

Коментар ІСС до правил Інкотермс® 2010

Роз'яснення
та практичне використання

Ян Рамберг

ICC Guide to Incoterms® 2010

Understanding
Practical use

Jan Ramberg

УДК 339.5:001.4](094.58)

ББК 65.428в3

P21

- P21 **Коментар ІСС до правил Інкотермс 2010. Роз'яснення та практичне використання /** [пер. з англійської ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів ЗЕД»]. – К.: Асоціація «ЗЕД», 2011. – 216 с.

Це видання адресоване суб'єктам підприємницької діяльності, що укладають договори, в т.ч. зовнішньоекономічні контракти, та іншим зацікавленим особам і представляє собою Коментар Міжнародної торгової палати до правил Інкотермс – збірника міжнародних торгових термінів у редакції 2010 року.

ISBN 978-966-97155-1-7 (укр.)

Видання Міжнародної торгової палати (ІСС) публікується на підставі угоди з ІСС Services, укладеної ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД» в інтересах ІСС Ukraine.

Incoterms® є зареєстрованою торговельною маркою Міжнародної торгової палати (International Chamber of Commerce, ICC)

ZED® є зареєстрованою торговельною маркою ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД»

Усі права захищені. Колективна робота ініційована Міжнародною торговою палатою (ІСС), що володіє всіма правами, визначеними Французьким кодексом інтелектуальної власності. Не дозволяється відтворювати чи копіювати цей документ чи будь-яку його частину у будь-якій формі та будь-якими засобами – графічними, електронними чи механічними, включаючи фотокопіювання, сканування, запис на плівку чи магнітну стрічку та інформаційно-пошукові системи – без письмового дозволу ICC Services – Publications. 38 Cours Albert 1er, 75008 Paris, France. www.iccbooks.com

Усі права захищені. Офіційний переклад книги «Коментар ІСС до правил Інкотермс 2010» Міжнародної торгової палати (Guide to Incoterms 2010) на українську мову здійснений ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД» в 2011 році. www.incoterms.zed.ua

- © Міжнародна торгова палата (ІСС) Публікація ІСС № 720Е.
- © ТОВ «Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД», переклад на українську мову, 2011.

■ ВСТУПНЕ СЛОВО



Почесний професор у галузі приватного права, перший ректор і почесний професор Ризької вищої юридичної школи, колишній віце-президент Комісії з комерційного права і практики МТП, почесний віце-президент Міжнародного морського комітету і почесний член FIATA, сенатор Інституту європейського права (ELI) Ян РАМБЕРГ:

– Для недосвідченого трейдера дуже важко зрозуміти як правила Інкотермс мають використовуватися на практиці, не дивлячись на те, що самі правила Інкотермс 2010 (публ. ICC № 715E) у рекомендаційній частині до кожного з термінів надають інформацію, яка значно полегшує їх вибір. Зокрема, велике значення при використанні правил Інкотермс має співвідношення цих Правил з іншими умовами, погодженими в договорі купівлі-продажу і, у тому числі,

як цей договір стосується інших контрактів, необхідних для здійснення торговельної угоди. Укладення договору перевезення, безумовно, є важливим для транспортування товарів від продавця до покупця. Однак у більшості випадків необхідними є договір страхування, як і домовленості з банками щодо оплати за товар, а також надання гарантій та документарних акредитивів. В останньому випадку доцільно переконатися, що документи, які продавець зобов'язаний надати покупцю відповідно до статті A8 правил Інкотермс, не суперечать тим документам, які необхідні відповідно до документарних акредитивів (UCP 600).

Таким чином, надаючи роз'яснення всіх термінів, Коментар ICC до правил Інкотермс 2010 пояснює додаткові контракти, а також те, яким чином правила Інкотермс взаємодіють із Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (CISG).

Отже, всі коментарі до правил Інкотермс, починаючи з першого видання 1980 року, є вкрай важливими інструментами щодо правильного розуміння та застосування правил Інкотермс на практиці.

■ **ВСТУПНЕ СЛОВО**



**Президент ІСС Ukraine, член Світової ради ІСС
Володимир ЩЕЛКУНОВ:**

– Шановні колеги! Видання, яке Ви тримаєте в руках, підсумовує найкращу практику МТП у галузі комерційного права та фінансів, до якої при перекладі на українську мову доєднали свої зусилля вітчизняні гуру зовнішньоекономічної діяльності.

Чому ця книга так важлива? Упродовж майже сторіччя Міжнародна торгова палата (МТП) сприяє розвитку міжнаціональних економічних зв'язків, допомагаючи будувати безпечний світ. Сьогодні значні кроки у напрямі інтеграції до світової економічної системи зробила й наша держава. З 1998 року національним підприємствам у цьому нелегкому поступі допомагає Український національний

комітет МТП. Стикаючись на практиці з необхідністю налагоджувати ділові стосунки між підприємствами з різних країн та залучати до України інвестиції, ми розуміємо важливість якісної підготовки відповідних фахівців, необхідність їх обізнаності щодо загальноприйнятих норм та правил ведення бізнесу.

Фундаментом будь-якого цивілізованого бізнесу є контракт, скласти який на угоду усім зацікавленим сторонам досить непросте справа. А якщо це зовнішньоекономічний договір, то завдання стає ще важчим, оскільки треба чітко розуміти відповідні міжнародні правила «економічної гри». Сьогодні ми бачимо дефіцит актуальної інформації у цій галузі, і вживаємо заходів, щоб виправити це становище. Впевнений, що Коментар ІСС до правил Інкотермс 2010 стане незамінним порадиником для усіх зацікавлених осіб (юристів, менеджерів ЗЕД, фахівців державних органів) і допоможе зорієнтуватися в останніх змінах правил Інкотермс.

■ ВСТУПНЕ СЛОВО



Віце-президент ICC Ukraine, голова ради Асоціації експортерів і імпортерів «ЗЕД», голова Робочої групи з опрацювання української версії Інкотермс 2010
Сергій СВИСТІЛЬ:

– Проїшов майже рік з моменту перекладу та видання в Україні книги «Інкотермс 2010. Правила ICC з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі» Асоціацією імпортерів і імпортерів «ЗЕД», що діє в інтересах УНК МТП. За цей рік сталося багато подій як у практичному застосуванні правил Інкотермс 2010, так і в законодавчому регулюванні цього питання у нашій державі. 19 травня поточного року був підписаний Указ Президента № 589/2011 «Про визнання такими, що втратили чинність, Указів Президента України від 4 жовтня 1994 року № 567 і від 1 липня 1995

року № 505», яким з 26 травня було фактично дано зелене світло на застосування нової редакції правил Інкотермс на території України. З цього моменту почалася копітка та напружена робота над упорядкуванням національного законодавства у відповідність із цим Указом. Триває законотворча діяльність різних міністерств щодо вдосконалення відомчих документів у галузі практичного застосування правил Інкотермс.

Асоціація «ЗЕД» разом із УНК МТП, ТПП України, зі свого боку, докладали чимало зусиль, спрямованих на популяризацію правил Інкотермс 2010 в Україні. За останні півроку пройшло багато семінарів, конференцій, круглих столів, прес-конференцій, практикумів, присвячених практичному застосуванню правил Інкотермс у нашій державі, а також законодавчим новелам у цій галузі. За результатами проведення цих заходів Робочою групою з питань Інкотермс 2010 та Комісією ICC з питань зовнішньоекономічної діяльності постійно проводився моніторинг, який дедалі більше доводив – просвітницька робота та популяризація правил Інкотермс 2010 в нашій країні ще лише на початку свого довгого шляху. Разом з цією думкою приходило розуміння того, що спектр навчальної літератури щодо правил Інкотермс 2010 в Україні необхідно розширювати. З цією метою 10 травня 2010 року була укладена Угода між Асоціацією «ЗЕД», яка діє в інтересах УНК МТП, і Службою публікацій МТП, яка діє від імені МТП про переклад на українську мову, копіювання та розповсюдження ICC Guide to Incoterms 2010 – Коментаря ICC до правил Інкотермс 2010 року. Зазначена Угода є індивідуальною для Асоціації експортерів і імпортерів «ЗЕД». Ні Угода, ні права, надані нею, не можуть бути передані повністю або частково іншим особам без дозволу ICC та ICC Services.

Коментар ICC вийшов з-під пера відомого професора Стокгольмського університету, колишнього віце-президента Комісії з комерційного права і практики МТП, почесного віце-президента Міжнародного морського комітету і почесного член FIATA, сенатора Інституту європейського права (ELI) Яна Рамберга. Досвід цього видатного вченого, який коментував й попередні редакції правил Інкотермс, дозволив створити унікальний продукт МТП, яким користуються мільйони суб'єктів господарської діяльності у всьому світі. Нині ця праця доступна на рідній мові й українським споживачам. Принагідно нагадаємо, що як і самі правила Інкотермс 2010, Коментар ICC повністю адаптований до українського законодавства. Адже при підготовці україно-

мовного тексту Коментаря ІСС та його узгодженні враховано як вимоги щодо точності перекладу оригінального тексту з англійської мови, так і правильність використання у перекладі термінів і понять, визначених законодавством України.

Отже, Коментар ІСС до правил Інкотермс 2010 повинен «підіграти» інтерес до нових правил Інкотермс 2010, які вже діють у нашій державі. Коментар має практичний характер і покликаний задовольнити потреби у роз'ясненні правил Інкотермс 2010 для суб'єктів господарювання.

За змістом видання поділяється на три великих блоки питань, які, зокрема, висвітлюють: основні пояснення до правил Інкотермс 2010, надають загальний огляд чотирьох категорій правил (Е, F, C і D), а також детально роз'яснюють всі 11 правил Інкотермс. Крім того, Коментар ІСС до правил Інкотермс 2010 торкається й інших важливих питань застосування правил Інкотермс на практиці. Серед них: відмінності між правилами Інкотермс 2000 та правилами Інкотермс 2010, правила Інкотермс і практика укладання договорів купівлі-продажу, перевезення, обов'язки, пов'язані зі здійсненням формальностей при експорті та імпорті, питання щодо страхування, документарні акредитиви, електронна торгівля, арбітраж, розподіл функцій, витрат та ризиків між сторонами, перехід ризику втрати чи пошкодження товару від продавця до покупця тощо.

Окрему подяку хотілося б висловити представникам Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Державної митної служби України, Міністерства закордонних справ, які активно брали участь у підготовці цього видання. Особливо відзначу колектив робочої групи з опрацювання Коментаря ІСС до правил Інкотермс 2010, серед яких: **Микола Ларін** (керівник проектів Асоціації «ЗЕД»), **Оксана Ликова** (директор Асоціації «ЗЕД»), **Тетяна Балюк** (Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка), **Владислав Суворов** (начальник відділу методології визначення митної вартості Управління митної вартості Департаменту митних платежів Державної митної служби України) та інші.

Бажаємо, щоб Коментар ІСС до правил Інкотермс 2010 став настільною книгою кожного керівника та фахівця з питань внутрішньої та міжнародної торгівлі!

Зміст

Вступ	13
Еволюція правил Інкотермс від 1936 до 2010 рр.	14
Типовий договір міжнародної купівлі-продажу ICC (видання ICC № 556)	17
Додаткові контракти (договори)	19
Основні пояснення правил Інкотермс	21
Що таке правила Інкотермс і чим вони корисні?	22
Посилання на правила Інкотермс у контракті (договорі) купівлі-продажу	22
Відмінності правил Інкотермс 2000 та правил Інкотермс 2010	23
У чому правила Інкотермс не зможуть допомогти	23
Передача майнових прав;	
Непередбачувані події і обставини непереборної сили;	
Порушення умов контракту (договору);	
Домовленості щодо внесення змін до стандартних умов;	
Висновки: обмеження правил Інкотермс	
Правила Інкотермс і практика укладення контрактів (договорів)	25
Необхідність роз'яснення «ключових слів»;	
Найпоширеніша практика;	
Пункт FOB;	
Термін EXW і допомога продавця;	
Організація контейнерних перевезень;	
Продовження використання термінів, не передбачених правилами Інкотермс 2010;	
Перевірка способу передачі товару для перевезення;	
Обов'язок продавця надати товар-замінник;	
Витрати на завантажувально-розвантажувальні роботи;	
Перевірка наявності документів відповідно до правил Інкотермс	
Чому існує потреба у 11 правилах Інкотермс?	30
Яке правило Інкотермс обрати?	31
Терміни і бізнес-стратегії	
Правила Інкотермс і контракт (договір) перевезення	32
Чартер-партії;	
Звичайне, нормальне і адекватне перевезення;	
Коносамент;	
Продаж товару під час перевезення	

Обов'язки щодо завантаження і розвантаження товару відповідно до правил Інкотермс	36
Обов'язки, пов'язані зі здійсненням митних формальностей при експорті та імпорті	36
Термін EXW і формальності при експорті; Зони безмитної торгівлі; Відповідальність за сплату зборів; Здійснення формальностей, пов'язаних із перевіркою безпеки вантажу	
Правила Інкотермс і страхування	38
Страхування у разі використання сторонами умов терміна FOB замість терміна FCA; Страхування у разі використання сторонами умов термінів CIF і CIP; Коли страховку не включено; Ризики воєнних дій та страйків	
Правила Інкотермс і документарні акредитиви	40
Правила Інкотермс і електронна торгівля	42
Попередні спроби врахувати електронну торгівлю; Надійність електронної системи порівняно з паперовою: система BOLERO та інші системи	
Варіації у правилах Інкотермс	45
Додаткові умови до терміна EXW; Додаткові умови до терміна FOB; Додаткові умови до терміна FCA; Додаткові умови до термінів категорії C	
Правила Інкотермс та інші умови контракту (договору) купівлі-продажу	47
Збільшення витрат після укладення контракту (договору); Ризик невиконання контракту (договору) у разі втрати чи пошкодження товару; Товар, який не відповідає заявленому; Передача ризику та передача майнових прав	
Правила Інкотермс та розв'язання спорів	49
Обрання арбітражу; Юрисдикція арбітражу; Альтернативи арбітражному або судовому розв'язанню спорів; Потреба у конкретизації при посиланні на арбітражний розгляд	
Чотири категорії правил Інкотермс 2010: основні складові	51
Важлива різниця між контрактами (договорами) купівлі-продажу товару після його відвантаження та контрактами (договорами) купівлі-продажу товару після його доставки до місця призначення	52
Абревіатури: терміни категорій E, F, C та D	53

Термін EXW: надання товару у розпорядження покупця	54
Терміни категорії F і терміни категорії C: терміни, які стосуються перевезення	54
Терміни категорії F: основне перевезення не оплачено продавцем	54
Терміни категорії F і попереднє перевезення товару; FCA і передача товару для перевезення; Повністю завантажена відправка і малотоннажна відправка; На практиці продавець часто укладає контракт (договір) перевезення; Коли продавець відмовляється укласти контракт (договір) перевезення; Ризик покупця за умови недоступності транспорту; Розподіл витрат на відвантаження відповідно до терміна FOB	
Терміни категорії C: основне перевезення оплачено продавцем	56
Дві групи термінів категорії C; Не використовуйте терміни CFR і CIF для будь-яких інших перевезень, крім морського транспорту; Терміни категорії C не є еквівалентними термінам категорії D; Два «критично важливі пункти» термінів категорії C; Не зазначаєте дату прибуття товару на умовах термінів категорії C; Зобов'язання продавця із забезпечення страхування відповідно до термінів CIF і CIP; Вартість страхування залежить від транспортного засобу, який планується використовувати; Принцип «мінімального покриття» відповідно до термінів CIF і CIP; Недоцільність застосування «мінімального покриття» до готових виробів; Застереження щодо шахрайства при використанні термінів CFR і CPT; Як уникнути поставки до моменту здійснення оплати; Платіж за допомогою безвідкличного документарного акредитива	
Терміни категорії D: терміни, які означають доставку (DAT, DAP і DDP)	61
Чинники, які обумовлюють використання різних термінів категорії D; Обрання термінів, які означають доставку; Потреба продавця у плануванні та контролі за переміщенням вантажу; Терміни DES і DEQ для морського транспорту (тепер замінено термінами DAP і DAT); Термін DES і формулювання «розвантаження за рахунок фрахтувальника» у чартер-партіях; Положення FIO у чартер-партіях і контрактах (договорах) купівлі-продажу; Покупцю слід знати час прибуття товару; Демередж і винагорода за економію часу при розвантаженні; Необхідно забезпечити узгодженість між чартер-партією і контрактом (договором) купівлі-продажу; Терміни DAT, DAP і DDP – для всіх видів транспорту; Уникайте використання висловів «сплачено до кордону» або «франко-кордон»; Накладна на перевезення залізничним транспортом у прямому сполученні; Консолідація вантажу експедиторами; Терміни DAP і DDP не передбачають розвантаження товару; Формальності при імпорті відповідно до термінів категорії D; Продавцю варто уникати терміна DDP, якщо очікуються складнощі; Обрання терміна DDP з виключенням мита та/або інших зборів; Термін DAT або термін DAP і труднощі у досягненні кінцевого пункту призначення; Витрати продавця відповідно до терміна DDP	

Обов'язки продавця і покупця: стислий огляд

67

Статті А1, В1: зобов'язання щодо обміну товару на гроші	68
Стаття А9: зобов'язання продавця щодо пакування	68
Стаття В9: передвідвантажувальна інспекція	68
Статті А2, В2: зобов'язання щодо здійснення митних формальностей при експорті та імпорті товару	69
Вжиття заходів для зниження ризику заборони експорту та імпорту; Отримання допомоги у проходженні митного огляду	
Статті А2, В2 і А10, В10: заходи з безпеки та еволюція ролі митних органів	70
Заходи з безпеки та еволюція ролі митних органів	
Резолюція Ради митного співробітництва про Рамкові стандарти забезпечення безпеки та спрощення процедур міжнародної торгівлі	71
Рада митного співробітництва	
Статті А3, В3 і А4, В4: розподіл функцій, витрат та ризиків між сторонами	72
Недоцільність розподілу функцій для транспортної економії; Додаткові послуги покупцю на умовах термінів категорії F; Звичаї порту; Обережність при використанні умов терміна FOB у разі незнання звичаїв порту; Передача товару перевізнику на умовах термінів категорії C; Розподіл витрат при розвантаженні у місці призначення	
Стаття А8: обов'язок продавця надати доказ поставки і транспортний документ	75
Терміни CFR і CIF та документи про завантаження товару на судно; Важливість передачі оригіналу коносаменту; Необоротні транспортні документи; Будьте обережні при здійсненні платежу на підставі морських накладних; Заміщення коносаментів ОЕД; Терміни CFR, CIF та ОЕД; «Звичайний транспортний документ» у термінах CFR і CIF; Транспортний документ як доказ поставки; Документи, необхідні для прийняття поставки на умовах термінів категорії D; Транспортні документи для перевезення морем; Ордери на видачу товару	
Статті А4 і В4: обов'язок продавця здійснити поставку і обов'язок покупця прийняти поставку	78
Поставка на площах продавця; Поставка на площах покупця; Поставка в районі порту на умовах термінів DAP і DAT; Прийняття покупцем факту передачі продавцем товару для перевезення; Обов'язок покупця прийняти товар від перевізника	

Статті А5 і В5: перехід від продавця до покупця ризику втрати чи пошкодження товару	79
«Ціновий ризик»;	
Достроковий перехід ризиків;	
Ідентифікація товару згідно з контрактом (договором);	
Використання положень про форс-мажорні обставини для захисту продавця від «ризиків порушення контракту (договору)»	
Стаття А3б: зобов'язання продавця щодо забезпечення страхування	81
Обмеження свободи страхування	
Статті А7, В7: повідомлення	81
Умови надання повідомлення покупцем;	
Умови надання повідомлення продавцем;	
Інформація щодо страхування;	
Достатнє повідомлення;	
Ненадання достатнього повідомлення	
Статті А6, В6, А3, А10 і В10: розподіл витрат між сторонами	82
Основний принцип розподілу витрат;	
Чотири основні категорії витрат;	
Витрати, пов'язані з відправкою, перевезенням і поставкою;	
Витрати на здійснення митних формальностей при експорті та імпорті, перевірці безпеки товару;	
Витрати на послуги і допомогу; Витрати на страхування;	
Розподіл витрат	

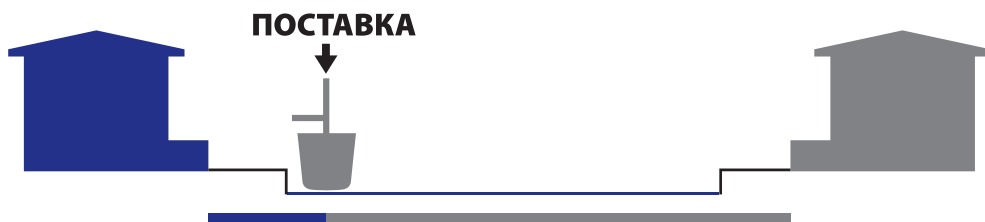
Детальне роз'яснення 11 правил Інкотермс 2010 **85**

Група I	EXW	89
	FCA	99
	CPT	111
	CIP	123
	DAT	127
	DAP	137
	DDP	149
Група II	FAS	161
	FOB	171
	CFR	181
	CIP	195

Роль Правил Інкотермс у договорі міжнародної купівлі-продажу	199
1. Обрання торговельних термінів	200
2. Правила Інкотермс у поєднанні з іншими умовами контракту (договору) купівлі-продажу	201
3. Правила Інкотермс у поєднанні з Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів	202
4. Передача ризиків та витрат	202
Додатки	203
1. Уніфіковані правила для морських накладних СМІ	204
2. Правила електронних коносаментів СМІ	205
Стислий огляд правил використання торгової марки Інкотермс®	210
Продукція доступна на сайті www.iccbooks.com	211
Стисло про ІСС	213
Публікації ІСС для міжнародного бізнесу	214

ВАРТІСТЬ, СТРАХУВАННЯ ТА ФРАХТ

CIF (вказіть названий порт призначення) Інкотермс 2010



CIF

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЗАСТОСУВАННЯ

Це правило повинне застосовуватись лише для морського або внутрішнього водного транспорту.

«Вартість, страхування та фрахт» означає, що продавець здійснив поставку товару на борт судна або забезпечив надання товару, що уже поставлений таким чином. Ризик втрати чи пошкодження товару переходить, коли товар вже знаходиться на борту судна. Продавець зобов'язаний укласти контракт (договір) перевезення та оплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару у названий порт призначення.

Також продавець укладає контракт (договір) страхування, який покриває ризик покупця щодо втрати або пошкодження товару під час перевезення. Покупцю слід взяти до уваги, що за умовами CIF від продавця вимагається отримати страхування лише з мінімальним покриттям. Якщо покупець бажає мати більше страхового захисту, то покупцю необхідно або спеціально домовитись про це з продавцем, або самостійно вжити заходів для забезпечення додаткового страхування.

У разі застосування CPT, CIP, CFR чи CIF продавець виконує своє зобов'язання з поставки, коли передає товар перевізнику у спосіб, визначений в обраному правилі, а не коли товар досягає місця призначення. Це правило має два важливі пункти, тому що ризик переходить та витрати передаються в різних місцях. У той час, як у контракті (договорі) завжди визначається порт призначення, порт відвантаження, в якому ризик переходить до покупця, у контракті (договорі) може і не визначатись. Якщо покупець зацікавлений у якомусь конкретному порту відвантаження, сторонам наполегливо рекомендується якомога точніше визначити його у контракті (договорі).

Сторонам наполегливо рекомендується якомога точніше визначити пункт в узгодженому порту призначення, оскільки витрати до цього пункту покладаються на продавця. Продавцю рекомендується забезпечити укладення контрактів (договорів) перевезення, в яких точно відображено такий вибір. Якщо за контрактом (договором) перевезення продавець несе витрати, що пов'язані з розвантаженням у визначеному пункті в порту призначення, продавець не має права вимагати відшкодування покупцем таких витрат, якщо інше не узгоджено сторонами.

Від продавця вимагається або поставити товар на борт судна, або забезпечити надання товару, що вже поставлений таким чином для відвантаження до місця призначення. Від продавця додатково вимагається або укласти контракт (договір) перевезення, або забезпечити укладення такого контракту (договору). Вираз «забезпечити надання» у цьому випадку відноситься до багаторазових продажів «по ланцюгу» («ланцюгові продажі»), особливо поширених у торгівлі сировинними товарами.

CIF може бути недоцільний, коли товар передається перевізнику до моменту, коли товар буде знаходитись на борту судна, наприклад, це стосується товару в контейнерах, що зазвичай поставляється на термінал. За таких обставин слід використовувати правило CIP. CIF вимагає від продавця здійснити формальності для експорту товару, де це застосовується. Проте продавець не зобов'язаний здійснювати формальності для імпорту товару, сплачувати будь-яке імпортне мито чи виконувати будь-які митні формальності при імпорті.

A ОBOB'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ

A1, A2, A3(a), A4 – A10

Дивіться коментар до статей A1, A2, A3(a), A4 – A10 терміну CFR

A3(b) Контракт (договір) страхування

Продавець зобов'язаний за власний рахунок застрахувати вантаж принаймні з мінімальним страховим покриттям відповідно до Застереження (C) Умов страхування вантажів (LMA/IUA) або будь-яких подібних застережень. Страхування має бути оформлено у вигляді контракту (договору) з андерайтерами або страховою компанією, що мають добру репутацію, і надавати покупцю або будь-якій іншій особі, що має страховий інтерес відносно товару, право вимоги безпосередньо до страховика.

На вимогу покупця, за умови надання покупцем будь-якої необхідної інформації, що вимагається продавцем, продавець повинен забезпечити надання, де це можливо, за рахунок покупця будь-якого додаткового покриття, такого як покриття, передбачене у Застереженнях (A) або (B) Умов страхування вантажів (LMA/IUA), або у будь-яких подібних застереженнях та/або покриття, що відповідає Застереженням щодо військових дій та/або Застереженням щодо страйків (LMA/IUA) або будь-яким подібним застереженням.

Страхування повинне покривати, як мінімум, передбачену контрактом (договором) ціну плюс 10% (тобто 110 %) і повинне бути здійснено у валюті контракту (договору).

Страхування повинне покривати товар від пункту поставки, визначеного у статтях A4 та A5, принаймні до названого порту призначення.

Продавець повинен надати покупцю страховий поліс чи інше підтвердження страхового покриття.

Крім того, продавець зобов'язаний на прохання, на ризик та за рахунок покупця (якщо таке є) інформацію, необхідну для забезпечення будь-якого додаткового страхування.

Коментар На відміну від терміна CFR, термін CIF вимагає від продавця оплатити страхування товару. Це дуже важливо для покупця, оскільки відповідно до терміна CIF ризик втрати чи пошкодження товару перейде від продавця до покупця, коли товар буде завантажено на борт судна в порту (див. статтю A5 терміна CFR).

Покупцю важливо мати право вимоги до страховика незалежно від продавця. Для цього слід забезпечити покупця страховим полісом, за яким страховик несе зобов'язання безпосередньо перед покупцем.

Продавець повинен забезпечити «мінімальне страхове покриття»

Важливо відмітити, що продавець повинен забезпечити «мінімальне страхове покриття», яке є доречним для насипного типу вантажу. Такий вантаж зазвичай важко пошкодити під час транзиту. Тому покупцю та продавцю рекомендується домовитися про те, що продавець забезпечить вигідніше страхове покриття. Для цього покупцю слід точно визначити страхове покриття, якому він надає перевагу.

Страховання відповідно до LMA/IUA доступне для категорій А, В та С. Проте навіть найбільш розширене страхове покриття категорії А не забезпечує «повного страхування». Більш того, є важливі винятки, які страхування не покриває. Наприклад, втрата товару, що сталася у результаті банкрутства чи шахрайства, або несвоєчасна доставка товару.

Тривалість страхового покриття

Тривалість страхового покриття має збігатися з тривалістю перевезення товару та захищати покупця з моменту, коли до нього переходить ризик втрати чи пошкодження товару (наприклад, з моменту завантаження товару на борт судна в порту відправки). Страхування повинне діяти доти, поки товар не буде доставлено в узгоджений порт призначення.

Деякі ризики потребують додаткового покриття

Деякі ризики потребують додаткового покриття, і якщо покупець попросить, то продавець повинен організувати таке додаткове покриття за рахунок покупця, якщо таке страхування в принципі можливе. Наприклад, страхування на випадок військових дій, повстань, інших актів громадської непокори або страйків.

Сума страхового покриття

Страхова сума повинна відповідати ціні, зазначеній у контракті з урахуванням додаткових 10 %, які спрямовані на покриття середнього прибутку, що покупець та продавець очікують від купівлі-продажу товару. Страхування забезпечується тією самою валютою, що й ціна, яка визначена в контракті. Якщо ж ціна товару має бути сплачена в конвертованій валюті, продавець не може надати поліс страхування в іншій валюті, ніж конвертованій.

В ОBOB'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ**V1, V2, V3(a), V4 – V10**

Дивіться коментарі до статей V1, V2, V3(a), V4 – V10 терміну CFR

V3(b) Контракт (договір) страхування

Покупець не має жодного зобов'язання перед продавцем щодо укладення контракту (договору) страхування. Проте покупець зобов'язаний на прохання продавця надати продавцю будь-яку інформацію, необхідну продавцю для забезпечення будь-якого додаткового страхування, що вимагається покупцем, як передбачено статтею A3 (b).

Коментар Для покупця важливо розуміти, що продавець гарантує лише мінімальну суму страхового покриття. Недоцільно у більшості випадків застосовувати мінімальне покриття

Якщо товар завантажується у контейнери, його або забирають з приміщення продавця (поширена практика, коли однорідні товари завантажуються продавцем у контейнери, які становлять повністю завантажену відправку, так звані FCL-контейнери), або доставляють у вантажний термінал, де товар укладають у контейнери для подальшого підйому на борт контейнеровоза (традиційний випадок, коли різномірні товари не становлять повністю завантажену відправку, так звані LCL-контейнери).

Сторони вважають, що такі відмінності на практиці не мають жодного значення. Однак подібна думка хибна. Продавець зобов'язаний впевнитися, що не існує жодних ризиків після передачі товару перевізнику, якого призначає покупець. Це особливо важливо у разі, коли продавець не має можливості давати інструкції щодо зберігання товарів, що відбувається, наприклад, коли перевізник зобов'язаний отримувати інструкції від своєї договірної сторони, тобто покупця.

Продовження використання термінів, не передбачених правилами Інкотермс 2010

Традиційні морські терміни DES і DEQ виключені з правил Інкотермс 2010, але є підстави очікувати, що вони й надалі застосовуватимуться в торгівлі сировинними товарами. У разі відсутності посилання на правила Інкотермс деякі вказівки щодо тлумачення цих торговельних термінів, як і раніше, можна знайти у попередніх редакціях правил Інкотермс. Сторони повинні посилаватися на терміни DES і DEQ правил Інкотермс 2000. Якщо сторони помилково посилаються на згадані терміни, доповнюючи їх висловом «правила Інкотермс 2010», то розумно припустити, що вони мали на увазі вислів «правила Інкотермс 2000». У будь-якому разі не повинно виникати жодних проблем, оскільки терміни DAP і DAT у правилах Інкотермс 2010 відповідають, по суті, термінам DES і DEQ правил Інкотермс 2000.

Перевірка способу передачі товару для перевезення

Існують ситуації, коли контрагенти обирають торговельний термін, призначений для морського перевезення, проте вони використовують інші види транспорту. Якщо певний торговельний термін підходить для морських перевезень, він не обов'язково має застосовуватися для перевезень іншими видами транспорту. Як уже зазначалося, в правилах Інкотермс 2010 було докладено значних зусиль для того, щоб уникнути неправильного обрання термінів. Для цього вони були поділені на два класи: I – для будь-якого виду чи видів транспорту, II – для морського та внутрішнього водного транспорту.

Порівняння термінів FCA, FOB, CPT, CFR, CIP, та CIF



Однак сторонам завжди наполегливо рекомендується перевіряти, яким чином товар передається для перевезення. Це дозволяє уникнути у подальшому обрання такого терміна, який залишає за продавцем ризик навіть після того, як товар вже не перебуває під його прямим чи непрямим контролем. Обрання терміна FOB має обмежуватися тими випадками, в яких вантаж фактично призначений для (а) передачі через «поручні судна», (б) передачі на судно в шлангах для рідких речовин або (с) завантаження із зернових елеваторів, якщо вантаж перевозиться неупакований, загальною масою. В усіх інших випадках термін FOB не повинен застосовуватися. Термін FCA, який визначає фактичне місце передачі товару для перевезення, є доречнішим.

Відповідно до термінів категорії C, коли продавець укладає контракт (договір) перевезення, може здаватися несуттєвим момент переходу ризику (товар поміщений на борт судна або отриманий перевізником на терміналі). Тим не менш, якщо продавець бажає уникнути ризику після передачі товару для перевезення, але до завантаження товару на борт судна, йому варто утримуватися від використання термінів CFR або CIF, а замість цього застосовувати терміни CPT або CIP, відповідно до яких ризик переходить у момент передачі товару перевізнику. Що стосується контейнерних перевезень, то така передача товару, як правило, відбувається на терміналі перевізника до прибуття судна. Якщо втрата або пошкодження товару відбуваються впродовж періоду відповідальності перевізника, то, як доводить практика, встановити момент цієї втрати (до чи після доставки товару на судно) дуже важко. Це є ще однією причиною на користь обрання таких торговельних термінів, як FCA, CPT або CIP, за якими ризик втрати чи пошкодження товару переходить від продавця до покупця у момент передачі товару перевізнику.

Обов'язок продавця надати товар-замінник

Слід зазначити, що можливість продавця отримати компенсацію від свого страховика у разі втрати або пошкодження товару не звільняє його від обов'язку виконати свої зобов'язання за контрактом (договором), оскільки він повинен надати товар-замінник покупцю замість втраченого чи пошкодженого товару.

Витрати на завантажувально-розвантажувальні роботи

Покупці часто стурбовані тим, що їх згода прийняти поставку на суші до моменту завантаження товару на судно, може призвести до того, що їм прийдеться оплатити додаткові витрати, які стягуються вантажно-розвантажувальними комплексами, терміналами чи самими перевізниками (завантажувально-розвантажувальні роботи – ТНС). Однак це питання може бути вирішене за згодою сторін щодо розподілу таких витрат або перекладення їх виключно на продавця (наприклад, із включенням до контракту такого формулювання: «50% ТНС підлягає сплаті продавцем» або «ТНС за рахунок продавця»).

Перевірка наявності документів відповідно до правил Інкотермс

Існують ситуації, коли сторони не враховують той факт, що морські терміни вимагають оформлення особливих видів документів – коносаментів чи так званої морської накладної, які не використовуються для інших видів транспорту. Оборотно коносаменти не практикуються для інших видів транспорту, оскільки продаж товару під час перевезення, що традиційно передбачає передачу коносаменту як правовий титул на товар наступному покупцю, не проводиться при перевезенні вантажів автомобільним, залізничним або повітряним транспортом. Якщо, наприклад, продавець у Лондоні зобов'язується продати товар на умовах «CIF Йокогама» покупцеві та перевезти його повітряним транспортом з Лондона до Йокогами, то, певна річ, він не виконає своїх зобов'язань перед покупцем за терміном CIF, оскільки не зможе надати коносамент на товар, завантажений на борт судна.

- відповідно до терміна EXW, покупець бере на себе зобов'язання і щодо експорту, і щодо імпорту (це є винятком з основного принципу, за яким експортер здійснює митні формальності при експорті товару, що впливає з характеру терміна EXW, який визначає мінімальні обов'язки продавця);
- у разі коли не існує жодних вимог щодо здійснення митних формальностей, всі правила Інкотермс можуть застосовуватися без змін, оскільки зобов'язання, які стосуються здійснення митних формальностей при експорті та імпорті, доречні лише там, «де це застосовується».

Обов'язок щодо здійснення митних формальностей при експорті та імпорті товару – це не лише питання функцій і витрат. Також важливо знати, хто нестиме ризик при виникненні труднощів – продавець чи покупець. Як правило, складнощі, що виникають, є наслідком недостатньої чи недостовірної інформації, наданої митним органам, або неналежного дотримання митних процедур. В деяких випадках надання недостовірної інформації може призвести до накладання митних штрафів, а непередбачена заборона експорту чи імпорту може перешкодити вивезенню товару з країни або його ввезенню, порушивши тим самим умови виконання контракту (договору) купівлі-продажу.

Правила Інкотермс не визначають, чи є сторона, яка зобов'язана здійснити митні формальності при експорті, імпорті товару, відповідальною перед іншою стороною за порушення умов контракту (договору). Або ж таке порушення є несуттєвим в силу правових норм чи умов контракту (договору) купівлі-продажу (див. статтю 79 Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів).

Бажано, щоб сторона з країни експорту або імпорту забезпечила здійснення митних формальностей. По-перше, такій стороні легше визначити будь-які витрати, труднощі або ризики, пов'язані з митним оформленням товарів. По-друге, митні і податкові правила у країні могли бути прийняті на підставі припущення про те, що експортер або імпортер візьме на себе витрати, пов'язані зі здійсненням митних формальностей. Це дозволяє знизити податки для сторони-резидента, яка постійно перебуває в країні, без надання таких переваг нерезидентам. У коментарях до терміна DDP сторонам нагадується про доцільність виключення із зобов'язань продавця вимоги щодо сплати деяких витрат (наприклад ПДВ) під час експорту або імпорту товарів.

Термін EXW і формальності при експорті

Кожного разу, коли термін EXW використовується для продажу товару на експорт, доречно покласти обов'язок здійснення митних формальностей на продавця (терміни категорії F). Однак це означає недотримання основного принципу, згідно з яким термін EXW повинен передбачати мінімальні обов'язки продавця, які полягають у наданні товару у розпорядження покупця на площах продавця. У разі коли покупець не має наміру негайно вивозити товар на експорт або має намір перепродати товар іншій особі всередині країни, зміна терміна EXW і доповнення обов'язком щодо здійснення митних формальностей створить додаткові складнощі для сторін. Тому було вирішено залишити термін EXW без змін, але із застереженням у преамбулі, що покупець повинен гарантувати пряме чи опосередковане здійснення експортних формальностей. Якщо він не може цього зробити, то повинен утримуватися від використання терміна EXW.

Оскільки всі терміни категорії C, як і терміни категорії F, пов'язані з контрактами (договорами) перевезення товару, продавець зобов'язаний здійснити митні формальності при експорті товару, а покупець – митні формальності при імпорті товару.

Стисло пояснивши базові характеристики різних торговельних термінів, переходимо до постатейного аналізу їх тлумачення, що сприятиме кращому розумінню користувачем ризиків та обов'язків сторін.

Статті А1, В1: зобов'язання щодо обміну товару на гроші

Суть будь-якого контракту (договору) купівлі-продажу полягає в обміні товару на гроші. Статті А1 і В1 правил Інкотермс містять відповідне нагадування. Безперечно, в контракті (договорі) купівлі-продажу повинно бути визначено, який товар зобов'язаний надати продавець, і скільки покупець повинен сплатити за нього. У статті А1 також міститься нагадування про те, що продавець повинен надати «комерційний рахунок» (інвойс) та будь-яке «підтвердження відповідності», що може бути передбачено контрактом (договором).

Стаття А9: зобов'язання продавця щодо пакування

Будь-яка вимога стосовно перевірки та маркування товару, яку покупець бажає передбачити винятково для власних цілей, повинна обумовлюватися у контракті (договорі) купівлі-продажу. В статті А9 чітко визначається, що витрати, необхідні лише для надання товару у розпорядження покупця, несе продавець. Державні органи деяких країн можуть вимагати проведення перевірки товару перед тим, як його буде допущено до імпорту чи експорту. Маркування, вимірювання, зважування чи перерахунок кількості певного товару може бути обов'язковою умовою прийняття перевізником товару для перевезення. У разі коли в контракті (договорі) купівлі-продажу не міститься детальних положень щодо пакування товару або коли це не може бути визначено на основі попередньої практики, то продавець упакує товар за своїм бажанням та на власний розсуд.

Однак у деяких випадках незрозуміло, яким чином товар має бути упакований та підготовлений до відправлення. Тривала подорож морським шляхом може потребувати міцної упаковки і спеціальної підготовки товару для того, щоб захистити його від корозії. Аналогічний ступінь захисту товару, швидше за все, має бути забезпечений за умови авіап перевезення вантажу.

Продавець зобов'язаний здійснити пакування товару, як це передбачає певний вид транспорту, але таке пакування можливо лише тоді, коли умови транспортування відомі продавцеві до укладення контракту (договору) купівлі-продажу. Якщо ці умови відомі, продавець може врахувати їх при формуванні ціни на товар. Тому дуже важливо, щоб покупець належним чином повідомив продавцю про свої наміри, особливо у разі укладення контракту (договору) на умовах терміна EXW або термінів категорії F, коли продавець може не знати про наміри покупця щодо перевезення товару.

Стаття В9: передвідвантажувальна інспекція

Передвідвантажувальна інспекція (PSI) може бути необхідна, коли продавець потребує ліцензії чи дозволу від державних органів для того, щоб підтвердити відповідність товару контракту (договору). За таких обставин державні органи замовляють інспекцію і зазвичай залучають до її проведення незалежний інспекційний орган. Невирішеним є питання стосовно того, чи можуть державні органи вимагати відшкодування витрат, понесених ними на проведення такої інспекції. Проте як доводить практика подібні витрати покладаються в основному на покупця. Однак існують варіанти, за якими обов'язок щодо сплати за інспекцію частково чи повністю покладається на продавця; а також варіанти, за якими продавець

зобов'язаний сплатити за інспекцію у тих випадках, коли під час її проведення виявлено, що стан товару не відповідає передбаченому умовами контракту (договору).

Варто розрізнити передвiдвантажувальну інспекцію (PSI) та інспекцію, яка проводиться на вимогу покупця (без втручання державних органів). Така інспекція важлива для покупця, якщо у нього виникли сумніви стосовно того, що переданий продавцем товар для перевезення справді відповідає заявленому у контракті (договорі). Проведення інспекції дасть змогу встановити, чи відповідає сировинний товар (нафта, руда, продукти харчування чи деревина) заявленому у контракті (договорі) купівлі-продажу.

Інспекція також може бути організована, якщо контракт (договір) купівлі-продажу укладається між сторонами, які раніше не мали комерційних відносин і не планують їх мати у майбутньому (як у випадку з «одноразовими» контрактами (договорами) на ринку спот).

Зрештою, інспекція може бути способом уникнення морського шахрайства. В деяких випадках нечесні на руку продавці змогли отримати оплату за документарним акредитивом, надавши документи, які стосуються вантажу і судна, навіть незважаючи на те, що ні вантажу, ні судна взагалі не існувало. Якби за певних обставин була проведена інспекція, результат міг би бути зовсім іншим. Оскільки інспекція в основному проводиться в інтересах покупця, у статті В9 правил Інкотермс оплата таких витрат покладається на покупця, якщо не узгоджено сторонами інше. Існує виняток з цього принципу у тому разі, коли така інспекція необхідна згідно з вимогами органів влади країни експорту.

Статті А2, В2: зобов'язання щодо здійснення митних формальностей при експорті та імпорті товару

Посилання на правила Інкотермс можуть іноді зроблені у внутрішніх контрактах (договорах) купівлі-продажу, хоча це не завжди доцільно. У переважній більшості випадків вони використовуються у контрактах (договорах) міжнародної купівлі-продажу, коли товар повинен перевозитися з однієї країни до іншої. Отже, доцільно визначити обов'язки продавця та покупця щодо здійснення митних формальностей при експорті та імпорті. В правилах Інкотермс це питання роз'яснюється у розділі «Ліцензії, дозволи, контроль безпеки та інші формальності» (А2, В2).

Розподіл функцій щодо здійснення митних формальностей при експорті та імпорті є важливий з кількох причин. По-перше, сторони повинні знати, хто відповідає за виконання дій, пов'язаних з отриманням ліцензій чи офіційних дозвільних документів та подання офіційних форм і запитів в певній країні. По-друге, обов'язок зі здійснення митних формальностей – особливо при імпорті – часто означає обов'язок сплатити мито, податки та інші обов'язкові платежі. По-третє, сторони повинні вирішити питання, хто саме несе ризик у разі неможливості вчасно здійснити митні формальності щодо експорту/імпорту товару або неможливості взагалі здійснити такі формальності (приміром, у разі існування заборони на експорт чи імпорт).

Вжиття заходів для зниження ризику заборони експорту та імпорту

Продавцю, який взяв на себе зобов'язання здійснити митні формальності при експорті, а особливо при імпорті, наполегливо рекомендується домовитися зі своїм покупцем щодо продовження періоду поставки або розірвати контракт (договір) у разі непередбачуваних обмежень та заборон, які стосуються експорту або імпорту. Важливо, щоб продавець не брав на себе зобов'язання щодо вчинення будь-яких дій, які він чи його агент не можуть вчинити або вчинення яких прямо заборонено країною, що приймає товар.

A ОBOB'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ

A1 Загальні обов'язки продавця

Продавець зобов'язаний надати товар та комерційний рахунок (інвойс) відповідно до контракту (договору) купівлі-продажу, а також будь-яке інше підтвердження відповідності, що можуть вимагатися контрактом (договором).

Будь-який документ, що згадується у статтях A1-A10, може бути у вигляді еквівалентного електронного запису чи процедури, якщо таке узгоджено сторонами чи якщо існує такий звичай.

Коментар Продавець зобов'язаний надати товар відповідно до контракту (договору) купівлі-продажу. За стандартною практикою продавець повинен надати комерційний рахунок (інвойс) для того, щоб йому заплатили за товар. Крім того, продавець повинен надати будь-які інші докази, встановлені контрактом (договором), що підтвердять відповідність товару контракту (договору).

Текст цієї статті є лише нагадуванням про основний обов'язок продавця згідно з контрактом (договором) купівлі-продажу.

A2 Ліцензії, дозволи, контроль безпеки та інші формальності

Де це застосовується, продавець зобов'язаний на прохання, на ризик і за рахунок покупця надати допомогу покупцю в одержанні будь-якої експортної ліцензії або іншого офіційного дозвільного документа, необхідного для експорту товару.

Де це застосовується, продавець зобов'язаний на прохання, на ризик і за рахунок покупця, надати покупцю будь-яку інформацію, що є в розпорядженні продавця, необхідну для здійснення формальностей стосовно контролю безпеки товару.

Коментар Відповідно до терміна EXW, саме до зобов'язань покупця належить одержання експортної та імпортової ліцензії або іншого дозвільного документа. Тому, відповідно до згаданого терміна, саме продавець повинен надавати допомогу, а покупець повинен нести будь-які необхідні витрати. Однак продавець повинен, де це потрібно, допомогти на ризик і за рахунок покупця здійснити формальності стосовно контролю безпеки товару.

A3 Контракти (договори) перевезення та страхування

- a) Контракт (договір) перевезення
Продавець не має жодного зобов'язання перед покупцем щодо укладення контракту (договору) перевезення.
- b) Контракт (договір) страхування
Продавець не має жодного зобов'язання перед покупцем щодо укладення контракту (договору) страхування. Проте продавець зобов'язаний на прохання, на ризик і за рахунок покупця (якщо таке є) надати покупцю інформацію, необхідну для отримання страхування.

Коментар З урахуванням того, що товар надається у розпорядження покупця на площах продавця, останній не має жодних зобов'язань щодо укладення контракту (договору) перевезення чи страхування. Однак продавець повинен надати покупцю на його прохання будь-яку інформацію, щоб укласти договір страхування.

A4 Поставка

Продавець зобов'язаний поставити товар шляхом надання його у розпорядження покупця в узгодженому пункті, якщо такий є, в названому місці поставки не завантаженим на будь-який транспортний засіб для перевезення. Якщо конкретний пункт не був узгоджений в межах названого місця поставки, і якщо є декілька таких пунктів, продавець може сам обрати такий пункт, що найбільше відповідає потребам продавця. Продавець зобов'язаний поставити товар в узгоджену дату чи в межах узгодженого періоду часу.

Коментар Відповідно до терміна EXW продавець повинен лише надати товар у розпорядження покупця у названому місці поставки в країні продавця (площі продавця). Таким чином, термін відображає мінімальні обов'язки продавця. Поставка ж товару в назване місце покупцем в його країні означала б максимальні обов'язки для продавця, як, приміром, на умовах термінів DAT, DAP і DDP. У терміні EXW не зазначено конкретний спосіб здійснення поставки, але зазвичай вона здійснюється виходячи з практики попередніх комерційних відносин між цими сторонами або торгового звичаю.

Продавець часто надає допомогу покупцю шляхом розміщення товару на рампі, з якої товар може бути завантажений на транспортний засіб для перевезення. Продавець може також надавати покупцю допомогу у завантаженні товару на транспортний засіб, приміром, з використанням вилочного автонавантажувача. Якщо сторони мають намір закріпити за продавцем обов'язок допомогти покупцеві у зазначений вище спосіб, то це має бути чітко прописано сторонами з доповненням словами «завантажено на транспортний засіб, що відбуває» після терміна EXW у контракті (договорі) купівлі-продажу.

A5 Перехід ризиків

Продавець несе всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту його поставки відповідно до статті A4, за винятком втрати чи пошкодження за обставин, зазначених у статті B5.

Коментар Усі правила Інкотермс слідуєть єдиному принципу, за яким ризик втрати чи пошкодження товару переходить від продавця до покупця, коли продавець виконав свої зобов'язання згідно із статтею A4.

Усі правила Інкотермс відповідно до основного принципу Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів пов'язують передачу ризику з поставкою товару, а не з іншими обставинами, такими як перехід права власності або час укладення контракту (договору). Ні правила Інкотермс, ні Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів не регулюють питання передачі правового титулу на товар або інших майнових прав щодо товару.

Перехід ризику втрати чи пошкодження товару стосується ризику випадкових подій (нещасних випадків) і не включає втрату чи пошкодження, спричинене продавцем чи покупцем через, наприклад, неправильне пакування або маркування товару. Тому коли пошкодження товару сталося після переходу ризику, продавець все ще може залишатися відповідальним за таке пошкодження, якщо воно спричинене тим, що товар не було поставлено відповідно до умов контракту (договору) (див. статтю A1 та коментар до статті A9).