

Библиографический список

1. ПБУ 10/99 «Расходы организации»: утв. приказом Министерства финансов РФ от 6 мая 1999 г. № 33н. (ред. от 27.04.2012).
2. Карсетская Е.В. Кадровый документооборот: локальные нормативные акты организации. М., 2011.

УДК 347.4:656.614.3

Студ. Д.С. Лемешева
Рук. Г.А. Прешкин
УГЛТУ, Екатеринбург

ПЕРЕВОЗКА ГРУЗОВ НА УСЛОВИЯХ «ИНКОТЕРМС»

Для специалистов компаний, работающих на рынке международных перевозок, знание условий поставок товаров является признаком их профессиональной компетентности, подтверждающим умение разграничить ответственность и риски при заключении договора на условиях, выработанных Международной торговой палатой, называемых условиями «Инкотермс». «Основная задача «Инкотермс» – определить ситуацию, при которой продавец выполняет свои обязательства так, что товар можно считать поставленным в юридическом смысле слова. «Инкотермс» как свод обычных правил носит необязательный, факультативный характер для применения в договорах международной купли-продажи. Это означает, что правила имеют юридическую силу, если стороны ссылаются на них. Если какое-либо государство в одностороннем порядке санкционирует применение «Инкотермс», то эти правила будут иметь силу национального права.

Существует проблема понимания сферы применения данных правил: неправильное понимание условий «Инкотермс» как имеющих большее отношение к договору перевозки, а не к договору купли-продажи. Вторым заблуждением является иногда неправильное представление о том, что они должны охватывать все обязанности, которые стороны хотели бы включить в договор. В то же время экспортерам и импортерам важно учитывать фактические отношения между различными договорами, необходимыми для осуществления международной сделки продажи, когда необходим не только договор купли-продажи, но и договоры перевозки, страхования и финансирования, то условия «Инкотермс» относятся только к одному из этих договоров, а именно договору купли-продажи:

– обязанность продавца по передаче товара для перевозки либо по именованному покупателем перевозчику (FCA, FAS, FOB), либо перевозчику, который избирается продавцом и им же оплачивается перевозка

(CFR, CPT), а также осуществляется страхование против возможных во время перевозки рисков (CIF, CIP);

– максимальная обязанность продавца по осуществлению передачи товара в пункте назначения (DAF, DES, DEQ, DDU, DDP).

Иногда «Инкотермс» критикуется за слишком широкий выбор терминов, полагая возможным ограничить число терминов таким образом, чтобы стороны могли избирать передачу товара либо в месте нахождения продавца, либо в месте нахождения покупателя. Ответом на данный вопрос является существующее в коммерческой практике разнообразие способов доставки различных грузов. Такие товары, как нефтепродукты, уголь, руда или зерновые, перевозятся часто на специально зафрахтованных судах, которые принимают товар к перевозке только в виде полной отгрузки. При данном типе торговли конечный покупатель может быть вообще не известен, так как товар может быть продан во время перевозки. Это обстоятельство обуславливает требование предоставления такого оборотного транспортного документа, как коносамент. Кроме того, даже если конечный покупатель определен, он, по общему правилу, не готов принять на себя расходы и риски, которые могут возникнуть в стране продавца. Что касается страхования, то здесь следует отметить, что при возможности продажи товара во время транспортировки целесообразно возложить на продавца обязанности по его страхованию в пользу покупателя. В иных случаях покупателю удобнее осуществить страхование самому, когда страховое покрытие отвечает его конкретным потребностям.

Как показывает практика, из всех рассмотренных базисных условий наибольшее распространение получили условия FOB и CIF. В практике международной торговли цена FOB обычно понимается как экспортная цена товара, цена CIF - как импортная. Продажа товаров на условиях FOB и CIF наиболее приемлема для продавца, так как он в обоих случаях снимает с себя риск случайной гибели или повреждения товара с момента погрузки товара на судно и получения коносамента, а иногда - с момента принятия товара к погрузке в порту отправления. Продавец получает платеж сразу после поставки товара и предъявления банку соответствующих документов, т.е. задолго до получения покупателем отправленного ему товара. Кроме того, при сделках CIF продавец получает возможность фрахтовать судно по своему усмотрению и тем самым извлекать дополнительную прибыль за счет разницы между стоимостью фрахта, заложенной в цене, и фактически уплаченной фрахтовщику.

Таким образом, применение условий «Инкотермс» в практике составления коммерческих договоров позволяет применить необходимый набор требований, гарантирующий снижение рисков до минимума.