

Что вам необходимо знать об INCOTERMS:

Основные положения Определение

INCOTERMS (от *International Commercial Terms* — Условия международной коммерции) — это между-народно-стандартизированные «базисные условия поставки», описывающие обоюдные обязательства сторон, т.е. как покупателей, так и продавцов, в транс-акциях при международных продажах. Кроме того, INCOTERMS — это набор из 13 терминов, позволя-ющих четко распределить затраты, риски, ответ-ственность за таможенную очистку и страхование товаров, перевозимых во внешней торговле, между покупателем и продавцом. В этой связи важно подчеркнуть, что INCOTERMS имеет дело только с отношениями между продавцами и покупате-лями, устанавливающимися по условиям контракта о продажах; прямого отношения к контрактам, за-ключаемым с перевозчиком, они не имеют.

История Инкотермс

INCOTERMS впервые были разработаны в 1936 г. Международной торговой палатой (International Chamber of Commerce, ICQ, располагающейся в Па-риже, как набор международных правил для толко-вания торговых терминов. Эти правила, известные как INCOTERMS с 1936 г., затем неоднократно уточ-нялись. Позже к основному набору документов делались добавления, в них вносились поправки (в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 гг.), в последний раз в 2000 г., чтобы привести его в соответствие с со-временной международной практикой.

Использование INCOTERMS

Следует подчеркнуть, что когда стороны намереваются включить базисные условия поставки в соответствии с INCOTERMS в свой контракт о продаже, они обязательно должны сослаться на текущий вариант INCOTERMS. Так, покупатели и продавцы, готовые использовать INCOTERMS 2000, должны четко показать, что их контракт составлен на условиях INCOTERMS 2000. Более того, правильное использование INCOTERMS предполагает, что указываемый порт назначения или указываемое место назначения должны быть названы, так как без этого документ не будет правомочным; затем должны быть указаны условия INCOTERMS, задаваемые в данном документе (например, EXW la Crosse, WI - INCOTERMS 2000; EAS Norfolk, VA -INCOTERMS 2000).

Четыре группы

Термины сгруппированы по четырем различным группам: E, F, C и D.

Группа E. Группа E (от слова Ex) охватывает варианты с минимальным объемом ответственности для продавца и максимальным - для покупателя. В этой группе продавец отвечает только за производство товаров, доступных для покупателя по согласованной цене, обычно получаемых покупателем на предприятии продавца.

Группа F. Группа F (от слова free) объединяет варианты, для которых характерно отсутствие ответственности у продавца на основном участке транспортировки. Другими словами, продавец обязуется только доставить товары до перевозчика, указанного покупателем. При этом он не несет ответственности за основную перевозку и оплачивает только часть расходов, требуемых для доставки продукции — только на начальном ее этапе.

Группа C. Группа C (от cost — затраты или carnage ~ перевозка) включает варианты, при которых продавец несет ответственность за заключение контракта с основным перевозчиком и оплату его услуг, но не принимает на себя риск убытков или порчи продукции, а также не оплачивает дополнительные расходы, вызываемые событиями, происшедшими после транспортировки груза или его отправки.

Группа D. И наконец, группа D (от delivery -доставка) охватывает 5 вариантов доставки на условиях INCOTERMS, при которых продавец отвечает за оплату и доставку товаров в страну назначения. Продавец несет ответственность за все затраты и риски, связанные с доставкой товаров в страну назначения.

Две категории

Дополнительно INCOTERMS можно классифицировать с точки зрения доставки по двум категориям.

Контракты отправки (departure contracts), по которым продавец несет ответственность за доставку в указанное место страны-экспортера или страны, из которой отправляется груз. Тем самым продавец принимает на себя все расходы и риски, возникающие до пересечения границы. Контракты отправки охватывают группы E, F и C. Обратите внимание, что условия группы C часто неправильно трактуются как «контракты прибытия», хотя следует подчеркнуть, что по условиям C, как и по условиям F, продавец выполняет контракт в стране отгрузки. Поэтому контракты по продажам, заключенные на условиях C, попадают в категорию контрактов отправки.

Контракты прибытия (arrival contracts), по которым продавец принимает на себя все расходы и риски, связанные с доставкой товара в точку доставки в другой стране. Другими словами, продавец отвечает за доставку товаров в согласованное место или в указанный пункт у границы (delivered at frontier, DAF) или в стране назначения. Поэтому продавец принимает на себя большую часть, если не всю, ответственности за транспортировку. Контракты прибытия включают только условия категории D. Более того, перевозчики и экспортеры могут интерпретировать INCOTERMS в следующих вариантах.

Фрахт с предоплатой (freight prepaid), когда продавец оплачивает основные цены перевозчика до отправки груза. Поэтому ответственность за расходы основного перевозчика несет продавец. Этот вариант включает группы C и D.

Оплата фрахта после доставки груза (freight collect). Здесь основные платежи взимаются или оплачиваются в месте назначения; другими словами, их оплачивает покупатель. Этот вариант включает группы E и F.

INCOTERMS 2000

Учитывая развитие технологии, возросшее использование во всем мире торговых условий и для более полного соответствия XXI в., INCOTERMS были пересмотрены. Эти изменения были подготовлены рабочей группой по выработке условий торговли (Working Party on Trade Terms, WPTT), в состав которой вошло 40 экспертов по торговле со всего мира. WPTT — подгруппа Комитета по международной практике (Committee on International Practice), который, в свою очередь, входит в состав Международной торговой палаты (ICC со штаб-квартирой в Париже).

Стандартное обязательство каждой стороны. Как показано в определении, INCOTERMS исходят из контракта о продажах и в прямом виде не связаны с контрактом на перевозку; поэтому первичные обязанности каждой стороны контракта на международную перевозку должны специально фиксироваться.

Стандартные обязанности продавца

Упаковывание и маркировка. Продавец обязан упаковать товары таким образом, как это требуется по условиям транспортировки, но только в той мере, в какой обстоятельства, связанные с транспортировкой, известны продавцу на момент заключения контракта о продаже. Кроме того, должна быть нанесена соответствующая (особенно если речь идет о перевозке опасных грузов) маркировка.

Проверка. Продавец несет расходы на осуществление любых необходимых операций по проверке товаров, например качества, габаритно-весовых характеристик и количества, необходимых, чтобы товары поступили в распоряжение покупателя.

Предоставление товаров в соответствии с условиями контракта. Товары, предоставляемые продавцом, должны соответствовать условиям контракта о продаже. Кроме того, продавец должен приложить торговый счет-фактуру и любые

1. Другие свидетельства в соответствии с предусмотренным контрактом.
2. Извещение для покупателя. Продавец должен информировать покупателя, когда и где товары поступят в его распоряжение.

Стандартные обязательства покупателя

1. Оплата по установленной цене. Покупатель должен оплатить продукцию по цене, указанной в контракте о продаже.

2. Принять доставленный товар. Покупатель должен принять доставленный товар, если он поступил в его распоряжение в соответствии с INCOTERMS.