, т.е. 0,4 Р.

8. Прочность боковой стенки указывается на табличке только в том случае, если боковые стенки рассчитаны на нагрузку, составляющую меньше или больше 0,6 от максимальной допустимой полезной нагрузки, т.е. 0,6 Р.

9. Дата (месяц и год) первого профилактического осмотра новых контейнеров и даты (месяц и год) последующих профилактических осмотров, если табличка используется для этой цели.



Приложение II

Конструктивные требования безопасности и испытания

Введение

При установлении требований, содержащихся в настоящем Приложении, имелось в виду, что на всех стадиях обработки контейнеров силы, возникающие в результате перемещения, расположения, штабелирования и действия веса груженого контейнера, а также внешние силы не будут превышать нагрузок, на которые рассчитан данный контейнер. В частности, были сделаны следующие предположения:

а) контейнер должен крепиться таким образом, чтобы он не подвергался действию сил, превышающих те силы, на которые он рассчитан;

б) груз внутри контейнера должен быть размещен в соответствии с применяемыми в этой области рекомендованными методами таким образом, чтобы контейнер не испытывал действия вызванных грузом сил, превышающих силы, на которые он рассчитан.

Конструкция

1. Контейнер, изготовленный из любого соответствующего материала, удовлетворительно прошедший нижеследующие испытания без появления остаточной деформации или неисправности, которые могут повлечь за собой невозможность его использования в целях, для которых он предназначен, рассматривается как безопасный.

2. Размеры, расположение и соответствующие допуски угловых фитингов должны контролироваться с учетом подъемных устройств и закрепляющих систем, для работы с которыми они предназначены.

3. Контейнеры, снабженные специальными приспособлениями, предназначенными для использования только при порожнем состоянии контейнера, должны иметь маркировку с указанием данного ограничения.

Испытательные нагрузки и методы испытания

При соответствующей конструкции контейнера ко всем типам испытываемых контейнеров применяются следующие испытательные нагрузки и методы испытаний:

Испытательные нагрузки. Методы испытания и прилагаемые силы

1. Подъем ...

2. Штабелирование...

3. Сосредоточенные нагрузки а) на крышу...

Сосредоточенные нагрузки б) на пол...

4. Испытание на поперечную жесткость конструкции...

5. Испытание на крепление в продольном направлении (Статическое испытание) ...

6. Торцевые стенки...

7. Боковые стенки...



МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАВИЛА, ОТНОСЯЩИЕСЯ К ДОКУМЕНТУ НА СМЕШАННУЮ ПЕРЕВОЗКУ*

Введение

Традиционная перевозка грузов одним видом транспорта привела к разработке соответствующего перевозочного документа для каждого вида транспорта, который применяется только при перевозке определенным видом транспорта, выдается в пункте отправления лицом, фактически предоставляющим перевозочное средство данного вида транспорта и устанавливает ответственность такого лица за утрату или повреждение груза в то время, когда груз находится в его ведении путем отсылки к международной конвенции или нормам национального права, применяемым к перевозкам на данном виде транспорта.

Каждый из этих перевозочных документов, распространяющихся на один вид транспорта, предназначался для передачи информации, необходимой для перевозки грузов, а также для удовлетворения коммерческих и финансовых потребностей, выступая в качестве расписки на означенный в нем груз, в качестве договора перевозки, а также при выдаче в оборотной форме в качестве товарораспорядительного документа.

Развитие транспорта в последнее десятилетие вызвало значительное увеличение сквозных перевозок грузов, часто в виде «укрупненных отгрузок» из пункта отправления в конечный пункт назначения с последовательным использованием нескольких видов транспорта.

Такая «смешанная перевозка» – «combined transport» (называемая также в США – «inter-modal transport», а в других странах «multi-modal transport») предполагает выдачу ряда перевозочных документов, распространяющихся на один вид транспорта, что неэффективно с точки зрения международной торговли, или их замену новым, сквозным транспортным документом, охватывающим перевозку от ее начала до конца.

Такой новый перевозочный документ, – «документ СТ» (combined transport document – документ на смешанную перевозку) – выдается лицом, которое может либо фактически предоставлять транспортные средства или, по крайней мере, часть их, либо выступать только в качестве организатора (arranger) предоставления всех или части транспортных средств другими лицами.

Независимо от того, предоставляет ли лицо, выдающее документ СТ (СТО – combined transport operator – оператор смешанной перевозки), транспортные средства само или только организует их предоставление, оно выступает перед грузоотправителем в качестве принципала и как принципал отвечает за надлежащее исполнение перевозки, и как принципал несет ответственность за утрату или повреждение, произошедшие на любом отрезке смешанной перевозки в целом.

Отсутствие новой международной конвенции, которая специально применялась бы к смешанным перевозкам так же, как существующие конвенции применяются к перевозкам одним видом транспорта, и необходимость принятия мер, направленных на преодоление

* Настоящие Правила были подготовлены в 1973 г. Международной торговой палатой (International Chamber of Commerce – ICC) – международной организацией, членами которой являются торговые палаты более 80 стран



отсталой с коммерческой точки зрения практики разработки большого количества отличных друг от друга документов, оформляющих договоры смешанной перевозки, побудили Международную торговую палату (ИСС) разработать некоторое минимальное число унифицированных правил, регулирующих документ СТ, который отвечал бы требованиям заинтересованных кругов. Такие правила должны вводиться в действие путем их включения в частное соглашение, т.е. в договор смешанной перевозки, доказательством которого является документ СТ.

Настоящие Правила ИСС применяются при выдаче документа СТ. Выдавая этот документ, СТО целиком и полностью принимает на себя ответственность за осуществление смешанной перевозки, а также на определенных условиях несет ответственность за утрату или повреждение груза и за просрочку в его доставке на протяжении всей смешанной перевозки.

Поскольку, однако, Правила ИСС применяются по частному соглашению, ответственность должна регулироваться соответствующими правилами, действующими на одном из видов транспорта, когда утрата или повреждение груза могут быть отнесены к определенной стадии перевозки, и Правилами ИСС, когда причина утраты или повреждения груза является «скрытой», т.е. ее нельзя отнести к определенной стадии перевозки.

Кроме того, Правила учитывают усиливающуюся тенденцию замены оборотных товарораспорядительных документов, предъявление которых в месте назначения является обязательным условием доставки груза необоротными документами, в соответствии с которыми груз доставляется получателю, указанному в этом документе, без предъявления какого-либо документа вообще и предусматривают выдачу как оборотного, так и необоротного документа СТ.

Правила, однако, не регламентируют и в действительности не могут регламентировать коммерческое и финансовое положение СТО.

Этот вопрос будет разрешен в зависимости от готовности (или неготовности) коммерческих кругов считать приемлемым документ СТ, выдаваемый каждым конкретным СТО.

Вместе с тем, Правила представляют собой важный вклад в дело упрощения международных торговых операций и улучшения условий их финансирования.

Общие положения

Правило 1

а) Настоящие Правила применяются к любому договору, который заключается в целях исполнения и/или организации исполнения смешанной перевозки груза и подтверждается документом на смешанную перевозку, определенным настоящими Правилами.

Настоящие Правила, тем не менее, должны применяться, даже если груз перевозится одним видом транспорта вопреки первоначальным намерениям договаривающихся сторон об осуществлении смешанной перевозки груза в соответствии с нижеследующим определением;

б) С выдачей такого документа на смешанную перевозку все стороны, имеющие или приобретающие затем в нем интерес, принимают на себя обязанности, а также пользуются правами и средствами защиты, изложенными в настоящих Правилах;

в) За исключением случаев усиления ответственности или увеличения объема обя-



зательств оператора смешанной перевозки, любая оговорка или какая-либо часть любой оговорки, содержащаяся в договоре смешанной перевозки или в документе на смешанную перевозку, являющемся доказательством такого договора, которая прямо или косвенно отступает от положений настоящих Правил, не имеет юридической силы в том отношении, в каком такая оговорка или часть ее противоречит настоящим Правилам. Недействительность такой оговорки или части ее не должна влиять на действительность других положений договора смешанной перевозки или документа на смешанную перевозку, в которые она включается.

Определения

Правило 2

В целях настоящих Правил:

а) «смешанная перевозка» означает перевозку груза, по крайней мере, двумя различными видами транспорта из места, расположенного в одной стране, в котором груз принимается в ведение до обусловленного места его доставки в другой стране;

б) «оператор смешанной перевозки (СТО)», означает лицо (физическое или юридическое), выдающее документ на смешанную перевозку.

Если в соответствии с национальным правом требуется предоставление полномочий или разрешения лицу прежде, чем оно будет иметь право выдать документ на смешанную перевозку, то определение «оператор смешанной перевозки» может относиться только к лицу, которому предоставлены такие полномочия или такое разрешение;

с) «документ на смешанную перевозку (документ СТ)» означает документ, являющийся доказательством договора об исполнении или организации исполнения смешанной перевозки груза и имеющий на его лицевой стороне либо заголовок «Оборотный документ на смешанную перевозку, выданный согласно Унифицированным правилам, относящимся к документу на смешанную перевозку (Брошюра ICC N 273)», либо заголовок «Необоротный документ на смешанную перевозку, выданный согласно Унифицированным правилам, относящимся к документу на смешанную перевозку (Брошюра ICC № 273)»;

д) «перевозка различными видами транспорта» означает перевозку груза двумя или более видами транспорта, как, например, перевозку морем, по внутренним водным путям, воздушную, железнодорожную или автомобильную перевозку;

е) «просрочка» означает непредоставление СТО груза в распоряжение стороны, имеющей право на их получение, или стороны, уполномоченной на получение от ее имени, в срок, согласованный и указанный в документе СТ, или если срок не согласован и не указан в документе, когда фактическая продолжительность всей смешанной перевозки превышает срок, разумно допустимый для ее надлежащего завершения.

Если груз не был доставлен в течение девяноста дней по истечении срока, указанного выше, сторона, уполномоченная на получение груза, имеет право считать груз утраченным.

ф) «Франк» означает денежную единицу, содержащую 65,5 миллиграммов золота пробы 900 тысячных.



Оборотный документ

Правило 3

Если документ СТ выдается в оборотной форме:

- a) он может быть либо ордерным, либо на предъявителя;
- b) ордерный документ передается посредством индоссамента;
- c) документ на предъявителя передается без индоссамента;
- d) если документ выдается в виде комплекта, содержащего несколько оригиналов, в нем должно быть указано количество оригиналов в комплекте;
- e) если выдаются какие-либо копии, то каждая копия должна быть помечена: «необоротная копия»;
- f) требование о доставке груза может быть заявлено только к СТО или его представителю против предъявления документа СТ, в случае необходимости должным образом индоссированного;
- g) СТО освобождается от обязательства произвести доставку груза, если он или его представитель добросовестно доставили груз против предъявления одного из оригиналов документа СТ, выданного в виде комплекта, содержащего несколько оригиналов.

Необоротный документ

Правило 4

Если документ СТ выдается в необоротной форме:

- a) в нем указывается наименование грузополучателя;
- b) СТО освобождается от обязательства произвести доставку груза, если он доставил груз получателю, указанному в таком необоротном документе, или такой другой стороне, в отношении которой им могли быть получены соответствующие указания.

Обязанности и ответственность СТО

Правило 5

Выдав документ СТ, СТО:

- a) обязуется исполнить и/или от своего имени организовать исполнение смешанной перевозки, включая все услуги, необходимые для такой перевозки с момента принятия груза в свое ведение до момента его доставки, и несет ответственность за такую перевозку и такие услуги в пределах, установленных настоящими Правилами;
- b) принимает на себя ответственность за действия и упущения своих агентов или служащих как за свои собственные действия и упущения, если эти агенты или служащие действуют в пределах своих служебных обязанностей;
- c) принимает на себя ответственность за действия и упущения любого другого лица, услугами которого он пользуется для исполнения договора, доказательством которого является документ СТ;
- d) обязуется исполнить или организовать исполнение всех действий, необходимых для обеспечения доставки;
- e) принимает на себя ответственность за просрочку в доставке груза, за его утрату или повреждение, происшедшее между моментом принятия его в свое ведение и мо-



ментом его доставки в пределах, установленных настоящими Правилами, и обязуется уплатить возмещение в соответствии с положениями настоящих Правил в случае такой утраты, повреждения или просрочки.

Права и обязанности сторон

Правило 6

Кроме данных, специально требуемых настоящими Правилами, стороны могут включать в документ СТ такие сведения, которые, по их общему мнению, являются желательными с коммерческой точки зрения.

Правило 7

Считается, что грузоотправитель гарантировал СТО в момент принятия СТО груза в свое ведение точность описания, марок, числа (мест), количества, массы и/или объема груза, заявленных им, и грузоотправитель представляет СТО возмещение в отношении любых потерь, повреждений и расходов, возникших вследствие или явившихся результатом неточности или несоответствия таких сведений.

Право СТО на такое возмещение никоим образом не ограничивает его ответственность по документу СТ в отношении любого лица, иного, чем грузоотправитель.

Правило 8

Грузоотправитель должен соблюдать императивные нормы национального права или международных конвенций, касающиеся перевозки опасных грузов, и должен в любом случае сообщать СТО в письменной форме о точном характере опасности прежде, чем опасные грузы будут приняты СТО в ведение, и указать ему, если необходимо, какие меры предосторожности следует принять.

Если грузоотправитель не предоставляет такой информации, а СТО не имеет сведений об опасном характере груза и о мерах предосторожности, которые следует принять, и если в какой-либо момент будет сочтено, что он представляет опасность для жизни или имущества, он, в зависимости от обстоятельств, может быть в любом месте выгружен, уничтожен или обезврежен без выплаты возмещения, и грузоотправитель несет ответственность за утрату, повреждение груза и задержку в его доставке, возникшие в результате принятия груза в ведение его перевозчиком, или оказания в этих целях любой услуги.

Бремя доказывания того, что СТО знал точный характер опасности, связанной с перевозкой указанного груза, возлагается на лицо, имеющее право на груз.

Правило 9

СТО должен ясно указать в документе СТ, по крайней мере, количество и/или массу, и/или объем, и/или маркировку груза, которые он принял в свое ведение и в отношении которых он принимает на себя ответственность.

При условии соблюдения положений п.1 настоящего Правила СТО, если у него имеются разумные основания подозревать, что в документе СТ содержатся сведения, касающиеся описания, марок, числа (мест), количества, массы и/или объема груза, которые неточно представляют груз, фактически принятый в ведение, или если он не располагает средствами разумной проверки таких сведений, имеет право включить в документ СТ соответствующие оговорки, если он укажет конкретные данные, к которым такие оговорки относятся.



Документ СТ является доказательством, *prima facie*, принятия в ведение груза, описанного в нем. Предоставление доказательств о противном не допускается, если документ СТ был выдан в оборотной форме и передан третьему лицу, действующему добросовестно.

Правило 10

За исключением случаев, когда груз считается утраченным по смыслу п. (е) Правила 2, презюмируется что СТО доставил груз в соответствии с его описанием в документе СТ, если только уведомление об утрате или повреждении груза с указанием общего характера такой утраты или такого повреждения не было предоставлено в письменной форме СТО или его представителю в месте доставки до или во время передачи груза в распоряжение лица, уполномоченного на его получение согласно Документу СТ, или, если утрата или повреждение не являются очевидными, в течение семи последовательных дней после доставки.

Ответственность за утрату или повреждение грузов

А. Правила, применяемые в том случае, когда неизвестно, на какой стадии перевозки имели место утрата или повреждение груза

Правило 11

Когда, в соответствии с п. (е) Правила 5, на СТО возлагается обязанность уплатить возмещение в отношении утраты или повреждения груза и когда неизвестно, на какой стадии перевозки имели место утрата или повреждение:

а) такое возмещение исчисляется исходя из стоимости груза в месте и во время его доставки грузополучателю или в месте и во время, когда, в соответствии с договором смешанной перевозки он должен быть доставлен;

б) стоимость груза определяется в соответствии с текущей ценой на товарной бирже или, если не имеется такой цены, в соответствии с текущей рыночной ценой, или, если не имеется текущей цены на товарной бирже или текущей рыночной цены, – исходя из обычной стоимости грузов того же сорта и качества;

в) возмещение не должно превышать 30 франков за килограмм веса брутто утраченного или поврежденного груза, если только по согласованию с СТО грузоотправитель не объявил более высокую стоимость груза и эта стоимость не была указана в документе СТ; в этом случае

Однако во всяком случае СТО не несет ответственность в сумме, превышающей действительный размер убытков, понесенных лицом, имеющим право на предъявление иска.

Правило 12

Когда неизвестна стадия перевозки, на которой имели место утрата или повреждение, СТО не обязан выплачивать возмещение в соответствии с п. (е) Правила 5, если утрата или повреждение были вызваны:

а) действиями или упущениями грузоотправителя или грузополучателя, либо лица, действующего от имени грузоотправителя или грузополучателя, либо лица, от которого СТО принял груз в свое ведение;



- b) недостаточностью или дефектами упаковки или маркировки;
- c) обработкой, погрузкой, укладкой или выгрузкой груза грузоотправителем, грузополучателем или любым лицом, действующим от имени грузоотправителя или грузополучателя;
- d) внутренними пороками груза;
- e) последствиями забастовки, локаута, прекращения или сокращения объема работ, которых СТО не мог избежать при проявлении разумной заботливости;
- f) любой причиной или событием, наступление которых СТО не мог избежать, и последствиями, которых он не мог предотвратить при проявлении разумной заботливости;
- g) ядерным инцидентом, если оператор ядерной установки или лицо, действующее вместо него от его имени, отвечает за этот ущерб в соответствии с Международной конвенцией или национальным правом, применяемым для регулирования ответственности в области использования атомной энергии.

Бремя доказывания того, что утрата или повреждение произошли по одной или нескольким указанным выше причинам, лежит на СТО.

Если СТО докажет, что по обстоятельствам дела утрата или повреждение могут быть отнесены за счет одной или нескольких причин или событий, указанных выше в пунктах (b) – (g) то презюмируется, что они произошли по такой причине. Истец, однако, имеет право доказывать, что утрата или повреждение в действительности не были вызваны полностью или частично одной или несколькими из таких причин или событий.

В. Правила, применяемые в том случае, когда известно, на какой стадии перевозки имели место утрата или повреждение груза

Правило 13

Когда в соответствии с п. (e) Правила 5, на СТО возлагается обязанность уплатить возмещение в отношении утраты или повреждения груза и когда известно, на какой стадии перевозки имели место утрата или повреждение, ответственность СТО за такую утрату или повреждение определяется:

- a) положениями любой международной конвенции или национального права,
 - I) отступление от которых в сторону ухудшения позиции истца является невозможным и
 - II) которые применялись бы, если бы истец заключил с СТО отдельный договор непосредственно в отношении определенной стадии перевозки, на которой имели место утрата или повреждение, и получил бы в качестве доказательства этого какой-либо конкретный документ, выдача которого обязательна для применения такой Международной конвенции или национального права, или
- b) положениями любой международной конвенции, относящейся к перевозке грузов тем видом транспорта, который использовался в то время, когда имели место утрата или повреждение, при условии, что:

I) никакая другая международная конвенция или национальное право не будут применяться на основании положений, содержащихся в подпункте (a) настоящего Правила, и что



II) в документе СТ ясно указано, что все положения такой Конвенции, регулируют перевозку грузов таким видом транспорта; если этим видом транспорта является морской, такие положения применяются ко всем грузам независимо от того, перевозятся они на палубе или под палубой, или

с) положениями, содержащимися в любом договоре перевозки по внутренним водным путям, заключенным между СТО и любым субконтрагентом, при условии что:

I) никакая международная конвенция или национальное право не применяются согласно подпункту (а) настоящего Правила, либо они не применяются или не могли бы применяться в соответствии с п. (с) настоящего Правила в силу ясно выраженного условия договора;

II) в документе СТ ясно указано, что применяются такие договорные положения, или

III) положениями Правил 11 и 12 в случаях, когда положения подпунктов (а), (b) и (с) не применяются.

Без ущерба для положений пп. (b) и (с) Правила 5 и если, согласно положениям предыдущего пункта, ответственность СТО определяется положениями какой-либо Международной конвенции или национального права, эта ответственность определяется, как если бы СТО был перевозчиком, о котором идет речь в любой такой Международной конвенции или национальном праве. Однако СТО не освобождается от ответственности, если утрата или повреждение вызваны полностью или частично его действиями или упущениями при исполнении функций СТО либо действиями или упущениями его служащих или агентов при исполнении таких функций, но не в ходе исполнения перевозки.

Ответственность за просрочку

Правило 14

Если в случае просрочки истец докажет, что причинен ущерб иной, чем утрата или повреждение груза, ответственностью СТО за такой ущерб является возмещение, не превышающее суммы фрахта, уплачиваемого за этот груз, или стоимости такого груза, определенной в соответствии с Правилем 11, в зависимости от того, какая сумма ниже.

Правило 15

СТО, однако, не обязан выплачивать возмещение за ущерб, явившийся результатом просрочки, если СТО не мог разумно предвидеть такой ущерб во время выдачи документа СТ; СТО не обязан также выплачивать возмещение, если задержка была вызвана каким-либо из событий, перечисленных в пп. (а) -(q) Правила 12.

Бремя доказывания того, что задержка была вызвана одной или несколькими причинами или событиями, указанными выше, лежит на СТО.

Если СТО докажет, что по обстоятельствам дела просрочка могла быть отнесена за счет одной или нескольких причин или событий, указанных в пп. (b) – (d) Правила 12, презюмируется, что она произошла по такой причине. Истец, однако, имеет право доказывать, что задержка в действительности не была вызвана полностью или частично одной или несколькими из названных причин или событий.

**Разные положения*****Правило 16***

Средства защиты и пределы ответственности, предусмотренные в настоящих Правилах, применяются при предъявлении к СТО любого иска в отношении утраты, повреждения или просрочки в доставке груза независимо от того, является ли основанием такого иска договор или деликт.

Правило 17

СТО не имеет права на ограничение ответственности, предусмотренное в Правилах 11 и 14, если будет доказано, что утрата, повреждение или просрочка явились результатом действия или упущения СТО, совершенных с намерением причинить ущерб либо по грубой неосторожности и с сознанием вероятности наступления такого ущерба.

Правило 18

Ничто в настоящих Правилах не должно препятствовать СТО вносить в документ СТ положения для защиты его агентов, служащих или любых иных лиц, услугами которых он пользуется для исполнения договора, доказательством которого является документ СТ, при условии что эта защита не превышает прав, предусмотренных для СТО самого.

Исковая давность***Правило 19***

СТО освобождается от всякой ответственности по настоящим Правилам, если только иск не возбужден в течение девяти месяцев после доставки груза. В случае полной гибели груза этот срок начинает течь со дня, с которого, согласно положениям п. (e) Правила 2, истец имеет право считать его утраченным.



ПРАВИЛА ІНКОТЕРМС-1990/2000 коментарі та аналітичні матеріали

Укладач **ВЕНІАМІНОВА А.П.**

Автор тексту коментаріо ІНКОТЕРМС-1990/2000 **ЧУБАР А.А.**

Комп'ютерна верстка: Норец В.Е., Мельник О.Ю.
Відповідальний редактор: Максимова С.В.
Дизайн обкладинки: Кудряк В.М.

Підписано до друку 25. 08. 2002 Формат 70х100/16
Папір офсетний, Гарнітура Тип Тайме
Умовно друк. аркуші. 27,85 Тираж 3000 экз. Замовл. № 2-2129

Оригінал-макет виготовлений ТОВ ВО «ЮСТІАН», 23684,
Київ 04053, вул. Герцена 17-25, оф. 91,
тел. 230-0173, т/факс 230-0174, а/с № 39

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції:

Серія ДК № 849 від 12.03.2002 р.,

видано Державним комітетом інформаційної
політики, телебачення і радіомовлення України.

НБ ПНУС



643059

Надруковано в ЗАТ «Віпол», 03151, м. Київ, вул. Волинська 60.