

УДК 341.9

Сущность и место правил Инкотермс в системе внешнеторговой деятельности, урегулированной нормами международного права

Соболев Д.В.

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Научный руководитель – Малиновский О.Н., к.ю.н., доцент кафедры гражданского процесса и международного права ФГБОУ ВО «КубГУ»

В данной статье раскрывается область применения правил Инкотермс, в частности анализируется и отграничивается от смежных понятие «внешнеэкономическая сделка», определяется совокупность норм и правил, применимых к вытекающим из нее отношениям, а также порядок их применения. Раскрывается правовая сущность правил Инкотермс, анализируются регулируемые данным актом риски и расходы. Рассматриваются используемые термины и приводятся содержащиеся в акте условия распределения указанных расходов и моменты переходов соответствующих рисков от одной стороны контракта к другой. Кратко приводятся отличия новой редакции Инкотермс, вступившей в силу в 01.01.2020 г, от предшествующей. На основании изложенного формулируются соответствующие выводы.

Ключевые слова: Инкотермс, внешнеэкономическая сделка, международное торговое право, обычаи делового оборота, МТП, ЮНСИТРАЛ, таможенное оформление.

На протяжении многих столетий внешняя торговля планомерно и неустанно наращивала свою значимость в качестве фундаментального инструмента и регулятора международных и межгосударственных отношений, параллельно претерпевая свое качественное изменение.

С изменением условий разделения труда в глобальном масштабе произошло существенное усложнение внешнеэкономической деятельности, что выразилось в реализации идеи Давида Рикардо, а именно теории сравнительных преимуществ, и их закреплении на международном уровне в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле, а затем и права Всемирной торговой организации, созданной в 1995 году. Заинтересованность всех участников внешней торговли в увеличении прибыли, приращении капитала, а, следовательно, и укреплении своей конкурентноспособной позиции, привели к максимальной диверсификации производства и созданию так называемых глобальных цепочек создания стоимости, то есть произошло появление новых узлов в процессе производства. Отдельные компании начали специализироваться на производстве конкретных комплектующих изделий, отправлять их другим участникам цепи для последующей переработки или изготовления промежуточного изделия, которые в свою очередь экспортировались для создания конечного продукта. Это значительно сказалось на динамике внешнеторгового оборота, произошло существенное увеличение числа экспортно-импортных операций [1].

Если обратиться к данным Всемирной торговой организации, то можно заметить, что рост товарного экспорта в рамках международных отношений с 1990 г. по 2014 г. вырос более чем в 5 раз [2], [3]. (Диаграмма 1.)

Диagramма 1. Мировой товарный экспорт 1990 - 2014 гг.



Заключение международных контрактов становится основой построения внешнеэкономических связей. В практике весьма распространенными видами таких контрактов стали договоры подряда, форфейтинга и факторинга, аренды и лизинга, перевозки и, конечно же, купли-продажи.

Ввиду многообразия договорных отношений, их усложнения, а также значимости в рамках международных отношений, одним из важнейших вопросов, возникающих в процессе ведения внешнеэкономической деятельности, становится вопрос о правовом регулировании и возможности максимальной унификации для ведения экспортно-импортных операций на постоянной основе и без возникновения существенных противоречий и процедурных осложнений.

В первую очередь необходимо, в силу наличия различных правовых проблем именно в рамках торговых отношений, осложненных наличием иностранного элемента, обратить внимание на употребляемую терминологию.

Стандартным, связанным с предпринимательской деятельностью в сфере международной реализации товаров и выполнении услуг, является комплексный термин «внешнеэкономическая сделка», который не получил четкого определения в российском законодательстве.

Если обратиться к ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (№ 164-ФЗ), то можно обратить внимание, что законодатель использует дефиниции «внешнеторговая деятельность» и «внешнеторговая сделка», однако ни они, ни дальнейший текст нормативно-правового акта не позволяют нам идентифицировать сделку именно как внешнеэкономическую, ввиду отсутствия такого критерия [4].

Если рассматривать международную практику, то чаще всего мы можем встретить иные дефиниции, такие как «международный коммерческий контракт» и «международная торговая сделка» [5].

Основная путаница возникает в употреблении разных терминов, имеющих в целом одно и то же значение, либо применении терминов, относящихся друг к другу как часть и целое, а также в неупотреблении определенных дефиниций, что приводит к усечению субъектного состава. Например, при употреблении устоявшегося в судебной практике термина «контракт» наряду с привычным российскому законодательству термином «договор», либо при не установлении разграничения между более широким понятием сделки и ее разновидности – договора. Также можно отметить, что иногда происходят проблемы в случае отсутствия указания на коммерческий характер договора, например при употреблении дефиниции «международный договор», который подразумевает

участие субъектов публичного характера. В связи с этим на практике часто употребляется дефиниция «международный коммерческий контракт» или договор, наряду с внешнеэкономической сделкой. Однако в литературе можно встретить мнение, что вышеуказанные термины могут определять лишь те отношения, которые урегулированы международными конвенциями [6].

Мы можем выделить два основных признака, характеризующие внешнеэкономическую сделку, которые отличают ее от многих ранее указанных терминов. Во-первых, она носит коммерческий характер, то есть в первую очередь направлена на получение прибыли. Во-вторых, она является международной, то есть осложнена наличием иностранного элемента, который может выражаться в наличии участников – резидентов разных стран, либо необходимости пересечения товаром таможенных границ и так далее.

Одной из существенных проблем, с которой сталкиваются участники внешнеторговой деятельности уже на стадии формирования договора и включения в него отвечающих требованиям сторон условий является наличие различного правового регулирования одних и тех же отношений в разных государствах, что в свою очередь осложняет разрешение возникающих как в процессе реализации обязательств по договору, так и после, в период судебного разбирательства противоречий, когда приходится выбирать применимое право, что может существенно сказаться на интересах какой-либо стороны.

В связи с этим участники договора пытаются всячески усложнить его текст, пытаются урегулировать максимальное количество спорных вопросов, детально прописывая все права и обязанности каждой стороны.

Однако очевидно, что невозможно заранее предусмотреть все возможные случаи, которые могут возникнуть на практике, тем более, что, пытаясь таким образом прописать максимальное количество условий, возникает потенциальная возможность войти в противоречие нормами национального права, которые может быть применено в будущем, включая его императивные предписания.

Очевидно, что одним договором суд при рассмотрении спорных вопросов не ограничится, и будет применен дополнительный источник регулирования возникших правоотношений, которым обычно является право какого-либо государства.

Одним из основополагающих и признаваемых принципов, регулирующих вопрос применения права к международным коммерческим отношениям, является принцип автономии воли, позволяющий сторонам самостоятельно определить, национальным правом какого государства будут регулироваться сложившиеся между сторонами и вытекающие из договора отношения, а следовательно, какое право будет применять суд при урегулировании возникших противоречий.

При отсутствии указания в договоре, каким правом регулируются отношения, суд имеет право самостоятельно определить применимое право исходя из сущности контракта, домицилия и резидентства, а также характера возникшего нарушения условий договора и его последствий.

Более того необходимо опять же отметить, что даже в случае указания в договоре на применение права конкретного государства, могут возникать случаи, затрагивающие императивные нормы государства, с которым по своему характеру связан договор, что является по своей сути ограничением автономии воли.

Однако стороны могут применять к возникающим между ними отношениям не только право какого-либо государства и международные договоры, которые, например, в Российской Федерации являются частью ее правовой системы (ч. 4 ст. 15 Конституции РФ), но и международные обычаи.

На протяжении многовекового развития торговли сложились апробированные торговые принципы и обычаи, наиболее полно отвечающие запросам сторон в регулировании их отношений, и существующие вне зависимости от законодательств отдельных государств, так как последние в силу концепции «*lex mercatoria*» недостаточно приспособлены для этого [7], [8].

Таким образом, мы плавно переходим к вопросу рассмотрения одного из важнейших сводов правил, применяемых в рамках внешнеторговой деятельности практически всеми коммерческими участниками, которым являются правила Инкотермс (International Commercial Terms). Далее мы проанализируем их правовую сущность.

Прообразом данных правил стал принятый в 1923 году «Парижский Кодекс» Международной торговой палаты [9]. Его можно по праву назвать сборником торговых обычаев, что в конечном итоге и становится основанием для его обособления от Инкотермс, первая редакция которых появилась в 1936 году. После этого до сегодняшнего было выпущено еще 8 редакций, большая часть которых была одобрена Комиссией ООН по международному торговому праву (ЮНСИТРАЛ).

Без сомнения, Инкотермс относятся к источникам мягкого права и их применение полностью зависит от воли сторон. Стоит также отметить, что принятие каждой новой редакции и вступление их в силу являются в значительной степени условностью и не становятся основанием для лишения юридической силы предыдущих актов, что позволяет коммерсантам использовать любую редакцию Инкотермс в зависимости от собственных потребностей и усмотрений.

Юридическая природа правил Инкотермс заключается в том, что они имеют обычно-правовое происхождение, а следовательно, не содержат в себе обычаев как таковых. То есть при создании Инкотермс решались две задачи:

- 1) Составить сборник обычаев по их толкованию;
- 2) Произвести толкование;

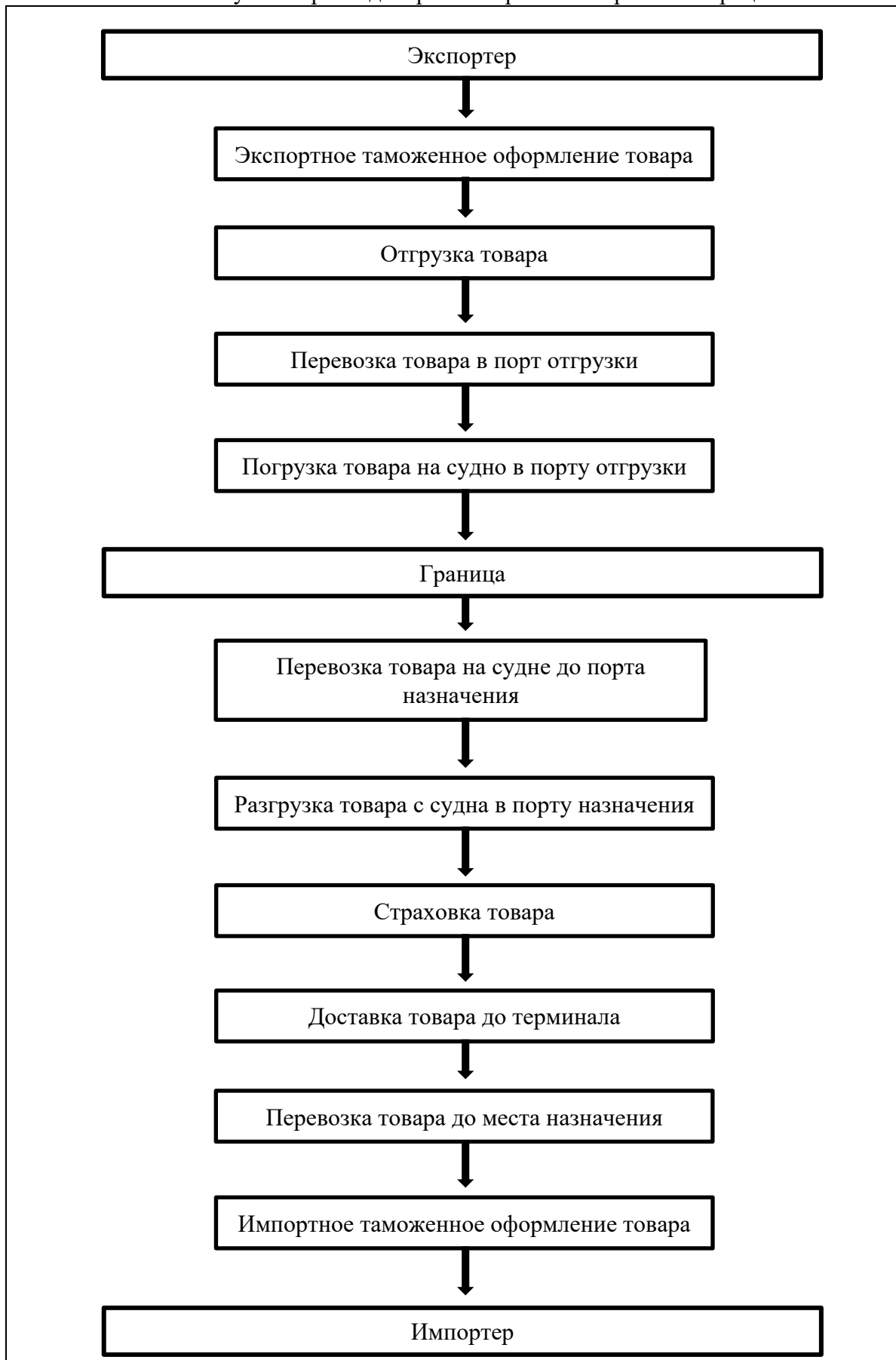
Таким образом, учитывая, что предмет Инкотермс составляют термины, то мы можем говорить о том, что данные правила являются отражением содержания обычаев делового оборота, и когда стороны в суде ссылаются на применение правил Инкотермс (если это предусмотрено положениями договора), то суд применяет к их к вытекающим из договора отношениям, что опять же говорит об отграничении от обычаев, которые сами по себе являются обязательными.

В общем виде Инкотермс представляют собой набор способов распределения бремени путевых расходов и рисков случайной гибели или повреждения товара. Вариативность данных правил предопределяется двумя факторами:

- 1) Возможность несовпадения во времени перехода на импортера рисков с моментом перехода бремени несения расходов;
- 2) Разнообразие возможных расходов, которые могут возлагаться на стороны в различных вариациях и переходить с одной стороны на другую в различное время.

Следовательно, данные правила не имеют отношения к переходу права собственности на товар, момент которого еще с древних времен перестал совпадать с моментом перехода бремени расходов. Указанные расходы могут быть проиллюстрированы схематично. (Схема 1.)

Схема 1. Путь расходов при экспортно-импортных операциях



Время расходов в данной цепочке распределяется на основании так называемых франко-условий, которые означают, что товар будет доставлен до какого-то места и времени бесплатно, то есть исходят из обязанностей экспортера, указывая, что иные расходы будет нести импортер.

Прежде чем переходит к рассмотрению наиболее часто используемых в практике международной торговли условий, закрепленных соответственно в правилах Инкотермс, необходимо рассмотреть используемые в составе конечного условия термины по отдельности:

1. Термины группы F. Условия, содержащиеся в терминах данной группы, ставят «демаркационную линию» на отгрузке товара, то есть экспортер обязан передать товар перевозчику, на это его обязанность считается исполненной, все дальнейшие расходы несет импортер, включая оплату услуг первоначального перевозчика. Аналогичен и переход всех рисков на импортера, а именно с момента передачи товара первому перевозчику. Согласно условиям Инкотермс 2010 в данной группе содержится 3 термина.

2. Термины группы C. Они расширяют обязанности экспортера, предусмотренные терминами группы F, в частности возлагают на продавца обязанность не только передать товар перевозчику, но и организовать саму перевозку до конкретного места и оплатить ее, то есть с импортера снимаются расходы по транспортировке, однако риски, как и в предыдущем случае, сохраняются за покупателем с момента передачи товара первому перевозчику. Согласно условиям Инкотермс 2010 в данной группе содержится 4 термина.

3. Термины группы E. Данные термины содержат наиболее выгодные условия для экспортера, так как на него возлагается обязанность лишь подготовить и индивидуализировать товар в месте осуществления самовывоза импортером. В ранних редакциях Инкотермс производилась диверсификация данных терминов на 5 видов, теперь в редакции 2010 году содержится лишь один. Стоит отметить, что в редакции 2000 г. за экспортером еще сохранялась обязанность осуществить погрузку товара, однако сейчас она отсутствует.

4. Термины группы D. В данной группе, в отличие от предыдущих, содержатся наиболее благоприятные для импортера условия, так предписывают экспортеру подготовить товар, погрузить и отправить товар до порта или места назначения, взяв на себя все расходы, наряду с этим принять на себя все риски, а иногда еще и обеспечить импортное таможенное оформление. Таким образом, у импортера может сохраниться лишь обязанность принять товар и оплатить его. В редакции Инкотермс 2010 содержится 3 термина группы D [10].

Теперь, основываясь на указанных выше терминах, перейдем к рассмотрению содержащихся в правилах Инкотермс условиях поставки. В редакции 2010 г. выделяется 11 условий:

1. EXW (франко склад) или иначе говоря самовывоз. По данным условиям импортер обязан самостоятельно погрузить и вывезти товар со склада экспортера. Отмена обязанности продавца по погрузке (в редакции 2010 г.) не отменяет фактической возможности осуществления им такой погрузки, однако за счет покупателя, включая переход на последнего всех рисков. В окончательную (инвойсовую) стоимость при применении условий EXW не включаются расходы на таможенное оформление, так как это является обязанностью импортера.

2. FCA (франко перевозчик). В рамках данных условий экспортер обязан передать товар нанятому импортером перевозчику. Стоит отметить, что местом перехода рисков становится место, где товар был передан. Способ транспортировки и выбор транспорта не влияют на применимость данных условий, в любом случае экспортер должен

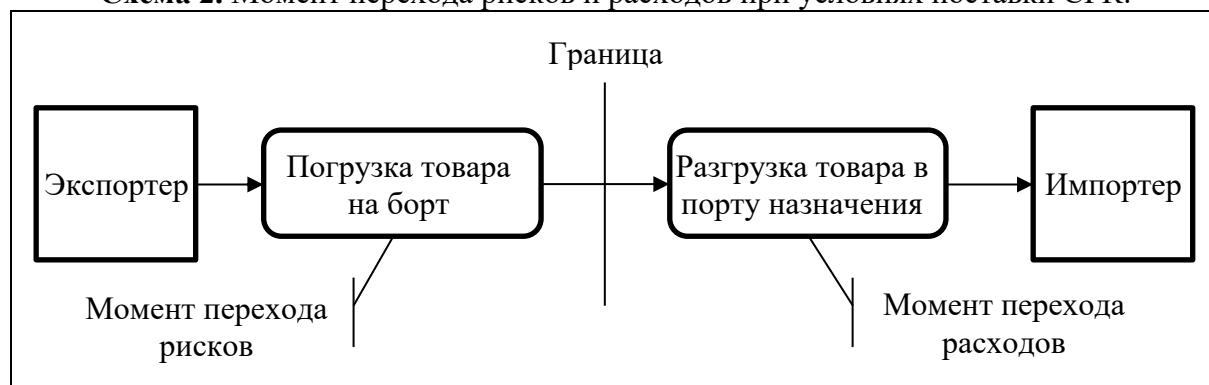
осуществить погрузку товара, более того теперь и таможенные платежи, связанные с экспортом, также ложатся на его плечи, а следовательно, уже подразумеваются интегрированными в инвойсовую стоимость.

3. FAS. В данных условиях используется фраза «Alongside Ship», что означает вдоль судна, то есть подразумевается обязанность по доставке экспортером груза до конкретного причала, а не просто в порт отправления, стоимость которой также будет интегрирована в итоговую цену контракта наряду с таможенным оформлением экспортных процедур. Исходя из вышеуказанного, логично будет отметить, что данные условия применимы лишь к морским и внутренним водным перевозкам.

4. FOB (франко борт). В отличие от предыдущих условий, в данном случае на экспортера возлагается обязанность осуществить погрузку товара на судно перевозчика, нанятого импортером, и когда товар пересекает поручни корабля, все риски, связанные с товаром, переходят на импортера. В практике обычно данные условия применяются при экспорте грузов, которые транспортируются в таре или навалом. И также необходимо отметить, что условия FOB применимы только к морским и внутренним водным перевозкам.

5. CFR (стоимость и фрахт). Согласно этим условиям, экспортер считается исполнившим свою обязанность, когда товар доставлен в порт назначения. Соответственно продавец несет расходы по такой транспортировке (морской или внутренней водной), однако разгрузка товара уже не входит в круг его обязанностей. Стоит отметить, что в отличие от расходов переход рисков наступает в тот же момент, как и при условиях FOB, то есть в момент пересечения товаром поручней судна, следовательно, имеется несовпадение в месте перехода рисков и расходов (Схема 2.).

Схема 2. Момент перехода рисков и расходов при условиях поставки CFR.



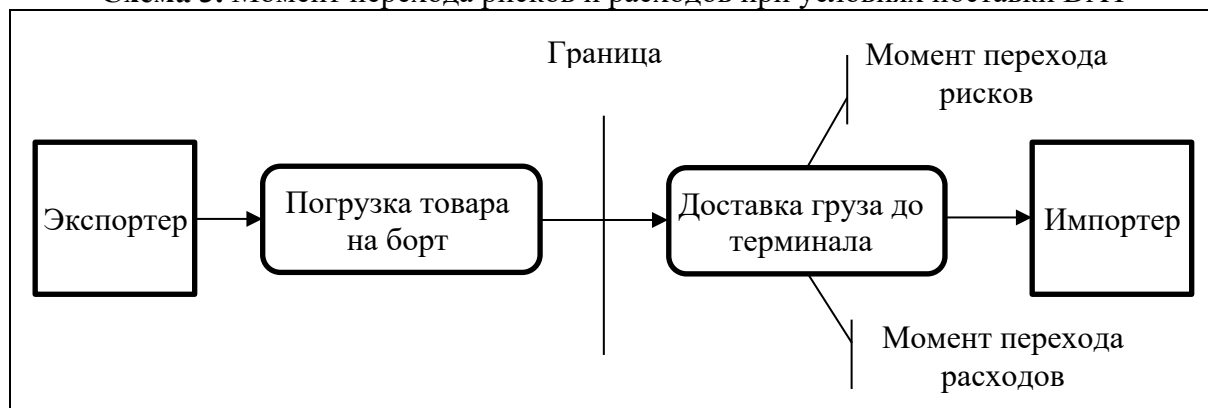
6. CIF (стоимость, страхование и фрахт). Единственное отличие от предыдущих условий (CFR) заключается в возложении на экспортера обязанности застраховать груз на момент его морской (внутренней водной) перевозки, когда риски уже переходят на импортера. Однако поставщик считается исполнившим свою обязанность надлежащим образом даже при страховании с минимальным покрытием, следовательно, иные условия должны быть прямо зафиксированы в договоре.

7. CIP. Данные условия увеличивает «набор» обязанностей экспортера, дополняя его разгрузкой товара в порту назначения, а также необходимостью транспортировки непосредственно в место его передачи, включая страховку до этого момента. Единственные расходы, которые остаются на покупателе заключаются в принятии товара и его таможенном оформлении, связанным с импортом. Условия CIP могут применяться при применении любого транспорта в процессе перевозки, которая также может быть и смешанной.

8. СТР. Согласно данным условиям, экспортер обязан доставить товар до конечного места назначения, но в отличие от условий СІР он освобождается от необходимости страховать перевозимый груз.

9. DAT (поставка на терминале). Отличительной особенностью условий группы терминов D является изменение момента перехода рисков, которые теперь совпадают с моментом перехода расходов (Схема 3.). Согласно условиям DAT, экспортер обязан доставить товар до указанного в договоре терминала (любым видом транспорта).

Схема 3. Момент перехода рисков и расходов при условиях поставки DAT

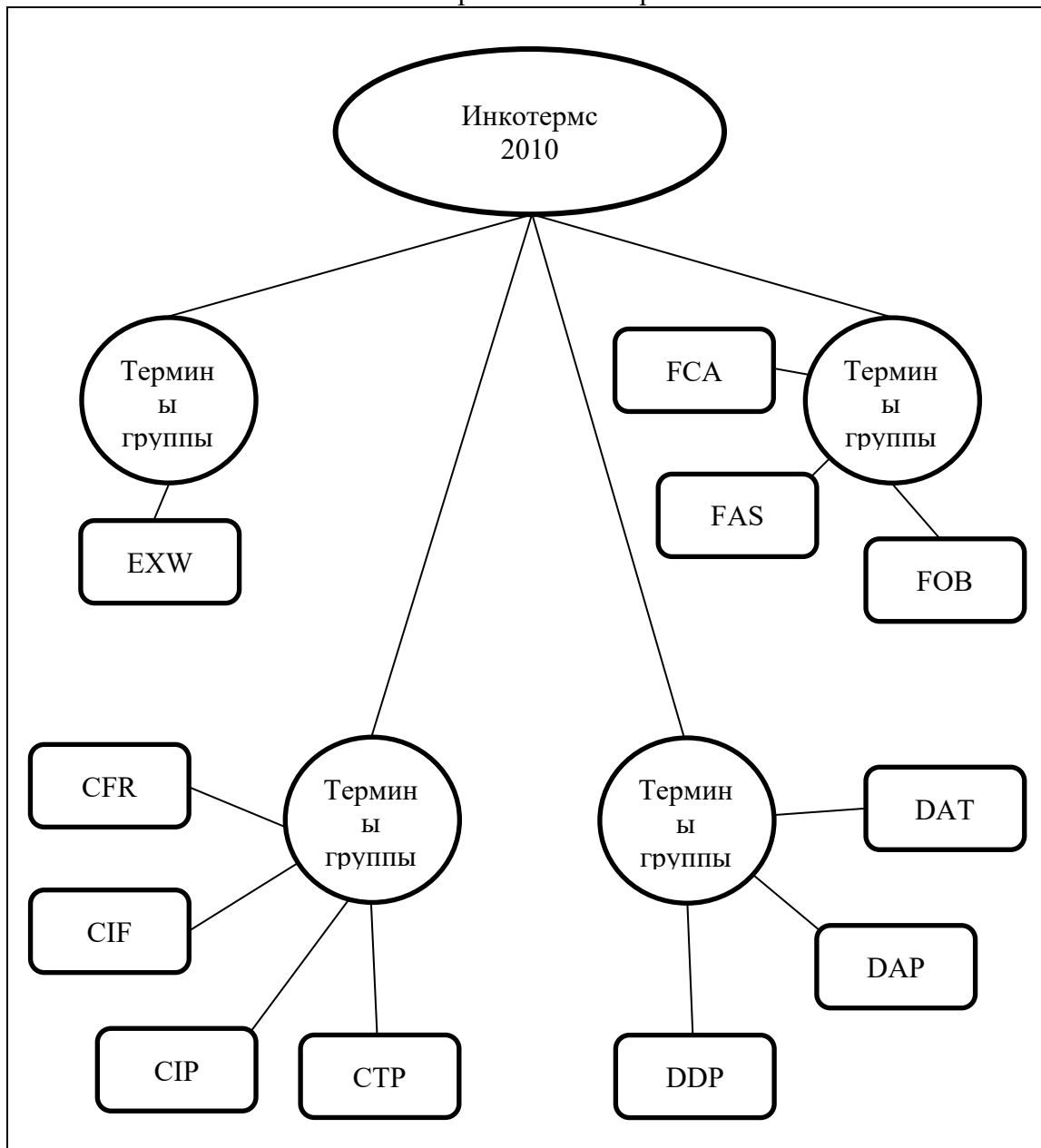


10. DAP (поставка в пункте). Дополняет DAT условием о доставке товара непосредственно импортеру.

11. DDP (поставка с оплатой пошлины). Последний термин Инкотермс 2010 г. и наиболее обременительный для экспортера, так как практически все указанные в схеме 1 расходы теперь являются его обязанностью, то есть он должен (на примере морской перевозки) подготовить товар и провести экспортное оформление, доставить его в порт отправления, погрузить на борт, транспортировать до порта назначения, разгрузить и доставить импортеру, а также произвести импортное таможенное оформление. Было сказано, что «практически все», так как здесь не предусматривается обязанность по страховке товара, ввиду несения самим экспортером всех рисков до момента вручения груза импортеру, которому, следовательно, без разницы, будет ли в данном случае застрахован товар или нет.

Таким образом, мы рассмотрели все используемые в правилах Инкотермс (редакции 2010 г.) условия поставки товаров, которые позволяют осуществить максимально разнообразное перераспределение расходов и рисков между сторонами контракта. Теперь можно отобразить схему построения правил Инкотермс 2010 г. (Схема 4.)

Схема 4. Термины Инкотермс 2010



Стоит отметить, что на сегодняшний день вступили в силу новые правила Инкотермс 2020 г., хотя, как уже было отмечено ранее, вопрос вступления в силу является условным, так как новые редакции не отменяют действия предыдущих, и стороны вольны применять для своих целей любую.

Тем не менее, стоит кратко отметить, какие основные изменения были включены в новую редакцию, чем она отличается от предыдущей:

1. Условия DAT были переименованы в DPU, что было вызвано широким толкованием термина «терминал». В новой формулировке условия предполагают доставку и выгрузку товара, что обеспечивает более высокую гибкость, позволяя выбрать место выгрузки как на территории импортера, так и за ее пределами, например, в том же терминале или порту. Ввиду увеличения вариативности и количества обязанностей экспортера, данные условия были помещены в «иерархии» Инкотермс после DAP, которые не предполагают выгрузку товара.

2. Были внесены изменения в условия FCA, позволяющие согласовать передачу перевозчиком коносамента экспортеру. Дело в том, что при применении FCA, продавец отгружал товар первому перевозчику, которые доставлял его в порт и загружал на судно (услуги которого оплачивал импортер), следовательно, коносамент выдавался именно перевозчику, а не экспортеру, который в свою очередь не мог подтвердить в рамках аккредитивной формы расчетов исполнения своей обязанности.

3. Изменились условия страхования СІР, а именно увеличились с минимального покрытия до максимального, также была установлена минимальная страховая стоимость в размере 110% от стоимости товара.

4. Были предусмотрены ситуации, когда стороны не прибегают к найму стороннего перевозчика.

5. Более детально теперь указано распределение расходов и рисков, моменты их перехода.

6. Была закреплена обязанность экспортера соблюдать требования безопасности при транспортировке.

7. Также более детальную регламентацию получили вопросы распределения обязанностей по таможенному оформлению [11].

Таким образом, мы видим, что Инкотермс является очень гибким инструментом, особенно учитывая наличие различных действующих редакций, который позволяет сторонам международной торговли в соответствии с принципом автономии воли, основываясь на апробированной многовековой практикой обычаях, распределять расходы и риски в зависимости от особенностей сложившихся между экспортером и импортером отношений, используя подкрепленные авторитетом Международной торговой палаты и ЮНСИТРАЛ правила и условия.

Список литературы

1. Найденова Н.В., Шкрябина А.Е. Тенденции развития международной торговли под влиянием глобальных цепочек создания стоимости // Московский экономический журнал. 2019. №9. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tendentsii-razvitiya-mezhdunarodnoi-torgovli-pod-vliyaniem-globalnyh-tsepochek-sozdaniya-stoimosti> (дата обращения: 24.05.2020).

2. International Trade Statistics 2014, WTO; Press Release WTO, Press/739 14 April 2015.

3. Захарова С.В. Показатели и тенденции развития международной торговли государств. (дата обращения 23.05.2020) URL: [https://www.rea.ru/ru/org/managements/izdcentr/PublishingImages/Pages/4\(22\)/pdf](https://www.rea.ru/ru/org/managements/izdcentr/PublishingImages/Pages/4(22)/pdf).

4. Международное частное право / Под ред. В. А. Хохлова, Ю. А. Дорофеевой. М.: РИОР: ИНФРА-М, 2013.

5. Функ Я.И., Калимов Д.А., Сергеев В. П. Курс внешнеторгового права: основные внешнеторговые сделки. М.: Изд-во деловой и учебной литературы, 2007.

6. Международное частное право / Отв. ред. Г.К. Дмитриева. М.: Проспект, 2010.

7. Канашевский В.А. Внешнеэкономические сделки: материально-правовое и коллизионное регулирование. М.: Волтерс Клувер, 2008.

8. Циммерман А.Л. Особенности правового регулирования внешнеэкономических сделок // Петербургский экономический журнал. 2014. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-pravovogo-regulirovaniya-vneshneekonomicheskikh-sdelok> (дата обращения: 24.05.2020).

9. Агарков М.М., Вольф В.Ю. Источники иностранного торгового права. Вып. I. Законы о купле-продаже товаров. М., 1933. С. 174.

10. Белов, В. А. Международное торговое право и право ВТО в 3 кн. Книга 2. Частноунифицированное международное торговое право: учебник для вузов / В.А. Белов. — Москва: Издательство Юрайт, 2020. — 426 с.

11. Холопов К.В. Инкотермс 2020: основные изменения для заключения и исполнения договоров международной купли-продажи товаров // Российский внешнеэкономический вестник. 2020. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/inkotermis-2020-osnovnye-izmeneniya-dlya-zaklyucheniya-i-ispolneniya-dogovorov-mezhdunarodnoy-kupli-prodazhi-tovarov> (дата обращения: 25.05.2020).