



ПРИМЕНЕНИЕ ПРАВИЛ ИНКОТЕРМС ВО ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ДОГОВОРАХ УЗБЕКИСТАНА: ПРОБЛЕМЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ

Palashati Yeerken

магистрант 1 курса,

ТГУВ

<https://doi.org/10.5281/zenodo.22094795>

ARTICLE INFO

Qabul qilindi: 21-avgust 2026 yil
Ma'qullandi: 23-avgust 2026 yil
Nashr qilindi: 25-avgust 2026 yil

KEYWORDS

Инкотермс, внешнеторговый договор, базисные условия поставки, таможенная стоимость, полная стоимость поставки (landed cost), логистика, валютный контроль, мультимодальные перевозки, Узбекистан, ВТО.

ABSTRACT

В статье рассматривается применение правил Инкотермс во внешнеторговых договорах Республики Узбекистан как реального экономического инструмента, а не формального пункта контракта. На основе официальных статистических данных за 2024 год и нормативной базы мониторинга внешнеторговых операций показано, что выбор базисного условия поставки определяет структуру конечной цены товара, момент перехода рисков, распределение транспортных и страховых расходов, а также основу для определения таможенной стоимости. Систематизированы пять ключевых проблем практики применения Инкотермс в условиях страны, не имеющей выхода к морю, и пять их экономических последствий. Сделан вывод о том, что точное применение Инкотермс следует рассматривать как часть стратегии снижения торговых издержек, увязанной с реформами таможенной оценки, развитием транспортных коридоров и процессом вступления в ВТО..

Введение

В современной внешнеторговой практике правила Инкотермс представляют собой не теоретическую категорию и не формальный пункт договора, а реальный экономический инструмент. Выбранное в экспортно-импортном контракте базисное условие поставки определяет, на каком этапе формируется конечная цена товара, кем покрываются расходы на транспортировку и страхование, в какой момент переходят риски, а также какие расходы учитываются при формировании таможенной стоимости. Для страны, не имеющей прямого выхода к морю, этот выбор приобретает особое значение.

Узбекистан относится к числу государств, лишённых прямого доступа к морским портам, при этом в структуре его импорта значительна доля машин, оборудования и

промышленных товаров, а в экспорте преобладают сырьё, полуфабрикаты, услуги и плодоовощная продукция. В таких условиях выбор Инкотермс не должен сводиться к юридической формальности: в противном случае его экономическая цена быстро проявляется в удлинении логистической цепочки, замораживании оборотного капитала, увеличении разрыва между контрактной ценой и фактической стоимостью поставки, а также в снижении точности таможенного и валютного мониторинга.

Нормативная база применения Инкотермс в Узбекистане связана прежде всего с порядком мониторинга внешнеторговых операций. Постановлением Кабинета Министров от 14 мая 2020 года № 283 регламентированы порядок ведения данных по внешнеторговым контрактам, их мониторинг и фиксация условий поставки. Экономическое значение этого порядка состоит в том, что базисное условие определяет реальное содержание суммы контракта: по EXW цена может быть установлена на уровне склада экспортёра, тогда как по DAP она включает транспортные расходы до согласованного места в стране покупателя. Таким образом, одна и та же фактурная стоимость при различных условиях Инкотермс приобретает совершенно иной экономический смысл.

Цель настоящей статьи – оценить состояние применения правил Инкотермс во внешнеторговых договорах Узбекистана, систематизировать существующие проблемы и раскрыть их экономические последствия, а также предложить практические подходы к выбору базисных условий поставки с учётом географического положения страны, структуры её торговли и контекста проводимых реформ.

Материалы и методы

Информационную базу исследования составили официальные статистические данные о внешней торговле Республики Узбекистан за январь–декабрь 2024 года, нормативные акты, регулирующие мониторинг внешнеторговых операций (в первую очередь Постановление Кабинета Министров № 283 от 14 мая 2020 года), официальные тексты правил Инкотермс в редакциях 2010 и 2020 годов, а также аналитические материалы Всемирного банка по вопросам модернизации транспортной инфраструктуры и логистики.

В работе применён комплекс методов. Сравнительно-правовой и экономический анализ использован для сопоставления отдельных терминов Инкотермс (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DDP, FOB, CIF) по критериям перехода риска, распределения расходов и обязательств по страхованию. Метод описательной статистики применён для характеристики объёма и структуры внешнеторгового оборота, географии торговли и состава экспортёров. Кейсовый анализ типовых договорных ошибок позволил выявить расхождения между формулировками контрактов и реальными логистическими процессами. На основе систематизации проблем и их экономических последствий сформулированы практические рекомендации.

Ограничением исследования является его опора преимущественно на агрегированные статистические показатели и нормативные источники; оценка отдельных последствий носит качественный характер и нуждается в дальнейшей верификации на уровне выборки конкретных внешнеторговых контрактов.

Результаты

Статистические данные подчёркивают практическую актуальность вопроса. В январе – декабре 2024 года внешнеторговый оборот Узбекистана достиг 65 934,0 млн долларов США, при этом экспорт составил 26 948,2 млн долларов, а импорт – 38 985,8 млн долларов. Отрицательное сальдо внешней торговли сложилось на уровне –12 037,6 млн долларов. Значительное превышение импорта над экспортом делает вопрос управления расходами на доставку особенно насущным: при высокой доле импорта неверный выбор условий Инкотермс влияет не только на издержки отдельного предприятия, но и на прозрачность логистических расходов, таможенной оценки и валютных затрат в масштабах всей экономики.

Структура торговли усиливает эти риски. В 2024 году в импорте на долю машин и транспортного оборудования пришлось 34,6 %, промышленных товаров – 15,5 %, химической и аналогичной продукции – 12,0 %. Поставка таких товаров сопряжена со сложной логистикой, требует гарантийной упаковки, страхования, предмонтажной документации и соблюдения сроков. На стороне экспорта число экспортёров (за исключением поставщиков немонетарного золота) достигло 7 756, ими экспортировано товаров и услуг на 19 467,6 млн долларов. Расширение экспортной базы, однако, не означает автоматического роста договорной грамотности: новые экспортёры нередко выбирают термин, которого требует покупатель, без анализа его соответствия виду транспорта, точке перехода риска и обязательствам по страхованию.

Существенную роль играет география торговли. В 2024 году внешнеторговый оборот со странами СНГ достиг 23 121,1 млн долларов (экспорт – 9 064,2 млн, импорт – 14 056,9 млн), а доля СНГ в общем обороте составила 35,1 %. Высокий удельный вес таких направлений, как Россия и Казахстан, обслуживаемых автомобильным и железнодорожным транспортом, повышает практическую значимость терминов FCA, CPT, CIP и DAP. Тем не менее по исторической привычке или под влиянием банковских шаблонов в части контрактов всё ещё встречается указание FOB/CIF, что порождает расхождение между торговым документом и реальным логистическим процессом.

Анализ практики позволил систематизировать пять ключевых проблем применения Инкотермс. Первая – выбор термина, не соответствующего виду транспорта: указание FOB при автомобильной перевозке в Казахстан, Кыргызстан или Россию означает, что условие о переходе риска «на борт судна» не отвечает реальному процессу, что ведёт к спорам о точке приёмки груза и неверному расчёту страховой премии. Вторая – отсутствие указания года редакции Инкотермс: между редакциями 2010 и 2020 годов есть различия (в частности, по страхованию при CIP, бортовой записи коносамента при FCA и распределению затрат), и при отсутствии ссылки на редакцию стороны интерпретируют условия по-разному.

Третья проблема – чрезмерное использование базисов EXW и DDP. EXW возлагает на покупателя избыточное бремя по организации перевозки, погрузки и экспортного оформления в стране продавца, формируя для экспортёра неконтролируемую логистическую цепочку. DDP, напротив, создаёт для продавца наиболее сложный комплекс обязательств; если иностранный продавец не спланирует импортное оформление в Узбекистане, в цене возникают скрытые расходы, а информационная асимметрия превращает DDP из удобного инструмента в механизм удорожания

импорта. Четвёртая проблема – неопределённость при определении таможенной стоимости: при CPT или CIP расходы на перевозку оплачивает продавец, но риск может переходить в иной точку, и при неверном отражении этого различия в декларации товар простаивает, растут расходы на демаредж и хранение. Пятая проблема – разрыв между логистическим потенциалом и управлением контрактами: выбор Инкотермс нередко осуществляется отделом продаж без участия финансовой, таможенной, логистической и страховой служб.

Сводная характеристика основных показателей и связанных с ними выводов представлена в таблице 1.

Таблица 1. Проблемы применения Инкотермс во внешнеторговой практике Узбекистана, их экономические последствия и выводы

Показатель	Значение за 2024 год	Вывод с точки зрения Инкотермс
Внешнеторговый оборот	65 934,0 млн долл. США	Большой объём оборота придаёт точности договорных условий макроэкономическое значение
Экспорт	26 948,2 млн долл. США	Логистика и риски, заложенные в экспортную цену, напрямую влияют на конкурентоспособность
Импорт	38 985,8 млн долл. США	Из-за высокой доли импорта важно управление полной себестоимостью импорта (landed cost)
Сальдо	-12 037,6 млн долл. США	Необходимо обеспечить прозрачный учёт валютных и транспортных расходов

Источник: составлено автором на основе официальных статистических данных за 2024 год.

Обсуждение

Важнейшим экономическим последствием выявленных проблем является увеличение полной стоимости товара (landed cost). Эта «стоимость с доставкой на место» включает не только инвойсную цену, но и международную перевозку, транзит, страхование, погрузочно-разгрузочные и терминальные работы, брокерские услуги, таможенные пошлины, банковские издержки, а также расходы, связанные с простоями и созданием запасов. При неверном выборе Инкотермс отдельные элементы оказываются скрыты в цене или учтены дважды; для импортёра это означает рост себестоимости, а для экспортёра – ослабление ценового предложения на внешнем рынке. Опасность состоит в том, что такие затраты редко выделяются отдельной строкой и ощущаются через снижение маржи или утрату ценовой конкурентоспособности.

Второе последствие – снижение экспортной конкурентоспособности. В географии экспорта Узбекистана значимое место занимают соседние рынки, а для плодоовощной продукции решающее значение имеют скорость и температурный режим. Неверная

оценка экономической разницы между FCA и DAP делает ценовое предложение неточным; цена на условиях DAP может казаться покупателю более выгодной, однако при неспособности экспортера профессионально управлять логистикой каждая задержка ложится на его счёт, что подрывает ценовую стабильность и договорную дисциплину. Третье последствие – нехватка оборотного капитала: при авансировании импортёром поставки и одновременной задержке транспортировки и таможенного оформления его средства замораживаются, а экспортер, принимая обязательства по DAP или DDP, вынужден заранее финансировать расходы на перевозку и оформление.

Четвёртое последствие – усложнение валютного контроля и мониторинга: при нечётко определённом базисном условии затрудняется проверка взаимосвязи между суммой платежа, сроком поставки, стоимостью товара и транспортными расходами, что повышает административную нагрузку и снижает качество автоматизированной оценки рисков. Пятое последствие – потери, связанные с упрощением процедур торговли: при некорректном применении Инкотермс инструменты электронного декларирования, предварительного обмена информацией и управления рисками не дают полной отдачи, поскольку точки перехода рисков и распределения расходов остаются неопределёнными. Иными словами, даже цифровая таможенная система не способна полностью исправить некорректно составленный договор.

Полученные результаты следует интерпретировать в контексте проводимых реформ. Процесс вступления Узбекистана в ВТО требует приведения торговых процедур в соответствие с международными стандартами, обеспечения прозрачности таможенной оценки и предсказуемости деловой среды; договорная дисциплина, стандартная документация и чёткие условия поставки являются практической частью этой культуры. Развитие транспортных коридоров также напрямую связано с практикой Инкотермс: по мере улучшения инфраструктуры предприятия смогут профессиональнее управлять ответственностью в рамках FCA, CPT, CIP и DAP, тогда как сохранение прежней договорной практики не позволит в полной мере раскрыть экономический эффект новых коридоров.

Особого внимания заслуживает трактовка Инкотермс как инструмента финансового планирования и управления ликвидностью. Каждый базис поставки меняет календарь денежных потоков предприятия, поэтому цену контракта следует оценивать не только по критерию «дешевле – дороже», но и с точки зрения того, какая сторона, на каком этапе и в каком объёме несёт расходы и принимает риски. При этом формула «платит продавец» не является окончательным экономическим итогом: по CIP страховая премия фактически включается в цену и оплачивается покупателем, а по DDP таможенные пошлины и брокерские услуги продавец закладывает в стоимость вместе с премией за риск. Любое обязательство в торговле в конечном счёте возвращается в виде цены, срока или премии за риск.

Для узбекских экспортеров наиболее сбалансированным решением на практике часто оказывается FCA: он позволяет контролировать передачу товара перевозчику и экспортное оформление, оставляя основные расходы по международной перевозке покупателю, и потому предпочтителен перед EXW для начинающих экспортеров. Импортёрам важно глубоко понимать различия между CPT (продавец оплачивает перевозку, но риск переходит в момент передачи товара перевозчику), CIP

(дополнительно включает страхование) и DAP (продавец управляет процессом до доставки в согласованный пункт). Эти различия имеют решающее значение при определении таможенной стоимости, урегулировании страховых случаев и выборе стороны для переговоров при повреждении товара. Наконец, практика показывает, что проблемы с Инкотермс чаще возникают не из-за нехватки знаний, а вследствие отсутствия взаимодействия между юридической, финансовой, логистической и таможенной службами; поэтому выбор условий поставки целесообразно закрепить как стандартную операционную процедуру с единым логистическо-финансово-таможенным чек-листом для каждого нового контракта.

Заключение

Применение правил Инкотермс во внешнеторговых договорах Узбекистана можно оценить двояко. С одной стороны, нормативная база, таможенное декларирование и мониторинг внешней торговли ввели Инкотермс в официальную практику, а рост объёма торговли свыше 65,9 млрд долларов усиливает потребность в таких стандартах. С другой стороны, выбор термина, не соответствующего виду транспорта, отсутствие указания года редакции, недостаточный учёт экономических последствий EXW и DDP, а также расхождения в таможенной стоимости и логистических документах создают для предприятий скрытые издержки.

Оптимальным подходом является выбор условий Инкотермс в каждом договоре в зависимости от типа товара, маршрута транспортировки, таможенного режима, сроков финансирования и опыта сторон. Для страны, не имеющей выхода к морю, приоритет следует отдавать терминам, подходящим для мультимодальных перевозок, а FOB и CIF использовать лишь при реальной морской перевозке с корректно определённым портовым пунктом. Точное применение Инкотермс целесообразно рассматривать не как простое обновление типовых контрактов, а как часть стратегии снижения торговых издержек: при верном выборе термина повышается точность данных для декларирования и мониторинга, снижаются платёжные и документарные риски банков, а предприятия получают возможность заранее рассчитывать окончательную себестоимость продукции. В сочетании с членством в ВТО, стандартами таможенной оценки и развитием транспортных коридоров такая прозрачность даёт значительный экономический эффект; именно в увязке договорных, таможенных, логистических и финансовых расчётов в единую экономическую цепь последующие реформы могут дать наибольшую отдачу.

Список использованной литературы:

1. Incoterms® 2020: Правила ICC для использования национальных и международных торговых терминов. – Париж: Международная торговая палата (ICC), 2019. – Публикация ICC № 723E.
2. Incoterms® 2010: Правила ICC для использования национальных и международных торговых терминов. – Париж: Международная торговая палата (ICC), 2010. – Публикация ICC № 715.
3. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 14 мая 2020 года № 283 «О мерах по совершенствованию порядка мониторинга внешнеторговых операций». – Ташкент, 2020.

4. Агентство статистики при Президенте Республики Узбекистан. Внешняя торговля Республики Узбекистан: январь–декабрь 2024 года. – Ташкент, 2025. – URL: <https://stat.uz> (дата обращения: 10.06.2026).
5. Государственный таможенный комитет Республики Узбекистан. Порядок таможенного декларирования и определения таможенной стоимости товаров. – Ташкент, 2024. – URL: <https://customs.uz>.
6. World Bank. Uzbekistan – Modernizing Transport Infrastructure and Connectivity: Policy Notes. – Washington, D.C.: World Bank Group, 2023.
7. World Trade Organization. Accession of the Republic of Uzbekistan: Working Party Documents. – Geneva: WTO, 2024. – URL: <https://www.wto.org>.
8. Ramberg J. ICC Guide to Incoterms® 2010: Understanding and Practical Use. – Paris: ICC, 2011.

