

Примечание к документу  
В информационный банк включены Международные правила толкования торговых терминов "Инкотермс 2000".  
Текст документа

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВАЯ ПАЛАТА

### МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПРАВИЛА ТОЛКОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ТЕРМИНОВ "ИНКОТЕРМС"

(Публикация МТП N 460)  
(ред. 1990 г.)

#### ВВЕДЕНИЕ

##### Цели Инкотермс

1. Целью Инкотермс является разработка свода международных правил толкования наиболее часто встречающихся во внешней торговле торговых терминов. Тем самым неуверенность в различном толковании подобных терминов в отдельных странах может быть сведена к нулю или в значительной степени уменьшена.

2. Часто сторонам контракта неизвестны различия в торговой практике в их соответствующих странах. Это влечет за собой недопонимание, споры и обращения в суды, а также потерю времени и денег. Для устранения подобных проблем Международная торговая палата впервые в 1936 г. опубликовала международные правила толкования торговых терминов, известных как Инкотермс 1936. Дополнения и изменения вносились затем в 1953, 1967, 1976, 1980 и 1990 г. с целью приведения правил в соответствие с текущей международной торговой практикой.

##### Почему новый Инкотермс?

3. Намерение приспособить Инкотермс к все возрастающему использованию средств компьютерной связи (EDI) явилось основной причиной их пересмотра в 1990 г. Согласно редакции 1990 г. применение таких средств связи возможно при представлении сторонами различных документов (коммерческих счетов, документов, необходимых для таможенной очистки или документов, подтверждающих поставку товаров, а также транспортных документов). Сложные проблемы возникают при представлении продавцом оборотных документов, в частности, коносамента, часто используемого при продаже товара в пути. При использовании средств компьютерной связи в этих случаях жизненно важно обеспечение для покупателя той же правовой позиции, как и при получении коносамента от продавца.

##### Новые способы перевозки

4. Другой причиной разработки новой редакции явилось изменение способов транспортировки, использование контейнеров, смешанных перевозок и перевозки ролл-он-ролл с использованием автомобильного и железнодорожного транспорта в перевозках на короткое расстояние. Включенный в Инкотермс 1990 термин франко перевозчик ... наименование пункта ("Free carrier ... named port" (FCA) применим для транспортировки независимо от способа и сочетания различных средств транспорта. Поэтому имевшиеся в предшествующих редакциях (термин FOR/FOT и FOB аэропорт) исключены.

##### Новый способ расположения терминов

5. В связи с проводимым пересмотром рабочая группа предложила иное расположение торговых терминов с целью их более удобного применения и понимания. Все термины разделены на четыре категории, начиная со случая, когда продавец предоставляет товары покупателю непосредственно в своих помещениях (термины группы "E" - E term - EX works), согласно терминам второй группы продавец обязуется предоставить товар в распоряжение перевозчика, который обеспечивается покупателем (термины группы F - FCA, FAS and FOB), согласно терминам третьей группы "C" продавец обязуется заключить договор перевозки, однако без принятия на себя риска случайной гибели или повреждения товара или каких-либо дополнительных расходов после погрузки товара

(термины группы С - CFR, CIF & CIP) и, наконец термины группы D, согласно которым продавец несет все расходы и принимает на себя все риски до момента доставки товара в страну назначения (DAF, DES, DEQ, DDU & DDP). Далее приводится краткая классификация этих правил.

Затем, по всем терминам обязательства сторон сгруппированы по десяти основным направлениям, так что каждой обязанности продавца "зеркально" соответствуют соответствующие обязанности покупателя по тем же направлениям. Так, в разделе А.3. продавец обязуется заключить договор перевозки и оплатить ее, мы находим указание "обязательство отсутствует" в разделе Б.3. "Договор перевозки", определяющие соответствующие обязанности покупателя. Излишне говорить, что покупатель не лишен такого права, если он заинтересован в заключении договора перевозки для обеспечения доставки товара в место назначения, однако перед продавцом у него такой обязанности нет. Однако, с учетом распределения между сторонами обязанностей по оплате таможенных сборов и других налогов, а также расходов по выполнению таможенных формальностей, термины определяют, каким образом такие расходы распределяются между сторонами, хотя, конечно, для продавца после поставки им товара покупателю неважно, как последний распоряжается товаром. И наоборот, согласно некоторым терминам, например группы D, для покупателя не имеет значения, какие расходы несет продавец для доставки товаров в пункт назначения.

### Инкотермс 1990

Группа Е с завода

Отгрузка EXW

Группа F FCA франко перевозчик

Основная перевозка FAS свободно вдоль борта судна

не оплачена FOB свободно на борту

Группа С CFR стоимость и фрахт

Основная перевозка CIF стоимость, страхование и фрахт

оплачена

CPT перевозка оплачена до

CIP перевозка и страхование оплачены до

Группа D DAF поставка на границе

Прибытие DES поставка с судна

DEQ поставка с причала

DDU поставка без оплаты таможенных

пошлин

DDP поставка с оплатой таможенных

пошлин

Обычаи портов или обычаи отдельных отраслей торговли

6. Так как торговые термины используются в различных отраслях торговли и различных регионах, весьма важным является точное определение обязанностей сторон. В отношении некоторых вопросов необходимо обращение к торговым обычаям определенного места или к практике, которую стороны установили в их предшествующих деловых отношениях (сравни статью 9 Конвенции ООН 1980 г. "О договорах международной купли - продажи товаров"). Желательно, чтобы в ходе переговоров по заключению контракта продавец и покупатель информировали друг друга о таких торговых обычаях, а в случае недоразумений уточняли конкретное положение в соответствующих статьях контракта. Подобные предписания контракта могут отличаться от соответствующего правила толкования Инкотермс.

#### Опцион покупателя

7. В некоторых случаях в момент вступления контракта в силу сложно определить точно место назначения или место, куда продавец должен предоставить товары для осуществления перевозки. При этом может быть указано достаточно неопределенно "ряд" мест назначения или достаточно широкое место назначения, например, порты конкретного моря. В этом случае указывается, что покупатель в будущем вправе уточнить или конкретизировать место назначения. В случае невыполнения покупателем обязанности определения места назначения, на него может быть возложена ответственность за возникшие в связи с этим риски и дополнительные расходы. Продавец, в случае нарушения покупателем обязанности по указанию пункта назначения, имеет право сам избрать подходящий пункт.

#### Таможенная очистка

8. Желательным является, чтобы таможенная очистка товаров осуществлялась стороной, или имеющей свое местонахождение в стране ее проведения, или могущей уполномочить кого-либо для этой цели. Поэтому обычно экспортер осуществляет очистку вывозимых товаров, а импортер - ввозимых товаров. Однако согласно отдельным торговым терминам покупатель может принять на себя таможенную очистку ввозимых товаров в стране продавца (EXW, FAS), а по другим торговым терминам - продавец может осуществлять очистку ввозимых товаров в стране покупателя (DEQ и DDP). Излишне говорить, что в этих случаях соответственно покупатель и продавец принимают на себя риск неполучения экспортной или импортной лицензии. Они должны также учитывать, что соответствующие власти должны разрешить осуществление таможенной очистки стороной, не имеющей своего местонахождения в данной стране, или кем-либо по ее уполномочию. Ряд проблем возникает, когда продавец обязуется поставить товар в такое место назначения в стране покупателя, которого нельзя достичь без осуществления таможенных процедур по ввозу, а покупатель не исполняет своей обязанности по обеспечению таможенной очистки ввозимых товаров (см. далее комментарий к термину DDU).

Возможна также ситуация, когда покупатель, согласно термину EXW хочет получить товар на складе продавца, или согласно термину FAS хочет получить его вдоль борта судна при обеспечении продавцом таможенной очистки. В этом случае в соответствующем торговом термине должно быть добавлено "с оплатой таможенных сборов для вывоза". С другой стороны, если продавец готов поставить товар на условиях DEQ или DDP, но не принимает на себя обязанности по уплате таможенных или иных официальных пошлин и расходов, связанных с ввозом товаров, в термине DEQ должно быть добавлено "без оплаты пошлин", если же продавец вообще не намерен оплачивать какие-либо сборы и налоги, должно быть добавлено "без оплаты налога на добавленную стоимость" "VAT unpaid".

Во многих странах для иностранной компании весьма затруднительно не только получение импортной лицензии, но и освобождение от оплаты соответствующих пошлин (исключение налога на добавленную стоимость и т.д.). Поэтому обязанности "Поставка без оплаты пошлин" не возлагаются на продавца.

В некоторых случаях продавец, принимая на себя обязанность по доставке товара в помещения покупателя в стране импорта, соглашаясь на оплату таможенной очистки, не принимает на себя оплату пошлин. В этом случае термин DDU должен быть дополнен словами "DDU с таможенной очисткой"; соответствующие добавления могут быть сделаны к иным терминам группы "D" : "DDP без оплаты налога на добавленную стоимость", "DEQ без оплаты пошлин".

#### Упаковка

9. Во многих случаях сторонам необходимо заранее знать какой вид упаковки обеспечит надлежащую перевозку товара в место назначения. В связи с тем, что обязанности продавца по упаковке могут значительно отличаться в зависимости от вида транспорта и продолжительности транспортировки, необходимо предусматривать обязанность продавца по обеспечению упаковки товара, соответствующей данному виду транспорта, при условии, что соответствующие обстоятельства транспортировки были известны ему до заключения контракта (сравни статьи 35.1 и 35.2 в Конвенции ООН 1980 г. "О договорах международной купли - продажи товаров", согласно которым "товар, включая упаковку, должен быть пригоден для любой конкретной цели, о которой продавец прямо или косвенно был поставлен в известность во время заключения контракта, за исключением тех случаев, когда из обстоятельств следует, что покупатель не полагался или что для него было неразумным полагаться на компетентность и суждения продавца").

#### Инспектирование товара

10. Иногда покупателю целесообразно обеспечить проверку товара до или во время передачи его продавцом перевозчику (так называемая предотгрузочная проверка). При отсутствии иного урегулирования в контракте, именно покупатель, поскольку это осуществляется в его интересах, оплачивает расходы по проведению такой проверки. Если, однако, такая проверка проводится с целью выяснения, соблюдены ли обязательные правила в отношении экспорта товара из страны продавца, такие расходы по проведению проверки оплачиваются продавцом.

#### Франко перевозчик ... наименование пункта (FCA)

11. Как отмечалось, термин FCA используется в случаях, когда продавец выполняет свою обязанность путем передачи товара перевозчику, указанному покупателем. Данный термин может быть использован также при морской перевозке в тех случаях, когда товар не передается на судно традиционным путем через борт судна. Естественно, что традиционный FOB не применим, когда продавец обязуется до прихода судна передать товар на терминал порта, поэтому он не может нести риски и оплачивать расходы с момента, когда он не в состоянии контролировать товары или давать инструкции в отношении его содержания.

Необходимо подчеркнуть, что в соответствии с терминами группы "F", продавец обязан передать товары для перевозки согласно указаниям покупателя, поэтому в обязанности последнего входит заключение договора перевозки и указание перевозчика. Поэтому нет необходимости в данной группе терминов указывать подробно, каким образом товар передается продавцом перевозчику. Вместе с тем с целью обеспечения возможности коммерсантам использовать термин FCA как привычный термин группы "F", даются соответствующие пояснения в отношении поставки различными видами транспорта.

Также может оказаться излишним указание перевозчика, поскольку в обязанности покупателя входит извещение продавца о том, кому должен быть передан товар для транспортировки. Учитывая, однако, важное значение для коммерсантов определения как самого перевозчика, так и транспортных документов, в преамбуле толкования термина FCA содержится и определение перевозчика. В этой связи необходимо отметить, что определение перевозчика включает не только предприятие, непосредственно осуществляющее транспортировку товара, но и предприятие, принимающее обязательство осуществить или содействовать осуществлению транспортировки в тех случаях, когда оно принимает на себя и несет ту же ответственность, что и перевозчик. Иными словами, под термином "перевозчик" понимается как сам перевозчик, так и экспедитор. Поскольку в различных странах предписания относительно экспедиторов неодинаковы, в преамбуле, с учетом практики, указывается, что продавец безусловно обязан следовать указаниям покупателя в отношении экспедитора, даже если этот последний отказывается принять на себя ответственность как перевозчик.

#### Термины группы "C" (CFR, CIF, CPT и CIP)

12. Согласно терминам "C" продавец за свой счет обязан заключить договор перевозки на обычных условиях. Поэтому в соответствующем термине необходимо указывать тот пункт, до которого он должен оплачивать транспортировку. Согласно терминам CIF и CIP в обязанности продавца входит также страхование товара за свой счет.

Поскольку пункт, определяющий распределение расходов, находится в пункте назначения, термины группы "С" часто ошибочно относят к договорам доставки (arrival contracts), по которым продавец не освобождается от расходов и рисков до момента прибытия судна в согласованный пункт. Следует, однако, подчеркнуть, что термины группы "С" имеют ту же природу, что и термины группы "F" в отношении того, что продавец считается выполнившим свои обязанности по договору в стране отгрузки. Таким образом, договоры купли - продажи на условиях терминов группы "С", подобно договорам на условиях терминов группы "F", относятся к категории договоров отгрузки (shipment contracts). Поэтому в обязанности продавца входит оплата расходов по перевозке товара обычным путем и общепринятым способом до места назначения, а риск случайной гибели или случайного повреждения товара и дополнительные расходы, возникающие после передачи товара перевозчику, возлагаются на покупателя. Группа терминов "С" отличается от других терминов по двум решающим пунктам, касающимся распределения расходов и рисков. Поэтому особое внимание должно уделяться дополнению обязанностей продавца на условиях терминов группы "С" в том, что касается рисков. Весьма важным является в данной группе терминов освобождение продавца от дальнейших расходов и несения рисков после надлежащего выполнения им обязательств по контракту путем заключения договора перевозки, передачи товара перевозчику и его страхования, согласно условиям CIF и CIP.

Возможно также согласование продавцом и покупателем осуществления платежей путем документарного аккредитива, предусматривающего представление отгрузочных документов банку. Поэтому противоречащей обычному способу осуществления платежей в международной торговле была бы ситуация, когда продавец несет дополнительные риски и оплачивает дополнительные расходы после осуществления платежей по документарному аккредитиву, иными словами, после отгрузки товара. При этом разумеется, что продавец несет все расходы по транспортировке независимо от того, оплачивается ли фрахт после погрузки или он оплачивается в месте назначения (сохраненный фрахт) за исключением дополнительных расходов, возникших в связи с погрузкой.

Многие договоры перевозки, предусматривающие перегрузку товара в промежуточных пунктах с целью достижения места назначения, обязывают продавца оплачивать такие расходы, включая расходы по перегрузке товара с одного перевозочного средства на другое. Если же перегрузку осуществляет перевозчик, например, для избежания непредвиденных препятствий (таких как ледостав, столкновение, трудовые конфликты, правительственные запрещения, война или иные военные действия), такие расходы относятся на покупателя.

13. Нередки случаи желания сторон уточнить, до какой степени продавец обеспечивает перевозку, включая расходы по разгрузке. Хотя такие расходы обычно входят в стоимость фрахта при перевозке товаров на регулярных судоходных линиях, договор купли - продажи часто предусматривает, что перевозка осуществляется или должна осуществляться на условиях liner terms. В иных случаях после указания CFR или CIF добавляется с разгрузкой (landed). Использование подобных добавлений в сокращенном виде нежелательно, если только значение сокращения не является достаточно ясным и согласовано договаривающимися сторонами или следует из применимых норм права или обычаев торговли. Действительно, продавцу не следует, да и он не может без изменения самого существа терминов группы "С" принимать какие-либо обязанности в отношении прибытия товаров в место назначения, поскольку риск любого опоздания в период транспортировки лежит на покупателе. Поэтому любое обязательство в отношении срока должно иметь указание на место отгрузки или выгрузки, то есть "отгрузка (выгрузка) не позднее, чем...". Так, договоренность "CFR Гамбург не позднее чем ..." представляет неправильное использование термина и влечет за собой различия в толковании. Стороны при этом должны либо считать, что товар должен прибыть в Гамбург в обусловленное время, и в этом случае данный договор не является договором "отгрузки", а договором "прибытия", либо считать, что продавец должен отгрузить товары в такой срок, чтобы обеспечить их нормальное прибытие в Гамбург до обусловленной даты, если только из-за непредвиденных обстоятельств перевозка не будет задержана.

14. В торговле предметами потребления встречаются случаи их продажи, когда товар перевозится морем, в этих случаях к соответствующему термину прибавляется указание "в море". Хотя риск случайной гибели или случайного повреждения товара, согласно терминам "CFR" и "CIF", перешел с продавца на покупателя, тем не менее сложности при их толковании могут возникнуть. Согласно одному толкованию, применяются обычные значения терминов CFR и CIF в отношении распределения между продавцом и покупателем рисков, что означает, что покупатель принимает на себя все риски с момента вступления договора купли - продажи в силу. Согласно иному

толкованию, момент перехода риска совпадает с моментом вступления договора в силу. Последнее толкование представляется более практичным, поскольку обычно невозможно определить состояние товара в период транспортировки. В этой связи Конвенция ООН 1980 г. "О договорах международной купли - продажи товаров" в статье 68 предусматривает, что "покупатель принимает на себя риск в отношении товара, проданного во время его нахождения в пути, с момента сдачи товара перевозчику, который выдал документы, подтверждающие договор перевозки". Из этого правила имеется исключение, согласно которому "если в момент заключения договора купли - продажи продавец знал или должен был знать, что товар утрачен или поврежден, и он не сообщил об этом покупателю". Следовательно, толкование терминов "CFR" и "CIF" с добавлением указания "в море" зависит от применимого к договору купли - продажи права. Сторонам рекомендуется либо определять такое применимое право либо способ его определения. В случае сомнения сторонам целесообразно уточнить этот вопрос в контракте.

#### Инкотермс и договор перевозки

15. Следует подчеркнуть, что Инкотермс обращаются к торговым терминам, используемым в договорах купли - продажи и не оперируют терминами - хотя бы и излагаемыми теми же словами, - используемыми в договорах перевозки, в частности, условий чартера. Условия чартера обычно уделяют больше внимания возмещению расходов по погрузке, выгрузке и времени, необходимому для этих операций (именуемые положения о демередже). Сторонам договора купли - продажи целесообразно выделить в нем соответствующие положения для возможно более ясного понимания, каким временем располагает продавец для погрузки товара на судно или иные подходящие средства, предоставляемые покупателем, а покупатель - временем, необходимым для получения товара от перевозчика в месте назначения, а также определить, до какого момента продавец несет риски и оплачивает расходы по осуществлению погрузочных операций согласно терминам группы "F" и разгрузочных операций согласно терминам группы "C". Тот факт, что согласно заключаемому продавцом договору перевозки термин чартера "free out" означает освобождение перевозчика от выполнения разгрузочных операций, не обязательно влечет за собой переход риска и оплаты стоимости таких операций на покупателя по договору купли - продажи, так как из положений упомянутого договора или из обычаев порта может следовать, что заключенный продавцом договор перевозки включает разгрузочные операции.

#### Требование "на борту" по условиям FOB, CFR и CIF

16. Договор перевозки определяет обязанности грузоотправителя или лица, передающего товар, в отношении передачи товара перевозчику. Условия FOB, CFR и CIF сохранили традиционную практику поставки товара на борт судна. Хотя обычно предусмотренный договором купли - продажи пункт поставки товара совпадает с местом передачи товара перевозчику, современные транспортные средства создают серьезную проблему "синхронизации" договоров перевозки и купли - продажи. В настоящее время товары обычно передаются продавцом перевозчику до принятия их на борт судна или даже до прибытия судна в порт. В таких случаях рекомендуется использовать термины группы "F" или "C", не предусматривающие передачу товара на борт судна, в частности FCA, CPT или CIP вместо FOB, CFR и CIF.

#### Термины группы "D" (DAF, DES, DEQ, DDU и DDP)

17. Как отмечалось, термины группы "D" отличаются от терминов группы "C", поскольку согласно терминам группы "D", продавец несет ответственность за прибытие товаров в согласованный пункт или порт назначения. Продавец несет все риски и оплачивает все расходы по доставке товара в этот пункт. Следовательно, группа терминов "D" представляет "договоры доставки" (arrival contracts), а группа терминов "C" - "договоры отгрузки" (shipment contracts).

Термины группы "D" подразделяются на две категории. Согласно терминам DAF, DES и DDU продавец не обязан поставить товары, прошедшие необходимую для импорта очистку, согласно же терминам DEQ и DDP он обязан обеспечить такую очистку. Поскольку термин DAF используется часто при железнодорожных перевозках, когда обычно перевозчиком оформляется прямой перевозочный документ, обеспечивающий перевозку до места назначения, и заключается договор страхования на тот же период времени, в п. А.8 толкования данного термина имеется соответствующее положение. Однако подобное содействие продавца покупателю в заключении прямого договора перевозки осуществляется за счет и риск покупателя. Аналогично, все расходы

по страхованию в период после поставки продавцом товара на границу осуществляются за счет покупателя.

Термин DDU включен в настоящую редакцию 1990 года. Данный термин имеет значение, когда продавец обязуется поставить товар в место назначения, однако без оплаты таможенной очистки по импорту и без оплаты таможенных пошлин. Хотя таможенная очистка по импорту не представляет какой-либо проблемы в странах Общего рынка, данный термин может быть весьма приемлемым. Вместе с тем в тех странах, где таможенная очистка по импорту затруднена и требует затрат времени, для продавца может оказаться рискованным принятие обязательства по поставке товара с прохождением таможни. Хотя согласно толкованию термина DDU, пункта Б.5 и Б.6, покупатель несет дополнительные расходы, связанные с невыполнением им обязанности по таможенной очистке товара при ввозе, продавцу не рекомендуется использовать данный термин в тех странах, где возможны трудности в связи с таможенной очисткой товара при ввозе.

#### Коносамент и использование средств

##### компьютерной связи (EDI)

18. Традиционно коносамент является единственным надлежащим документом, представляемым продавцом согласно терминам CFR и CIF. Коносамент исполняет три основные функции: является доказательством передачи товара на борт судна, доказательством заключения договора перевозки, а также средством для передачи во время транзита прав на товар третьим лицам.

Иные транспортные документы выполняют две первые перечисленные функции, однако не обеспечивают контроль за поставкой товара в пункт назначения и не предоставляют покупателю права продать товар во время транзита. Вместо этого подобные документы указывают наименование стороны, правомочной получить товар в месте назначения. Тот факт, что необходимым для получения товара от перевозчика в месте назначения является обладание коносаментом, существенно затрудняет его замену средствами компьютерной связи (EDI).

Поскольку обычным является оформление коносаментов в нескольких оригинальных экземплярах, поэтому для покупателя или для банка, действующего согласно его инструкциям в отношении оплаты товара продавцу, весьма важно быть уверенным в том, что все оригиналы продавцом переданы (так называемый "полный комплект" коносаментов). Это также требуется согласно разработанным МТП Унифицированным правилам и обычаям для документарного аккредитива (публикация МТП N 400).

Транспортные документы могут свидетельствовать не только передачу товара перевозчику, но и то, насколько это ясно перевозчику, товар находится в надлежащем состоянии. Любое указание в транспортном документе о недостатках товара делает его "нечистым", что не допускается Правилами для документарного аккредитива (статья 18, см. также публикацию МТП N 473). Несмотря на отмеченный юридический характер коносамента, в будущем он, видимо, будет заменен средствами компьютерной связи (EDI). Редакция Инкотермс 1990 г. учитывает подобное ожидаемое развитие.

#### Необоротные транспортные документы вместо коносамента

19. В последние годы происходит значительное упрощение транспортных документов. Коносаменты часто заменяются необоротными документами, аналогично тем, которые используются при иных способах транспортировки товара. Такие документы именуются "морская накладная", "линейная накладная", "фрахтовая расписка", применяются также вариации подобных выражений. Такие документы удобны для пользования, за исключением случаев, когда покупатель намерен путем передачи транспортного документа новому покупателю продать товар, находящийся в пути. Для этого обязательство продавца о представлении коносамента по условиям CFR и CIF должно быть сохранено. В тех же случаях, когда сторонам известно, что покупатель не намерен продавать товар в пути, они могут договориться об освобождении продавца от обязанности представлять коносамент или они могут использовать термины CPT и CIP, в которых отсутствует обязанность представить коносамент.

Любой вид транспорта, EXW С завода (...с указанием пункта)  
включая смешанный FCA Франко перевозчик (с указанием  
пункта)

CPT Перевозка оплачена до  
(с указанием пункт назначения)

CIP Перевозка и страхование оплачены  
до (с указанием пункта назначения)

DAF Поставка на границе (с указанием  
пункта)

DDU Поставка без оплаты пошлины  
(с указанием пункта назначения)

DDP Поставка с оплатой пошлины  
(с указанием пункта назначения)

Воздушный транспорт FCA Франко перевозчик (с указанием  
пункта)

Железнодорожный  
транспорт FCA Франко перевозчик (с указанием  
пункта)

Морской и внутренний FAS Свободно вдоль борта судна  
водный транспорт (наименование порта отгрузки)

FOB Свободно на борту  
(наименование порта отгрузки)

CFR Стоимость и фрахт  
(наименование порта назначения)

CIF Стоимость, страхование и фрахт  
(наименование порта назначения)

DES Поставка с судна  
(наименование порта назначения)

DEQ Поставка с причала

(наименование порта назначения)

#### Право давать инструкции (указания) перевозчику

20. Оплачивая товары на условиях поставки терминов группы "С", покупатель должен быть уверен, что после получения платежа продавец не вправе давать перевозчику какие-либо новые указания. Ряд документов, применяемых при перевозке некоторыми видами транспорта (воздушным, автомобильным или железнодорожным), предоставляют сторонам возможность лишить продавца права на такие новые указания перевозчику путем представления покупателю единственного оригинала или дубликата накладной. Подобные накладные являются предоставляющим условие "о нераспоряжении". Однако, документы, используемые при морской перевозке вместо коносамента, не имеют, как правило, такой "ограничительной функции". С целью устранения данного недостатка Международным Морским Комитетом разрабатываются "Единообразные правила для морских накладных". Однако в период, пока данные правила не будут разработаны и не войдут в практику, покупателю в случае сомнения не следует оплачивать товар против необоротных документов.

#### Переход на товар соответствующих рисков и расходов

21. Риск гибели или повреждения товаров, так же как и обязанности по оплате соответствующих расходов переходят с продавца на покупателя с момента выполнения продавцом обязанности по поставке товара. Хотя продавцу не предоставлено право допускать просрочку в переходе риска и оплате соответствующих расходов, все термины допускают переход риска и соответствующих расходов до осуществления поставки, если покупатель не принимает согласованной поставки или не представляет инструкции (в отношении срока поставки и / или места поставки), которые продавец может потребовать для выполнения своей обязанности по поставке товара. Для перехода риска и распределения расходов в первую очередь необходимо, чтобы товар был индивидуализирован и предназначен для данного покупателя, или, как указано в терминах, был отложен для него (предназначение). Это наиболее важно при поставке товара на условиях EXW, поскольку при поставке товара на всех иных условиях он обычно индивидуализируется и предназначается конкретному покупателю при подготовке его к погрузке (термины группы "F" и "С") или при поставке его в место назначения (термины группы "D"). В исключительных случаях, когда товар отгружается продавцом навалом без выделения для каждого покупателя соответствующих количеств, переход риска и соответствующих расходов осуществляется только после надлежащего выделения товара, как было отмечено выше (сравни также статью 69.3 Конвенции ООН 1980 г. "О договорах международной купли - продажи").

#### Ссылка на Инкотермс

22. Коммерсанты, желающие использовать настоящие правила, должны предусматривать, что их договоры будут регулироваться положениями Инкотермс 1990 г.

#### С ЗАВОДА (С УКАЗАНИЕМ ПУНКТА) EX WORKS EXW

Термин "С завода" означает, что продавец выполняет свое обязательство по поставке, когда он передает товар в распоряжение покупателя на своем предприятии (заводе, фабрике, складе и т. п.). В частности, он не отвечает за погрузку товара на транспортное средство, предоставленное покупателем, а также за таможенную очистку товара для ввоза, если не оговорено иное. Покупатель несет все расходы и риски в связи с перевозкой товара от предприятия продавца к месту назначения. Таким образом, данный термин возлагает на продавца минимальные обязанности. Он не применим, если покупатель не в состоянии осуществить сам или обеспечить выполнение экспортных формальностей. В этом случае должен воспользоваться термин FCA.

#### А. Продавец обязан

##### А.1. Предоставление товара в соответствии с условиями договора

Поставить в соответствии с договором купли - продажи товар и представить коммерческий счет или его эквивалент, оформленный с помощью средств компьютерной связи, а также доказательств соответствия товара, если это не предусмотрено условиями договора.

## А.2. Лицензии, разрешения и иные формальности

По просьбе покупателя оказать ему, за его счет и риск, необходимое содействие в получении экспортной лицензии или иного официального разрешения, необходимого для ввоза товара.

## А.3. Договор перевозки и страхования

а) договор перевозки - нет обязанности

б) договор страхования - нет обязанности

## А.4. Поставка

Предоставить товар в распоряжение покупателя в указанный в договоре пункт поставки и срок, при отсутствии в договоре таких указаний - в пункт и время обычные при поставке аналогичных товаров.

## А.5. Переход рисков

В соответствии с пунктом Б.5. нести все риски гибели или повреждения товара до момента, когда товар предоставлен в распоряжение покупателя, как это предусмотрено в пункте А.4.

## А.6. Распредел