

INCOTERMS



Агентство по продвижению
и защите инвестиций
Кыргызской Республики

ПОСТАВЩИК
Seller

ЗАТРАТЫ И РИСКИ
EXPENSES & RISKS

ПОЛУЧАТЕЛЬ
Buyer

ЗАТРАТЫ И РИСКИ
EXPENSES & RISKS



ФАБРИКА
Works



ПЕРЕВОЗЧИК
Carrier



ДО СУДНА
Alongside ship



НА БОРТУ
СУДНА
On board



ГРАНИЦА
Border



ПРИБЫТИЕ
Arrival



ПОРТ
ВЫГРУЗКИ
QUAY



МЕСТО
ДОСТАВКИ
Destination's
place



СКЛАД
ПОКУПАТЕЛЯ
Buyer's
warehouse

ВИД
ТРАНСПОРТА
Principal
transport

ФРАНКО ЗАВОД
Ex works

EXW

ОГОВОРЕННОЕ МЕСТО
Agreed place



ФРАНКО ПЕРЕВОЗЧИК
Free carrier

FCA

EXP

IMP

ОГОВОРЕННОЕ МЕСТО
Agreed place



СВОБОДНО ВДОЛЬ БОРТА СУДНА
Free alongside ship

FAS

EXP

IMP

ПОРТ ПОГРУЗКИ
Embarcation's port



СВОБОДНО НА БОРТУ СУДНА
Free on board

FOB

EXP

IMP

ПОРТ ПОГРУЗКИ
Embarcation's port



СТОИМОСТЬ И ФРАХТ
Cost and freight

CFR

EXP

ЗАТРАТЫ И РИСКИ (БЕЗ ФРАХТА) EXPENSES & RISKS (NO FREIGHT)
ФРАХТ FREIGHT

IMP

ПОРТ НАЗНАЧЕНИЯ
Destination's port



СТОИМОСТЬ, СТРАХ. И ФРАХТ
Cost, insurance and freight

CIF

EXP

ЗАТРАТЫ И РИСКИ (БЕЗ ФРАХТА) EXPENSES & RISKS (NO FREIGHT)
ФРАХТ FREIGHT

IMP

ПОРТ НАЗНАЧЕНИЯ
Destination's port



ПЕРЕВОЗКА ОПЛАЧЕНА ДО
Carriage paid to

CPT

EXP

ЗАТРАТЫ И РИСКИ (БЕЗ ФРАХТА) EXPENSES & RISKS (NO FREIGHT)
ФРАХТ FREIGHT

IMP

МЕСТО ДОСТАВКИ
Destination's place



ПЕРЕВОЗКА И СТРАХ. ОПЛАЧ. ДО
Carriage and insurance paid to

CIP

EXP

ЗАТРАТЫ И РИСКИ (БЕЗ ФРАХТА) EXPENSES & RISKS (NO FREIGHT)
ФРАХТ FREIGHT

IMP

МЕСТО ДОСТАВКИ
Destination's place



ПОСТАВКА НА ТЕРМИНАЛЕ
Delivered at terminal

DAT

EXP

IMP

МЕСТО ДОСТАВКИ
Destination's place



ПОСТАВКА В ПУНКТЕ
Delivered at place

DAP

EXP

IMP

МЕСТО ДОСТАВКИ
Destination's place



ДОСТАВКА С ОПЛАТОЙ ПОШЛИН
Delivered duty paid

DDP

EXP

IMP

МЕСТО ДОСТАВКИ
Destination's place



ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ
Обязанности поставщика

E

EX WORKS

Вывоз с производства

F

FREE

Оплачено

C

CARRIAGE

Перевозки

D

DELIVERED

Доставка

EXP

EXPORT CLEARANCE

Экспортное таможенное оформление

IMP

IMPORT CLEARANCE

Импортное таможенное оформление

СОДЕРЖАНИЕ

ВСЕ ОБ ИНКОТЕРМС	4
ПОНЯТИЕ ИНКОТЕРМС.....	4
ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИНКОТЕРМС.....	4
СОДЕРЖАНИЕ ИНКОТЕРМС 2010	5
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СОГЛАСНО INCOTERMS 2010	6
УНИВЕРСАЛЬНЫЕ ТЕРМИНЫ:	7
EXW	7
Распределение рисков и обязанностей.....	7
Обязательства поставщика (продавца).....	7
Переход права собственности и рисков.....	7
Что такое франко-склад?.....	8
Франко-склад поставщика (продавца).....	8
Франко-склад покупателя.....	9
Что такое франко завод?.....	9
Что такое цена на условиях EXW?.....	9
FCA	10
Что означает FCA: расшифровка.....	10
Дополнительная терминология для FCA.....	10
Базис и условия поставки FCA.....	11
Распределение рисков и обязанностей.....	11
Переход права собственности и рисков.....	12
Что такое франко-перевозчик?.....	12
Цена на условиях FCA.....	13
CPT	13
Обязанности и риски сторон.....	13
Переход права собственности и рисков.....	14
Цена на условиях CPT.....	14
CIP	15
Базис и условия поставки CIP.....	15
Стоит ли страховать груз?.....	16
Обязанности и риски сторон.....	17
Переход права собственности и рисков.....	17
Цена на условиях CIP.....	18
DAT	18
Базис и условия поставки DAT.....	18
Обязанности и риски сторон.....	19
Переход права собственности и рисков.....	20

Какие терминалы и транспорт подходят для DAT	20
Цена на условиях DAT	20
DAP	21
Базис и условия поставки DAP	21
Обязанности и риски сторон	21
Переход права собственности и рисков	22
Цена на условиях DAP	23
DDP	23
Базис и условия поставки DDP	23
Распределение рисков и обязанностей	24
Переход права собственности и рисков	25
Цена на условиях DDP	25
FOB	26
Базис и условия поставки FOB	26
Когда лучше использовать условия FOB	27
Обязанности и риски сторон	27
Переход права собственности и рисков	28
Цена на условиях FOB	28
FAS	29
Базис и условия поставки FAS	29
Обязанности и риски сторон	29
Переход права собственности и рисков	30
Цена на условиях FAS	31
CFR	31
Базис и условия поставки CFR	31
Обязанности и риски сторон	32
Переход права собственности и рисков	33
Необходимые документы при использовании CFR	33
Цена на условиях CFR	33
CIF	34
Базис и условия поставки CIF	34
Обязанности и риски сторон	34
Переход права собственности и рисков	35
В каких случаях термин CIF наиболее выгодный?	35
Цена на условиях CIF	35

ВСЕ ОБ ИНКОТЕРМС

Составление и заключение договоров поставки товаров между государствами требует от сторон знания специальной терминологии. Во избежание случаев неверного толкования понятий, используемых в сфере ВЭД и, как следствие, возникновения споров, необходимо руководствоваться правилами, закрепленными в Инкотермс.

ПОНЯТИЕ ИНКОТЕРМС

Инкотермс — документ, имеющий статус международного нормативного акта, изданный в форме словаря, содержащего перечень терминов, наиболее широко используемых при заключении договоров внешних поставок, и исчерпывающих определений к ним. Его основная задача — стандартизация и оптимизация условий международных договоров поставки для приведения их в соответствие законам всех стран-участников контракта.

“ В настоящее время действуют правила толкования торговых терминов Инкотермс в редакции 2010 года (правила актуальны на 2018-2019 год) ”

ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ИНКОТЕРМС

Международные торговые термины призваны регулировать следующие сферы торговых взаимоотношений:

- Определение даты поставки товара.
- Распределение между сторонами договора транспортных издержек и иных расходов, связанных с перевозкой груза;
- Урегулирование условий перехода ответственности за риски, связанные с гибелью, утратой или порчей товара в процессе транспортировки.

СОДЕРЖАНИЕ ИНКОТЕРМС 2010

Все термины, входящие в состав Инкотермс, обозначены в виде трехбуквенной аббревиатуры, первая буква в которой указывает на момент и место перехода обязательств от поставщика к получателю:

E

(англ. *departure, отгрузка*). Обязательства переходят к покупателю непосредственно в момент отправки и, соответственно, в месте отправки товара;

F

(англ. *main carriage unpaid, основная перевозка не оплачена*). Точкой перехода обязательств является терминал отправления перевозки при условии, что основная часть транспортировки остается неоплаченной;

C

(англ. *main carriage paid, основная перевозка оплачена*). Оплата основной перевозки производится в полном объеме, обязательства переходят в момент поступления груза к терминалу прибытия;

D

(англ. *arrival, прибытие*). «Полноценная доставка», когда переход обязательств осуществляется в момент принятия товара покупателем.

“ Действующие условия поставок Инкотермс 2010 содержат 11 терминов, из которых 7 применимы к грузоперевозкам, осуществляемым любым видом транспорта, и 4 — исключительно к способам поставки товара посредством наводных перевозок (морской транспорт и транспорт территориальных вод). ”

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СОГЛАСНО INCOTERMS 2010

ЗАТАРКА ГРУЗА	ЗАТАМОЖКА	ДОСТАВКА ДО ПОРТА ПОГРУЗКИ	ПОГРУЗКА НА СУДНО	МОРСКАЯ ПЕРЕВОЗКА	ВЫГРУЗКА С СУДНА	ДОСТАВКА ДО МЕСТА НАЗНАЧЕНИЯ	СТРАХОВАНИЕ	РАСТАМОЖКА	
EXW	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FCA	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FAS	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FOB	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
CFR	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
CIF	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Продавец	Покупатель
DAT	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель	Покупатель
DAP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель
CPT	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель
CIP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель
DDP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Продавец

EXW

EXW

(англ. **ex works, франко-склад, франко-завод**). Термин EXW образован от словосочетания «Ex Works»/«ExWarehouse», который переводится с английского буквально как «с завода»/«самовывоз»/«со склада». «Самовывоз» или категория перевозок, где точкой франко, то есть местом перехода ответственности от поставщика к получателю, является непосредственно склад продавца.

“Этот термин, наряду с другими понятиями, раскрываемыми Инкотермс, включается в договор купли-продажи экспорта и импорта во всех государствах, служит руководством для импортеров, экспортеров, логистов, страховщиков и других сторон процесса международной транспортировки”

Распределение рисков и обязанностей

Основная сложность при импорте на условиях EXW заключается для покупателя в таможенном оформлении товара. В этом случае целесообразно предусмотреть расходы на таможенного брокера. Он пройдет таможенные формальности с минимальными временными и финансовыми издержками.

Таким образом, условия поставки EXW ставят в неравные положения продавца и покупателя с точки зрения распределения рисков и обязанностей.

Обязательства поставщика (продавца)

Фактически у поставщика только три обязательства:

- производство продукции в нужном объеме,
- упаковка и маркировка,
- предоставление доступа к грузу на своей территории и передача всех документов для экспорта.

На этом обязательства продавца исчерпаны.

Обязательства покупателя

В отличие от других терминов Инкотермс, у покупателя возникают масса обязательств и расходов, соответственно:

- таможенные формальности (импорт и экспорт),
- погрузочно-разгрузочные работы,
- транспортировка,
- страхование.

Кроме этого, продавец может потребовать компенсировать ему расходы, возникшие в результате оформления лицензии на товар, сертификата, разрешения и т.д. И покупатель обязан будет выполнять эти условия.

Переход права собственности и рисков

Моментом исполнения поставщиком своих обязательств по поставке продукции и моментом перехода прав собственности, когда речь идет о базисе поставки EXW,

принято считать момент приемки товара покупателем либо грузоперевозчиком на складе/фабрике продавца.

Продавец не несет обязанность по погрузке товара, уплате таможенной пошлины (и НДС в стране прибытия), оформлению таможенной документации.

Все расходы, возникающие при вывозе товара, прохождении соответствующих процедур на границе, страховании, выстраивании логистической цепочки, ложатся на плечи покупателя.

При употреблении термина EXW всегда нужно указывать в документах месторасположение продавца.

Условия EXW не применяются только в том случае, если покупатель по тем или иным причинам не в состоянии пройти процедуру таможенного оформления груза.

Что такое франко-склад?

Франко-склад значит, что, согласно базису поставки, право собственности на товар переходит от продавца к покупателю уже на складе (фабрике, заводе, иной торговой точке).

В Инкотермс есть два понятия, связанных с термином франко-склад: франко-склад поставщика (продавца) и франко-склад покупателя.



Франко-склад поставщика (продавца)

Данный термин означает базис поставки, который предусматривает переход права собственности на товары от продавца к покупателю уже на складе поставщика. В результате на покупателя, помимо оплаты за товар, ложатся следующие расходы:

- Получение экспортной и/или импортной лицензии в зависимости от категории товара, выполнение всех формальностей на таможне, в том числе таможенные платежи.
- Перевозка продукции до места назначения;
- Страхование груза.

Кроме этого, покупатель обязуется:

- Принять поставку товара сразу после того, как он будет предоставлен в его распоряжение;
- Нести риски с момента поставки товара;
- Нести расходы, связанные с продукцией, с момента его поставки, в том числе за несвоевременный вывоз;
- Согласовать дату и место передачи товара;
- Известить продавца о получении товара посредством передачи транспортных документов, направления электронного сообщения или иным способом, прописанным в договоре поставки;
- Осуществлять предпозвожочный осмотр товара.

Со своей стороны, продавец отвечает по следующим позициям:

- Предоставление неотгруженной в транспортное средство продукции в распоряжение покупателя в указанные в договоре дату и время;
- Обязательства по рискам до момента поставки;
- Надлежащее качество товара, его соответствие договору;
- Расходы, связанные с поставляемой продукцией, до его поставки;
- Извещение покупателя о дате и месте передачи товара;
- Упаковка товара и ее маркировка.

Кроме этого, есть ряд и иных обязательств. Так, покупатель несет расходы и оплачивает сборы при получении документов, которые могут быть нужны для экспорта товара, для транзитной перевозки через границы других государств.

Со своей стороны, продавец обязан всячески оказывать содействие в оформлении всей необходимой документации.

Франко-склад покупателя

Франко-склад покупателя означает, что право собственности продавца на поставляемый товар утрачивается после его доставки на склад покупателя. В этом случае продавец берет на себя расходы по транспортировке груза до места назначения, несет всевозможные риски при перемещении товара. В остальном обязательства поставщика и покупателя идентичны, что и при выборе франко-склада продавца.

Что такое франко завод?

Термин «франко завод» с указанием за ним точного наименования места поставки означает поставку продавцом товара покупателю в своем помещении или ином согласованном второй стороной договора месте. Так, если завод продавца расположен в небольшом населенном пункте, в этом случае в договоре поставки после термина EXW следует указание ближайшего крупного города, где находится франко завод. К примеру, планируется поставка на экспорт продукция Артёмовской трикотажной фабрики (г. Артем). В этом случае нужно прописать в договоре следующим образом: «EXW Владивосток, Приморский край, Российская Федерация».



Что такое цена на условиях EXW?

Ценообразование при EXW отличается некоторыми особенностями, связанными с минимизацией финансовых обязательств продавца. Он отвечает лишь за наличие необходимого объема товара соответствующего качества, упакованного и маркированного, предоставление доступа на склад для погрузки.

В результате, согласно условиям поставки франко-завод, покупателю нужно будет предусмотреть определенную сумму на транспортировку продукции, его таможенное оформление и другие платежи, связанные с особенностями таможенного законодательства страны-производителя и страны, куда следует груз.

При достижении консенсуса и указания соответствующих обязательств в договоре поставки, сверх цены на продукцию в договор EXW может быть включен price за погрузку товара, его транспортировку до границы.



FCA

(англ. free carrier, франко-перевозчик). Режим, обязывающий продавца доставить товар к месту приема его перевозчиком в соответствии с условиями договора (оплата экспортных пошлин —обязанность поставщика)

Что означает FCA: расшифровка

Термин FCA используется при перевозке и расшифровывается как Free Carrier. Данное словосочетание дословно можно перевести как «бесплатный» или «свободный» «перевозчик». При составлении договора применяется словосочетание «Франко перевозчик» (... название места). Если выразить простыми словами, термин означает, что обязательства продавца по отношению к товару сохраняются только до передачи им товара перевозчику, выбранному покупателем. Свобода в выборе покупателем логистической компании ничем не ограничена.

Франко – это место, где ответственность за сохранность и транспортировку товара полностью перекадывается на плечи покупателя.

Под словом «Перевозчик» можно понимать лицо, которое согласно договору поставки продукции, обеспечит транспортировку груза на определенном контрактом виде транспортного средства или его комбинации.

Дополнительная терминология для FCA

Обозначенное в контракте место поставки разграничивает обязательства продавца и покупателя по погрузке и разгрузке товара. Так, при поставке на территории, принадлежащей поставщику, ответственность за погрузочно-разгрузочные работы ложится на продавца, если в ином месте, то на покупателя. Разграничение обязанностей происходит с использованием дополнительных терминов. Так, когда нужно перевезти груз, объем которого полностью занимает все пространство вагона, машины, баржи, иного транспортного средства, то в договоре указывается:

- FOT (free on truck) (при перевозке авто).
- FIW (free in wagon) (ж/д перевозка).
- FIB (free into barge) (перевозка на барже).

Когда требуется консолидация груза, то можно согласовать с продавцом организацию доставки товара до терминала, склада, порта, который указывается продавцом. И тогда применяется следующая терминология:

- FT (free terminal) (терминал).
- FOR (free on rail) (станция отправления).
- FFB (free ferry berth) (паромный причал).

Базис и условия поставки FCA

Базисные условия FCA по Инкотермс 2010 создают существенные условия покупателю для возможности выбора транспортного средства для доставки груза, построения логистической цепочки.

Перевозчиком может стать транспортная компания или любое доверенное лицо покупателя, с кем заключен контракт на оказание логистических услуг.

Покупатель может выбрать мультимодальную доставку, автомобильную, ж/д, на воздушном судне, поездом и т.д.

Если отгрузка происходит непосредственно на складе продавца, то последний несет все расходы по погрузке. Когда в качестве франко-места определены терминал или иное место, не принадлежащее на праве собственности или аренды поставщику, то расходы на погрузку должен оплатить покупатель.

В обязанность продавца вменена очистка груза от экспортных пошлин: условия FCA предполагают сдачу товара с приложением подтверждающего документа. После передачи груза ответственность за товар несет покупатель.

Таможенные расходы (на импорт) в стране получения также осуществляет покупатель.

Распределение рисков и обязанностей

Обязанности продавца и покупателя по правилам FCA четко разграничены.

Обязанности и риски продавца (поставщика)

В обязанность продавца вменено предоставление покупателю товара, счета-фактуры, иной документации, наличие которых обговорено в контракте.

Получить лицензию для экспорта продукции, иное свидетельство, выполнить таможенные формальности при вывозе, все это – задачи продавца.

Отсутствуют обязательства по страхованию и фрахту груза. Продавцу необходимо только предоставить товар компании-перевозчику в указанном в договоре месте, в установленные сроки и время. Поставку можно считать выполненной, если соблюден ряд условий:

- Товар загружен в транспорт компании-перевозчика в помещении, принадлежащем продавцу.
- Товар в транспортном средстве продавца готов к отгрузке в транспорт перевозчика, если франко-место расположено за территорией, собственником которой является продавец.

Продавец несет расходы, связанные с товаром до его поставки покупателю, а также оплачивает экспортные пошлины, налоги, иные сборы.

О поставке товара продавец должен известить покупателя должным образом.

Доказательствами поставки являются транспортные документы, в том числе в электронном виде, если стороны договора пришли к соглашению об использовании средств электронной связи.

Расходы на упаковку ложатся на продавца. Она должна быть надлежаще маркирована.

Продавец может оказать содействие покупателю в получении иных документов, которые нужны для импорта товара. Но только за счет последнего.

Обязанности и риски покупателя

Основная обязанность покупателя – в оплате полной стоимости товара согласно договору купли-продажи.

Кроме этого, будут следующие денежные расходы:

- На покупку импортной лицензии, свидетельства, возмещение затрат на таможенные формальности при импорте.
- Транспортировку груза от франко-места до места назначения.
- Расходы, связанные с товаром, после его поставки на франко-место.
- На транзитную перевозку через третьи государства.
- На предпогрузочный осмотр груза.
- Возмещение расходов продавца, если он помогал оформить договор перевозки.

Покупатель обязан принять поставку товара, если она выполнена согласно договору.

Покупатель извещает должным образом продавца о наименовании перевозчика, способе транспортировки, дате и сроках поставки товара для передачи перевозчику.

Кроме этого, покупателю за 10 дней до поставки товара нужно будет предоставить перевозчику следующие данные:

- Наименование товара, его объем;
- Полное и краткое наименование компании-грузоотправителя;
- Дата и время загрузки, точный адрес места загрузки, например, склад продавца;
- Полное наименование компании-грузополучателя и краткое;
- Точный адрес грузополучателя. При отсутствии номера квартиры об этом должна быть соответствующая пометка;
- Коды грузополучателя;
- Коды железнодорожных станций при доставке ж/д путем;
- Иные сведения, которые позволят перевозчику уложиться по срокам доставки.

Переход права собственности и рисков

Моментом перехода права собственности и исполнения обязательств продавцом считается завершение загрузки товара в транспортное средство перевозчика, если франко-место – склад поставщика, например. В ином случае права собственности на товар переходят покупателю при доставке до места загрузки на транспорт перевозчика, которое не принадлежит продавцу. До этого момента все риски за товар несет продавец, после – покупатель.

В случае, когда покупатель не смог вовремя вывезти товар, то и переход рисков осуществляется с даты, когда он должен был организовать перевозку груза.

Что такое франко-перевозчик?

Термин «франко-перевозчик» в толковании Инкотермс 2010 означает доставку продавцом товара, прошедшего таможенную очистку, до франко-места и его передачу перевозчику, нанятому покупателем. В контракте данное понятие употребляется с указанием точного адреса загрузки товара.



При подписании двустороннего договора на поставку товара в цену на условиях FCA продавец включает следующие расходы:

- Стоимость товара по факту;
- Расходы на экспортные пошлины на таможне;
- Расходы на доставку груза до места передачи перевозчику.

Когда заключается контракт международной купли-продажи товара, обе стороны внешнеэкономической деятельности должны как можно четче и детальнее прописать условия поставки. Указание свойств товара, обозначение типа транспортного средства, объема груза и другие данные позволят избежать задержек на таможне и дополнительных расходов на экспортные и импортные пошлины и сборы.



CPT

CPT

(англ. carriage paid to.., перевозка оплачена до..). Далее следует указание места назначения. Это означает, что ответственность продавца за сохранность товара распространяется вплоть до выполнения им своих обязательств по транспортировке груза в строго определенное в договоре место. Оплата основной части перевозки, то есть до точки прибытия, лежит на продавце, который, в соответствии с договором, осуществляет доставку товара перевозчику (расходы на страховые и таможенные сборы, взносы за импорт и растаможку на покупателе).

“Базисные условия CPT возлагают на продавца все расходы по фрахту и транспортировке груза до пункта назначения. В отличие от условий CIP и CIF, покупателю необходимо застраховать товар.”

Обязанности и риски сторон

В условиях CPT четко определены обязанности и права сторон международного договора. Так, переход рисков за сохранность груза и его дальнейшую перевозку осуществляется после передачи груза первому перевозчику, то есть транспортной компании, нанятой покупателем для дальнейшей транспортировки груза с франко-места.

Продавец обязан провести таможенную очистку товара для дальнейшего экспорта. Но только этим не ограничиваются его обязательства.

Обязанности и риски продавца

В соответствии с договором международной поставки по условиям CPT, на продавца возлагаются следующие обязанности:

- Продавцу необходимо предоставить покупателю груз, счет-фактуру и все сопроводительные документы на товар, подтверждающие его качество и соответствие стандартам, такие как декларация о соответствии, сертификат соответствия, сертификат о происхождении товара и т.д.

- Если для ввоза/вывоза товара необходима экспертная лицензия, иное официальное свидетельство, то продавец обязан получить все необходимые документы за свой счет. При этом ему нужно будет пройти таможенные формальности, чтобы экспортировать груз.
- До франко-места продавец доставляет товар на свои средства. Договор перевозки должен быть обычным, как и маршрут. В противном случае удорожание транспортных расходов скажется на цене груза для покупателя.
- На месте назначения продавец предоставляет товар официальному перевозчику, чтобы он дальше транспортировал товар до конечной точки. Если же перевозчиков несколько, то обязательства продавца считаются выполненными после передачи груза первому из них.

Соблюдение сроков поставки товара также входит в круг ответственности продавца.

При поставках по условиям СРТ продавцу необходимо предусмотреть расходы на погрузку товара и его выгрузку на месте назначения, на транспортировку груза, улаживание таможенных формальностей (экспортных), уплату таможенной пошлины, налогов, иных сборов, получение необходимых лицензий и сертификатов.

Обязанности и риски покупателя

Первейшая и самая главная обязанность покупателя – это оплата полной стоимости товара, указанной в договоре купли-продажи. Помимо этого, есть еще ряд обязательств:

- Получение импортной лицензии, другого официального свидетельства соответствия или качества, если это требуется для растаможки товара.
- Если предстоит транзитная перевозка через третьи государства, то прохождение таможенных формальностей в них – также забота покупателя.
- Покупателю необходимо принять поставку груза сразу же после его доставки в названное в договоре место и получить товар от перевозчика.

На этом обязательства покупателя заканчиваются. Но стоит обратить внимание еще на один пункт, а именно страхование. Согласно условиям СРТ, ни продавец, ни покупатель не обязаны застраховать груз. Но понятно, что его целостность и сохранность больше в интересах покупателя, особенно после доставки в назначенное место. Поэтому рекомендуется все же предусмотреть страховку товара.

На покупателя ложатся расходы по выгрузке товара в месте назначения, если иное не указано в международном договоре, на доставку груза до своего склада/магазина, по уплате импортных пошлин, налогов и сборов.

Дополнительные расходы понадобятся, если покупатель не обеспечит своевременную приемку и отгрузку товара в назначенном месте.

Переход права собственности и рисков

Переход рисков по условиям поставки СРТ от продавца к покупателю определен как момент поставки передачи первому перевозчику. С этого времени все риски порчи и потери груза несет покупатель.

Цена на условиях СРТ

Цена СРТ – важный момент, который нужно учитывать при поставках в рамках Инкотермс. Индикативная, или таможенная, стоимость товара на условиях СРТ формируется с учетом следующих данных:

- Инвойсовая стоимость груза. Это фактическая цена, указанная производителем либо продавцом импортируемой продукции;
- Расходы на упаковку товара;

- Затраты на погрузку груза и его транспортировку до границы;
- Расходы на таможенную процедуру в государстве экспорта.



Базис поставки СРТ удобен для таможенного оформления при импорте товаров в Россию, потому что не нужно представлять документы об условиях международной перевозки для определения индикативной стоимости груза. Если транспортные расходы в таможенной стоимости составляют большую сумму, то расходы на перевозку по России и территории других государств Евразийского экономического союза можно выделить в отдельную строку.

Когда предстоит поставка дорогостоящих товаров, таких как ювелирные изделия, в интересах покупателя заранее обговорить выполнение международной транспортировки специализированным логистическим предприятием, которая гарантирует сохранность товара.

В конечном счете цену СРТ оплачивает покупатель. Поэтому важно минимизировать расходы на поставку продукции, чтобы уменьшить таможенную стоимость при импорте. В этих целях нужно ориентироваться на стандартные логистические схемы для доставки до пункта назначения. Например, если от завода до морского порта день пути автотранспортом и пара часов на воздушном судне, то предпочтителен первый вариант.

Избежать конфликтных ситуаций и увеличения цены СРТ позволит только детальная проработка каждого пункта международного договора.



CIP

(англ. carriage and insurance paid to.., перевозка и страховка оплачена до..). Режим доставки, практически аналогичный категории СРТ, разница заключается в возложении обязанности по уплате страховки на продавца.

Базис и условия поставки CIP

Базисные условия термина «фрахт/перевозка и страхование оплачены до» подразумевают, что продавец доставит экспортируемый груз до определенного во внешнеторговом контракте места и передаст его перевозчику. На экспортера возлагается обязанность оплатить расходы по загрузке товара, перевозка до места назначения также его задача.

После этого ответственность за сохранность товара перекладывается на плечи покупателя. Доставка до склада магазина или до иной конечной точки также осуществляется за его счет.

Согласно условиям контракта, заключенного с учетом СІР, продавец должен застраховать перевозимый груз от порчи и утраты при перевозке. Соответствующий договор в пользу импортера должен быть заключен со страховой компанией. В Инкотермс 2010 подчеркивается, что экспортер обеспечивает только минимальное покрытие страхования. Все, что выше, нужно обговорить заранее и предусмотреть отдельным пунктом в договоре. Либо сам импортер может заключить дополнительный договор страхования со страховой компанией.

Экспортер может доставить груз до места назначения посредством нескольких видов транспорта. Например, один из маршрутов перевозки автомобилей Тойота можно построить следующим образом: автотранспортом с завода Такаока до морского порта Тояма в Японии и далее на судне до порта Владивосток в России. Уже в российском портовом городе товар передается первому перевозчику (логистической компании, которая доставит авто до склада или иного места по соглашению с импортером). И вместе с ним к покупателю переходят все риски за груз.

Продавец передает покупателю товар, прошедший экспортную таможенную очистку, с сопроводительными документами со штампом таможенного органа «выпуск разрешен» в грузовой таможенной декларации.

Стоит ли страховать груз?

Условия СІР подразумевают страховку продавцом риска утраты или порчи товара на минимальную сумму, то есть 100% фактурной стоимости плюс 10% в валюте, в которой покупатель рассчитывается с продавцом. Подтверждающий документ передается первому перевозчику вместе с грузом. Но возникает вопрос, нужно ли покупателю дополнительно страховать импортируемую продукцию. Есть несколько аргументов «за» и «против».

Вот основные доводы в пользу отказа от дополнительного страхования:

- В стоимость международной перевозки, как правило, включена страховая сумма. Например, если предстоит транспортировка через страны Евросоюза, то СМR или TIR страховка автоперевозчика входит в инвойсную стоимость товара (наряду с расходами по транспортировке, на погрузку и отгрузку, оплате экспортных пошлин, налогов и сборов).
- Частичная компенсация страховой компанией ответственности перевозчика позволит отремонтировать поврежденный груз.
- Имеется возможность оперативно заказать новую партию товара взамен утраченной.

Дополнительная страховка также имеет ряд плюсов:

- Подписывается прямой договор страхования, значит, уходит меньше времени на возмещение ущерба (отсутствует третье звено цепочки – перевозчик).
- Не требуется доказательство вины перевозчика в судебном порядке, а значит, импортер избегает временных и финансовых трат на представительские расходы в суде.
- Грузовладелец может застраховать груз не только на сумму фактурной стоимости товара, но и с учетом возможной недополученной прибыли при его порче или утрате.

Поэтому, когда речь идет о дополнительной страховке, рекомендуется подумать, покрывает ли стандартная страховка по условиям СІР убытки, которые получит ваша

организация при повреждении товара или его полной утрате. На кону – и репутация компании: сильно ли она пострадает в случае несвоевременного неисполнения обязательств перед конечными покупателями/партнерами.

Обязанности и риски сторон

Как и в других терминах Инкотермс, обязанности и риски сторон по условиям СІР четко разграничены. Но во внешнеторговом контракте допускается маневр в ту или иную сторону по соглашению контрагентов.

Обязанности и риски продавца

Условия поставки СІР возлагают на продавца следующие обязательства:

- Поставка товара в условленном месте в указанный договором срок первому перевозчику;
- Предоставление товара надлежащего качества и в количестве/объеме по условиям контракта;
- Предоставление сопроводительных документов на товар, в том числе коммерческих, сертификатов соответствия и безопасности при необходимости;
- Получение экспортной лицензии, если это требуется согласно законодательству;
- Заключение договора перевозки на обычных условиях с доставкой по обычному маршруту, который не приведет к удорожанию продукции.
- Поставщик обязуется также застраховать груз таким образом, чтобы покупатель смог непосредственно сам обратиться к страховщику для возмещения ущерба. Договор страхования входит в обязательный пакет сопроводительных документов.

Вот это основные моменты, которые нужно учитывать при обозначении обязательств продавца во внешнеторговом контракте.



Обязанности и риски покупателя

Помимо оплаты предусмотренной договором суммы в полном объеме и в установленный срок, импортер товара обязан выполнить следующие условия согласно Инкотермс 2010:

- Получить при необходимости импортную лицензию, иное свидетельство (за свой счет);
- Уладить таможенные формальности, связанные с импортом товара и транзитной перевозкой через территорию третьих государств;
- Принять поставку продукции в указанном месте в условленную дату или период.

Переход права собственности и рисков

Переход рисков по условиям СІР от продавца к покупателю осуществляется вместе с передачей груза первому перевозчику. После этого все обязательства по сохранности товара от порчи и утраты ложатся на плечи покупателя.

Переход рисков и переход права собственности нужно зафиксировать документально: в товарно-транспортной накладной отмечается дата передачи товара первому перевозчику.

Цена на условиях СІР

Цена контракта на условиях СІР включает стоимость товара и расходы, которые понес продавец при выполнении своих обязанностей. Они прописываются в договоре отдельно:

- Фрахт;
- Страхование.

Эти сведения нужны для того, чтобы рассчитать таможенную стоимость товаров. Важно четко указать в договоре пункт назначения согласно условиям СІР: расходы на логистику и страховку до этого места будут включены в таможенную пошлину.

Допустим, вам нужно доставить груз в Москву из Италии (Рим). В контракте указан пункт назначения СІР Люблин, Польша (Incoterms 2010). Здесь груз передается первому перевозчику. В таком случае при исчислении таможенной стоимости высчитываются расходы на перевозку из Люблина в Москву. Сумма страхового платежа также будет определена с учетом доставки из Рима в Люблин, и она будет включена в расчеты для уплаты таможенных пошлин.

В контракте можно указать и СІР Москва, Россия (Incoterms 2010). В этом случае расходы на доставку разбиваются на две суммы: до границы с РФ и далее по российской территории до Москвы. Цену логистических услуг по России можно не включать в таможенную стоимость и тем самым сэкономить на уплате импортных пошлин.

Договор перевозки по условиям СІР таит в себе много подводных камней, как, впрочем, и весь процесс международной торговли. Поэтому нужно четко прописать, какая из сторон несет какие расходы, например, при транзите груза через территорию третьих государств, при выгрузке и погрузке в назначенном месте, по оформлению дополнительной страховки и т.д. Добавим, что грамотно оформленный договор по условиям СІР выгоднее выполнять импортеру, чем экспортеру.

В конечном счете все оплачивает покупатель, и в первую очередь ему стоит четко отслеживать, как формируется цена контракта, какой объем финансовых затрат предусмотрен на тот или иной пункт.



DAT

(англ. *delivered at terminal*, доставка до терминала). Означает, что обязательства продавца перед покупателем считаются выполненными после поставки товара на терминал и его выгрузки. Таможенная очистка в задачи экспортера не входит. Ответственность за выгрузку берет на себя продавец. Соответственно, на него же ложатся при этом все возможные риски в случае порчи и утраты товара.

Базис и условия поставки DAT

Базисные условия поставки DAT согласно Инкотермс 2010 следующие:

- Продавец отвечает за перевозку и разгрузку в терминале. Точное место прописывается в условиях контракта.
- Уплата экспортных пошлин и иных платежей, связанных с вывозом, груза, входит в задачи экспортера.
- Улаживание формальностей при импорте – забота покупателя.

Доставка выполнена, когда груз разгружен и вместе с сопроводительными документами передан покупателю. В этот момент к последнему переходят и все риски за товар.

Термином DAT достаточно подробно обозначены общепринятые в международной торговле обязательства сторон.

Обязанности и риски продавца

Как и в других терминах Инкотермс, общая обязанность продавца – это предоставление товара должного качества в объемах, указанных в договоре купли-продажи. Также на груз передаются все сопроводительные документы, в том числе счет-инвойс, сертификаты, лицензии (при необходимости). Стоит отметить, что лицензию, сертификат безопасности, если они нужны для экспорта и/или импорта, продавец должен получить самостоятельно, за свой счет.

Перевозка до обозначенного терминала выполняется за счет продавца (хотя понятно, что все эти расходы уже заложены им в цену товара). Если же в договоре поставки не обозначили место назначения или не смогли его определить, то продавец вправе выбрать подходящий ему терминал.

По прибытии товара продавец разгружает его своими силами и на свои средства. Он должен обеспечить поставку в строго оговоренный в контракте срок.

Продавец несет следующие расходы:

- Транспортные расходы до прибытия на место назначения;
- Расходы по упаковке и маркировке;
- Получение лицензий и разрешений, сертификатов;
- Улаживание таможенных формальностей при экспорте, а также пересечении межгосударственных страниц, если путь пролегает через территории третьих стран;
- Разгрузка товара в месте назначения.

О прибытии товара в терминал продавец должен надлежащим образом известить покупателя. Будет ли это электронное сообщение или телеграмма, иная форма передачи информации, стоит детально прописать в договоре. Точность формулировок позволит избежать дополнительных расходов в результате простоя товара на складе временного хранения в терминале.

Документ поставки предоставляется продавцом, чтобы покупатель смог принять груз в свое распоряжение.

Продавцу необходимо упаковать товар и маркировать его. Исключение составляет груз, который принято отгружать без упаковки. Если в договоре не прописаны иные условия поставки, то экспортер может упаковать товар так, чтобы обеспечить целостность и сохранность при транспортировке.

Продавцу нужно своевременно представить всю информацию о товаре, если она нужна для ввоза в страну назначения.



Обязанности и риски покупателя

Основная обязанность покупателя – это уплата стоимости товара в сумме, обозначенной в договоре купли-продажи.

Разрешения, импортные лицензии, сертификаты безопасности для ввоза и транспортировку товара через территории третьих стран покупатель должен получить за свой счет.

Обязанности в страховании товара нет ни у одной из сторон. Есть только обязанность предоставить друг другу всю необходимую информацию для оформления страховки. Тем не менее рекомендуется застраховать груз. Сторонам самим нужно прийти к соглашению в этом вопросе.

Когда товар будет доставлен на место назначения и выгружен, покупатель должен принять его.

На импортера ложатся следующие расходы:

- Уплата таможенных пошлин и иных платежей при импорте;
- Загрузка товара и его транспортировка с терминала;
- Оплата за услуги временного хранения при прохождении таможенной очистки импорта или если товар не был своевременно принят на складе;
- Инспектирование груза перед отгрузкой.

У покупателя есть право определить, в какой из дней в пределах согласованного периода и в каком пункте он примет товар. Он должен соответствующим образом известить об этом продавца.

Переход права собственности и рисков

Момент перехода рисков согласно условиям DAT – это поставка товара в определенном в договоре терминале. После выгрузки всю ответственность за сохранность и целостность продукции несет покупатель.

Что касается перехода права собственности, то лучше этот момент прописать в договоре.

Какие терминалы и транспорт подходят для DAT

Транспортировка груза по условиям поставки DAT может осуществляться любыми транспортными средствами, в том числе допускается мультимодальная перевозка.

В качестве терминала могут выступать морской порт, причал, складское помещение, контейнерный двор, грузовой комплекс в аэропорту, автомобильный или железнодорожный терминал и т.п., например, поставка продукции в Россию может быть выполнена в следующие места:

- морской торговый порт для грузов, перевозящихся морским транспортом;
- грузовой терминал в аэропорту для транспортировки воздушными судами;
- таможенно-логистический терминал автоперевозок;
- таможенно-логистический терминал для доставки посредством железной дороги.



Цена на условиях DAT

В договоре нужно прописать расходы каждой из сторон детально. Особое внимание – страховке, т.к. описываемый термин не возлагает эту обязанность ни на одну из сторон.

Цена на условиях DAT для продавца включает:

- фактурную стоимость экспортируемого товара;
- услуги перевозчика до места назначения;
- улаживание экспортных формальностей;
- разгрузочные работы в терминале.

Осуществлять поставку DAT выгоднее покупателю, т.к. ему остается провести «растаможку» товара и транспортировать до своего склада. Основное внимание – деталям договора и вопросам страхования.

DAP

(англ. *delivered at place, доставка до места*). Поставка товара к месту назначения с возложением обязанностей по уплате импортных пошлин и налогов в адрес государства-получателя на покупателя.

“ По условиям DAP, все расходы, кроме уплаты импортных пошлин и таможенной очистки в стране ввоза, до доставки товара места назначения несет экспортер ”

Базисные условия DAP согласно толкованию Инкотермс 2010 строятся на том, что обязательства продавца завершаются после поставки в место назначения. Товар должен быть упакован и промаркирован, пройти экспортные процедуры.

Договор с перевозчиком заключает продавец. Тем не менее покупателю стоит ознакомиться с маршрутом, используемыми в пути транспортными средствами, т.к. расходы на доставку в конечном счете ложатся на его плечи.

Согласно условиям поставки, ввозные пошлины уплачиваются импортером. Он также должен самостоятельно обеспечить таможенную очистку продукции.

Отличие DAP от DDP

Близким по значению к термину DAP является термин DDP. Разница заключается лишь в том, что на продавца дополнительно возлагаются обязательства и расходы по выполнению таможенных процедур в стране, куда ввозится товар. Значит, покупатель ставится в еще более выгодное положение.

Отличие DAP от DAT

Таким же новым условием договора по правилам Incoterms 2010 является термин DAT. Он отличается от базиса DAP тем, что доставка груза выполняется до терминала. В случае с DAP, как мы рассмотрели, товар доставляется до конкретной точки.

Обязанности и риски сторон

Базисные условия термина DAP четко разграничивают обязанности и риски участников внешнеэкономической деятельности.

Обязанности и риски продавца (поставщика)

Главная обязанность продавца – это поставка товара, соответствующего по своим характеристикам, количеству/объему указанным в договоре купли-продажи сведениям. Также вместе с продукцией предоставляются подтверждающие документы:

- Коммерческий счет-фактура;
- Лицензия на товар, если она необходима;
- Сертификат соответствия (также при необходимости);
- Иные свидетельства (о безопасности, экологичности и пр.), в том числе и нужный для транспортировки через границу третьих государств.

Экспортные лицензии и свидетельства продавец получает сам, за свой счет.

Так как экспортер обязан доставить товар до условленного места назначения, он должен заключить договор с перевозчиком. Маршрут выбирается стандартный, чтобы не допустить удорожания товара за счет д

орогой услуги по перевозке.

Отдельно следует остановиться на договоре страхования груза. Ни у одной из сторон нет обязательства застраховать товар. Тем не менее и покупатель, и продавец должны быть заинтересованы в том, чтобы при утрате или порче товара получить компенсацию за него. Поэтому рекомендуется не упустить из виду этот пункт при заключении договора купли-продажи и все же определиться со страховой компанией.

При поставке на условиях DAP на продавца возлагаются следующие расходы:

- Упаковка и маркировка груза;
- Его погрузка и транспортировка до места назначения;
- Выполнение экспортных таможенных формальностей;
- Оплата пошлин при вывозе товара;
- Получение лицензий, свидетельств, разрешений, сертификатов и пр.;
- Расходы при транспортировке через территории третьих стран.

По прибытии товара в место назначения продавец извещает об этом покупателя и предоставляет ему транспортные документы, подтверждающие факт поставки груза:

- Обратный коносамент;
- Морскую накладную;
- Воздушную накладную;
- Накладную, подтверждающую транспортировку на автомобиле или по железной дороге и пр.

“ Продавец помогает покупателю получить все необходимые документы в своей стране, если они нужны импортеру, а также должен представить всю информацию для страхования груза. ”

Обязанности и риски покупателя

Несмотря на то, что по условиям поставки DAP покупатель оказывается в выигрышном положении, и у него есть ряд обязательств, которые он должен выполнить, например, оплатить полную сумму за товар согласно договору купли-продажи.

Помимо этого, импортер обязан своевременно принять товар в месте назначения, осуществить отгрузку, иначе он понесет дополнительные расходы за аренду склада или задержку транспортного средства. Рекомендуется внимательно подойти к вопросу определения даты или периода поставки, чтобы оценить свои возможности и не попасть на штрафные санкции из-за несвоевременной отгрузки.

Также покупателю нужно организовать таможенную очистку товара, уплатить госпошлину, получить импортную лицензию и разрешения, если это требуется для ввоза продукции, согласовать дату/период поставки.



Переход права собственности и рисков

Согласно условиям DAP, переход рисков за товар осуществляется по прибытии товара в место назначения и готовности его к выгрузке. Это при условии, что поставка выполнена без опозданий, а обе стороны внешнеторгового сотрудничества исполняют свои

обязательства в полном объеме. Если же покупатель просрочил приемку товара и выгрузку, тогда по истечении согласованной даты все риски также переходят к нему.

После извещения должным образом продавцом покупателя о прибытии товара и передаче ему груза, документов на него экспортер может считать выполнившим свои обязательства.

Цена на условиях DAP

В договоре купли-продажи указывается окончательная стоимость товара. Но цена DAP включает не только фактурные расходы на продукцию. Ее составляющими являются также следующие расходы:

- Упаковка и маркировка товара;
- Транспортировка груза от завода-изготовителя до места назначения;
- Уплата экспортных пошлин;
- Расходы при прохождении товара в стране-экспортере;
- Расходы при прохождении груза через территории третьих государств;
- Получение экспортных лицензий, разрешений, свидетельств и прочего.

Это еще не окончательные расходы. Учтите, что вам нужно заплатить импортную пошлину, пройти таможеню, разгрузить товар, вывезти с места назначения, если товар не доставлен напрямую на склад покупателя. Только тогда можно посчитать, во сколько обошелся импорт.

В целом поставки на условиях DAP привлекательны для импортера. Они минимизируют риски покупателя, в то же время не загружая поставщика вопросами таможенной очистки груза.



DDP

(англ. delivered duty paid, доставка с оплатой пошлин). Доставка товара к месту назначения с возложением расходов на продавца в полном объеме. На практике это означает, что товар доставляется импортеру в условленном месте, полностью очищенный от пошлин и всевозможных рисков.

“ DDP ставит в выгодное положение импортера. С него снимается груз забот по транспортировке и растаможке. ”

Базис и условия поставки DDP

Согласно Инкотермс 2010, доставка на условиях DDP означает предоставление в распоряжение покупателя товара, за который уже уплачены как экспортные пошлины, так и импортные, иные сборы, предусмотренные при вывозе и ввозе. Растаможка – 100%. Покупатель не должен бегать еще и с бумагами. Груз прибывает в условленное место. Он должен быть готовым для разгрузки.

Базисные условия DDP могут использоваться независимо от того, на каком транспортном средстве осуществляется перевозка. Это также может быть и мультимодальная транспортировка.

Условия поставки максимально выгодны для покупателя. На нем – минимальные риски: по разгрузке товара.

На продавца ложится груз ответственности и затрат для уплаты ввозных пошлин и при вывозе груза, НДС, иных сборов, предусмотренных при ввозе в страну назначения для доставки до места назначения, по страхованию (при необходимости).

Если разгрузка согласно договору возлагается на продавца, тогда отдельным пунктом нужно предусмотреть, сколько должен возместить покупатель за эту операцию. Иначе экспортер не сможет получить компенсацию за нее.

Отличие DDP от DDU

Близким к DDP по смыслу термином Incoterms является термин DDU. Он отличается от DDP тем, что поставка выполняется без оплаты таможенных пошлин. Эти расходы и иные организационные моменты для растаможки ложатся на плечи покупателя.

Отличие DDP от FCA

Разница между DDP от FCA заключается в том, что по условиям договора при FCA продавец обязан очистить груз только от экспортных пошлин. При этом обязанности покупателя гораздо шире:

- Таможенные расходы на импорт, на прохождение таможни;
- Транспортировка товара от франко-места;
- Отгрузка и загрузка груза на франко-месте и, возможно, хранение, если сразу же не получится транспортировать продукцию до места назначения;
- Транзитные расходы, если путь пролегает через территории третьих стран, и т.д.

Условия поставки FCA выгоднее продавцу. Он обязан доставить или предоставить товар перевозчику заказчика во франко-месте. А этим местом может служить даже склад продавца. Поэтому можно даже сказать, что если DDP – это замечательно для импортера, то FCA – для экспортера.

Отличие DDP от DAP

DAP и DDP – это стандартные условия внешнеторгового сотрудничества. Принципиальная разница заключается в том, что по условиям DAP импортные пошлины и сборы оплачивает покупатель, а при поставке согласно DDP – продавец, прежде чем передать груз импортеру.

Стоит заметить, что термин DAP введен в новой редакции Инкотермс 2010, а термин DDP был и ранее.

Распределение рисков и обязанностей

Как и при использовании других терминов Инкотермс 2010, при условиях поставки DDP четко определены обязанности и риски субъектов внешнеэкономической деятельности.

Обязанности и риски продавца

Их круг достаточно широк. В первую очередь, согласно договору купли-продажи, экспортер предоставляет покупателю упакованный, промаркированный должным образом и готовый к разгрузке в месте назначения товар, счет-инвойс к нему, лицензию импортную и экспортную (если требуется), разрешительную документацию, сертификаты и т.п.

Договор с логистической компанией на транспортировку груза заключается продавцом. Перевозка выполняется до указанного в договоре пункта назначения, например, на склад.

“ Важный момент: нужно согласовать в договоре точную дату прибытия товара или определенный период, в течение которого груз должен быть доставлен по адресу. ”

При желании покупателя груз будет застрахован, но только за его счет, а не продавца.

Расходы экспортера включают:

- Оплату транспортных услуг;
- Прохождение таможни в странах вывоза и назначения;
- Оплату таможенных пошлин и сборов;
- Расходы на получение лицензий и разрешений для определенных категорий товаров;
- Оплату услуг грузчиков/погрузчика в месте назначения, если это указано в договоре.

Если нужно, продавец по просьбе покупателя и за его счет оформит иные документы на груз для дальнейшей транспортировки от места назначения до места реализации, например, это могут быть сертификаты безопасности и т.п.

Обязанности и риски покупателя

Несмотря на то, что покупатель находится в выгодном положении при поставках на условиях DDP, у него также есть ряд обязанностей:

- По уплате полной стоимости товара;
- Содействие экспортеру в получение лицензии на импорт, других разрешений, дающих право ввозить товар;
- Своевременное принятие поставки товара.

Расходная часть покупателя включает:

- Все расходы, которые возникают после поставки товара в место назначения. Например, не успел вовремя вывезти – платишь за аренду складской площади;
- Разгрузку товара в пункте назначения, если только в договоре не оговорено, что эту работу берет на себя продавец;
- Иные расходы, которые могут возникнуть, если покупатель не выполнит свои обязательства.

После поставки товара и его идентификации покупатель подписывает акт приема-передачи.

Переход права собственности и рисков

Что касается перехода рисков, то продавец не отвечает за утрату и повреждение груза с момента поставки в пункт назначения.

В термине DDP четко разъясняется переход рисков от продавца к покупателю, а про переход права собственности в правилах Инкотермс нет ни слова. В связи с тем, рекомендуется дополнительно прописать в договоре, когда осуществляется переход права собственности, например: «Право собственности на товар переходит от Продавца к Покупателю в момент подписания акта приема-передачи в месте назначения».



Цена на условиях DDP

Импортеру, специализирующемуся на перепродажах, выгодно ввозить товар на условиях DDP: окончательная стоимость известна, значит, можно рассчитать, за сколько выгоднее реализовать товар на родине и какой будет прибыль.

Если же вы собрались экспортировать товар, внимательно посчитайте свои расходы, чтобы не оказаться в накладе. Во-первых, постройте маршрут доставки. Во-вторых, оцените, во сколько обойдутся услуги таможенного брокера. Сложно разобраться в таможенных формальностях своей страны, что уж говорить про другое государство, куда будет вывозиться товар. Если предстоит пересечение границ третьих государств, то рассчитайте и эти расходы.

Таким образом, при всей привлекательности базисных условий DDP для покупателя, в международной практике он используется редко. Связано это с наличием множества

подводных камней, которые обязательно нужно отразить в договоре, и с изначально проблемной позицией для экспортера.

ТЕРМИНЫ, ПРИМЕНЯЕМЫЕ К ГРУЗОПЕРЕВОЗКАМ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫМ МОРСКИМ ТРАНСПОРТОМ:

FOB

FOB

(англ. free on board, франко борт). Продавец может считать выполнившим свои обязательства после того, как товар перешел поручни судна и оказался на корабле. С этого момента расходы по надежному размещению груза на борту, его разгрузке по прибытии в порт назначения, дальнейшей транспортировке до склада или магазина несет покупатель.

“ Термин FOB используется только для перевозок морским или речным водным транспортным средством. ”

Базис и условия поставки FOB

Согласно Инкотермс 2010, экспортер должен подготовить товар для экспорта, получить на него все необходимые документы и выполнить доставку на борт судна.

После этого в соответствии с условиями доставки права и риски за груз переходят импортеру, в том числе и получение разрешения на ввоз, уплата таможенных пошлин в стране прибытия.

Отличие FOB от FCA

Хотя оба термина входят в группу F, когда основная перевозка не оплачивается продавцом, FOB отличается от FCA, прежде всего, тем, что в первом случае правило применимо только при перевозке морским или внутренним водным транспортом. Контракт на условиях FCA по Incoterms заключается и для других видов транспорта: наземных и воздушных.

Второе основное отличие – в переходе рисков. Если при поставке на основе FOB только после загрузки на судно с продавца снимается ответственность за груз, то в случае ведения внешнеэкономической деятельности на условиях FCA это происходит уже при передаче товара со склада экспортера.

Отличие FOB от EXW

EXW, как и FCA, применяется при транспортировке любым видом транспорта. Но даже не в этом заключается основная разница между FOB от EXW. EXW можно выразить понятным русским словом «самовывоз». Термин применяется и для внутренней, и для международной торговли.

Перед продавцом возникают минимальные обязательства. Покупатель должен найти транспорт, грузчиков/погрузчик, приехать на склад экспортера и самостоятельно выполнить погрузку товара.

Оформление таможенной документации (для ввоза и вывоза), уплата пошлины – все это забота покупателя.

В этом отношении поставка продукции по условиям договора, основанного на FOB, примерно равномерно и справедливо распределяет обязанности импортера и экспортера.

Когда лучше использовать условия FOB

Так как FOB предполагает поставку на борт судна, то целесообразно использовать этот термин в следующих случаях:

- Продавец имеет возможность с минимальным риском и затратами выполнить транспортировку товара и его загрузку на судно. Например, выгодно реализовывать продукцию таким образом организациям, расположенным в непосредственной близости к портовым городам или наладившим эффективную логистику до порта.
- Товар реализуется насыпью, в мешках и в другой упаковке, не требующей его заключения в контейнер, т.к. удобнее, чтобы в последней ситуации ответственность и риски за продукцию переводились на покупателя уже в момент загрузки контейнера для доставки в порт.
- Покупатель арендует целое судно либо заказывает чартерный рейс. При больших объемах внешнеторгового оборота выгодно осуществлять поставку на условиях FOB.

Так, например, на юге России крупные аграрные предприятия на условиях FOB экспортируют зерновые, крупы в мешках или насыпью. В объявлениях о реализации товаров такие предприятия часто указывают местом погрузки на борт судна порты Новороссийска и Астрахани.

На условиях FOB экспортируется регулярно из России за рубеж уголь, древесина, металлолом и другая продукция.

Важно в договоре обозначить сроки загрузки на судно и ответственность сторон при неисполнении обязательств. Так, поставщик несет убытки, если покупатель своевременно не обеспечил транспорт, а груз уже прибыл в порт. Нужно платить за его хранение. Бывает и обратная ситуация: судно в условленном месте, а груз не прибыл. Если не обозначить в договоре этот момент – покупателю придется нести лишние расходы.

“Сверхнормативное хранение груза в порту – укажите ответственность покупателя в договоре. Именно он должен фрахтовать судно и вовремя подать его.”

Продавец тоже заинтересован в скорейшей загрузке и отправке экспорта до места назначения. В противном случае, пока товар не перейдет границу и не будет документов, подтверждающих экспорт, нельзя рассчитывать на возмещение НДС.

Обязанности и риски сторон

Как уже отметили выше, обязанности при поставках товара на условиях FOB распределяются примерно равномерно, и продавец, и покупатель занимают одинаковые позиции.

Обязанности и риски продавца

К общим обязательствам продавца относится представление товара и сопроводительной документации на него:

- Коносамента;
- Коммерческого счета-инвойса;
- Лицензии и сертификатов на груз при необходимости.

Получение экспортной лицензии, свидетельства о качестве – прерогатива продавца. Расходы в этом направлении также несет он.

Также к обязанностям и рискам продавца относится поставка груза в порт и его погрузка на судно. До этого момента на нем лежит ответственность за целостность и сохранность груза.

Что касается расходов, то продавец:

- Уплачивает экспортную госпошлину и сборы;
- Несет расходы по упаковке продукции, его инспектированию, маркировке;
- Транспортирует груз до порта.

По прибытии на место назначения продавец извещает об этом покупателя. Форму и способ этой операции также следует прописать в договоре.

Обязанности и риски покупателя

К основной обязанности покупателя относится оплата за товар в полном объеме, согласно договору купли-продажи. Помимо этого, ему необходимо:

- Получить импортную лицензию, сертификат и пр. при необходимости;
- Уплатить госпошлину, налоги сборы, предусмотренные страной, куда ввозится груз;
- Вовремя фрахтовать судно;
- Своевременно принять поставку товара на борт;
- Обеспечить размещение груза в трюме корабля или в ином месте, предназначенном для транспортировки;
- Страхование при FOB – зона ответственности покупателя, если он считает, что это нужно.

Покупатель полностью отвечает за товар не только тогда, когда выполнена его загрузка на судно, но и в некоторых других случаях:

- По прибытии груза в порт, если покупатель не сообщил продавцу, на какое судно предстоит погрузка;
- Зафрахтованный им корабль не прибыл в пункт погрузки вовремя, в указанный в договоре день или период. По истечении срока продавец снимает с себя риски и обязательства за товар;
- Прекращен прием груза раньше времени, указанного в контракте.

Переход права собственности и рисков

Риски переходят от продавца к покупателю с момента поставки товара на судно или по истечении времени, когда должен был прибыть корабль в порт, например.

Право собственности у покупателя возникает тогда, когда ему передается товар по контракту. На практике положение значит, что если приобретатель несвоевременно зафрахтовал корабль и в связи с этим продавец не смог выполнить погрузку, то у покупателя не возникает право собственности на товар.

Цена на условиях FOB

При расчете окончательной стоимости товара рекомендуется учитывать, как складывается цена при поставке на условиях FOB, например, когда нужно перевезти груз из Китая в Россию. Итак, составные суммы следующее:

- Закупочная цена товара;
- Упаковка, маркировка;
- Получение лицензий и разрешений;
- Госпошлина и другие таможенные сборы, налоги (импортные и экспортные);
- Расходы на транспортировку в порт отправления;
- Фрахт судна;

- Загрузка и размещение товара на корабле;
- Разгрузка в порту прибытия;
- Оплата перевозчику при транспортировке до склада или магазина.

При импорте могут возникнуть и другие расходы. Поэтому нужно внимательно просчитать бюджет, чтобы, в конечном счете, поставка на условиях FOB была выгодна и прибыльна и для продавца, и для покупателя.



FAS

(англ. free alongside ship, свободно вдоль борта судна). FAS означает переход рисков от экспортера к импортеру в порту отгрузки, до загрузки товара на корабль.

На практике это выражается в том, что продавец выполняет доставку груза не просто в порт, а именно до указанного в договоре причала, где пришвартовалось судно, или до лихтера (баржи), с которого будет выполняться дальнейшая загрузка. В контракте важно указать точный адрес доставки, например, FAS, причал № 10.

Базис и условия поставки FAS

Согласно Инкотермс 2010, правила FAS используются только при условии доставки груза водным путем. В других случаях их не практикуют. В поименованном пункте выполняется поставка товара, дальнейший риск за него в этом же месте переходит покупателю. Основная обязанность продавца – в транспортировке груза до причала. Этот пункт находится, как правило, в стране экспорта: продавец обязан помочь уладить таможенные формальности при вывозе или обратиться в специализированную компанию. По прибытии в страну назначения импортер также проводит таможенную очистку.

Условия поставки актуальны для грузов, перевозимых навалом и в таре. Это могут быть каменный уголь, строительные грузы, руда, зерновые, крупы и пр., когда речь идет об экспорте из России. Если предстоит транспортировка в контейнере, то целесообразно использовать термин FCA. Именно он регулирует ситуации, когда местом поставки товара является терминал (где формируется контейнерный груз).

Обязанности и риски сторон

Ссылка в договоре на условия FAS согласно терминологии Incoterms позволит четко обозначить обязательства сторон и предупредить риски утери, порчи товара и т.д. Обязанности и риски продавца и покупателя четко указаны. Поэтому при выборе способа поставки товара или его реализации за рубеж лучше сразу оценить всевозможные препятствия.

“ При поставках на условиях FAS продавец занимает выгодную позицию – на нем минимальные риски и обязательства. ”

Обязанности и риски продавца

Основное обязательство продавца заключается в доставке в порт товара надлежащего качества, в объеме, указанном в условиях договора.

Что касается сопроводительной документации, то зона ответственности экспортера заключается в следующем:

- Приложение к товару лицензий, свидетельств о безопасности, сертификатов и пр., если они нужны, чтобы вывезти груз из страны;

- Представление по запросу покупателя документов для страхования груза;
- Передача товарно-транспортной накладной при поставке товара в указанном месте в порту загрузки.

В контракте следует указать дату либо период, в течение которого продавец обязан доставить груз в порт. Желательно отметить в соглашении и более точный пункт погрузки, в противном случае экспортер вправе разместить товар в удобном для него (и разрешенном) месте в порту.

Продавец несет следующие расходы:

- Упаковка и маркировка товара;
- Погрузка для доставки в порт;
- Транспортировка до речпорта или морского;
- Разгрузка на причале или на барже;
- Таможенные расходы, получение разрешений, свидетельств о безопасности товара, если они нужны для вывоза продукции за рубеж, из Сингапура в Москву, например.

После доставки товара до причала в порту или до лихтера, продавцу нужно известить об этом покупателя. В какой форме должно направляться извещение, следует обозначить в контракте. Можно даже отдельным пунктом указать, что при отсутствии отклика на извещение от импортера в течение трех суток, к примеру, товар считается поставленным в условленное место надлежащим образом. По истечении этого срока риски и расходы по хранению груза переходят покупателю.

Обязанности и риски покупателя

Главная обязанность – в уплате за товар в полном объеме в указанный в договоре срок.

Покупатель должен зафрахтовать судно и известить продавца, к борту какого корабля в назначенный день и час (либо период) необходимо доставить груз.

Получение импортной лицензии, разрешений, свидетельств безопасности относится к прерогативе продавца. Если груз будет транспортироваться транзитом через территории третьих государств, импортер должен позаботиться о наличии требуемой разрешительной документации.

Что касается страховки груза, то ни одна из сторон не обязана его страховать. Тем не менее в интересах покупателя оформить документ, особенно с учетом того, что предстоит не только путь на корабле, но также до склада или магазина после отгрузки товара в порту прибытия.

Когда груз доставляется в порт в установленное время или период продавцом, покупатель обязан принять его.

Импортер несет следующие расходы:

- Инспектирование товара до отгрузки, если только процедура обязательна в данной стране на вывозимую категорию товаров;
- Загрузка товара на судно и его размещение там;
- Транспортировка морем или речным путем;
- Растаможка, уплата налогов и сборов;
- Получение лицензий и разрешений, необходимых для ввоза;
- Погрузка по прибытии в страну назначения;
- Погрузка на авто- или ж/д транспорт для доставки до склада или магазина;
- Разгрузка и размещение товара по прибытии в конечный пункт назначения.

Переход права собственности и рисков

Моментом перехода рисков от покупателя к продавцу считается поставка последним товара в условленное место, в оговоренный срок после направления извещения покупателю и подписи сторон в товарно-транспортной накладной.

Если покупатель не торопится ответить на письмо и принять товар, то по истечении определенного времени, указанного в контракте, продавец может снять с себя обязательства.

Переход права собственности осуществляется в момент передачи товара от экспортера импортеру.

Для продавца цена на условиях FAS означает, что в его расходы включаются следующие моменты:

- Стоимость товара;
- Транспортные расходы;
- Погрузка-разгрузка при транспортировке на причал;
- Таможенная очистка при вывозе.

В любом случае все эти расходы войдут в конечную продажную стоимость и цену поставки продукции, которую впоследствии оплатит покупатель.

Таким образом, внешнеторговая деятельность в соответствии с правилами FAS выгодна для предприятий, обладающих судами соответствующего типа для международной транспортировки грузов, работающих с большими объемами товаров, перевозимых насыпью или в упаковке.



CFR

(англ. cost and freight, стоимость и фрахт). Правило означает оплату покупателем стоимости товара и его фрахта, то есть доставки водным транспортом до порта заказчика. Дальнейшие организационные моменты импортер берет на себя. Сюда входят выгрузка товара, растаможка, доставка до склада, магазина или конечного покупателя.

“ В отличие от правил FAS («Свободно вдоль борта судна»), в случае использования термина CFR нет какой-либо воображаемой перпендикулярной линии (борт корабля, например), за которым завершаются обязательства одной стороны и начинаются – другой. ”

Базис и условия поставки CFR

Согласно Инкотермс 2010 (термин CFR), продавец полностью организует доставку товара до согласованного в договоре порта страны назначения, в том числе погрузку на складе или на заводе, доставку до порта отплытия и на само зафрахтованное судно, непосредственно морскую перевозку.

Данные расходы входят в полную стоимость товара согласно условиям поставки. Это нужно помнить покупателю, чтобы не оплатить вдвойне расходы экспортера.

В соответствии с базисными условиями, продавец самостоятельно и на свой риск заключает договора транспортировки груза до судна, его погрузки и фрахта. Здесь важно рассчитать, во сколько обойдется каждая операция, и заложить полученную сумму в стоимость реализуемой продукции. В противном случае неправильный расчет обернется убытками.

Продавец имеет право доставить груз в порт назначения и организовать работы по его разгрузке. В этом случае нужно согласовать в договоре, что покупатель оплачивает эти работы.

Уплата импортных пошлин, улаживание таможенных формальностей при ввозе – зона ответственности покупателя.

Обязанности и риски сторон

Термин CFR удобен для импортера, т.к. основные организационные моменты и риски берет на себя экспортер. Но нужно помнить, что все расходы будут включены в стоимость товара.

Основные обязанности продавца по условиям доставки CFR заключаются в улаживании таможенных формальностей при экспорте, в доставке товара в порт назначения, организации погрузки и фрахта.

После прибытия товара в порт назначения наступают обязательства покупателя – по уплате таможенных пошлин и растаможке.

Обязанности и риски продавца

Продавец обязан в отведенные в договоре сроки выполнить поставку товара в порт назначения в количестве и объеме, оговоренном во внешнеторговом контракте. На груз должно иметься поручение на погрузку, коносамент, коммерческий счет-инвойс. Товар следует упаковать, маркировать, проверить его комплектность. Все это – за счет экспортера.

Продавец получает все необходимое лицензии и разрешения, если они нужны для улаживания экспортных формальностей. По запросу покупателя он также предоставляет аналогичные документы для прохождения таможни в стране ввоза продукции.

Страхование груза – вне зоны ответственности продавца, но этот пункт можно обговорить в договоре. И даже рекомендуется, с учетом рисков порчи, утраты товара в пути следования.

На что стоит обратить внимание в договоре – это дата поставки или период, в течение которого товар должен быть доставлен в порт назначения. Можно определить строгую дату, например 25 сентября 2018 г., или указать определенный временной промежуток: «Товар должен быть предоставлен в поименованном порту назначения в период с 21 октября по 1 ноября 2018 г.». Если продавец не уложится в срок, то расходы за простой судна можно будет возложить на него.

Продавец отвечает за товар до его поставки в порту назначения в условленный в договоре срок.

Экспортер выполняет следующие действия и несет за них соответствующие расходы:

- Транспортировка товара до порта отгрузки на корабль;
- Погрузка товара на судно;
- Фрахт;
- Выгрузка товара в порту назначения, если это оговорено в договоре.

Экспортер уплачивает вывозные пошлины, сборы при транспортировке через водные акватории, относящиеся к третьим государствам.

По прибытии товара в порт продавец извещает об этом покупателя надлежащим образом. Лучше указать способ извещения о прибытии товара в порт назначения в договоре поставки: телеграммой, электронной почтой, смс-сообщением, иным способом.

Продавец вовремя передает покупателю транспортный документ, на основании которого покупатель сможет потребовать от перевозчика предоставить ему груз. Все оригиналы оборотного транспортного документа также передаются импортеру.

Обязанности и риски покупателя

Покупатель несет следующие расходы:

- Оплата полной стоимости товара согласно договору поставки;
- Оплата расходов продавца по получению необходимых для ввоза лицензий, разрешений, согласований, сертификатов качества и безопасности;
- Таможенные пошлины при ввозе товара;
- Расходы при пересечении грузом территорий третьих государств;
- Расходы по выгрузке, в том числе лихтеровку и причальные сборы;
- Инспектирование груза перед отгрузкой;
- Транспортные расходы при перевозке товара из порта до склада в Москве, например.

Договор страхования не обязана заключать ни одна из сторон. Но покупатель может его оформить, например, с момента доставки груза в порт назначения или с момента отгрузки товара с завода. В этом случае продавец обязан предоставить импортеру всю информацию, которая нужна страховой для заключения соглашения.

“ Обязательство покупателя – принять товар в определенный в договоре день или период в порту назначения. В ином случае его расходы вырастут за счет необходимости оплаты услуг по хранению груза и, возможно, штрафных санкций, если они предусмотрены в договоре. ”

Переход права собственности и рисков

Особенность термина CFR заключается в том, что переход рисков и обязательств различаются по времени и месту. Так, продавец может считать выполнившим свои обязательства после поставки товара на борт судна для дальнейшего фрахта. Но риск за сохранность продукции переходит на покупателя только тогда, когда судно прибывает в порт назначения.

Поэтому в договоре поставки можно отдельно указать, что переход рисков на покупателя осуществляется не в порту доставки, а в порту отгрузки.

Необходимые документы при использовании CFR

Продавец обязан предоставить покупателю транспортную накладную и экспортный инвойс. Это обязательный перечень. Но в зависимости от категории продукции могут потребоваться лицензия, свидетельство о качестве и безопасности товара, разрешительные документы.

Цена на условиях CFR

Стоимость товара на условиях поставки CFR по договору включает не только цену самой продукции, в нее входят расходы продавца (хотя они могут быть не указаны прямо):

- По транспортировке до порта отгрузки;
- По погрузке товара на судно;
- Фрахт.

Следует учесть этот момент, чтобы не попасть на двойную оплату.

Резюмируя, скажем, что морская поставка CFR доставит минимум хлопот импортеру. Ему остается только принять груз уже в порту своей страны, растаможить его и доставить

до склада/магазина/покупателя. В то же время нужно быть бдительным при составлении внешнеторгового контракта для международной торговли – исключить двойные платежи и строго обговорить сроки поставки, санкции за их нарушение.



CIF

(англ. cost, insurance and freight, стоимость, страхование и фрахт). Режим поставки, аналогичный категории CFR, однако оплата страховых взносов возлагается на продавца. Если объяснить простыми словами, то это подразумевает, что в стоимость товара уже включены цена за него и расходы на перевозку морским судном. В случае с терминологией CIF добавьте к окончательной цене контракта еще и сумму страховки груза на время фрахта.

Базис и условия поставки CIF

Базисные условия поставки согласно Инкотермс 2010 CIF предполагают, что продавец приобретает морскую страховку на перевозимый груз на случай его потери и порчи. Он самостоятельно заключает договор страхования, оплачивает расходы, связанные с этой операцией.

“ Условия поставки предполагают минимальное страховое покрытие. Все, что выше – только по желанию покупателя и за его доплату. ”

Перед доставкой экспортер улаживает на таможне все формальности, связанные с вывозом товара.

Еще одно обязательство продавца – обеспечение доставки товара морским путем или внутренним водным транспортом. Договор с перевозчиком заключается на обычных условиях.

Обязанности и риски сторон

Как и при использовании других терминов Инкотермс, правила CIF четко прописывают обязательства и риски сторон. Основные из них: продавец проводит таможенную очистку при экспорте, организует фрахт по морскому пути и страхует груз. В зоне ответственности покупателя – уплата полной цены товара, приемка груза в пункте назначения в определенный день или период, улаживание таможенных формальностей при импорте.

Обязанности и риски продавца

Продавец предоставляет покупателю товар и сопроводительные документы на него в точно оговоренную в договоре дату или определенный период в поименованном пункте назначения. Если он не уложится в сроки, то импортер вправе применить к нему санкции, предусмотренные договором.

В числе сопроводительных документов должны быть:

- Морской коносамент;
- Лицензии на лицензируемый товар;
- Разрешения и сертификаты безопасности, если того требует законодательство страны, куда ввозится груз;

- Страховка на товар.

Продавец самостоятельно находит морского перевозчика и заключает с ним договор на обычных условиях.

Экспортер также оформляет страховку на груз на время его фрахта. Страховщик должен отличаться положительной репутацией. Сумма страховки обязана покрывать в случае наступления страхового случая 100% стоимости груза плюс 10%. Импортер может оформить дополнительную страховку, но уже за свой счет. В такой ситуации экспортер предоставляет ему всю необходимую информацию для оформления документа.

Обязанности и риски покупателя

Основные обязанности покупателя связаны с приемкой товара в порту назначения и его растаможкой при ввозе.

Импортер должен организовать своевременную разгрузку судна, получить необходимые лицензии и разрешения для ввоза в страну, уплатить пошлину, пройти таможенные формальности.

Если товар соответствует требуемым параметрам, импортер принимает и подписывает документ – доказательство поставки, проводит инспектирование товара за свой счет.

Переход права собственности и рисков

Переход рисков от продавца осуществляется, когда товар доставляется на борт судна. С этого момента считается, что экспортер выполнил свои обязательства.

В каких случаях термин CIF наиболее выгодный?

Оптимально использовать его, когда морская перевозка является оптимальным способом транспортировки, не сильно повышающим конечную стоимость груза. Так, это могут быть транспортировка металлолома, самоходной техники, торговля лесом, сыпучими товарами крупными партиями: солью, песком, углем, щебнем, рудой.

В таких ситуациях правило CIF выгодно для покупателя: импортная стоимость товара известна, рисков нет – действует страховка, нужно только организовать отгрузку с судна и доставку до склада, магазина или конечного потребителя, например, с Новороссийского морского порта до склада в Москве по трассе М4 «Дон».

Цена на условиях CIF

В стоимость товара, прописанную в условиях договора по правилам CIF, помимо заводской цены на продукцию, уже включены все расходы, связанные с его доставкой до пункта назначения, а именно:

- На упаковку и маркировку продукции;
- На загрузку в транспортное средство для доставки в порт отправления;
- На таможенные формальности и уплату госпошлины;
- На погрузку на судно;
- На фрахт до порта назначения;
- На страховку в ходе транспортировки по морскому пути.

Поэтому нужно быть очень внимательным, чтобы не заплатить вдвойне. В каждой международной поставке есть свои особенности. Рекомендуется тщательно изучить условия доставки, прежде чем поставить согласие во внешнеэкономическом контракте.

Резюмируя

Правила Incoterms CIF – отличный вариант, если покупатель желает импортировать крупную партию груза морским путем с минимальным риском для себя, затратив также немного времени на решение организационных вопросов.

Минус – термин некорректно использовать, если предстоит контейнерная перевозка. Груз сдается в терминале, откуда далее транспортируется на судно. Стандартный договор не предусматривает страховку товара до попадания на корабль. Значит, продавец должен застраховать груз на свои средства, без права выставить требование покупателю возместить расходы. В такой ситуации лучше подойдет термин CIP.