



**O'zbekiston Milliy axborot agentligi**  
**O'zA Ilm-fan bo'limi**

Elektron jurnal  
2024-yil mart soni №3 (53)

Toshkent-2024

# O‘ZBEKISTON MILLIY AXBOROT AGENTLIGI – O‘ZA ILM-FAN BO‘LIMI (ELEKTRON JURNAL)

**Ilmiy nashr**  
**2024-yil mart oyi soni №3 (53)**

O‘zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi huzuridagi OAK Rayosatining 2019-yil 28-martdagi 263/7.1 va 263/7.4-son qaroriga binoan tashkil etilgan.

Elektron jurnalga kelgan maqolalarga javob qaytarilmaydi, jurnalda e‘lon qilingan maqolalardan olingan parchalar O‘ZA Ilm-fan bo‘limi (elektron jurnal)dan olindi, deb ko‘rsatilishi shart.

Elektron jurnalga bir yarim oraliqdagi materiallar “Microcoft Word” redaktori, “Times New Roman” shriftida elektron versiya shaklida qabul qilinadi.

## **Tahrir kengashi**

A.Ko‘chimov  
A.Asqarov  
D.Yu.Yusupova  
A.X.Saidov  
T.O‘.Aripova  
Q.R.Allaev  
S.M.Turobjonov  
Sh.T.Qudratxo‘ja  
N.A.Husanov  
N.K.Achilov  
G.A.Mardonova

Q.Sh.Omonov  
A.S.Sagdullaev  
S.S.G‘ulomov  
F.G.Nazirov  
R.D.Kurbanov  
M.H.Rustamboev  
N.M.Mahmudov  
I.S.Saifnazarov  
N.X.Oblomurodov  
N.N.G‘afforov

## УСПЕШНЫЕ ТОРГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ И РИСКИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

**Миродилжон Хомуджонович БАРАТОВ**

профессор

доктор юридических наук

Институт государства и права Академии наук Узбекистана

Ташкент, Узбекистан

e-mail: [mirodil707@mail.ru](mailto:mirodil707@mail.ru)

**Равшан Тулкунович ХАКИМОВ**

доктор юридических наук

Институт государства и права Академии наук Узбекистана

Ташкент, Узбекистан

e-mail: [ngo\\_uzail@mail.ru](mailto:ngo_uzail@mail.ru)

**Бори Тохтаходжаевич АКРАМХОДЖАЕВ**

доцент

кандидат юридических наук

Институт государства и права Академии наук Узбекистана

Ташкент, Узбекистан

e-mail: [1370017a@gmail.com](mailto:1370017a@gmail.com)

### Аннотация

В статье анализируются риски в международной торговле, начиная с переговорного процесса, имеющиеся тенденции в развитии мировой торговли, условия поставки и оплаты, риски, связанные с продукцией и требованиями к коммерческой документации. Авторы считают, что при заключении международных договоров следует обязательно указать пункт условий взаимодействия при возникновении торгового риска с соответствующей консенсуальной процедурой его разрешения.

**Ключевые слова:** торговый риск, формы торговых рисков, переговорный процесс, тенденции развития мировой торговли, условия поставки и оплаты, требования к коммерческой документации, Инкотермс - 2020.

## ХАЛҚАРО САВДО СОҲАСИДА МУВАФФАҚИЯТЛИ САВДО ОПЕРАЦИЯЛАРИ ВА ЮЗАГА КЕЛАДИГАН ХАТАРЛАР

**Миродилжон Хомуджонович БАРАТОВ**

Профессор

юримдик фанлар доктори

Ўзбекистон Фанлар академияси Давлат ва ҳуқуқ институти

Тошкент, Ўзбекистон

e-mail: [mirodil707@mail.ru](mailto:mirodil707@mail.ru)

**Равшан Тулкунович ХАКИМОВ**

юримдик фанлар доктори

Ўзбекистон Фанлар академияси Давлат ва ҳуқуқ институти  
Тошкент, Ўзбекистон  
e-mail: ngo\_uzail@mail.ru

**Бори Тохтаходжаевич АКРАМХОДЖАЕВ**

доцент, юридик фанлар номзоди

Ўзбекистон Фанлар академияси Давлат ва ҳуқуқ институти  
Тошкент, Ўзбекистон  
e-mail: 1370017a@gmail.com

### **Аннотация**

Мақола муаллифлари халқаро савдо соҳасида юзага келадиган хатарлар (таваккаллар) тўғрисида таҳлилий мулоҳаза юритиб, савдо муносабатларини музокаралар жараёнидан бошлаб ҳар хил турдаги хатарларни келтирганлар ва халқаро савдо соҳасида мавжуд бўлган оғишмаларни, уларни ҳисобга олган компанияларни тақдирлаш оқибатларини, етказиб бериш шартномаси ва амалга оширилган ишлар учун тўлов муносабатларини, ишлаб чиқарилган маҳсулот билан боғлиқ таваккалларни ва тижорат ҳужжатларига нисбатан қўйиладиган талабларни кўриб чиққанлар. Шу билан бирга, халқаро шартномаларни тузишда уларнинг мазмунида зарурий равишда савдо таваккалининг юзага келадиган ҳолатлари ва уни бартараф этишнинг консенсуал тартибини қайд этилишини тавсия қилганлар.

**Таянч сўзлар:** савдо хатари (таваккали), савдо хатарларининг шакллари, музокаралар жараёни, халқаро савдо соҳасининг ривожланиш тенденциялари, етказиб бериш ва тўловларни амалга ошириш шартлари, тижорат ҳужжатларига нисбатан қўйиладиган талаблар, Инкотермс – 2020.

Успешные торговые операции зависят от знания этой устоявшейся практики и обеспечения соответствия обязательств в индивидуальном контракте такой практике. Вот почему для продавца крайне важно начать с правильной оценки рисков перед заключением сделки. Однако иногда обстоятельства в конкретном случае настолько очевидны, что едва ли можно думать, как оценить риск, тогда как в других ситуациях необходима тщательная оценка риска.

В каждой новой сделке приходится исходить из того, что с самого начала стороны будут иметь, хотя бы в некоторой степени, различные взгляды на аспекты сделки, в том числе и на условия платежа. Это вполне логично, поскольку их важнейшей функцией, как для продавца, так и для покупателя, является минимизировать не только связанные с этим риски, но и стоимость платежей и финансирования сделки.

Переговорный процесс.

Закономерности развития рынка таковы, что продавец всегда будет стараться получить условия, которые максимизируют прибыль и минимизируют риск. Однако он также должен быть готовым удовлетворить разумные требования покупателя, чтобы соответствовать другим конкурентам, и заключить сделку, приемлемую для обеих сторон, тем самым развивая хорошие долгосрочные деловые отношения с покупателем [1].

Если продавец проявит негибкость в данном вопросе, это может привести к возникновению неблагоприятной конкурентной ситуации с потенциальным риском



потери сделки. С другой стороны, слишком жесткие требования покупателя могут иметь тот же результат или могут быть решены путем повышения цены или какой-либо другой корректировки окончательного соглашения [4].

Результат этих переговоров будет зависеть от наличия знаний и опыта, что становится еще более значимым, если покупатель основывает свой запрос на участие в тендере на упрощенных или стандартизированных условиях оплаты, обычно в свою пользу. Во многих случаях такие условия адаптируются к условиям, которые не являются оптимальными для продавца по сравнению с тем, чего продавец мог бы достичь, если бы они обсуждались тет-а-тет. В таких случаях важно уметь аргументировать и убедить покупателя в том, что могут быть и другие решения, способные удовлетворить любые разумные требования, чтобы найти оптимальный для обеих сторон позитивный результат сделки [2].

Однако есть другой – и очень распространенный во многих странах – способ преодолеть разрыв между сторонами, если продавцу приходится воздерживаться от некоторых требований в переговорах с покупателем [6]. Вместо этого продавец мог бы обратиться к третьей стороне, часто к компании по страхованию кредитов, чтобы снизить коммерческий риск, который не может быть покрыт согласованными условиями платежа.

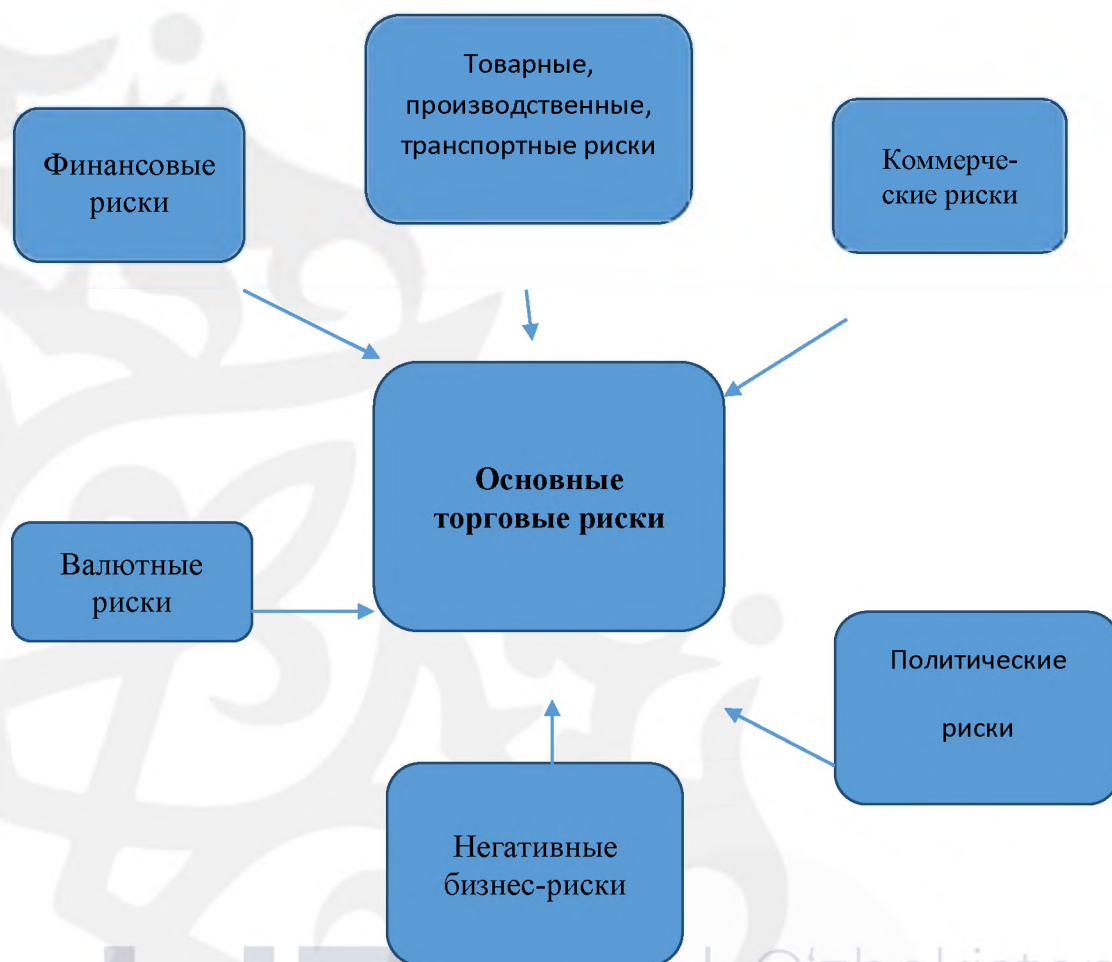
Наконец, следует отметить, что деловая практика, сложившаяся с течением времени в разных странах или регионах, также создает, по крайней мере, общую основу для обеих сторон при начале переговоров о платежах, иными словами, выбор формы платежа в определенной валюте, включая условия финансирования. Местные банки, торговые советы и торговые палаты, как в стране продавца, так и в стране покупателя, могут использовать свой опыт и давать объективные рекомендации по местной деловой практике в отношении как метода платежа, так и более конкретных условий платежа, а также принимать во внимание размер, товар и другие аспекты потенциальной сделки. Такие соображения могут стать отправной точкой для переговоров между сторонами [3].

Различные формы торгового риска.

Всегда есть потенциальные недостатки в попытках классифицировать такую общую концепцию, как торговые риски, которая может иметь очень много разных форм и проявлений. Но они также имеют большие иллюстративные преимущества, особенно когда совпадают с широко используемыми бизнес-выражениями. На рис.1 показана основная структура рисков в международной торговле, которая влияет на взгляды продавца и покупателя на условия платежа.

Очевидно, что все эти риски в совокупности нечасто встречаются в одной и той же сделке. Например, продажа норвежскому заказчику может быть просто вопросом прямого коммерческого риска для покупателя, тогда как доставка машины, изготовленной по индивидуальному заказу, в Индонезию должна оцениваться совершенно по-другому.

В самых общих чертах структура риска напрямую связана с обязательствами, взятыми на себя продавцом. Эту оценку часто можно сделать относительно простой, рассматривая только коммерческий риск, но в других случаях, например, если сделка также включает в себя сборку, установку, тестирование или ответственность за техническое обслуживание, оценка должна состоять из множества других аспектов [5].



**Рис.1. Различные формы риска в международной торговле.**

Вопрос риска является в значительной степени субъективной оценкой, но обеим сторонам по-прежнему важно хорошо знать эти вопросы, чтобы провести правильную и содержательную оценку риска. Только после этого возникает вопрос о том, как покрыть эти риски посредством условий платежа вместе с другими ограничениями в договоре, если это применимо, и вместе с отдельным страхованием или гарантиями кредитного риска, в зависимости от обстоятельств.

Однако следует также отметить, что большинство видов страхования экспортных кредитов, принимаемых продавцом в качестве дополнительного обеспечения, могут быть обесценены или даже признаны недействительными, если продавец сам не выполнил или не смог выполнить свои обязательства по контракту. Это еще одна причина, почему так важно, чтобы обязательства продавца по договору всегда были напрямую связаны с обязательствами покупателя. В противном случае продавец может оказаться в более рискованной ситуации, чем предполагалось на момент заключения договора.

После проведения всех оценок необходимо принять окончательное решение о том, является ли сделка достаточно безопасной для ее заключения. Худшее, что может случиться, – это обнаружить после подписания контракта, что он содержит риски, о которых продавец на тот момент не подозревал. Тогда зачастую уже слишком поздно вносить изменения на равных условиях. Поэтому в договоре следует предусмотреть специальную норму о рисках, которые были неизвестны на момент заключения договора, с указанием способов консенсуального решения возникшей проблемы, с учетом интересов обеих сторон.

Следует отметить, что в сфере мировой торговли происходят глобальные изменения и

Сатья Наделла, председатель и главный исполнительный директор компании Microsoft, с позиции крупного специалиста указал, что «в этой новой эре искусственного интеллекта произошли два прорыва. Первый – это самый универсальный интерфейс: естественный язык. Развитие вычислительной техники во многом определено стремлением к созданию все более интуитивно понятных интерфейсов человек-компьютер – клавиатур, мышей, сенсорных экранов. Мы считаем, что сейчас сделали следующий большой шаг вперед – освоили естественный язык – и быстро выйдем за его пределы, чтобы видеть, слышать, интерпретировать и понимать наши намерения и окружающий мир.

Второе – появление нового мощного механизма рассуждений. В течение многих лет мы оцифровывали повседневную жизнь, места и вещи и организовывали их в базы данных. Но в мире, богатом данными, больше всего не хватает нашей способности рассуждать о них. ИИ этого поколения помогает нам взаимодействовать с данными новыми мощными способами – от завершения или обобщения текста до обнаружения аномалий и распознавания изображений, – помогая нам выявлять закономерности и извлекать информацию быстрее, чем когда-либо.

Вместе эти два прорыва откроют огромные новые возможности. И фактически только в прошлом месяце мы объявили о нашем видении второго пилота, повседневного помощника с искусственным интеллектом. Мы внедряем программу Copilot во все наши наиболее часто используемые продукты, а также позволяем людям использовать ее возможности и в качестве отдельного приложения. Точно так же, как сегодня вы загружаете операционную систему для доступа к приложениям или используете браузер для посещения веб-сайтов, мы уверены, что вы вызовете второго пилота для выполнения всех этих действий и многого другого: для покупок, программирования, анализа, обучения, созидания.

Как компания, каждый раз, когда мы подходим к подобному переходу, мы делаем это ответственно. Мы считаем, что искусственный интеллект должен быть настолько же эффективным, насколько и для других сообществ, и мы стремимся обеспечить его ответственное создание и разработку с учетом требований безопасности с самого начала» [7].

Вот поэтому по итогам 2023 года в мировой торговой сети инновационный подход компаний был оценен по существу и Microsoft была названа абсолютным победителем [8] среди 100 компаний, удостоенных награды, во время официальной церемонии награждения 7 декабря 2023 года в Париже, организованной ICC и Mind the Bridge. В список 100 «лучших в своем классе» вошли компании из 29 стран: Франция (17), Германия (11), США (8), Испания (7), Южная Корея, Швейцария и Великобритания (6), Япония (5), Нидерланды (4), Бразилия и Китай (3), Дания, Индия, Италия, Мексика, Саудовская Аравия, Южная Африка и Швеция (2), Австралия, Бельгия, Колумбия, Марокко, Новая Зеландия, Нигерия, Норвегия, Португалия, Таиланд, Того и ОАЭ (1).

Восьмая ежегодная премия Corporate Startup Stars Awards (CSS) проводилась одновременно с первой церемонией вручения наград Startup Ecosystem Stars Awards (SES), в ходе которой была отмечена награда Марии Габриэль, министра иностранных дел Болгарии, за ее видение и непоколебимую приверженность развитию инновационных экосистем.

Член Исполнительного совета ICC и президент судейского комитета CSS Кэндис Джонсон сказала:



«Наше партнерство с Mind the Bridge и экосистемой открытых инноваций – это вдохновляющее путешествие. Вместе мы не просто продвигаем открытые инновации для бизнеса; мы заботимся о том, чтобы крупные корпорации получали выгоду от инноваций стартапов. Это самый быстрый способ добиться позитивных изменений в создании новой инновационной предпринимательской парадигмы в мире. Участь у победителей, которые вовлекают целые сообщества в инновации, мы формируем стандарты сотрудничества компаний и стартапов, движимые общим стремлением служить более широкому делу посредством практических и инклюзивных инновационных практик».

Церемонии вручения двух наград проходили в присутствии Карлоса Сантисо, руководителя отдела цифрового, инновационного и открытого правительства Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), и Андраша Г.Инотай, руководителя отдела Европейской комиссии по вопросам инновационной политики и доступа к финансам, генерального директора по исследованиям и инновациям.

Специальные награды, присуждаемые компаниям, осваивающим конкретные модели и внедряющим новые подходы, также были вручены:

Airbus – масштабирование инноваций через Venture Client;

АХА – централизованная координация и использование усилий венчурных клиентов в разных странах;

Bosch – децентрализация венчурного клиента на уровне бизнес-подразделения;

CEMEX – CVC внедряет устойчивое строительство;

Шенкер Д.Б. – целостные подходы к открытым инновациям;

Deutsche Telekom – выходя за рамки ускорения стартапов и CVC;

Ecobank – катализатор инноваций по всей Африке;

EDP Group – как извлечь стратегическую ценность из CVC;

Энагас – комплексный подход к открытым инновациям;

ENI – венчурный строитель: получение прибыли от портфеля НИОКР;

Эрикссон – масштабирование инноваций за счет внутреннего предпринимательства;

Hansgrohe – инновации как стартап;

Hyundai Motor – соединяя точки открытых инноваций;

Intel Ignite – изменение способа ускорения стартапов;

Кёрбер – венчурное строительство: экосистемный подход;

L’Oreal – венчурный клиент и CVC для ускорения инноваций;

Mastercard – ускорение инноваций посредством инклюзивности;

Mercedes Benz – Bosch – корпоративные совместные инновации;

SAP – от централизованных к децентрализованным инновациям;

Siemens – централизация операций венчурных клиентов;

Telefónica – превращение ускорителей в CVC;

Total Energy – от CVC к более широкой стратегической инновационной платформе;

Zurich Insurance – от акселератора к венчурному клиенту.

Тематические исследования подробно описаны в ежегодном отчете «Добро пожаловать в эпоху гибридации и результатов – развивайтесь или вымирайте, сезон 2023 года», демонстрируя передовой опыт в области открытых инноваций, так называемую «эру гибридации и результатов».

Альберто Онетти, председатель Mind the Bridge, сказал: «Чем больше открытые инновации достигают зрелости, тем сильнее необходимость получения результатов.



Руководителей компаний меньше впечатляет «крутой» фактор, связанный со стартапами, и они требуют воздействия. Вступление в «эпоху результатов» сопряжено с новыми проблемами, поскольку ценность, получаемая от сотрудничества со стартапами, – стратегическое понимание рынка, культура, брендинг – часто нематериальна и ее нелегко измерить в краткосрочной и среднесрочной перспективе».

Награды «Звезды стартап-экосистемы» (SES)

Премия Startup Ecosystem Stars (SES), которой удостоилась Мария Габриэль, была вручена в рамках более широкого признания в четырех категориях, включающих следующие 15 регионов и городов:

Правительство Басков – SPRI (программа стартапов, поддержки промышленности и малого и среднего бизнеса) – модель того, как государственные учреждения могут катализировать региональные инновации и масштабирование, особенно в технологических секторах.

EIT Climate – KIC (стартап-программы) – подчеркивает важность сосредоточения внимания на климатопозитивных инновациях, демонстрируя, как целевые инициативы могут оказать существенное влияние в критически важных секторах.

EIT Global Outreach (поддержка промышленности и малого и среднего бизнеса) – иллюстрирует важность глобальных сетей и индивидуальной поддержки в оказании помощи стартапам в проникновении в ведущие международные центры инноваций.

Вольный и ганзейский город Гамбург (программы стартапов, поддержка промышленности и малого и среднего бизнеса) – демонстрирует инициативу города по инновациям государственного управления посредством сотрудничества стартапов.

Глобальная сеть цифровых инноваций – Born2Global (программы стартапов) – иллюстрирует трансформацию из государственного учреждения в независимый фонд, фокусирующийся на глобальной цифровой экспансии и сотрудничестве корейских стартапов.

Global Victoria (поддержка промышленности и малого и среднего бизнеса, инвестиции) – показывает роль организаций государственного уровня в содействии выходу малого и среднего бизнеса и стартапов на мировые рынки.

Investissement Québec (инвестиции) – основное внимание уделяется тому, как с помощью стратегического инвестиционного фонда была расширена инновационная экосистема страны, что способствовало росту многочисленных стартапов.

Investment NSW (программы стартапов) – демонстрирует, как стратегические инициативы могут способствовать расширению рынка и привлечению инвестиций, поддержке разнообразных предприятий и созданию ключевых центров, тем самым ускоряя глобальное лидерство страны в области инноваций.

Jetro (стартап-программы) – показывает, как с помощью комплексного набора программ и инициатив возможно добиться роста тысяч стартапов, вывести их на международную арену и способствовать укреплению положения страны как мирового лидера в области инноваций.

Мичиган – Корпорация экономического развития (талант и интеллектуальная собственность) – фокусируется на приведении возможностей местной рабочей силы в соответствие с потребностями развивающихся отраслей, демонстрируя важность целостного развития экосистем.

Муниципалитет Равенны – ORa! Проект (поддержка промышленности и малого

и среднего бизнеса, таланты и интеллектуальная собственность) – демонстрирует эффективность применения модели венчурного клиента на территориальном уровне, способствуя партнерству между местными компаниями и международными стартапами, а также подчеркивая важность повышения квалификации местных талантов.

Консорциум «Старт ради будущего» (талант и интеллектуальная собственность, программы стартапов) – подчеркивает создание региональных инновационных центров как стратегию, стимулирующую технологические таланты и стартапы во многих европейских регионах, подчеркивая силу регионального сотрудничества.

Тайваньская техническая арена (стартап-программы) – демонстрирует значение ведущей организации, продвигающей инновации и играющей ключевую роль в позиционировании страны как основного центра для прорывных глобальных стартапов.

Инновационный центр Южной Африки (программы стартапов, таланты и интеллектуальная собственность) – иллюстрирует роль инкубации, создания сетей и формирования навыков в развитии динамичной инновационной экосистемы.

Подразделение венчурного капитала Великобритании (инвестиции) – раскрывает стратегическую роль государственных учреждений в преодолении дефицита финансирования стартапов, связывая их с международным венчурным капиталом.

Инновационные тематические исследования представлены в книге «Создание звезд стартап-экосистемы. Мировой жизненный цикл инноваций 2023», в которой освещаются образцовые практики и ключевые фигуры, формирующие ландшафт глобальных инноваций.

Марко Маринуччи, генеральный директор и основатель Mind the Bridge, сказал:

«В этом новом отчете мы представляем концепцию жизненного цикла инноваций. Эта структура облегчает международные сравнения глобальных инновационных экосистем, преодолевая ограничения, связанные с их нынешним состоянием и размером. Это также позволяет прогнозировать будущие траектории роста, оценить пробелы по сравнению с аналогичными экосистемами. Фундаментальная предпосылка заключается в том, что мир инноваций не является плоским» [9].

Условия поставки и терминология оплаты.

Относительно условий поставки и применяемой терминологии оплаты нам необходимо подробно описать структуру и оформление условий платежа как неотъемлемой части договора. Однако условия поставки также должны быть определены, чтобы установить, когда и где продавец выполнил обязательства по поставке продукции согласно договору, и что для этого было необходимо. Между этими двумя наборами условий существует четкая связь, поскольку оплата в основном связана с моментом, в котором риск переходит от продавца к покупателю, как это предусмотрено условиями поставки, и это должно быть сделано либо в текущее конкретное время, либо в определенное время после совершения поставки. Эта связь требует изложения некоторых основных фактов о различных условиях поставки.

В стандартных правилах содержится толкование наиболее часто используемых торговых терминов в международной торговле, и эти правила называются Incoterms®-2020 (Международные коммерческие термины), выпущенные Международной торговой палатой (ИТС). Эти правила сейчас признаны во всем мире, поэтому следует избегать любых других неопределенных торговых терминов, которые также могут иметь различное значение для компаний в разных странах. Они содержат подробное введение,



помогающее пользователям выбрать подходящее правило Инкотермс® для сделки купли-продажи, а также расширенные пояснительные примечания для пользователей в начале каждого правила Инкотермс®.

Функция Free Carrier (FCA) была пересмотрена для Incoterms® 2020 с учетом ситуации, когда товары продаются на условиях FCA для морской перевозки, а покупатель или продавец (или банк любой из сторон) запрашивает коносамент с бортовой отметкой. FCA в статье A6/B6 теперь предусматривает, что стороны договорились о том, что покупатель проинструктирует перевозчика выдать бортовой коносамент продавцу после того, как товар будет погружен на борт, а затем продавец предоставит документ покупателю (часто через банки).

Все затраты, связанные с определенным правилом Инкотермс, теперь отображаются в статье A9/B9 этого правила, что позволяет пользователям сразу увидеть полный список ожидаемых затрат. В дополнение к агрегированному представлению затраты, связанные с каждым товаром, по-прежнему отображаются в соответствующих статьях, чтобы помочь пользователю, который хочет сосредоточиться на конкретном аспекте сделки купли-продажи.

Правила Incoterms® 2020 предусматривают различные уровни страхового покрытия в правиле «Страхование затрат и фрахт» (CIF) и «Перевозка и страхование оплачиваются» (CIP).

Правило CIF Incoterms®, которое зарезервировано для использования в морской торговле и часто используется в торговле сырьевыми товарами, Оговорки Института по грузовым перевозкам (C) остаются уровнем покрытия по умолчанию, предоставляя сторонам возможность договориться о более высоком уровне страхового покрытия. Правило CIP Incoterms® теперь требует более высокого уровня покрытия, соответствующего положениям Института по грузовым перевозкам (A) или аналогичным положениям. Incoterms® признает, что не все коммерческие торговые операции между продавцом и покупателем проводятся сторонним перевозчиком.

Последнее издание включает более четкие и подробные обязательства, связанные с безопасностью, в статьях A4 о перевозке и A7 об экспортной/импортной очистке каждого правила Инкотермс®. Затраты, связанные с этими потребностями, также фигурируют в статье консолидированных затрат A9/B9.

Является ли правило Инкотермс® DPU новым?

Нет, оно просто переименовано и перемещено, чтобы точнее отразить содержание правила. Прежнее слово «Доставлено на терминал» (DAT) было изменено на «Доставлено на место выгрузки» (DPU), чтобы подчеркнуть, что местом назначения может быть любое место, а не просто «терминал», а также подчеркнуть единственное отличие от «Доставлено на место выгрузки» (ДПУ) – при ДАТ продавец не выгружает товар, при ДПУ продавец выгружает товар.

А поскольку поставка по DAP происходит до разгрузки, Incoterms® 2020 представляет новое название DPU в честь DAP.

International Commercial Terms, или Incoterms (по-русски часто записывается заглавными буквами, как акроним – ИНКОТЕРМС; первоначальное название – Trade Terms или Termes Commerciaux) – “...международно-признанные стандарты, используемые во всем мире в международных и внутренних договорах купли-продажи товаров... содержащие общепринятые определения и правила толкования для наиболее



распространенных торговых терминов. ...Правила ИНКОТЕРМС помогают трейдерам избежать дорогостоящих недоразумений, возникающих при согласовании условий договоров о распределении затрат и рисков, возникающих в процессе доставки товара от продавцов к покупателям. Правила ИНКОТЕРМС признаны ЮНСИТРАЛ в качестве глобального стандарта для интерпретации наиболее распространенных терминов в области внешней торговли". ИНКОТЕРМС – это, безусловно, наиболее известный акт МТП и один из самых известных актов международной частноправовой унификации.

Инкотермс – 2020 [10] имеет две группы терминов, которые могут быть использованы при транспортных перевозках:

EXW EX WORKS – (...указанное место поставки);

FCA FREE CARRIER – (...название места доставки);

CPT CARRIAGE PAID TO (перевозка оплачена до ... название места назначения);

CIP CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (перевозка и страховка, оплаченная до ...название места назначения);

DAT – доставка на терминал (...названный терминал в порту или месте назначения);

DAP – доставка в конкретное место (...названное место назначения);

DDP – доставка с оплатой пошлины (...название места);

Термины, применимые только к морскому и внутреннему водному транспорту:

FAS – бесплатно вместо судна (...название порта отгрузки);

FOB – бесплатно на борту (...название порта отгрузки);

CFR – стоимость и фрахт (...название порта назначения);

CIF – стоимость страхования и фрахт (...название порта назначения);

При выборе подходящих условий поставки решающими факторами (в данном случае с точки зрения продавца) являются:

вид транспорта и маршрут перевозки, покупатель и характер товара;

стандартная практика, если таковая имеется, в стране покупателя или любые правила, установленные властями этой страны в интересах их собственной транспортной или страховой отрасли;

процедуры, при которых продавцу следует избегать условий поставки, которые зависят от получения лицензий на импорт или оформления товаров в страны, которые он не может должным образом оценить;

конкурентная ситуация, когда покупатель часто предлагает свои предпочтительные условия поставки, а продавцу приходится оценивать эти условия с учетом связанных с этим рисков.

Для стандартных поставок между признанными торговыми партнерами, соседними странами, входящими в общую торговую зону, эти условия часто легко согласовываются в рамках стандартной практики лишь с поправкой, связанной с фактическими расходами на перевозку и страхование. В таких случаях покупатель зачастую берет на себя основную ответственность за транспортировку и риск приобретенного товара. Однако в других случаях продавец хочет лучше контролировать процесс доставки и иметь возможность выбирать транспорт и/или страхование и, следовательно, выбирает условия доставки, при которых эти аспекты лучше защищены.

Возвращаясь к вопросу создания Инкотермс, можно резюмировать:

участники внешнеэкономической деятельности, при желании, могут использовать условия поставок более ранних редакций Инкотермс, указав в договоре ссылку на

редакцию правил соответствующего года;

Инкотермс по-прежнему носит рекомендательный характер;

контрагенты вольны самостоятельно устанавливать свои права и обязанности по всем пунктам и условиям поставки;

основная цель разработки свода – разграничение обязанностей, рисков и ответственности между импортерами и экспортерами при доставке груза.

Риски, связанные с продукцией производства.

Риски, связанные с продукцией производства, – это риски, которые продавец автоматически должен принять как неотъемлемую часть своих обязательств. Во-первых, это вопрос самого продукта или согласованной поставки, например, определенные гарантии производительности или согласованные обязательства по техническому или сервисному обслуживанию.

Существует множество примеров того, как новые и неожиданные условия работы в стране покупателя привели к снижению производительности поставляемого товара. Это может быть небрежность в отношении рабочих процедур или ограничений, небрежное обращение или отсутствие текущего обслуживания, а также ущерб, вызванный климатическими или экологическими причинами.

Например, рассмотрим внутриэкономическую деятельность в направлении продажи строительных материалов, которая привела к возникновению неблагоприятной экологической ситуации в Ташкентской области. Специалисты проектного института «Зеленый проект» Министерства экологии, охраны окружающей среды и изменения климата провели обмерные работы на месте выемки песчано-гравийной продукции из охранной зоны реки Чирчик, протекающей через Бектемирский район Ташкента. Об этом сообщила пресс-служба Генеральной прокуратуры Узбекистана.

По итогам замера установлена незаконная добыча 57,8 тысячи кубометров песка и гравия. Предварительный ущерб оценен в 34,7 млрд сумов.

Прокуратура Ташкента начала доследственную проверку, ситуацию на контроль взяла Генпрокуратура. Для точной оценки ущерба была назначена судебная товароведческая экспертиза.

В июле 2022 года Сенат Олий Мажлиса рассмотрел проблему истощения водных ресурсов из-за выемки песка и гравия из рек и саев. Сенатор Р.Сиддиков предложил учесть зарубежный опыт, где запрещена коммерческая добыча песка и гравия из рек на строительство.

В июне 2023 года министр экологии Азиз Абдухакимов заявил, что министерство в будущем намерено запретить выемку щебня и песка из русел рек для нужд строительства. Для этого необходимо открыть новые источники добычи песчано-гравийных материалов. На первом этапе орган, заказывающий добычу щебня предпринимателям, переходит из подчинения МЧС в Минэкологии.

«Изъятие щебня из русел рек может быть только в одном случае – для предотвращения паводков и беспрепятственного прохождения воды. Но сейчас это превратилось в беспощадный бизнес вопреки всем экологическим требованиям, – заявил Азиз Абдухакимов. – Реки просто превратились в источник добычи стройматериалов и из природы будто перешли в отрасль строительства. Но русла рек никогда не использовались для обеспечения строительными нерудными материалами» [11].

Подобные вопросы вполне могут привести к возникновению споров между



сторонами после подписания контракта и увеличению стоимости поставки в целом. Для продавца важно, чтобы договор, в частности условия оплаты, были сформулированы таким образом, чтобы любые такие изменения, которые прямо или косвенно вызваны действиями покупателя или происходят внутри его страны, автоматически включали компенсацию или соответствующие изменения в обязательствах продавца. Это может быть с точки зрения экономики, первоначально согласованных сроков или того и другого.

Само собой разумеется, что эти риски становятся еще более сложными, когда речь идет о целых проектах или более крупных и сложных контрактах. Они часто выполняются в течение более длительных периодов времени и включают в себя гораздо больше возможных комбинаций взаимосвязанных обязательств между коммерческими сторонами, причем не только между продавцом и покупателем, но также часто с участием других сторон в стране покупателя как коммерческих, так и политических.

Коммерческая документация и официальные требования.

Взаимосвязь между условиями поставки и условиями оплаты, вытекающие из них аспекты страхования должны быть неотъемлемой частью договора купли-продажи и детализированы таким образом, чтобы не оставлять сомнений в ответственности обеих сторон.

Поэтому договор купли-продажи должен включать информацию или ссылку на коммерческую документацию и официальные требования. Легче всего это решить в рамках стандартной и регулярной торговли, но в других случаях это может стать серьезным вопросом, который необходимо сформулировать подробно, чтобы избежать споров в дальнейшем.

Важно помнить, что многие страны-импортеры предъявляют особые требования не только к оформлению и содержанию, но также и к проверке или легализации этих документов часто уполномоченными органами или выбранными сторонами. В большинстве стран-экспортеров есть торговые советы или другие подобные органы, которые помогают в таких вопросах (похожая роль может также выполняться экспедитором). Экспортер никогда не должен недооценивать время, необходимое для выполнения такой задачи, поскольку это может существенно задержать период между отгрузкой и надлежащей подготовкой документации.

Могут также возникнуть другие официальные требования, такие как экспортные декларации для таможи и налога на добавленную стоимость (НДС), в стране-экспортере. Также необходимо учитывать импортные лицензии или сертификаты, связанные с разрешением на импорт, пошлиной, НДС или налогом с продаж на импорт в стране-импортере. Однако, когда такие требования или неопределенности возникают в стране покупателя, сложившаяся торговая практика в основном корректируется соответствующим образом, включая использование условий платежа, которые автоматически уменьшают или устраняют подобные риски.

Таким образом, в международной торговле необходимо учитывать при заключении международных контрактов те риски, которые могут иметь место в действительности, и разрабатывать соответствующие процедурные правила между сторонами при возникновении того или иного риска, причем консенсуальное и взаимовыгодное решение проблем, связанных с возникновением риска, будет гарантией взаимовыгодных торговых отношений между странами-экспортерами и странами-импортерами торговой продукции.



## ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Кучер А.Н. Теория и практика преддоговорного этапа. Юридический аспект. М.: Статут, 2005. С. 209.
2. Кетц Хайн, Ломан Франк. Введение в обязательственное право // Проблемы гражданского и предпринимательского права Германии. М., 2001. С. 61.
3. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров: Комментарий к законодательству и практике разрешения споров. М., 2001. С. 43, 44.
4. Сергеев А., Терещенко Т. Преддоговорная ответственность: основания для защиты интересов стороны, пострадавшей от недобросовестного ведения переговоров // Корпоративный юрист. 2010. N 11. С. 28.
5. Сторожук Василий Владимирович. Торговые риски и пути их снижения : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.01 / Сторожук Василий Владимирович; [Место защиты: Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова].- Москва, 2008.- 178 с.-29.
6. Kessler F. Culpa in Contrahendo, Bargaining in Good faith, and Freedom of Contract: A Comparative Study // Harv.L.Rev. 1964. N 77. P. 401.
7. <https://www.microsoft.com/investor/reports/ar23/index.html>.. Microsoft 2023 Annual Report.
8. [mspoweruser.com](https://mspoweruser.com). Microsoft возглавила ежегодный список лучших компаний мира по версии Time
9. <https://www.startupecosystemstars.com/>. Престижная церемония награждения.
10. <https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020>. Инкотермс-2020
11. [gazeta.uz](https://gazeta.uz), 24 ноября 2023. Ущерб от незаконной выемки песка и гравия из реки Чирчик составил минимум 34,7 млрд сумов.

