

Особенности использования Инкотермс 2020 в международной коммерческой практике

УДК 347.75/.76 : 339.5
ББК 67.404.2 : 65.428
Ч-932

Алексей Юрьевич ЧУРИЛОВ,
кандидат юридических наук, Томский государственный
университет систем управления и радиоэлектроники
(634034, г. Томск, ул. Красноармейская, 146, каб. 813) -
доцент кафедры гражданского права юридического факультета,
Тел. +7 (3822) 70-17-42, e-mail: Lefikantor@yandex.ru

Аннотация

В данной статье автор рассматривает особенности применения такого обыкновения, как правила толкования международных торговых терминов Инкотермс в редакции 2020 года. Проводится группировка терминов по различным основаниям, к примеру, в зависимости от того, на ком лежит обязанность заключать договор перевозки груза или договор страхования; по моменту перехода риска случайной гибели товара. В основе работы лежит анализ как отечественной, так и зарубежной практики по спорам, связанным с исполнением обязательств из договоров, заключенных с использованием терминов Инкотермс. Автор подчеркивает важность использования термина Инкотермс, соответствующего существу отношений сторон.

Ключевые слова: договор купли-продажи, Инкотермс, договор перевозки, страхование, риск случайной гибели имущества, правила ИСС по использованию национальных и международных торговых терминов, условия доставки, изменения в Инкотермс.

Peculiarities of using Incoterms 2020 in international commercial practice

Aleksei Yurievich CHURILOV,
Candidate of Judicial Science, Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics
(634034, Tomsk, ul. Krasnoarmeyskaya 146, office 813) Department of Civil Law, Law Faculty -
Assistant professor, Phone +7 (3822) 70-17-42, e-mail: Lefikantor@yandex.ru

Abstract

In the article, the author considers the features of applying the International Commercial Terms Incoterms (2020 edition). Classification of the terms is carried out on various grounds, for example, depending on who must conclude a contract of carriage or an insurance contract; depending on the time of transfer of the risk of accidental loss of goods. The paper is based on the analysis of both domestic and foreign practices regarding disputes related to the fulfilment of obligations concluded under the Incoterms. The author emphasizes the importance of using the term Incoterms corresponding to the essence of the relationship between the parties.



Keywords: sales contract, Incoterms, contract of carriage, insurance, risk of accidental loss of property, ICC rules for the use of domestic and international trade terms, terms of delivery, changes in Incoterms.

У правил толкования торговых терминов Инкотермс, формируемых и издаваемых Международной торговой палатой (ИСС), длинная история – первая «кодификация» произошла в 1936 году, и в дальнейшем этот свод торговых терминов обновлялся и дополнялся в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 и, наконец, в 2020 гг. С 1 января 2020 года вступила в силу редакция Инкотермс 2020¹, которая учитывает, как и все предыдущие редакции, динамику развития международного торгового оборота. Поскольку Инкотермс 2020 является торговым обыкновением², выражение намерения на их применение к отношениям сторон должно содержаться в договоре, например, путем указания на определенный термин в применяемой редакции³. Указание на редакцию Инкотермс необходимо, поскольку в случае отсутствия указания на год редакции Инкотермс, выбранной сторонами, суды применяют ту редакцию, которая действовала на дату заключения договора. В настоящее время разработаны «расширенные» термины Инкотермс, которые включают в договор условия, характерные для продажи какого-либо вида товаров. Например, такие дополнения существуют для договоров купли-продажи нефти (Total Crude FOB), зерна (GAFTA FOB) и т.д. Такие условия применяются совместно с Инкотермс для более подробной детализации договорных условий с учетом особенностей продаваемого товара.

Важность регулятивного значения правил Инкотермс подчеркивают отечественные суды, указывая, что положения Инкотермс, в случае включения их в договор, имеют приоритет перед диспозитивными нормами договорного статута⁵, под которым понимается право, подлежащее применению к обязательствам из сделки, осложненной иностранным элементом. Термины Инкотермс не заменяют собой правовую систему, но действуют в ее рамках, поэтому неурегулированные вопросы, касающиеся договорных отношений сторон, разрешаются в соответствии с нормами национального или выбранного сторонами законодательства. Так, английские суды, при рассмотрении споров, связанных с исполнением обязательства, возникшего из договора купли-продажи на условиях Инкотермс, применяют национальное законодательство, в частности Закон о продаже товаров от 1979 года⁶. Европейские суды также исходят из того, что использование Инкотермс не исключает применение норм национального права, а основные правовые категории, которые используются сторонами и при разрешении спора должны толковаться национальным законодательством с учетом коллизионных привязок⁷.

Для целей анализа терминов Инкотермс будет проведена их классификация по нескольким основным признакам. Такая классификация поможет как при дальнейшем изучении этих терминов учеными, так и практикам при применении терминов Инкотермс при заключении соответствующих договоров.

Структурно Инкотермс в настоящее время состоит из двух разделов – Правила для любого вида транспорта и Правила для морского и внутреннего водного транспорта. Уже в Инкотермс 1990 все термины были сгруппированы в четыре категории, отличающиеся между собой по правам и обязанностям, возложенным на стороны договора: начиная с термина, согласно которому продавец только предоставляет товар в распоряжение покупателя в своих помещениях (термин группы E – EXW); вторая группа терминов, в соответствии с которой продавец обязан передать товар указанному покупателем перевозчику (термины F – FCA, FAS и FOB); третью группу составляют термины группы C, в соответствии с которыми продавец обязан за свой счет заключить договор перевозки, при этом не принимая на себя риск утраты или повреждения товара или дополнительные затраты вследствие событий, произошедших после отгрузки и отправки (неизменные с 90х годов термины этой группы – CFR, CIF, CPT и CIP), т.е. риск переходит с того же момента, что и в соответствии с условиями терминов группы F; и, наконец, термины четвертой группы – D, в соответствии с условиями которых продавец несет все расходы и риски, необходимые для доставки товара до предусмотренного договором пункта назначения (в настоящее время осталось 3 термина – DAP, DPU (ранее – DAT) и DDP). Такая группировка упрощает работу с терминами, поскольку основные условия терминов в рамках одной группы схожи. Однако это же и усложняет их применение, поскольку «дьявол кроется в деталях». Важно использовать именно те термины, которые предусмотрены Инкотермс. Так, в одном из дел, английский суд указал, что использованный сторонами термин FOT⁸, хотя и похож по существу на термин DDP, однако таковым не является, поэтому Инкотермс при разрешении дела применить невозможно⁹.

Следует обратить внимание на то, что правила Инкотермс являются лишь отдельными условиями, которые содержит договор купли-продажи¹⁰, и не содержат указания на, собственно, предмет договора, порядок оплаты (так, правило B1 любого из терминов предусматривает обязанность оплатить товар «как это предусмотрено в договоре купли-продажи») и иные условия, имеющие значение для сторон. Содержание правил Инкотермс по сфере регулирования можно разделить на три основные группы:

1) Регулирующие обязанности сторон, связанные с надлежащим исполнением обязательства из договора купли-продажи, в частности по заключению договоров перевозки; страхованию товара; упаковке, проверке и маркировке товара; получению и предоставлению транспортных документов. Следует отметить, что все эти обязанности не существуют «в отрыве» от норм национального законодательства, и, в случае возникновения обстоятельств, являющихся основанием для освобождения от ответственности одной из сторон, приниматься во внимание будут нормы национального законодательства¹¹.

2) Регулирующие порядок поставки и момент перехода рисков. Именно эта группа правил имеет значение для определения того момента, когда продавец считается исполнившим обязанность по передаче товара покупателю и, следовательно, риски гибели имущества перешли на последнего.



3) Регулирующие порядок распределения расходов по упаковке, перевозке, импортной/экспортной очистке и т. д.

К сожалению, группировка терминов Инкотермс на буквенные группы не дает полного представления об особенностях каждого термина. В этой связи представляется возможным провести дальнейшую группировку терминов по различным основаниям для более подробного изучения особенностей их применения.

В зависимости от того момента, когда продавец считается исполнившим обязанность по передаче товара и, следовательно, риски гибели имущества переходят на покупателя, все термины можно разделить на три основные группы:

1) С момента предоставления товара в распоряжение покупателя в месте нахождения продавца не погруженным на транспортное средство (термин EXW) – речь идет о классической выборке товара. С точки зрения отечественной правовой системы предоставление товара в распоряжение покупателя, как это предусмотрено в абз. 3 п. 1 ст. 458 ГК РФ и пунктом А2 EXW, не является передачей по смыслу ст. 224 ГК РФ, в связи с чем происходит переход риска случайной гибели или повреждения имущества, но не переход права собственности¹².

2) С момента передачи товара перевозчику. В этой группу входят все термины группы С и F. Разница между терминами заключается в том, что понимается под перевозчиком для целей перехода рисков и исполнения обязанности по передаче товара. Так, поскольку термин FCA может подразумевать любого перевозчика, продавец считается, по общему правилу, исполнившим обязанность по передаче товара с момента сдачи товара первому перевозчику. Это может вызывать определенные проблемы, особенно в том случае, если стороны условились о том, что оплата товара будет произведена при предоставлении продавцом доказательства отправки морем – речь идет о коносаменте. FCA может применяться для любого вида транспорта, в связи с чем не всегда учитывает специфику товарораспорядительных документов морского права. К примеру, в случае сдачи груза для перевозки в порт железной дорогой – получение коносамента с бортовой отметкой (бортового коносамента) затруднительно, поскольку товар был сдан железной дороге для последующего отправления в порт. Одной из наиболее важных имеющих значение для оборота товаров с использованием морского транспорта новелл в FCA стала возможность покупателю дать указание перевозчику, с которым у него заключен договор, о выдаче бортового коносамента как подтверждения того, что товар погружен на борт судна, продавцу. Новая редакция Инкотермс предусмотрела механизм получения бортового коносамента в таком случае – покупатель, если стороны согласовали такое условие в договоре (пункты А6/Б6 правил FCA), обязан направить перевозчику указание выдать бортовой коносамент (доказательство того, что товар «был погружен») продавцу, несмотря на то что он не является грузоотправителем (договор морской перевозки, в силу правил термина FCA, заключает покупатель). Естественно, такой механизм получения документа, подтверждающего выполнение обязанностей продавца по передаче товара, не превращает такой договор из

FCA в, к примеру, FOB, поскольку момент исполнения обязанности продавца и перехода рисков на покупателя остается неизменным. Термины группы С (СРТ и СІР) также подразумевают любого перевозчика.

Новелла пунктов А6/Б6 FCA имеет значение не столько для определения момента, когда продавец считается исполнившим обязанность по передаче товара покупателю («поставившим» в терминологии Инкотермс), сколько для вопросов оплаты, в особенности при использовании аккредитивной формы расчетов между контрагентами. К примеру, в соответствии со ст. 871 ГК РФ, для исполнения аккредитива получатель средств представляет документы, в том числе в электронной форме, предусмотренные условиями аккредитива, в исполняющий банк или банк-эмитент. Одним из таких документов как раз и может быть бортовой коносамент (коносамент с бортовой отметкой) – в том случае, если по условиям договора оплата производится при представлении доказательства погрузки товара на борт судна (что подтверждает бортовой коносамент), а не только о приеме груза перевозчиком (что подтверждает коносамент без бортовой пометки). При этом, по общему правилу, требованием к коносаменту при аккредитивной форме расчетов в случае международной купли-продажи является указание в нем на то, что товар был погружен на борт названного судна в порту погрузки, указанном в аккредитиве и дата выписки коносамента будет считаться датой отгрузки, если только коносамент не содержит бортовой пометки, указывающей дату отгрузки¹³. Теперь получение такого коносамента урегулировано в правилах Инкотермс.

Однако «водные» термины – FAS, FOB, CFR и CIF – подразумевают передачу груза перевозчику морским транспортом либо путем размещения товара вдоль борта судна (FAS), либо путем погрузки товара на борт судна (FOB, CFR и CIF). До этого момента, сколько бы перевозчиков ни потребовалось до поставки товара на корабль, риски несет продавец, поскольку обязанность по передаче товара еще не исполнена. Это необходимо учитывать при использовании этих терминов, особенно в случае оплаты аккредитивами – продавцу необходимо будет предоставить в банк, как правило, коносамент или иной транспортный документ, подтверждающий отправку товара в соответствии с условиями термина. Так, в одном из дел, английский суд установил, что формулировка условия договора – DELIVERY CFR Limassol – означает, что, поскольку стороны не установили иного, риски переходят с момента исполнения обязанности по передаче товара покупателю – погрузки товара на борт судна, следующего в пункт назначения¹⁴.

3) С момента, когда товар был доставлен покупателю. В эту группу входят термины DAP, DPU и DDP. Основным отличием является момент, с которого продавец считается исполнившим обязанность по передаче товара после того момента, когда груз был привезен в точку назначения – с момента предоставления в распоряжение покупателя на готовом к разгрузке транспорте (DAP и DDP) или с момента выгрузки привезенного товара (DPU является единственным термином, который требует разгрузки товара в месте назначения).



Указание на место, в котором должен быть поставлен товар, имеет важное значение, поскольку, в случае отсутствия его согласования, продавец, в силу диспозитивности как гражданско-правового регулирования в целом, так и самих терминов Инкотермс, вправе самостоятельно определить пункт поставки и пункт в месте назначения «соответствующий его целям»¹⁵, с учетом принципа добросовестности. Указание места поставки товара имеет значение и для определения применимого к спору права. При отсутствии такого указания, в случае спора, суды будут применять положения Инкотермс с учетом норм применимого национального законодательства. Так, например, в случае применения термина EXW, при отсутствии указания на место поставки, применяться будет законодательство страны, в которой произошла или должна была произойти передача товара – в случае с EXW – в месте нахождения продавца¹⁶.

Следует отметить, что Инкотермс предусматривает возможность перехода рисков на покупателя до того момента, когда продавец считается исполнившим обязанность передать товар. Так, в случае не направления покупателем извещений по правилам Инкотермс, риски переходят на него. К примеру, в соответствии с термином CIP, если покупатель вправе определить время или место для отгрузки товара, не направление соответствующего извещения повлечет переход на него рисков с согласованной даты или момента истечения периода погрузки. Термины группы F содержат положения, в соответствии с которыми риск переходит на покупателя в том случае, если он не номинирует перевозчика или перевозчик откажется принять товар, либо, в случае с морскими терминами группы F, судно не прибывает вовремя.

В зависимости от необходимости заключения договора перевозки продавцом или покупателем все термины можно разделить на следующие группы:

1) Договор перевозки заключается покупателем (EXW, FCA, FAS, FOB). В международной торговой практике сложилась практика заключения договора перевозки покупателем¹⁷. Общеизвестно, что по договору с использованием терминов FOB обязанность номинировать судно лежит на покупателе¹⁸. Однако договором может быть предусмотрена обязанность заключить договор перевозки продавцом «за счет и на риск покупателя» – при этом он может являться как стороной договора перевозки, так и выступить представителем покупателя¹⁹.

2) Договор перевозки заключается продавцом за его счет (CPT, CIP, DAP, DPU, DDP, CFR, CIF). При этом договор перевозки должен заключаться на «обычных» для данной категории товаров условиях – это правило прямо закреплено в правилах группы C, поскольку риск по этим правилам переходит с момента передачи товара перевозчику – в случае несоблюдения требований добросовестности при согласовании обычных условий договора перевозки, ответственность за ненадлежащее исполнение обязательства будет нести продавец даже в случае гибели или повреждения вещи, поскольку неправильный выбор способа перевозки может привести к повреждению или даже гибели товара и речь следует вести о вине продавца, но не о риске случайной гибели вещи. Для терминов группы D Инкотермс

этого требования не предусмотрел, поскольку все риски до момента доставки товара покупателю несет продавец.

Следует подчеркнуть, что факт заключения договора продавцом, в частности, в случае использования терминов первой группы, не влияет на момент перехода рисков случайной гибели или повреждения вещи. В Инкотермс 2020 появились требования, в соответствии с которыми продавец до момента исполнения обязанности по передаче товара обязан соблюдать все требования безопасности, связанные с его транспортировкой.

Приведенная выше классификация напрямую влияет на обязанность предоставления продавцом покупателю транспортного документа. Так, термины первой группы не возлагают на продавца обязанность передать транспортные документы покупателю. При этом EXW (поскольку товар забирается в месте нахождения продавца) не только не возлагает обязанность на продавца – напротив, обязанность предоставить доказательство принятия поставки лежит на покупателе. Остальные термины первой группы обязывают продавца предоставить «обычное доказательство того, что товар поставлен», при этом, если это доказательство не является транспортным документом – по просьбе покупателя продавец обязан за счет и на риск покупателя получить такой документ. Термины группы D обязывают продавца предоставить покупателю документ, позволяющий принять товар при доставке. Термины группы С можно разделить на две группы – которые обязывают предоставить транспортный документ, если это является «обычным» или по просьбе покупателя (СРТ и СІР), и которые в любом случае обязывают продавца предоставить транспортный документ (СІF и СFR), под которым, с учетом международного и национального регулирования, чаще всего понимается товарораспорядительная ценная бумага – коносамент. Более строгие требования терминов СІF и СFR обусловлены тем, что по договору морской перевозки груза, уполномоченным на получение товара лицом является владелец коносамента, который выдается при получении груза перевозчиком. При этом, с точки зрения динамики договорного правоотношения при продаже товара в пути, передача транспортного документа будет в таком случае считаться символической передачей вещи для целей перехода права собственности на товар²⁰ – в рамках отечественного законодательства речь идет о передаче товарораспорядительного документа в соответствии с пунктом 3 статьи 224 ГК РФ.

Безопасность товара в пути, особенно в случае перевозки его морским транспортом, является важным условием стабильного товарооборота. Однако не всегда такое возможно. Для того чтобы минимизировать имущественные потери от гибели товаров в пути, стороны международных договоров могут страховать продаваемые товары. Некоторые авторы считают, что всегда следует включать в договор условие о страховании товара в пути²¹. Однако не все термины Инкотермс содержат в себе обязанность покупателя и продавца застраховать товар. В этой связи все термины можно разделить на две группы:



1) Предусматривающие обязанность страховать товар – к таким терминам относятся только термины CIF и CIP. Из четырёх предусмотренных Инкотермс «морских» терминов, CIF – единственный, который закрепляет обязанность по страхованию товара продавцом. Правила CIF предъявляют особые требования к договору страхования: продавец обязан заключить договора страхования с покрытием, предусмотренным оговоркой «С» Института Лондонских страховщиков²² (Ассоциации рынка Ллойда/Международной ассоциации андеррайтинга). Такое покрытие включает в себя в том числе случаи общей аварии, повреждения груза в результате пожара, взрыва, столкновения судов и т.д., но без обязанности выплаты страхового возмещения за повреждения груза, связанные с его свойствами, недостатками в упаковке, а также не включает в себя риски повреждения, гибели и иных расходов, возникшими в связи с задержкой доставки, вызванной событием из числа застрахованных рисков (кроме общей аварии). Это страховое покрытие существенно отличается от страхового покрытия, предусмотренного правилом CIP, которое должно осуществляться по правилам, предусмотренным оговоркой «А» (все риски). Важность страхования особо подчеркивают зарубежные суды, называя её, в случае применения соответствующего термина, «абсолютной»²³, т. е. безальтернативной и обязательной к исполнению.

Инкотермс предъявляют требования к компании или страховщику – они должны иметь «хорошую репутацию». Такое закрепление подчеркивает необходимость добросовестного поведения продавца при выборе контрагентов. Как еще до введения в действие самой первой редакции Инкотермс отмечали английские суды – договор страхования должен соответствовать договору перевозки, подразумевая под этим, что чем больше рисков несет перевозочный процесс, тем более полным должно быть страховое покрытие²⁴. Эти правила нашли своё отражение и в Инкотермс, в соответствии с которыми, продавец обязан предоставить покупателю страховой полис или иное доказательство страхового покрытия, которое должно составлять 110% от стоимости товара.

2) Не предусматривающие обязанность страховать товар – в эту группу входят все остальные термины. Вместе с тем продавец в любом случае обязан предоставить покупателю всю необходимую для заключения договора страхования информацию.

По обязанностям в отношении экспортной/импортной очистки все термины можно разделить на три группы:

1) Обязанности как по экспортной, так и по импортной очистке лежат на покупателе – речь идет о единственном термине, который, как видно, наименее обременителен для продавца – термине EXW. Продавец обязан лишь предоставить груз в распоряжение покупателя, который обязан совершить все действия, связанные с уплатой импортных/экспортных пошлин²⁵.

2) Обязанности как по экспортной, так и по импортной очистке лежат на продавце – в эту группу входит единственный термин DDP.

3) Обязанности по экспортной очистке лежат на продавце, обязанности по импортной очистке – на покупателе. В эту группу входят остальные 9 терминов, что совершенно логично, поскольку покупатель и продавец находятся в разных государствах, в связи с чем покупателю осуществлять экспортную очистку может оказаться затруднительно и наоборот. Неисполнение обязанности по экспортной очистке, являющейся «абсолютной» обязанностью, рассматривается судами как нарушение договорных обязательств²⁶.

Вместе с тем все термины содержат правила о содействии сторон при осуществлении импортной и экспортной очистки. Это требование является прямым проявлением такого принципа гражданского права как принцип содействия сторон²⁷, выражающегося в том числе и в предоставлении сторонами друг другу необходимой для динамики обязательства информации.

Обязанности и порядок несения расходов термины Инкотермс теперь закрепляют в одном пункте, что сделало более удобным его применение. Общее правило состоит в том, что все расходы несет продавец до момента, когда он считается исполнившим обязанность по передаче товара, и покупатель после момента исполнения этой обязанности. Также сторона, которая обязана оказать содействие, имеет право на возмещение расходов понесенных в связи с этим содействием. Кроме того, покупатель обязан оплатить любые дополнительно возникшие расходы, связанные с неисполнением обязанности по направлению извещений продавцу, неприбытия транспорта в установленный срок и так далее.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Обзор основных изменений, см., Холопов К.В. Инкотермс 2020: основные изменения для заключения и исполнения договоров международной купли-продажи товаров // Российский внешнеэкономический вестник. 2020. № 1. С. 7 – 16.

² Иванова Т.Н. Применение обычаев и обыкновений в коммерческом обороте // Право и экономика. 2015. № 11. С. 4 – 10; Вайпан В.А. Источники предпринимательского права: теория и практика // Право и экономика. 2015. № 10. С. 4 - 17.

³ Этой позиции справедливо придерживается как отечественная (см., например, пункт 11 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 25.12.1996 № 10 «Обзор практики разрешения споров по делам с участием иностранных лиц»), так и зарубежная судебная практика (см., например, рассмотренное шотландским судом дело *Stora Enso Oyj v. Port Of Dundee* [2006] ScotCS CSOH_40).

⁴ Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 09.07.2019 № 24 «О применении норм международного частного права судами Российской Федерации» // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2019. № 10.

⁵ Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 09.07.2019 № 24 «О применении норм международного частного права судами Российской Федерации» // Бюллетень Верховного Суда РФ. 2019. № 10.

⁶ *Scottish & Newcastle International Ltd v Othon Ghalanos Ltd* [2006] EWCA Civ 1750.

⁷ *Industrie Tessili Italiana Como v Dunlop AG*. [1976] EUECJ R-12/76.

⁸ Free on truck.



- ⁹ Zenziper Grains And Feed Stuffs v Bulk Trading Corporation Ltd [2000] EWCA Civ 307.
- ¹⁰ Xentric Ltd v Revenue & Customs [2010] UKFTT 620 (TC).
- ¹¹ Public Company Rise v Nibulon SA [2015] EWHC 684 (Comm).
- ¹² Хаскельберг Б.Л., Ровный В.В. Индивидуальное и родовое в гражданском праве. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Статут, 2004. С. 103.
- ¹³ Статья 20 Унифицированных правил и обычаев для документарных аккредитивов 2007 года. Международные коммерческие транзакции. Четвертое издание. Публикация ICC № 711. = International Commercial Transactions. Jan Ramberg. Fourth Edition. ICC Publication № 711E / Ян Рамберг; (пер. с англ. под ред. Н.Г. Вилковой). - М.: Инфотропик Медиа, 2011. - 896 с.
- ¹⁴ Scottish & Newcastle International Ltd v Othon Ghalanos Ltd [2006] EWCA Civ 1750.
- ¹⁵ Electrosteel Europe (Area of Freedom, Security and Justice) [2011] EUECJ C-87/10.
- ¹⁶ Opinion of Advocate General Kokott delivered on 3 March 2011. Electrosteel Europe SA v Edil Centro SpA. ECJ Case C-87/10. См. также Council Regulation (EC) No 44/2001 of 22 December 2000 on jurisdiction and the recognition and enforcement of judgments in civil and commercial matters // Official Journal. L 012, 16/01/2001. P. 0001 – 0023.
- ¹⁷ Pyrene v Scindia [1954] 2 QB 402.
- ¹⁸ Vitol SA v Beta Renewable Group SA (Rev 1) [2017] EWHC 1734 (Comm).
- ¹⁹ East West Corp. v. DKBS AF 1912 A/S [2003] EWCA Civ 83, [2003] QB 1509.
- ²⁰ См., например, Sanders v. Maclean (1883) 11 QBD 327. Риски, по общему правилу, переходят с момента заключения договора купли-продажи.
- ²¹ Бутакова Н.А. Обеспечение предпринимательских рисков при осуществлении экспортно-импортных сделок // Право и экономика. 2018. № 7. С. 5 - 8.
- ²² Institute Cargo Clauses (C).
- ²³ Geofizika DD v MMB International Ltd & Anor [2010] EWCA Civ 459.
- ²⁴ Belgian Grain & Product Co v Cox & Co (France) Ltd (1919) 1 Lloyd's Rep 256.
- ²⁵ Twoh International (Taxation) [2007] EUECJ C-184/05.
- ²⁶ Great Elephant Corporation v Trafigura Beheer B.V. & Ors [2013] EWCA Civ 905.
- ²⁷ Тордия И.В., Савченко С.А. Принципы обязательственного права (международный и национальный аспекты) // Lex russica. 2016. № 10. С. 131 – 141; Орешин Е.И., Суспицына И.И. Принцип содействия сторон в исполнении обязательства: советский анахронизм или эффективный правовой инструмент? // Закон. 2012. № 11. С. 129 – 136; Гурова Э.А. Проявление кредиторских обязанностей в различных договорных обязательствах // Законы России: опыт, анализ, практика. 2019. № 7. С. 35 - 38.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Бутакова Н. А. Обеспечение предпринимательских рисков при осуществлении экспортно-импортных сделок // Право и экономика. – 2018. – № 7. – С. 5 - 8.
2. Вайпан В.А. Источники предпринимательского права: теория и практика // Право и экономика. – 2015. – № 10. – С. 4 - 17.
3. Гурова Э.А. Проявление кредиторских обязанностей в различных договорных обязательствах // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2019. – № 7. – С. 35 - 38.
4. Иванова Т.Н. Применение обычаев и обыкновений в коммерческом обороте // Право и экономика. – 2015. – № 11. – С. 4 – 10.



5. Международные коммерческие транзакции. Четвертое издание. Публикация ICC № 711. = International Commercial Transactions. Jan Ramberg. Fourth Edition. ICC Publication № 711E / Ян Рамберг; (пер. с англ. под ред. Н.Г. Вилковой). – М.: Инфотропик Медиа, 2011. – 896 с.

6. Орешин Е.И., Суспицына И.И. Принцип содействия сторон в исполнении обязательства: советский анахронизм или эффективный правовой инструмент? // Закон. – 2012. – № 11. – С. 129 – 136.

7. Тордия И.В., Савченко С. А. Принципы обязательственного права (международный и национальный аспекты) // Lex russica. – 2016. – № 10. – С. 131 – 141.

8. Хаскельберг Б.Л., Ровный В.В. Индивидуальное и родовое в гражданском праве. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Статут, 2004. – 236с.

9. Холопов К.В. Инкотермс 2020: основные изменения для заключения и исполнения договоров международной купли-продажи товаров // Российский внешнеэкономический вестник. – 2020. – № 1. – С. 7 – 16.

BIBLIOGRAPHY:

1. Butakova N. A. Obespechenie predprinimatel'skix riskov pri osushhestvlenii e'ksporno-importny'x sdelok // Pravo i e'konomika. – 2018. – № 7. – С. 5 - 8.

2. Vajpan V.A. Istochniki predprinimatel'skogo prava: teoriya i praktika // Pravo i e'konomika. – 2015. – № 10. – С. 4 - 17.

3. Gurova E`A. Proyavlenie kreditorskix obyazannostej v razlichny'x dogovorny'x obyazatel'stvax // Zakony` Rossii: opyt, analiz, praktika. – 2019. – № 7. – С. 35 - 38.

4. Ivanova T.N. Primenenie oby`chaev i oby`knovenij v kommercheskom oborote // Pravo i e'konomika. – 2015. – № 11. – С. 4 – 10.

5. Mezhdunarodny`e kommercheskie tranzakcii. Chetvertoe izdanie. Publikaciya ICC № 711. = International Commercial Transactions. Jan Ramberg. Fourth Edition. ICC Publication № 711E / Yan Ramberg; (per. s angl. pod red. N.G. Vilkovoj). – М.: Infotropik Media, 2011. – 896 s.

6. Oreshin E.I., Suspicyyna I.I. Princip sodejstvija storon v ispolnenii obyazatel'stva: sovetskij anaxronizm ili e'ffektivny`j pravovoj instrument? // Zakon. – 2012. – № 11. – С. 129 – 136.

7. Tordiya I.V., Savchenko S. A. Principy` obyazatel'stvennogo prava (mezhdunarodny`j i nacional`ny`j aspekty`) // Lex russica. – 2016. – № 10. – С. 131 – 141.

8. Khaskel'berg B.L., Rovny`j V.V. Individual`noe i rodovoe v grazhdanskom prave. 2-e izd., pererab. i dop. – М.: Statut, 2004. – 236s.

9. Kholopov K.V. Inkoterms 2020: osnovny`e izmeneniya dlya zaklyucheniya i ispolneniya dogovorov mezhdunarodnoj kupli-prodazhi tovarov // Rossijskij vneshnee`konomicheskij vestnik. – 2020. – № 1. – С. 7 – 16.

