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 наме¬реваются включить базисные условия поставки в соответствии с INCOTERMS в свой контракт о про¬даже, они обязательно должны сослаться на текущий вариант INCOTERMS. Так, покупатели и продавцы, готовые использовать INCOTERMS 2000, должны четко показать, что их контракт составлен на усло¬виях 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, зада¬ваемые в данном документе (например, EXW la Crosse, WI - INCOTERMS 2000; EAS Norfolk, VA -INCOTERMS 2000).

Четыре группы

Термины сгруппированы по четырем различным группам: £, F, C и D.
Группа E. Группа E (от слова Ex) охватывает ва¬рианты с минимальным объемом ответственности для продавца и максимальным - для покупателя. В этой группе продавец отвечает только за произ-водство товаров, доступных для покупателя по со¬гласованной цене, обычно получаемых покупателем на предприятии продавца.
Группа F. Группа F (от слова free) объединяет варианты, для которых характерно отсутствие от-ветственности у продавца на основном участке транспортировки. Другими словами, продавец обя-зуется только доставить товары до перевозчика, указанного покупателем. При этом он не несет ответственности за основную перевозку и оплачи¬вает 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 прода¬вец несет ответственность за заключение контракта с основным перевозчиком и оплату его услуг, но не принимает на себя риск убытков или порчи про¬дукции, 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 усло-виях INCOTERMS, при которых продавец отвечает за оплату и доставку товаров в страну назначения. Продавец несет ответственность за все затраты и рис¬ки, связанные с доставкой товаров в страну назна¬чения.

Две категории

Дополнительно INCOTERMS можно классифи¬цировать с точки зрения доставки по двум катего-риям.
Контракты отправки (departure contracts), по ко¬торым 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, возни¬кающие до пересечения границы. Контракты от¬правки охватывают группы E, Fw C. Обратите вни¬мание, что условия группы С часто неправильно трактуются как «контракты прибытия», хотя сле¬дует подчеркнуть, что по условиям С, как и по ус¬ловиям F, продавец выполняет контракт в стране отгрузки. Поэтому контракты по продажам, заклю¬ченные на условиях С, попадают в категорию конт¬рактов отправки.
Контракты прибытия (arrival contracts), по ко¬торым продавец принимает на себя все расходы и риски, связанные с доставкой товара в точку до¬ставки в другой стране. Другими словами, прода¬вец 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. Конт¬ракты прибытия включают только условия катего¬рии D.
Более того, перевозчики и экспортеры могут интерпретировать INCOTERMS в следующих вари-антах.
Фрахт с предоплатой (freightprepaid), когда про¬давец оплачивает основные цены перевозчика до отправки груза. Поэтому ответственность за рас¬ходы основного перевозчика несет продавец. Этот вариант включает группы Си/).
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 ис¬пользование во всем мире торговых условий и для более полного соответствия XXI в., INCOTERMS были пересмотрены. Эти изменения были подготов-лены рабочей группой по выработке условий тор¬говли (Working Party on Trade Terms, WPTT), в состав которой вошло 40 экспертов по торговле со всего мира. WPTT — подгруппа Комитета по международ¬ной практике (Committee on International Practice), который, в свою очередь, входит в состав Междуна¬родной торговой палаты (ICQ 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 между¬народную перевозку должны специально фиксиро¬ваться.

Стандартные обязанности продавца

Упаковывание и маркировка. Продавец обязан упаковать товары таким образом, как это требу¬ется по условиям транспортировки, но только в той мере, в какой обстоятельства, связанные с транспортировкой, известны продавцу на мо¬мент заключения контракта о продаже. Кроме того, должна быть нанесена соответствующая (особенно если речь идет о перевозке опасных грузов) маркировка.
Проверка. Продавец несет расходы на осущест¬вление 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 усло¬виями контракта. Товары, предоставляемые продавцом, должны соответствовать условиям конт¬ракта о продаже. Кроме того, продавец должен приложить торговый счет-фактуру и любые
1. Другие свидетельства в соответствии с предусмот¬ренным 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.