

Как применять ИНКОТЕРМС при заключении внешнеторгового контракта

В мировой торговле на протяжении почти 70 лет особое место занимают Международные правила толкования торговых терминов - ИНКОТЕРМС (International Commercial Terms). Они созданы для того, чтобы контрагенты из разных стран, заключающие договор купли-продажи, одинаково понимали основные права и обязанности сторон по транспортировке, упаковке, страхованию, таможенному оформлению товаров, а также по распределению рисков случайной гибели и повреждения товаров. Вместе с тем при применении ИНКОТЕРМС участников ВЭД могут подстерегать налоговые "ловушки". Однако подобных проблем можно избежать, если правильно составить внешнеторговый контракт.

В каких случаях применяется ИНКОТЕРМС?

Следует сразу же оговориться, что ИНКОТЕРМС распространяется только на вопросы, связанные с правами и обязанностями сторон договора купли-продажи товаров, да и то лишь в отношении поставки проданных товаров (в последней редакции ИНКОТЕРМС уточнено, что правила не применяются при купле-продаже "нематериальных товаров"). Остальные положения договора купли-продажи не являются предметом регулирования правил ИНКОТЕРМС. В частности, в них не рассматриваются вопросы разрешения споров в случае нарушения условия контракта и ответственности сторон.

Справка

ИНКОТЕРМС позволяет урегулировать юридические и коммерческие вопросы внешней торговли, которые не отражены в документах международного права (в частности в Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров) и не всегда одинаково понимаются в разных странах. Широкое распространение ИНКОТЕРМС во многом объясняется тем, что эти правила разработаны авторитетной неправительственной организацией - Международной торговой палатой, которая систематически пересматривает и уточняет правила, адаптируя их к постоянно меняющейся практике ведения международной торговли. Впервые ИНКОТЕРМС был опубликован в 1936 году (ИНКОТЕРМС 1936); с тех пор были изданы еще несколько редакций, самые последние из которых - ИНКОТЕРМС 1990 и ИНКОТЕРМС 2000 (при этом допускается применение обеих редакций).

Необходимо также отметить, что для российских участников внешнеэкономической деятельности ИНКОТЕРМС носит рекомендательный характер, то есть отечественные компании могут не использовать его во внешнеторговых договорах, за исключением договоров с партнерами из ряда стран (о чем будет упомянуто ниже). Вместо ИНКОТЕРМС можно применять положения специальных международных соглашений, заключенных между отдельными странами или группами стран^{<1>}.

Примечание:^{<1>}. Например, такие соглашения (как правило, они имеют название "Общие условия поставок") были заключены СССР с Китаем, КНДР, Югославией, Финляндией.

Важно помнить, что если при заключении контракта вы решили использовать правила ИНКОТЕРМС, нужно оговорить это в самом тексте контракта. Кроме того, подробное описание условий поставки товаров в самом договоре позволяет обойтись без ИНКОТЕРМС.

Вместе с тем следует учитывать, что при подготовке документов, необходимых для таможенного оформления, условия поставки нужно указывать согласно ИНКОТЕРМС^{<2>}.

Примечание: ^{<2>}. Приказ ГТК России от 23.08.02 № 900 "О классификаторах и перечнях нормативно-справочной информации, используемых для таможенных целей".

Так, условия контракта нужно приводить в соответствие с терминами ИНКОТЕРМС при заполнении грузовой таможенной декларации, декларации таможенной стоимости, заявления на выдачу экспортной или импортной лицензии; оформлении паспорта бартерной сделки. Помимо этого, в некоторых странах (например, на Украине и в Ираке при осуществлении внешнеторговых сделок, а в Испании при импорте) использование ИНКОТЕРМС обязательно. Поэтому при заключении договора с резидентом одной из таких стран российская компания тоже должна будет применять правила ИНКОТЕРМС.

Все вышесказанное объясняет, почему в большинстве случаев при заключении внешнеэкономических договоров стороны используют ИНКОТЕРМС.

Основные торговые термины по ИНКОТЕРМС

На сегодняшний день в ИНКОТЕРМС даны толкования 13 торговых терминов, позволяющие определить:

- как распределяются обязанности сторон по перевозке и страхованию, а также по обеспечению надлежащей упаковки товара, выполнению погрузо-разгрузочных работ;
- момент перехода риска случайной гибели или повреждения товара от продавца к покупателю;
- как распределяются обязанности сторон по получению экспортных и импортных лицензий<3>, таможенной очистке (выполнению таможенных формальностей)<4> для вывоза и ввоза товара;

Примечание: <3>. Российские участники внешнеэкономической деятельности должны получать экспортные и импортные лицензии на осуществление операций, в отношении которых установлены количественные ограничения или введен разрешительный порядок их проведения (Федеральный закон от 13.10.95 № 157-ФЗ "О государственном регулировании внешнеторговой деятельности").

Примечание: <4>. Под таможенной очисткой (выполнением таможенных формальностей) понимается уплата всех таможенных пошлин и сборов и осуществление всех необходимых действий для таможенного оформления ввоза (вывоза) товаров.

- порядок извещения покупателя о поставке товара и предоставления ему транспортных документов.

Следует подчеркнуть, что от выбора условия поставки напрямую зависит распределение расходов по доставке товара между продавцом и покупателем.

При заключении контракта внешнеторговые партнеры могут дополнять или изменять обязанности сторон при выборе того или иного условия поставки ИНКОТЕРМС с учетом своих интересов (об этом следует упомянуть в тексте контракта).

Термины разбиты на четыре группы - E, F, C и D.

Условия поставки, включенные в группу "E", предусматривают минимальные обязательства продавца по поставке товаров. Продавец должен лишь передать товар покупателю на своем предприятии или в другом определенном договором месте (например, на заводе, фабрике, складе и т. д.), после чего все риски и дальнейшие расходы несет покупатель.

Группа "E" включает только один термин - EXW. На практике условие поставки EXW редко применяется в "чистом" виде. Как правило, стороны договариваются, что продавец обязан также погрузить товар на транспортное средство перевозчика. Но о подобном "расширении" обязанностей продавца необходимо специально упомянуть в договоре. Во избежание возможных разногласий в контракте следует также указать, что риски утраты или повреждения товара при погрузке несет продавец.

Условиями поставки, включенными в группу "F", предусмотрено, что продавец должен доставить товар для перевозки в соответствии с требованиями покупателя, после чего все риски переходят к покупателю. Продавец же должен за свой счет получить экспортную лицензию (если это необходимо) и выполнить все таможенные формальности для вывоза товара.

Условия поставки, включенные в группу "C", отличаются от других условий поставки тем, что при их использовании момент доставки товаров продавцом до согласованного места и момент перехода рисков к покупателю не совпадают. Иначе говоря, риск гибели или порчи товара переходит от продавца к покупателю раньше, чем производится доставка этого товара. В обязанности продавца входят заключение за свой счет договора перевозки товара, а также таможенное оформление товара для вывоза.

Условия поставки, включенные в группу "D", означают, что продавец отвечает за прибытие товара в согласованное место или пункт назначения на границе или в страну импорта. Продавец обязан нести все риски и расходы по доставке товаров до этого места.

Какие правила выбрать - ИНКОТЕРМС 1990 или 2000?

Несмотря на то, что ИНКОТЕРМС 2000 применяется уже около двух лет, во многих странах, в том числе и в России, при заключении внешнеторговых контрактов иногда используют ИНКОТЕРМС 1990: новая редакция не отменяет предыдущую. Поэтому, чтобы избежать разногласий в толковании терминов между продавцом и покупателем, в тексте контрактов купли-продажи обязательно следует четко указывать, какую редакцию правил используют стороны сделки.

Какие изменения были внесены в документ в 2002 году? Отличительная особенность новой редакции - более четкое толкование терминов и более точное отражение в формулировках документа торговой практики. Количество терминов в новой редакции осталось прежним (13), но в

содержание некоторых из них были внесены существенные изменения. Приведем наиболее значимые из них.

FCA - уточнено, что если поставка производится со склада, завода (любого другого помещения) продавца, то в его обязанности входит загрузка товара в транспортное средство перевозчика, указанного покупателем (если поставка осуществляется за пределами помещения продавца, то в его обязанности не входит обеспечение выгрузки товара и дальнейшей загрузки в транспортное средство перевозчика, указанного покупателем).

FAS - обязанности по выполнению всех таможенных формальностей, необходимых для экспорта товара, а также получение экспортных лицензий или других официальных свидетельств возложены на продавца (в ИНКОТЕРМС 1990 это входило в обязанности покупателя). DEQ - обязанности по выполнению всех таможенных формальностей, необходимых для импорта товара, а также по получению импортных лицензий или других официальных свидетельств возложены на покупателя (в ИНКОТЕРМС 1990 это было обязанностью продавца).

DDU, DDP - четко указано, что продавец не обязан выгружать товар в определенном договором месте назначения.

В ИНКОТЕРМС 2000 особое внимание обращено на то, какое условие поставки следует использовать в договоре при перевозке тем или иным видом транспорта. Все термины подразделены на две группы: первая включает условия поставки, применяемые при перевозке грузов любым видом транспорта (железнодорожным, автомобильным, авиа-, морским, внутренним водным транспортом или комбинацией этих видов транспорта), вторая - только морским или внутренним водным. В первую группу входят условия поставки EXW, FCA, CPT, CIP, DAF, DDU, DDP во вторую - условия, в которых использованы выражения "порт отгрузки" и "порт назначения" - FAS FOB, CFR, DES, DEQ. По мнению автора, целесообразнее применять правила ИНКОТЕРМС 2000 главным образом из-за более четкой трактовки терминов в этом документе.

ИНКОТЕРМС и налоговые "ловушки".

При заключении внешнеторгового контракта российскому участнику внешнеэкономической деятельности следует учитывать, что выбор условия поставки может повлиять и на его налоговые обязательства.

Переход права собственности

Важно учитывать, что ИНКОТЕРМС, как и Венская конвенция, не определяет порядок перехода права собственности от продавца к покупателю. Если момент перехода права собственности в договоре специально не установлен, то каждая сторона, как правило, определяет его по нормам своего национального законодательства исходя из условий договора.

Неопределенность с переходом права собственности может привести к возникновению спорных ситуаций между российским экспортером и налоговыми органами. Нередко момент перехода права собственности налоговики определяют исходя из условий поставки, на основании чего отказывают экспортерам в возмещении НДС.

В таких случаях свою правоту предприятиям приходится доказывать в суде. К примеру, в постановлении Президиума ВАС России от 18.02.97 № 3620/96 указано, что арбитражный суд отказал экспортеру, поставившему продукцию на условиях FCA, в праве на льготу по НДС. Правда, в последнее время судебные решения принимались и в пользу экспортеров.

Пример 1

В постановлении Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 19.12.01 № А56-17737/01 указано, что право применения нулевой ставки НДС при реализации экспортируемых товаров не связано с условиями поставки и зависит от того, был ли фактически осуществлен экспорт товара. А значит, несмотря на то что российская фирма поставила товар на условиях FCA (по мнению налоговой инспекции, это означает, что товар реализован на территории России), она имеет право на возмещение НДС. Подобные выводы можно найти также в постановлениях Федерального арбитражного суда Московского округа от 06.08.01 № КА-А40/3994-01 и от 06.05.02 № КА-А40/2696-02.

Уплата НДС на таможне

Другая налоговая "ловушка" может поджидать российских участников ВЭД - импортеров. Если стороны выбрали условие поставки DDP, то продавец должен уплатить все налоги и сборы, взимаемые при ввозе товара в Россию, включая НДС, уплачиваемый на таможне. Однако из-за того, что НДС на таможне уплачивается именно иностранным поставщиком, российский импортер (покупатель товара) не сможет предъявить его к вычету. Именно такую позицию занимают

налоговые органы и арбитражные суды.

Пример 2

В постановлении от 19.11.01 № А56-17468/01 Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа отражены материалы дела, согласно которым российская фирма импортировала товары на условиях ООР. Иностранец поставщик оплатил все расходы по доставке товара, а также таможенные пошлины и НДС. В связи с этим, по мнению суда, для российской фирмы стоимость импортируемого товара должна включать расходы по оплате платежей, взимаемых при его ввозе на таможенную территорию России, в том числе НДС. Следовательно, принятие таможенного НДС к вычету российским покупателем в таком случае неправомерно.

Выходом из сложившейся ситуации может быть специальная оговорка в контракте о том, что НДС при ввозе товара уплачивает российский импортер. Тогда продавец по-прежнему будет нести все расходы по доставке и таможенному оформлению товара при его ввозе на территорию России, но НДС на таможне будет платить покупатель. В этом случае импортер сможет принять к вычету таможенный НДС.

ИНКОТЕРМС и валютный контроль

Как известно, валютная выручка является одним из объектов валютного контроля. При вывозе товара в таможенной декларации указывается его фактурная стоимость². В большинстве случаев это - валютная выручка, которую экспортер должен зачислить на счет в уполномоченном банке.

При этом если товар был утерян за рубежом в момент, когда риски нес покупатель, то покупатель обязан заплатить за товар в полном объеме. Соответственно, продавец должен убедиться в том, что покупатель оплатил товар, и зачислить выручку на счет в уполномоченном банке. В противном случае экспортер может быть привлечен к административной ответственности в соответствии со статьей 16.17 КоАП РФ, которой предусмотрен штраф в размере от одной до трехкратной стоимости товаров. Если же потеря товаров произошла в момент, когда риски нес продавец (то есть сам экспортер), то он может быть освобожден от административной ответственности за незачисление валютной выручки при наличии подтверждающих товаросопроводительных документов и актов транспортных организаций.

Нередки ситуации, когда расходы по транспортировке товара, которые в соответствии с ИНКОТЕРМС должен оплачивать продавец, по соглашению сторон несет покупатель (об этом нужно специально упомянуть в договоре). Обычно стороны договариваются, что у покупателя указанные расходы вычитаются из стоимости товара, которую он уплачивает поставщику. В таких случаях российскому экспортеру при таможенном оформлении товара следует указывать в ГТД его фактурную стоимость за вычетом стоимости транспортировки, осуществляемой покупателем. При этом экспортер должен представить на таможню договор транспортировки, а также подтверждение того, что транспортировка оплачена покупателем-нерезидентом. Если этого не сделать, то фактурной стоимостью таможенные органы будут считать стоимость товаров с учетом транспортных расходов. И поскольку покупатель оплатит товар не полностью (за вычетом транспортных расходов), продавец не сможет перечислить всю необходимую сумму валютной выручки в уполномоченный банк, что повлечет за собой наложение штрафа. Таким образом, грамотное применение правил ИНКОТЕРМС позволит сторонам контракта избежать спорных ситуаций, разрешение которых требует времени и материальных затрат, а также вносит элементы неопределенности в отношения сторон и наносит ущерб их деловым взаимоотношениям.

О. Яковлев

Заместитель начальника Управления валютного контроля ГТК РФ
"Финансовый директор" № 1 2003г.