**СПЕЦИФИКА ПРИМЕНЕНИЯ БАЗИСНЫХ УСЛОВИЙ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ  
В ПРАКТИКЕ МЕЖДУНАРОДНОГО КОММЕРЧЕСКОГО АРБИТРАЖА**

С.В. НИКОЛЮКИН

Николюкин С.В., кандидат юридических наук, заведующий кафедрой гражданско-правовых дисциплин НАНОО «Институт бизнеса и политики».

Базисные условия поставки, являясь одним из наиболее важных элементов экспортно-импортных контрактов, представляют собой совокупность основных обязанностей контрагентов по транспортировке и страхованию товаров на пути движения их от экспортера до импортера. В частности, они касаются места и момента сдачи товара, момента перехода риска, распределения между сторонами расходов и т.п.  
Эти условия могут регламентироваться:  
1) контрактом, когда стороны сами могут подробно указать все необходимые условия соответствующего базиса. Как отмечает М.Г. Розенберг, правомерно включать в контракт оговорку о том, что Инкотермс будут применяться с прямо указанными в контракте изменениями и дополнениями. Причем выбор варианта зависит от сложившейся договорной практики отечественной организации, регулярности отношений с конкретным партнером, применения типового контракта и т.д.;  
2) обычаями портов. Обычаи порта (англ. customs of the port) содержат установленные практикой конкретного порта правила, определяющие соответствующую область торгового мореплавания. В частности, это:  
а) точное время и способы доставки груза к судну;  
б) время, необходимое для выполнения грузовых работ;  
в) выполнение грузовых работ круглосуточно (в том числе в праздники) или посменно с оплатой дополнительных надбавок грузчикам и стивидорам;  
г) исчисление стояночного времени и обязанности, лежащие на перевозчике, грузоотправителе и грузополучателе при разгрузке и погрузке судна;  
д) оплата причальных сборов;  
е) порядок выдачи деливери-ордера.  
В соответствии со статьей 3 Федерального закона от 8 ноября 2007 г. N 261-ФЗ «О морских портах в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» обычаи морского порта представляют собой правила поведения, сложившиеся и широко применяемые при оказании услуг в морском порту и не предусмотренные законодательством Российской Федерации. Компетенцией свидетельствовать обычай морского порта обладает Торгово-промышленная палата РФ;  
3) законодательством государства. В некоторых странах Инкотермс 2000 имеют характер закона, например в Испании и Ираке, а подлежат обязательному применению в Украине. В США базисные условия поставки также регламентируются законом — Единообразным торговым кодексом, ЕТК (Uniform Commercial Code), действующим практически во всех штатах. В Германии и Франции термины рассматриваются как международный обычай и применяются, если стороны не оговорят иное.  
В Российской Федерации правовую основу применения Инкотермс 2000 в сфере международного коммерческого арбитража составляют нормативно-правовые акты национального законодательства, а именно:  
а) Закон РФ от 7 июля 1993 г. N 5338-1 «О международном коммерческом арбитраже» (далее — Закон об арбитраже). Согласно пункту 3 ст. 28 Закона об арбитраже третейский суд во всех случаях принимает решение в соответствии с условиями договора и с учетом торговых обычаев, применимых к данной сделке;  
б) Федеральный закон от 24 июля 2002 г. N 102-ФЗ «О третейских судах в Российской Федерации» (далее — Закон о третейских судах). В соответствии с пунктом 3 ст. 6 Закона о третейских судах третейский суд принимает решение в соответствии с условиями договора и с учетом обычаев делового оборота.  
Законодательство в сфере торгового мореплавания содержит множество отсылок к международным торговым обычаям. Например, в соответствии со статьей 138 Кодекса торгового мореплавания РФ (далее — КТМ РФ) перевозчик имеет право перевозить груз на палубе только в соответствии с соглашением между перевозчиком и отправителем, законом или иными правовыми актами Российской Федерации либо обычаями делового оборота.  
Кроме того, возможность применения торговых обычаев закреплена в пункте 1 ст. 1186 Гражданского кодекса РФ (далее — ГК РФ), согласно которой право, подлежащее применению к гражданско-правовым отношениям с участием иностранных граждан и юридических лиц или гражданско-правовым отношениям, осложненным иным иностранным элементом, определяется на основании:  
— международных договоров Российской Федерации;  
— Гражданского кодекса РФ;  
— федеральных законов;  
— обычаев, признаваемых в Российской Федерации;  
4) международными договорами. Кроме контрактов и законов, базисные условия поставки регулируются также международными договорами. Так, Венская конвенция 1980 г. о международной купле-продаже товаров не содержит определения терминов поставки товаров, однако базис поставки в ней в общем виде определен и касается места поставки товара.  
Возможность применения международных торговых обычаев допускается и международными договорами. Например, в соответствии со статьей VII Европейской конвенции о внешнеторговом арбитраже при разрешении дела арбитры могут руководствоваться положениями контракта и торговыми обычаями.  
Обоснованность использования торговых обычаев признается практически всеми арбитражными учреждениями. Так, в соответствии с § 26 Регламента Международного коммерческого арбитражного суда при ТПП РФ (далее — МКАС) МКАС принимает решения в соответствии с условиями договора и с учетом торговых обычаев, применимых к соответствующей сделке. Арбитражный Регламент Международного арбитражного суда МТП, являющегося одним из авторитетных международных арбитражных институтов, ежегодно рассматривающим сотни международных коммерческих споров, содержит аналогичное правило. Так, согласно статье 17 Регламента во всех случаях арбитражный суд принимает во внимание положения контракта и относящиеся к делу торговые обычаи.  
Как справедливо отмечает Г.Ю. Федосеева, вопрос о возможности применения Инкотермс без указания на них в контракте является достаточно проблематичным. Несмотря на то что международный обычай является источником права без специальной ссылки на это, в каждом конкретном случае следует устанавливать длительность отношений между контрагентами, их намерения по сделке и другие факторы, подлежащие доказыванию, что всегда бывает затруднительно в силу субъективной оценки арбитров (или лиц, участвующих в рассмотрении спора).  
Широкое распространение Инкотермс объясняется следующими причинами. Во-первых, Правила толкования международных торговых обычаев разработаны авторитетной международной неправительственной организацией — Международной торговой палатой (МТП). Во-вторых, этот документ в ходе его исторического развития (после издания Инкотермс в 1936 г. он корректировался в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 и 2000 гг.) не только претерпел значительные изменения, но и получил признание со стороны деловых кругов многих государств.  
В настоящее время применяется редакция Инкотермс 2000. Между тем контрагенты в своих правоотношениях вправе использовать и предыдущую редакцию 1990 г., получившую наибольшее распространение на территории стран СНГ. Экспортеры и импортеры, изъявляющие свою волю применить этот документ к своим правоотношениям, должны указать, что к их договору применяется Инкотермс, и указать год редакции. Варианты использования Инкотермс в контракте могут быть различными. Так, в него иногда включается ссылка на соответствующее базисное условие, содержащееся в Инкотермс, с добавлением слов «Инкотермс 2000», например «СИФ Инкотермс 2000».  
Инкотермс 2000 включает правила толкования 13 базисных условий:  
1) с завода (…с указанием пункта) — EXW.  
Особенности формулирования в договорах купли-продажи данного условия и возникающие в коммерческой практике споры можно проиллюстрировать следующим примером из практики МКАС. В деле N 191/2000 от 24 мая 2001 г. иск был предъявлен российской организацией французской фирме в связи с неполной оплатой поставленного на условиях Ex Works товара по контракту международной купли-продажи, заключенному сторонами 26 августа 1997 г. Требования истца включали: взыскание суммы недоплаты, а также расходов по транспортировке товара.  
Разрешая спор, МКАС установил следующее. Продавец доказал факт выполнения им в полном объеме принятых обязательств, представив подтверждающие факт отгрузки товара документы: международную товарно-транспортную накладную, грузовые таможенные декларации и счета. Покупатель нарушил согласованный сторонами в контракте порядок предъявления претензий: не предъявил в установленный срок претензию и не представил сертификат, подтверждающий наличие ущерба. Поэтому на основании статей 53, 61 и 62 Венской конвенции 1980 г. требование продавца об уплате поставленного им покупателю товара было признано обоснованным. Требование истца об оплате транспортных расходов было также признано обоснованным, поскольку согласно Международным правилам толкования торговых терминов Инкотермс при выборе сторонами такого базиса поставки покупатель обязан оплатить транспортные расходы;  
2) франко-перевозчик (…с указанием пункта) — FCA.  
Особенности формулирования в договорах купли-продажи данного условия и возникающие в коммерческой практике споры можно проиллюстрировать следующим примером из практики МКАС. В деле N 154/1999 от 30 мая 2000 г. спор касался оплаты зарубежным покупателем товара, поставленного российским продавцом на условиях FCA пункт Полевской. Покупатель ссылался на то, что продавец не доказал, что товар был поставлен продавцом и заявил о неполучении счетов-инвойсов на этот товар. По мнению же продавца, поставка товара произведена в соответствии с условиями контракта, о чем свидетельствуют железнодорожные квитанции.  
В своем решении МКАС указал: общие условия контракта, являющиеся его неотъемлемой частью, предусматривали условия поставки FCA пункт Полевской, Инкотермс 1990. Согласно этим условиям обязанность продавца заключается в предоставлении товаров в распоряжение перевозчика. Поставка несет все риски утраты или повреждения товаров до момента их сдачи перевозчику. Не признав обоснованным довод покупателя о том, что продавец не произвел поставку товара по контракту, МКАС удовлетворил требование продавца и возложил на покупателя обязанность по оплате товара;  
3) ФАС — свободно вдоль борта судна (…название пункта отгрузки) — FAS;  
4) ФОБ — свободно на борту судна (…название порта отгрузки) — FOB.  
Особенности формулирования в договорах купли-продажи данного условия и возникающие в коммерческой практике споры можно проиллюстрировать следующим примером из практики МКАС. В деле N 222/2000 от 20 августа 2001 г. по иску российской организации к германской фирме в связи с неполной оплатой товара, поставленного по контракту международной купли-продажи на условиях FOB Санкт-Петербург, заключенному сторонами 3 мая 2000 г., истец требовал уплаты суммы долга и возмещения расходов по арбитражному сбору. Ответчик отказался от полной оплаты стоимости товара, ссылаясь на его получение в поврежденном состоянии. В качестве подтверждения надлежащего выполнения контракта и в обоснование своего требования продавец представил коносамент N SPHA 004 от 27 июля 2000 г. и соответствующую грузовую таможенную декларацию.  
Разрешая спор, МКАС установил, что факт поставки продавцом товара на условиях FOB Санкт-Петербург подтверждается вышеуказанными документами и не оспаривается покупателем. Обязанность ответчика по оплате товара вытекает из условий контракта. Ответчик оплатил поставленный товар лишь частично. При этом в обоснование отказа в оплате оставшейся части поставленного товара, как следует из его переписки с истцом, ответчик ссылался на повреждение товара, однако не представил соответствующие доказательства. В соответствии с материалами дела товар пересек поручни судна в порту в надлежащем состоянии. Кроме того, даже в случае эвентуального повреждения товара после этого момента риск такого повреждения перешел на ответчика, как это следует из базиса поставки FOB, предусмотренного контрактом. Поэтому МКАС нашел доказанным факт надлежащего исполнения продавцом своих обязательств по контракту и удовлетворил его требование;  
5) КАФ — стоимость и фрахт (…название порта назначения) — CFR.  
Особенности формулирования в договорах купли-продажи данного условия и возникающие в коммерческой практике споры можно проиллюстрировать следующим примером из практики МКАС. В деле N 108/2002 от 17 февраля 2003 г. по иску израильской фирмы к российской организации в связи с неоплатой оборудования, поставленного по контракту международной купли-продажи, заключенному 10 июня 1999 г., требования истца включали погашение суммы задолженности, уплату процентов годовых в связи с просрочкой платежа, а также возмещение расходов по арбитражному сбору и издержек, связанных с защитой интересов через юридических представителей. Ответчик заявил о недействительности контракта в связи с его подписанием со стороны истца неуполномоченным лицом, а неоплату оборудования мотивировал тем, что оно было поставлено разукомплектованным и без необходимой технической документации, а это исключало возможность его монтажа и использования по назначению.  
Рассмотрев исковые требования по существу, МКАС установил: согласно условиям контракта истец отгрузил ответчику оборудование на условиях CFR указанный российский порт (Инкотермс 1990) со сроком поставки «до 20 июля 1999 г.». Оборудование было отгружено из израильского порта 22 июня 1999 г. и прибыло в российский порт (коносамент N 003), откуда отправлено в место назначения автотранспортом, что подтверждается автонакладной CMR от 24 июня 1999 г.  
Состав арбитража не принял во внимание заявление ответчика о некомплектности поставленного оборудования, его ненадлежащем качестве и об отсутствии технической документации к нему, поскольку им не представлены подтверждающие его заявление доказательства. МКАС посчитал факт поставки оборудования доказанным, а ответчика — обязанным оплатить его стоимость. Кроме того, удовлетворено заявленное истцом требование о взыскании с ответчика на основании статьи 395 ГК РФ процентов за пользование чужими денежными средствами в предъявленной истцом сумме, поскольку материалами дела подтверждается просрочка ответчиком платежа за поставленное истцом оборудование. В соответствии с § 9 Положения об арбитражных расходах и сборах удовлетворено требование истца о возложении на ответчика издержек истца, связанных с защитой его интересов через юридических представителей, с учетом критерия разумности;  
6) СИФ — стоимость, страхование и фрахт (…название порта назначения) — CIF.  
Особенности формулирования в договорах купли-продажи данного условия и возникающие в коммерческой практике споры можно проиллюстрировать следующим примером из практики МКАС. В деле N 16/1999 от 17 сентября 2001 г. по иску российской организации к египетской фирме в связи с неоплатой товара, поставленного по контракту, заключенному сторонами 17 июня 1997 г., контракт предусматривал поставку двух машин. Поставленная на условиях CIF Александрия одна машина была повреждена при ее разгрузке в порту назначения. Ответчик, ссылаясь на это обстоятельство, стоимость машины продавцу не оплатил, несмотря на то что страховщиком была признана подлежащей удовлетворению его претензия. Требования истца включали: погашение суммы основного долга с начислением на нее процентов годовых, а также возмещение расходов по арбитражному сбору. Ответчик возражал против удовлетворения исковых требований, ссылаясь на то, что обязанность оплаты возникла в силу контракта только после поставки двух машин.  
Разрешая спор, МКАС признал доказанным продавцом, что поставка товара была осуществлена им в соответствии с условиями контракта на условия CIF Александрия. Согласно обычаям делового оборота, нашедшим отражение, в частности, в Инкотермс 1990, при поставке товара на условиях CIF порт назначения риск порчи товара переходит с продавца на покупателя в момент пересечения товара через поручни судна в порту отгрузки. Из материалов дела следует, что товар был застрахован, соответственно, покупатель должен был обратиться к страховщику с требованием о возмещении убытков, связанных с причинением дефекта товару во время разгрузки, что он и сделал, а страховая компания выплатила ему соответствующее возмещение. Кроме того, в сертификате приемки товара, подписанном представителями обеих сторон, отмечается: «…Требуется замена станины… на средства, полученные от страховщика». Следовательно, ответчик осознавал, что требования о возмещении убытков, связанных с дефектностью товара, подлежат удовлетворению страховщиком. Ответчик также не представил какие-либо доказательства отказа страховщика в удовлетворении этих требований. Поэтому МКАС признал требование продавца об оплате поставленного товара обоснованным;  
7) перевозка оплачена до… (… с указанием пункта назначения) — CPT.  
Особенности формулирования в договорах купли-продажи данного условия и возникающие в коммерческой практике споры можно проиллюстрировать следующим примером из практики МКАС. В деле N 164/2003 от 5 ноября 2004 г. по иску фирмы из Белиза (продавца) к австрийской фирме (покупателю) в связи с неполной оплатой товара, поставленного на условиях CPT Ильичевский экспортный элеватор (Инкотермс 2000) по контракту международной купли-продажи, заключенному 26 декабря 2002 г., истец потребовал погашения задолженности и уплаты договорного штрафа.  
Что касается требований истца по основному иску, то составом арбитража было принято во внимание, что ответчик в своем отзыве на иск не оспаривает требования истца в отношении стоимости неоплаченного товара. Что касается пеней, то он признает их в меньшей сумме, т.е. только до даты его заявления от 24 апреля 2003 г. о встречных требованиях, начисленных с превышением требований истца. Как полагают арбитры, требования истца в указанной сумме погашены путем зачета встречных требований ответчика не полностью, а частично, т.е. в установленной составом арбитража сумме. Иными словами, ответчик остается обязанным уплатить истцу в соответствии с их контрактом от 26 декабря 2002 г. разницу между суммами, причитающимися истцу и ответчику. Кроме того, в удовлетворение исковых требований ответчик обязан уплатить истцу договорную неустойку (пени) по ставке 0, 05% в день с суммы частично неоплаченной цены за поставленный товар за период с 25 апреля (со следующего дня после заявления о зачете) до 29 сентября 2003 г. (даты, до которой истец начислил свои требования по неустойке), т.е. за 159 дней;  
8) перевозка и страхование оплачены до… (…с указанием пункта назначения) — CIP;  
9) поставка с судна (…наименование порта назначения) — DES;  
10) поставка с причала (…название порта назначения) — DEQ;  
11) поставка на границе (…с указанием пункта) — DAF.  
Особенности формулирования в договорах купли-продажи данного условия и возникающие в коммерческой практике споры можно проиллюстрировать следующим примером из практики МКАС. В деле N 94/2003 от 23 декабря 2003 г. российское предприятие (истец) должно было поставить украинскому предприятию (ответчик) согласованный в договоре международной купли-продажи товар на условиях DAF железнодорожная станция Суземка/Зерново граница России и Украины.  
При приемке груза в месте нахождения грузополучателя была обнаружена недостача товара. Товар прибыл в исправном крытом вагоне, запорные устройства вагона не были нарушены, груз выдан железной дорогой в установленном порядке, что подтверждается отметкой станции назначения на железнодорожной накладной. Поскольку покупатель не получил товар в полном объеме, он в соответствии с арбитражной оговоркой договора обратился с иском в МКАС, где заявил следующие требования: о взыскании с продавца стоимости недопоставленного товара, о возмещении им расходов покупателя по уплате штрафных санкций, о возмещении упущенной выгоды и расходов по ведению дела в МКАС.  
Ответчик иска не признал и заявил, что при наличии многоступенчатого контроля над отгрузкой продукции с заводов, что подтверждается сертификатом соответствия, отсутствием в течение 15 лет претензий на недостачу экспортного товара, незагрузка вагона и (или) хищение товара на территории страны ответчика исключены. В отношении других требований истца ответчик пояснил: пункт 3.4 договора ограничивает размер предъявленной претензии контрактной стоимостью товара, в отношении которого предъявлена претензия, и исключаются требования об упущенной выгоде, размер которой истцом не доказан. Требование о взыскании расходов по уплате штрафных санкций не подлежит удовлетворению, так как на основании пункта 5 контракта законы Украины к данному делу не применимы; в заседании МКАС истец от этих двух требований отказался. Истец сообщил, что он не обращался к железной дороге за составлением коммерческого акта по спорной отправке.  
В решении по делу состав арбитров отметил, что согласованное сторонами в договоре условие поставки DAF означает передачу товара в распоряжение истца на согласованной границе. Доказательств, подтверждающих факт отсутствия груза в вагоне при передаче его истцу на погранстанции, т.е. в месте поставки, как это следует из условия DAF и предусмотрено договором, истцом не представлено. Следовательно, истец не доказал, что недостача товара имела место на момент исполнения ответчиком договора;  
12) поставка без оплаты пошлины (…с указанием пункта назначения) — DDU.  
Особенности формулирования в договорах купли-продажи данного условия и возникающие в коммерческой практике споры можно проиллюстрировать следующим примером из практики МКАС. В деле N 228/2000 от 10 сентября 2001 г. спор возник между российским покупателем и индийским продавцом в связи с требованием покупателя о возмещении части стоимости лицензируемого по законодательству России и оплаченного им в полном объеме товара, поскольку спорный товар вследствие истечения срока годности не отвечал требованиям по качеству, обусловленным контрактом. Контракт был заключен на условиях DDU Москва таможенный склад «Северный», датой поставки товара, согласно контракту, является дата штемпеля Московской таможни в дорожно-транспортной накладной (CMR), свидетельствующего о прибытии товара в Москву на указанный таможенный склад.  
По мнению продавца, требование покупателя о возврате части стоимости оплаченного товара базируется на неправильном толковании контракта и законодательства: в соответствии с пунктом Б.2 условия Инкотермс 1990 DDU покупатель был обязан получить необходимую лицензию на импорт товара или какое-либо иное официальное разрешение, а также выполнить все таможенные формальности, необходимые для ввоза товара в Россию. В соответствии с контрактом обязанность предоставить документы, необходимые для таможенной очистки, и (или) произвести их регистрацию была возложена на покупателя, т.е. покупатель несет полную ответственность за получение оформленной должным образом лицензии на импорт в надлежащий срок.  
Разрешая спор, МКАС не принял во внимание заявление продавца о вине покупателя в нарушении сроков годности товара из-за неоформления лицензии на импорт. Из представленных покупателем материалов следует, что у истца было оформлено несколько лицензий на импорт, копии которых имеются в деле, причем одна из них действовала в момент поставки товара и его доставки покупателю. Признав ссылку продавца на Инкотермс 1990 необоснованной, МКАС удовлетворил требование покупателя о возврате ему разницы между произведенным им платежом и стоимостью полученного и принятого им товара;  
13) поставка с оплатой пошлины (…с указанием пункта назначения) — DDP.  
Использование отдельных терминов Инкотермс не только означает согласование сторонами перевозки товара определенным видом транспорта, но и обусловливает получение покупателем от продавца различных по юридической силе перевозочных документов:  
а) при морской перевозке — по общему правилу это оборотный товарораспорядительный документ — коносамент, означает переход на покупателя права собственности (титула) на товар и позволяет ему до получения товара распорядиться им;  
б) при иных видах перевозки — это накладная, являющаяся товаросопроводительным документом, по которому товар может быть выдан только указанному в нем грузополучателю.

Для более полного понимания и применения Инкотермс 2000 все условия разделены на четыре группы, которые отличаются по существу регулируемого отношения:  
— группа E «Отправление» — термин Ex Works. На продавца возлагаются минимальные обязанности, именно он должен только предоставить товар в распоряжение покупателя в согласованном месте, обычно в собственном помещении продавца;  
— группа F «Основная перевозка не оплачена» — термины FCA, FAS, FOB. На продавца этой группы возлагается доставка товара для перевозки в соответствии с инструкциями покупателя;  
— группа C «Основная перевозка оплачена» — термины CFR, CIF, CPT, CIP. На продавца возлагается обязанность заключить договор перевозки на обычных условиях за свой счет, в связи с чем указание пункта, до которого он должен оплачивать транспортные расходы, обязательно;  
— группа D «Прибытие» — термины DAF, DES, DEQ, DDU, DDP. Продавец в этой группе отвечает за прибытие товара в согласованное место или пункт назначения на границе или в стране импорта.  
Основное отличие между терминами группы D и групп E, F, C состоит в том, что только в соответствии с терминами группы D продавец обязан передать покупателю товар в согласованном порту или пункте в стране назначения. Согласно всем остальным терминам он может исполнить свою обязанность по передаче товара:  
а) в собственной стране;  
б) путем предоставления товара покупателю в месте нахождения продавца (термин EXW);  
в) путем передачи товара для отгрузки перевозчику (термины FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT и CIP).  
Принципиальное различие между терминами групп C и D связано с переходом риска случайной гибели или случайного повреждения товара при повреждении товара в пути. Так, согласно терминам группы C продавец считается исполнившим свое обязательство по поставке, а в соответствии с терминами групп D он может нести ответственность за нарушение договора.  
Исходя из приведенной классификации, термины Ex Works, FCA, CPT, CIP, DDU, DDP могут быть использованы для любого вида перевозки, в том числе смешанные и контейнерные перевозки, а термины FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ — только при морской или внутренней водной перевозке.  
В.А. Канашевский все термины Инкотермс 2000 условно подразделяет на две группы:  
а) договоры прибытия (доставки) — «arrival contracts». К ним относятся термины группы D;  
б) договоры отгрузки — «shipment contracts» — группы E, F, C.  
Продавец по условиям группы C по обеспечению перевозки и ее оплате и страхованию по условиям CIF и CIP не обязан передавать товар в пункте назначения. Наоборот, риск утраты или повреждения товаров переходит в пункте их передачи, а страхование по условиям CIF и CIP осуществляется продавцом в пользу покупателя, на которого после пункта передачи переходит риск.  
В отношении базисных условий поставки закрепленных в Инкотермс 2000 необходимо особо учитывать следующие два момента. Во-первых, в пункте 6 ст. 1211 ГК РФ содержится специальное указание: «Если в договоре использованы принятые в международном обороте торговые термины, считается, что сторонами согласовано применение к их отношениям обычаев делового оборота, обозначаемых соответствующими торговыми терминами». Во-вторых, на основании Закона РФ от 7 июля 1993 г. N 5340-1 «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» Постановлением Правления ТПП РФ от 28 июня 2001 г. N 117-13 Инкотермс 2000 признаны в России торговым обычаем, что имеет огромное значение в упорядочении условий поставки между участниками международной купли-продажи, а также участниками смежных международных контрактов. То есть, когда контракт регулируется российским материальным правом, даже при отсутствии в нем ссылки на Инкотермс 2000, они будут применены при толковании соответствующего базисного условия поставки в той мере, в какой иное прямо не предусмотрено контрактом.  
По мнению М.Г. Розенберга, признание Торгово-промышленной палатой РФ правил Инкотермс в качестве обычая исключает сложившийся в практике подход, когда положения Инкотермс использовались (когда применимым являлось российское право), как правило, при наличии ссылки на них в контракте либо лишь в определенной мере в качестве ориентира при толковании условий контракта о базисе поставки, сформулированного недостаточно ясно. Таким образом, в настоящее время Инкотермс обладают самостоятельной юридической силой, оказывая воздействие на регулируемые между хозяйствующими субъектами отношения.  
Однако, как полагает В.А. Канашевский, Инкотермс нельзя отождествлять с обычаями международной торговли, поскольку это связано со следующими обстоятельствами:  
1) правила содержат ссылки на торговые обычаи. Например, в соответствии с термином FAS продавец обязан поставить товар вдоль борта указанного покупателем судна в названных покупателем месте и порту отгрузки и в соответствии с обычаями порта в установленную дату или оговоренный срок. В соответствии с введением к Инкотермс 2000 (п. 12) причина отсылок к торговым обычаям — различия, существующие между морскими портами, касающиеся способов доставки товара для перевозки согласно одноименным терминам;  
2) о самостоятельном (по отношению к Инкотермс) существовании торговых обычаев в отношении базисов поставки свидетельствует судебно-арбитражная практика, в частности практика Международного коммерческого арбитражного суда при Торгово-промышленной палате Российской Федерации;  
3) в ряде стран (и даже разных портах одной страны) понимание одноименных торговых терминов различно. Например, в Англии при торговле лесом используются термины FOM и FBY, не известные Инкотермс;  
4) Инкотермс оказывают влияние на развитие торговой практики и в этом смысле даже опережают формирование обычая, т.е. приобретают относительно самостоятельный статус по отношению к обычаям.  
С данным суждением согласиться нельзя, поскольку это противоречит пункту 6 ст. 1211 ГК РФ.  
Торговые термины Инкотермс (англ. аббревиатура «INCOTERMS» — international commercial terms) представляют собой правила толкования терминов поставки, в которых не рассматриваются иные условия договора купли-продажи. Поэтому, кроме обязанности продавца предоставить товар в распоряжение покупателя или передать его для перевозки или доставить в пункт назначения и соответствующей обязанности покупателя по принятию поставки, Инкотермс определяют, во-первых, обязанности по передаче извещения об отгрузке товара, по представлению документов, обеспечению страхования и, во-вторых, обязанности по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза и ввоза. Таким образом, избранные сторонами договора международной купли-продажи термины Инкотермс во многом определяют условия договоров перевозки и страхования.  
В юридической литературе выделяют две группы вопросов, по которым Инкотермс предлагается единообразное толкование: коммерческие и юридические. К наиболее важным коммерческим вопросам, закрепленным в Инкотермс, относятся:  
а) определение цены, которая непосредственно зависит от согласованного сторонами базисного условия поставки;  
б) распределение обязанностей сторон:  
— по перевозке и выполнению погрузочно-разгрузочных работ;  
— по представлению отгрузочных, платежных и иных документов, а также необходимых извещений;  
— по страхованию товара, т.е. по обеспечению рисков, которым может быть подвергнут товар в период транспортировки;  
— по обеспечению надлежащей упаковки товара;  
— по осуществлению инспектирования товара;  
— по выполнению таможенных формальностей, необходимых для вывоза и ввоза.  
Урегулированные Инкотермс юридические вопросы предусматривают:  
1) определение момента, когда продавец считается выполнившим свою основную по договору купли-продажи, на который товар должен соответствовать всем условиям договора (по количеству, качеству, а также иным характеристикам, определенным сторонами);  
2) определение момента перехода с продавца на покупателя риска случайной гибели или случайного повреждения товара;  
3) распределение обязанностей сторон по получению экспортных и импортных лицензий.  
Базисные условия определяют и некоторые другие обязанности продавца и покупателя:  
— кто и за чей счет обеспечивает транспортировку товара по территории страны продавца, покупателя, транзитных стран, морем и воздухом;  
— обязанности продавца в части упаковки и маркировки товара;  
— обязанности сторон по страхованию груза;  
— обязанности сторон по оформлению коммерческой документации;  
— место и время перехода с продавца на покупателя риска случайного повреждения или утраты товара.  
В международной договорной практике используются универсальность и гибкость Инкотермс, т.е., установив в контракте одно из базисных условий, стороны могут скорректировать, уточнить или дополнить его. Например, при применении таких условий, по которым обязанность по выгрузке товара с доставившего его транспортного средства лежит на покупателе (DAF, DES, DDU), стороны могут предусмотреть, что выгрузка товара в пункте назначения обеспечивается продавцом и производится за его счет. В случаях, когда обязанность по страхованию товара в пути следования лежит на продавце (CIF, CIP), покупатель может договориться с продавцом о том, чтобы он обеспечил страхование с большим покрытием по сравнению с обычно применяемыми в деловом обороте ставками. Договоренность сторон об изменении или дополнении условий Инкотермс, как правило, оформляется дополнительным соглашением к контракту.  
В Российской Федерации международные торговые обычаи наряду с российскими нормативными актами, международными договорами Российской Федерации, общепризнанными принципами и нормами международного права признаются источниками права, если они носят характер общего правила, т.е. соблюдаются во всех или в подавляющем большинстве случаев.  
Согласно российскому праву базисные условия поставки применяются только в части, не противоречащей императивным нормам гражданского законодательства или договору, причем в договорных отношениях приоритетны диспозитивные нормы закона (п. 2 ст. 5, п. 5 ст. 421 ГК РФ). Они служат не только доказательством существования международного торгового обычая, но и сами оказывают влияние на развитие торговой практики, даже опережая в этом смысле формирование обычая и тем самым приобретая по отношению к нему самостоятельный статус.