

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ПРАВИЛ INCOTERMS В МЕЖДУНАРОДНЫХ ДОГОВОРАХ КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Palashati Yeerken

магистрант 1-го курса ТГУВ

<https://doi.org/10.5281/zenodo.22094593>

Аннотация

В статье рассматривается экономическая сущность правил Incoterms и их практическое значение в международных договорах купли-продажи. Особое внимание уделяется влиянию базисных условий поставки на формирование контрактной цены, распределение расходов, рисков и обязательств между продавцом и покупателем. На основе сравнительного анализа отдельных терминов Incoterms показано, что выбор условия поставки определяет не только юридическую структуру сделки, но и её экономическую эффективность, уровень транзакционных издержек, потребность в страховании и управление оборотным капиталом. В статье также раскрывается значение Incoterms для внешнеторговой практики Узбекистана, где в силу географического положения страны особую актуальность приобретают мультимодальные, автомобильные и железнодорожные перевозки.

Ключевые слова: Incoterms, международная торговля, договор купли-продажи, внешнеторговый контракт, логистические расходы, риск, страхование, таможенное оформление, полная стоимость поставки, Узбекистан.

Введение

В условиях глобализации международная купля-продажа товаров представляет собой не только обмен продукцией между продавцом и покупателем, но и сложную систему экономических, правовых, логистических и финансовых отношений. Внешнеторговый контракт включает в себя множество элементов: цену товара, сроки поставки, условия оплаты, порядок страхования, транспортировку, таможенное оформление и распределение рисков. Среди этих элементов особое место занимают правила Incoterms, разработанные Международной торговой палатой.

Incoterms выполняют функцию универсального языка международной торговли. Они позволяют сторонам договора заранее определить, кто несёт расходы по доставке товара, в какой момент риск переходит от продавца к покупателю и какая сторона отвечает за оформление экспортных или импортных процедур. Поэтому Incoterms нельзя рассматривать только как техническое сокращение в контракте. С экономической точки зрения это инструмент формирования цены, управления рисками и оптимизации внешнеторговой операции.

Актуальность темы особенно возрастает для стран, не имеющих прямого выхода к морю, в том числе для Узбекистана. Экспортно-импортные операции страны во многом зависят от мультимодальных маршрутов, транзитных коридоров, железнодорожных и автомобильных перевозок. В таких условиях неправильный выбор базисного условия поставки может привести к росту транспортных расходов, задержкам, ошибкам в таможенном оформлении и снижению рентабельности сделки.

Материалы и методы

Методологическую основу статьи составляют системный, сравнительно-экономический и логико-аналитический методы исследования. Системный подход

позволил рассмотреть Incoterms как элемент общей структуры международного договора купли-продажи. Сравнительный метод был использован при анализе различий между отдельными условиями поставки, такими как EXW, FCA, CPT, CIP, DAP и DDP. Логико-аналитический метод применён для выявления взаимосвязи между выбором термина Incoterms, формированием контрактной цены, распределением расходов и управлением рисками.

В качестве теоретической основы использованы положения Международной торговой палаты о правилах Incoterms 2020, научные подходы к анализу международных коммерческих договоров, а также нормативные документы, регулирующие внешнеторговые операции в Республике Узбекистан.

Результаты

Результаты исследования показывают, что экономическая сущность Incoterms проявляется прежде всего в формировании структуры цены товара. В международном договоре купли-продажи цена не является изолированным показателем. Она отражает не только стоимость самого товара, но и совокупность расходов, связанных с его перемещением от продавца к покупателю. В зависимости от выбранного условия поставки в цену могут включаться расходы на погрузку, экспортное оформление, международную перевозку, страхование, терминальную обработку, внутреннюю доставку, импортные пошлины и налоги.

Например, если товар продаётся на условиях EXW, продавец фактически указывает минимальную цену, включающую только стоимость товара на своём предприятии. Все дальнейшие расходы и организационные обязанности несёт покупатель. На условиях FCA продавец уже берёт на себя экспортное оформление и передачу товара перевозчику. При CPT и CIP в цену включается международная перевозка, а при CIP дополнительно предусматривается страхование. Условия DAP и DDP ещё больше расширяют обязанности продавца, поскольку он доставляет товар до указанного пункта назначения, а при DDP также несёт расходы по импортному оформлению, пошлинам и налогам.

Таким образом, одна и та же продукция может иметь разную контрактную цену в зависимости от выбранного термина Incoterms. Низкая цена по EXW не всегда означает экономическую выгоду для покупателя, так как значительная часть расходов остаётся за пределами контрактной цены. Напротив, более высокая цена по DAP или DDP может быть экономически оправданной, если она снижает организационные риски покупателя и делает итоговую стоимость поставки более предсказуемой.

Особое значение имеет понятие полной стоимости поставки. При сравнении предложений разных поставщиков покупатель не должен ориентироваться только на указанную в контракте цену. Необходимо учитывать все последующие расходы: транспортировку, страхование, таможенное оформление, хранение, терминальные сборы и возможные задержки. Только пересчёт всех предложений к единому базису позволяет определить реальную экономическую эффективность сделки.

Исследование также показывает, что Incoterms влияют не только на цену, но и на распределение рисков. В некоторых условиях расходы и риски переходят одновременно, однако в терминах группы С ситуация сложнее: продавец оплачивает основную перевозку, но риск может перейти к покупателю раньше – в момент передачи товара

первому перевозчику. Это обстоятельство имеет большое практическое значение, поскольку покупатель может нести риск утраты или повреждения товара, даже если перевозку оплатил продавец.

Важным результатом анализа является выявление связи между выбором Incoterms и оборотным капиталом предприятия. При условиях DAP или DDP продавец вынужден финансировать доставку товара до более позднего этапа, что увеличивает нагрузку на его денежные потоки. При EXW или FCA продавец быстрее освобождает оборотные средства, однако покупатель принимает на себя больше организационных и финансовых обязанностей. Следовательно, выбор термина Incoterms является не только логистическим, но и финансовым решением.

Таблица 1. Экономическое значение отдельных условий Incoterms

Условие	Основные расходы	Риск	Экономическое значение
EXW	Минимальные расходы продавца	Переходит рано	Низкая контрактная цена, но высокие скрытые расходы покупателя
FCA	Экспортное оформление и передача перевозчику	При передаче перевозчику	Более сбалансированное условие для мультимодальной торговли
CPT/CIP	Основная перевозка, при CIP также страхование	Переходит раньше оплаты перевозки	Требует отдельного анализа расходов и рисков
DAP/DDP	Доставка до пункта назначения, при DDP также пошлины и налоги	До согласованного пункта	Удобно покупателю, но увеличивает нагрузку на продавца

Обсуждение

Практика международной торговли показывает, что ошибки при выборе условий Incoterms могут привести к серьёзным экономическим последствиям. Одной из распространённых ошибок является использование морских терминов FOB, CFR или CIF в тех случаях, когда перевозка фактически осуществляется контейнерным, автомобильным, железнодорожным или мультимодальным способом. Например, формулировка «FOB Tashkent» является некорректной, поскольку FOB применяется к морским и внутренним водным перевозкам, а Ташкент не является морским портом. В результате возникает неопределённость относительно момента перехода риска и распределения расходов.

Для Узбекистана данная проблема имеет особую актуальность. Поскольку страна не имеет прямого выхода к морю, её внешняя торговля во многом зависит от сухопутных и мультимодальных маршрутов. Поэтому для большинства сделок более целесообразными являются условия FCA, CPT, CIP и DAP. Они лучше соответствуют

реальному движению товара через терминалы, склады, железнодорожные станции и автомобильные пункты назначения.

Выбор условий Incoterms также связан с таможенной стоимостью товара. В ряде случаев транспортные и страховые расходы могут влиять на базу для расчёта импортных пошлин и налогов. Это означает, что один и тот же товар при разных условиях поставки может создавать различную налоговую и таможенную нагрузку. Поэтому предприятие должно оценивать не только цену контракта, но и последствия выбранного условия для таможенного оформления.

Особое внимание следует уделять условию DDP. На первый взгляд оно удобно для покупателя, поскольку продавец берёт на себя максимальный объём обязательств. Однако для продавца-нерезидента DDP может быть рискованным, так как он должен выполнять импортные процедуры в стране покупателя, оплачивать пошлины и налоги, а также учитывать местные административные требования. Если продавец не имеет достаточного опыта или правовых возможностей для работы в таможенной системе страны импорта, DDP может привести к задержкам и непредвиденным расходам.

С экономической точки зрения Incoterms также выступают инструментом снижения транзакционных издержек. Благодаря стандартизированным терминам стороны договора не обязаны каждый раз подробно описывать все обязанности по доставке, страхованию и оформлению. Это снижает расходы на переговоры, юридическое сопровождение и разрешение спорных ситуаций. Следовательно, Incoterms повышают предсказуемость внешнеторговых сделок и способствуют развитию международной торговли.

Заключение

Проведённый анализ позволяет сделать вывод, что правила Incoterms играют важную роль в международных договорах купли-продажи. Их экономическая сущность заключается в том, что они определяют структуру контрактной цены, распределение расходов, момент перехода рисков, обязанности по страхованию и таможенному оформлению. Выбор конкретного термина влияет на рентабельность сделки, движение денежных средств, уровень логистических расходов и конкурентоспособность предприятия.

Для участников внешней торговли важно понимать, что самая низкая контрактная цена не всегда означает минимальные общие расходы. При выборе условий поставки необходимо рассчитывать полную стоимость сделки, учитывать вид транспорта, характер товара, логистические возможности сторон и особенности таможенного регулирования. Особенно это актуально для Узбекистана, где внешнеторговые операции часто связаны с транзитными маршрутами и мультимодальными перевозками.

Практическая рекомендация заключается в том, что предприятиям следует применять трёхэтапный подход: во-первых, выбирать термин Incoterms с учётом вида транспорта и характера товара; во-вторых, рассчитывать полную стоимость поставки по каждой альтернативе; в-третьих, распределять риски и обязанности по страхованию в соответствии с реальными возможностями сторон. Такой подход позволяет использовать Incoterms не как формальное обозначение в контракте, а как эффективный инструмент управления внешнеэкономической деятельностью.

Adabiyotlar, References, Литературы:

1. International Chamber of Commerce. Incoterms® 2020: ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms. Paris: ICC Publishing, 2019.
2. Ramberg J. ICC Guide to Incoterms 2010. Paris: International Chamber of Commerce, 2011.
3. Schmitthoff C. M. Schmitthoff's Export Trade: The Law and Practice of International Trade. London: Sweet & Maxwell, 2012.
4. Bridge M. The International Sale of Goods. Oxford: Oxford University Press, 2017.
5. United Nations. United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Vienna, 1980.
6. Кабинет Министров Республики Узбекистан. Постановление № 283 от 14 мая 2020 года “О мерах по совершенствованию мониторинга внешнеторговых операций в Республике Узбекистан”.
7. Назаренко В. М., Назаренко К. С. Транспортное обеспечение внешнеэкономической деятельности. Москва: Центр экономики и маркетинга, 2016.
8. Моисеева Н. К. Международная логистика. Москва: КНОРУС, 2019.
9. Гаврилов В. В. Международное коммерческое право. Москва: Норма, 2020.
10. Международная торговая палата. Правила Incoterms 2020: толкование торговых терминов для внутренней и международной торговли. Париж: ICC, 2019.