

## Некоторые типичные ошибки и проблемы, возникающие при неверной трактовке и применении торговых терминов Инкотермс

*А.М. Голубчик,  
кандидат экономических наук, профессор, кафедра технологии внешне-  
торговых сделок, Всероссийская академия внешней торговли*

УДК 339.5  
ББК 65.428  
Г-624

### Аннотация

Число участников ВЭД постоянно увеличивается, этому способствует, в первую очередь, государственная программа Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности». Однако новые участники зачастую не имеют должного опыта и соответствующих знаний. Международная торговая сделка требует не только договора купли-продажи, но и целого ряда дополнительных договоров: перевозки, страхования, финансирования и т.д. Вовлечение новых сторон может привести к осложнениям. Одной из целей правил Инкотермс является определение ролей различных сторон договоров перевозки и страхования. Основная цель статьи состоит в желании помочь участникам ВЭД разобраться в тонкостях применения Инкотермс, рассмотрев некоторые нестандартные ситуации, проистекающие из неверного понимания положений конкретных терминов Инкотермс 2010.

**Ключевые слова:** Инкотермс, транспортные условия поставки товаров, международные контракты купли-продажи товаров, перевозчик, грузоотправитель, грузовладелец, грузополучатель.

### Some typical mistakes and problems stemming from incorrect interpretation and application of Incoterms

*A.M. Golubchik*

*Candidate of Economic Sciences, Department of foreign trade and international transactions,  
Professor, Russian Foreign Trade Academy*

### Abstract

The number of participants in foreign economic activities is increasing mainly thanks to the Russian Federation state program «Development of foreign economic activities». However, the new members often do not have sufficient experience and relevant knowledge. An international trade transaction requires not only the contract of sale, but also a number of additional contracts: carriage, insurance, finance, etc. Involvement of new parties might make things complicated. One of the purposes of Incoterms is to define the roles of various parties to contracts of carriage and insurance. The main purpose of the article is to help traders understand the features of the use of Incoterms, considering some of the unusual situations arising from a misunderstanding of the particular provisions of Incoterms 2010.

**Keywords:** Incoterms, transportation terms of goods delivery, international trade contracts, carrier, consignor, freight owner, consignee.



В ближайшие годы должна выйти в фазу максимальной активности госпрограмма «Развитие внешнеэкономической деятельности»<sup>1</sup>, которая вкупе с местными программами по поддержке регионального экспорта, приведет к увеличению количества компаний участников – ВЭД, за счет активного вовлечения предприятий малого и среднего бизнеса, в первую очередь из регионов. На рынок выходит значительное число новых компаний, зачастую не имеющих опыта осуществления внешнеторговых операций, взаимодействия с перевозчиками, экспедиторами, службами государственного контроля и другими участниками процесса.

Отсутствие опыта, а иногда и знаний, могут привести к достаточно серьезным проблемам, а зачастую и убыткам. По этой причине, а также в целях мнимой экономии расходов на транспортировку товара компании, выходящие на международный рынок, применяют «упрощенные» базисные условия поставки товаров, такие как EXW, FCA<sup>2</sup>. Предпочитая не рисковать, и отдать покупателю все проблемы связанные с доставкой товара. Упуская при этом верную возможность заработать на транспортных и сопутствующих операциях.

Торговые термины Инкотермс очень удобный и практичный инструмент при работе над внешнеторговыми контрактами. По сути, термины Инкотермс — это универсальные модели построения отношений сторон по договору поставки, и стороны могут выбрать одну из них, наиболее отвечающую их потребностям и интересам в конкретной ситуации.

Однако опыт практической работы автора показывает, что российские участники ВЭД очень часто неверно понимают и трактуют содержание того или иного термина. Можно с уверенностью говорить о том, что сложился типичный набор ошибок и проблем, которые таят в себе серьезную коммерческую опасность для сторон внешнеторговых контрактов.

Хорошо известно, что Инкотермс не имеет никакого отношения к договору перевозки, главная цель Инкотермс – четкое определение условий договора в отношении обязательств продавца по доставке товаров покупателю и унификация обязанностей сторон договора купли-продажи товаров. При всём уважении к своему клиенту экспедитор не может организовать перевозку груза на условиях, например CIF, а перевозчик её исполнить. Ни перевозчик, ни экспедитор не являются сторонами внешнеторгового договора, поэтому они, по указанию грузоотправителя и/или клиента, могут только доставить груз в конкретную географическую точку, не вникая в коммерческие отношения продавца и покупателя.

Однако, как отмечают О.В.Соколова и К.В.Холопов, очень часто базисные условия поставки, заимствованные из Инкотермс, интерпретируются сторонами других внешнеторговых сделок. Границы своей ответственности выражают языком Ин-

<sup>1</sup> Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №330 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности».

<sup>2</sup> Здесь и далее рассматривается редакция Инкотермс 2010, если не указано иное.



котермс в договорах международные транспортные экспедиторы, фрахтовщики и перевозчики.<sup>3</sup>

Действительно, на практике сложился ряд коммерческих условий, на базе аббревиатур Инкотермс, определяющих взаимоотношения сторон договоров перевозки или экспедирования, особенно часто их используют в тех случаях, когда перевозчик и/или экспедитор принимают к исполнению некоторые несвойственные им виды работ, чаще всего операции по погрузке-выгрузке и штивке груза:

CIF liner terms (CIF на линейных условиях) – выгрузка с судна производится по обычаям линейного судоходства в данном порту (например, на судовладельце – расходы по выгрузке груза «на борту» судна, на грузовладельце – на причале, складе и т. д.);

FOB stowed & trimmed (FOB с укладкой и разравниванием);

CIF/CFR quay landed или CFR/CIF lighterage included (с выгрузкой на берег) – в договор купли-продажи включается пункт о том, что судовладелец оплачивает за счет фрахтователя выгрузку (лихтеровку);

EXW loaded (EXW с погрузкой).

Весьма популярно у экспедиторов и мультимодальных транспортных операторов применение устаревших и вышедших из постоянного употребления терминов, например FOT (поименованное место) – для автоперевозки, FOR (ж/д станция) – для железнодорожной перевозки или FOB (поименованный аэропорт) или FOA<sup>4</sup> – для воздушной.

Однако в Японии до настоящего времени очень популярно условие FOB аэропорт (FOA), его можно встретить как во внешнеторговых, так и транспортно-экспедиторских договорах. Однако в этом конкретном случае ситуацию следует рассматривать как национальный торговый обычай, товары в Японию могут попасть только по воздуху или морем.

В подавляющем большинстве случаев применение в транспортных и экспедиторских договорах терминов FOB/ FOT/ FOR означает, что перевозчик обязан доставить груз в согласованное место, без оплаты выгрузки. И здесь мы видим нарушение принципа формальной логики, т.к. термины FOB (все редакции Инкотермс), FOT и FOR (Инкотермс 1976) говорят исключительно об обязанности продавца обеспечить погрузку товара в конкретное транспортное средство судно/автомобиль/вагон.

Параллельное существование транспортных условий контрактов Инкотермс и служебных терминов перевозчиков и экспедиторов, созданных на базе Инкотермс, подчас приводит к путанице, а иногда и серьёзным ошибкам. Поэтому всегда не-

---

<sup>3</sup> Соколова О.В., Холопов К.В. Проблемы и несоответствия в современной практике применения Инкотермс 2000 // Российский внешнеэкономический вестник, 2008, №11 с. 58-62

<sup>4</sup> Перечисленные условия появились в редакции Инкотермс 1976, а в редакции 1990 года их уже не было.

обходимо помнить, что вышеупомянутые и многие иные условия хоть выполнены с использованием некоторых терминов Инкотермс, но это совершенно не означает, что они тождественны Инкотермс или должны трактоваться по правилам Инкотермс. Непонимание или пренебрежение этими истинами таит в себе высокий риск для участника ВЭД.

Правильное применение и толкование зафиксированных в Инкотермс международных торговых терминов позволяют сторонам контракта международной купли-продажи товаров оптимизировать текст договора и не перегружать его излишне детальной регламентацией обязанностей сторон, так стандартный комплекс прав и обязанностей продавца и покупателя, зеркально корреспондирующих друг другу, уже заложен в содержании определенного термина.

Правила Инкотермс отражают сложившуюся коммерческую практику в договорах международной купли-продажи товаров. Они определяют момент перехода рисков и ответственности за товар с продавца на покупателя, а также распределяют между ними транспортные, таможенные и иные сопутствующие расходы. Но никогда нельзя быть уверенным в том, что расходы будут распределены точно и, что самое главное, однозначно.

Например, при торговле массовыми насыпными товарами (зерно, уголь, руда, скрап и т.д.) весьма полезно будет включить в текст международного контракта купли-продажи дополнение к стандартному термину, например, FOB stowed & trimmed (FOB с укладкой и разравниванием). Объяснение очень простое: при конвейерной погрузке в трюме судна всегда образуется конус из груза. Обычно их появляется несколько, по числу погрузочных люков в трюме. Эти конусы необходимо убрать, они смещают центр тяжести судна и нарушают его устойчивость. Ни один капитан не даст согласия на выход судна в плавание с неравномерно размещенным в трюме грузом. Необходимо разравнять груз в трюме, т.е. выполнить штивку. Выполнить эту работу можно либо силами членов экипажа судна, либо силами докеров, но почти всегда она выполняется вручную.

Неважно кто фактически будет выполнять работу, важно понимать, кто её будет оплачивать, продавец или покупатель. Термин FOB возлагает обязанности по погрузке на продавца, но в целом ряде портов мира, например порты Японии, Ирана, российские порты Новороссийск и Оля, эта операция не входит в стандартный набор услуг по погрузке груза на судно, и в счете выделяется отдельной строкой. Эта отдельная строка весьма часто становится предметом споров между продавцом и покупателем.

Продавец ссылается на то, что разравнивание груза в трюме это самостоятельный вид работ, отличный от работ по погрузке, а согласно условиям FOB он обязан оплатить только погрузку, без всяких дополнительных работ. Покупатель будет пытаться доказать, что разравнивание груза в трюме это неотъемлемая часть погрузочных работ, невыполнение которой приведёт к невозможности выполнения рейса, а, следовательно, должна быть оплачена продавцом. В этой ситуации до-



бавление к стандартному термину FOB дополнительного пояснения «с укладкой и разравниванием» будет абсолютно к месту и сможет сэкономить сторонам массу времени, нервов, а возможно и средств.

Одновременно в международный контракт купли-продажи следует внести оговорку о том, что груз грузится /выгружается с такой скоростью, с какой судно может принимать/выдавать груз, а порт грузит/выгружает груз так быстро, как это возможно в соответствии с обычаями порта.

Ещё один потенциальный риск таят в себе термины EXW, FCA, FAS, FOB Инкотермс 2010 (в предыдущих редакциях Инкотермс они назвались терминами групп E и F). В силу ряда причин российские экспортеры неконтнерных грузов в подавляющем числе случаев применяют только эти 4 условия поставки.

Риск при применении указанных условий кроется в следующем – п. Б3 «Договоры перевозки и страхования» упомянутых выше терминов, обязывает покупателя заключить договор перевозки, а п. Б6 – нести все расходы с момента поставки товара. Покупатель обязан арендовать (зафрахтовать) судно, что подразумевает оплату этих услуг, но Инкотермс не конкретизирует на какой из сторон лежит обязанность по приёму судна в порту отгрузки (оплата услуг агента, аренда причала, оплата сопутствующих сборов и т.д.). При этом необходимо четко понимать, что порт не примет экспортный груз под накопление судовой партии, до того момента, пока с ним кто-либо не заключит договор на приём судна под этот груз.

Профессор морского права университета Саутгемптон Ф. Лорензон полагает, что сам фрахт морского судна покупателем товара совершенно не означает, что покупатель обязан самостоятельно озаботиться организацией приёма этого судна в порту отгрузки. Максимум чего следует ожидать – это наличие у судовладельца агента в означенном порту.<sup>5</sup>

Более того, капитан зафрахтованного судна не даст согласия на заход в конкретный порт за грузом, если у него не будет подтверждения о наличии в порту принимающего судового агента и договора об аренде причала. Следовательно, до выполнения описанных процедур поставка груза (направление его в порт) становится фактически невозможной. Но покупатель формально будет прав, отказавшись принять эти расходы на себя, т.к. они возникают до момента поставки. На лицо конфликт и стык коммерческих интересов.

Экспортёру необходимо добиваться очень четкого отражения в контракте купли-продажи обязанностей /работ, предшествующих собственно факту поставки товара. В своём труде «Варианты Инкотермс: величайшая точность или больше неопределенности?» Джейкоб Кётце из Университета Стелленбош (University of Stellenbosch) рассматривает арбитражное дело, суть которого свелась к тому, что соевые бобы в мешках, проданные на условиях «FOB stowed Polish port», были погружены продавцом в трюмы судна, ранее перевозившего цемент. В результате

---

<sup>5</sup> Lorenzon, Filippo; Baatz, Yvonne CIF and FOB Contracts. Fifth edition, (2012) , Sweet & Maxwell [British Shipping Laws]: Andover, GB 751 p.

чего часть бобов была испорчена. Покупатель заявил, что по условиям контракта продавец должен был осуществлять погрузку в чистый и сухой трюм судна. Однако суд постановил, что уточнение «stowed» к термину FOB не возлагает на продавца никаких обязанностей по инспекции трюмов судна, а лишь обязывает обеспечить защиту груза от трения, протирания (упаковки) или любого повреждения при качке. В остальном все риски перешли на покупателя<sup>6</sup>.

На наш взгляд, термин FOB (свободно на борту) является одним из самых основных источников рисков. Например, очень рискованно применять условие FOB в тех случаях, когда перевозка грузов будет осуществляться в контейнерах или на судах-паромах (ролкерах или Ro-Ro), т.е. в тех случаях, когда разумнее использовать условие FCA. Суть проблемы заключается в следующем.

Условие FOB накладывает на продавца обязательство обеспечить погрузку контейнера с товаром на судно, только в этот момент времени договор поставки будет считаться исполненным и ответственность за товар перейдет на покупателя. Но при линейных перевозках, а контейнерные и паромные относятся к их числу, ответственность перевозчика начинается при поставке груза к месту накопления судовой партии, а это место всегда терминал порта. Если во время ожидания отправки с грузом произойдет какая-то неприятность, то по контракту купли-продажи ответственность продолжает лежать на продавце, а по договору перевозки уже на перевозчике. Но продавец не имеет возможности обратиться с претензией к перевозчику, т.к. не является стороной договора перевозки. При этом покупатель может не захотеть принять участие в споре, ведь с точки зрения контракта-купли продажи ответственность и риски на него не перешли, товар на борт судна не погружен.

При этом обычная транспортная страховка покупателя покрывает только промежуток от пункта перехода рисков согласно условиям FOB, т.е. борта судна и покупатель не получит страховое возмещение за любые проблемы с грузом на причале порта. Даже если покупатель захочет обеспечить себе страхование «от двери до двери», то ему придется долго убеждать страховщиков в необходимости покрыть ответственность до пункта FOB, т.к. у него нет страхового интереса в товаре до этого самого пункта<sup>7</sup>.

В Инкотермс содержится всего два термина, применение которых обязывает продавца застраховать товар в пользу покупателя. Но и они таят в себе серьезные риски для грузополучателя. Не очень понятно почему, но в среде российских участников ВЭД очень распространено заблуждение, что это страхование покрывает все виды рисков, несмотря на то, что в п. А3 b) Инкотермс для условий CIF и CIP четко сказано, что продавец обязан обеспечить лишь минимальное страховое покрытие.

<sup>6</sup> Coetzee J. Incoterms® variants: greater precision or more uncertainty?/ De Jure 46 vol.2, 2013 pp.583-590

<sup>7</sup> Подробнее см. Голубчик А.М. Практические аспекты составления и исполнения международных контрактов купли-продажи товаров. Пособие. – Томск, Томская ТПП, 2013. - 64 с.



Видимо источником заблуждения являются российские транспортные законы, согласно которым перевозчики и экспедиторы несут полную материальную ответственность за груз, а транспортные экспедиторы, в порядке, установленном законом, обязаны возместить ещё и упущенную выгоду. Не хочется верить в то, что страховой полис серьёзной страховой компании может обеспечить меньший уровень защиты.

Отдельно рассмотрим ситуацию, которую автор называет «правильный выбор правильного термина Инкотермс». Поясним её на самом простом примере. Условие поставки CIF Москва Инкотермс 2010 технически исполнимо, а при определённых условиях для конкретного контракта его выбор будет абсолютно обоснованным, т.е. правильным. Достаточно вспомнить пример с доставкой проходческих щитов для строительства московских тоннелей. Они были доставлены в московский Южный речной порт напрямую из Германии судами смешанного река-море плавания. Однако это условие нельзя исполнить зимой, когда закрывается навигация по рекам, следовательно, сроки исполнения контракта должны быть жестко привязаны к срокам навигации. В противном случае правильный термин оказывается подобранным неверно, а контракт не исполнимым.

Другая разновидность проблемы с правильным подбором условия поставки связана с тем, что у отечественных участников ВЭД весьма распространено заблуждение о том, что термин CIF является исключительно морским, а не водным. Это подчас приводит к весьма серьёзным финансовым последствиям.

Российский экспортер заключил внешнеторговый контракт на поставку металлургического сырья с Северного Урала в Австрию, на условиях CIF Вена Инкотермс 2010 (без указания точного адреса доставки). Указанное условие было включено в контракт по настоянию покупателя, экспортер же посчитал это требование простым чудачеством, ведь ни Австрия, ни город Вена к морю не выходят. Экспортер обратился к российскому экспедитору, что бы тот организовал перевозку, об условиях контракта экспедитор в известность поставлен не был.

В силу особых свойств груза его доставка возможна только в контейнерах, поэтому экспедитор сначала согласовал с заказчиком, а затем осуществил доставку товара прямым железнодорожным сообщением, в 20-ти футовых контейнерах, до терминала, находящегося сразу за пределами городской черты Вены. Поскольку в пределах городской черты Вены физически нет терминала, способного принимать опасные грузы в контейнерах.

Однако грузополучатель отказался принимать груз на железнодорожном терминале, мотивируя это тем, что российский экспортер не выполнил условия контракта, так как не произвел поставку товара в согласованное контрактом место. После долгой переписки он согласился принять груз на железнодорожном терминале, но при условии, что ему компенсируют по 800 евро за каждый контейнер: перевозка по городу, крановые работы и хранение на терминале.

Российский экспортер посчитал требования покупателя неразумными и отказался их выполнить. Покупатель обратился в третейский суд при национальной ТПП и выиграл дело. Австрия не имеет выхода к морю, но Вена стоит на реке Дунай, по которой осуществляется регулярное судоходство, а в черте города имеется речной порт. Вот именно этот порт и был согласованным местом поставки товара по контракту, т.е. в контексте настоящего контракта условие поставки CIF технически исполнимо. Поэтому суд обязал продавца доставить весь груз в речной порт, где покупатель имел собственные склады, а также выплатить компенсацию за срыв сроков контракта. Суммарные убытки продавца превысили 1000 евро за один контейнер.

Согласованные сторонами условия поставки технически исполнимы, но доставка груза с Северного Урала в Вену водным транспортом крайне сложна в технологическом плане. Груз пришлось бы сначала доставлять железнодорожным или автомобильным транспортом в Германию, до портов на Майне или Рейне, а далее отправлять до Вены линейными контейнерными судами. Но такой путь занимает слишком много времени и он дорог, стоимость перевозки по такому маршруту примерно в 2,5 раза выше, чем прямая железнодорожная перевозка. Следовательно, правильный термин подобран неверно. Условие поставки CIF Вена Инкотермс 2010 применительно к вышеуказанной конкретной поставке выбрано правильно, т.к. технически оно исполнимо, а вот его реализация будет стоить неразумно дорого, следовательно, с точки зрения экономики выбор осуществлен не правильно.

Коммерческая практика в отношении договоров перевозки и условий обработки грузов в портах изменяется время от времени и отличается в различных местах, портах и регионах. Значительному изменению подвержены нормы национального транспортного права, которое также весьма сильно отличается от страны к стране. Поэтому при подготовке серьёзного внешнеторгового контракта, когда для доставки товаров будет использована морская перевозка, перед фрахтом судна или буксировкой контейнеров автор настоятельно рекомендует ознакомиться с транспортными законами страны назначения, а также правилами и обычаями порта выгрузки.

Даже если по условиям договора чартера судовладелец не имеет обязанности в отношении операций разгрузки (например, в чартере на условиях free out), это не всегда означает, что продавец на условиях CFR и CIF вправе заключить договор перевозки, не предусматривающий выгрузку товаров с судна. С целью уточнения того, что расходы по выгрузке включены, сторонам иногда помогает указание в терминах CFR и CIF «на линейных условиях». Хотя обычно это означает, что операции по выгрузке включены, тем не менее, не существует авторитетного толкования понятия «условия линейных перевозок»<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Рамберг Я. Комментарий ICC к Инкотермс 2010: понимание и практ. применение. ICC №720 = ICC Guide to Incoterms®2010 by Jan Ramberg. ICC Publication №720E/ Ян Рамберг; [пер. с англ. Н.Г.Вилковой]. - М.: Инфотропик Медиа, 2011. – с.18





Некоторые выводы:

Инкотермс это очень удобный и практичный внешнеторговый инструмент, позволяющий значительно упростить техническую часть контрактной работы, но каждым инструментом нужно уметь грамотно пользоваться.

В том случае если некоторые служебные транспортно-экспедиторские термины выполнены с использованием некоторых терминов Инкотермс, то это совершенно не означает, что они тождественны Инкотермс или должны трактоваться по правилам Инкотермс.

Транспортные условия поставки товаров должны удовлетворять требованиям и интересам обеих сторон внешнеторговой сделки. Нельзя принимать те условия поставки, реализация которых, в данной конкретной ситуации, может оказаться излишне дорогостоящей, затруднительной или вообще неисполнимой.

### БИБЛИОГРАФИЯ:

Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2014 г. №330 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» (Postanovlenie Pravitel'stva RF ot 15 aprlja 2014 g. №330 «Ob utverzhdennii gosudarstvennoj programmy Rossijskoj Federacii «Razvitie vneshejekonomicheskoj dejatel'nosti»).

Соколова О.В., Холопов К.В. Проблемы и несоответствия в современной практике применения Инкотермс 2000 // Российский внешнеэкономический вестник, 2008, №11 с. 58-62 (Sokolova O.V., Holopov K.V. Problemy i nesootvetstvija v sovremennoj praktike primeneniija Inkoterms 2000 // Rossijskij vneshejekonomicheskij vestnik, 2008, №11 s. 58-62)

Савинов Ю.А. Основы международного бизнеса: подготовка и исполнение внешнеторгового контракта / Савинов Ю.А. – М.: Япония сегодня, 2006. – 208 с. (Savinov Ju.A. Osnovy mezhdunarodnogo biznesa: podgotovka i ispolnenie vneshetorgovogo kontrakta / Savinov Ju.A. – М.: Japonija segodnja, 2006. – 208 s.)

Голубчик А.М. Практические аспекты составления и исполнения международных контрактов купли-продажи товаров. Пособие. – Томск, Томская ТПП, 2013. - 64 с. (Golubchik A.M. Prakticheskie aspekty sostavlenija i ispolnenija mezhdunarodnyh kontraktov kupli-prodazhi tovarov. Posobie. – Tomsk, Tomskaja TPP, 2013. - 64 s.)

Рамберг Я. Комментарий ICC к Инкотермс 2010: понимание и практ. применение. ICC №720 = ICC Guide to Incoterms®2010 by Jan Ramberg. ICC Publication №720E/ Ян Рамберг; [пер. с англ. Н.Г.Вилковой].- М.: Инфотропик Медиа, 2011. – 352 с. (Ramberg Ja. Kommentarij ICC k Inkoterms 2010: ponimanie i prakt. primenenie. ICC №720 = ICC Guide to Incoterms®2010 by Jan Ramberg. ICC Publication №720E/ Jan Ramberg; [per. s angl. N.G.Vilkovoj].- М.: Infotropik Media, 2011. – 352 s.)

Lorenzon, Filippo; Baatz, Yvonne CIF and FOB Contracts. Fifth edition, (2012), Sweet & Maxwell [British Shipping Laws]: Andover, GB 751pp.

Coetzee J. Incoterms® variants: greater precision or more uncertainty?/ De Jure 46 vol.2, 2013 pp.583-590

