

Актуальные вопросы унификации терминов в свете разработки «Инкотермс 2020»

А. А. Скворцова

юрисконсульт ООО «СИТРАС», магистрант программы International Trade Law
Туринского университета.
Адрес: ООО «СИТРАС», 107140, Москва,
ул. В. Красносельская, д. 3, с. 2.
E-mail: skvorc-anastasiya@yandex.ru

Topical Issues of Terms Unification in the Light of the Development of "Incoterms 2020"

A. A. Skvortsova

Counsel at the LLC "CEETRUS", Participant of the International Trade Law Program
at the University of Turin.
Address: LLC "CEETRUS", 3-2 V. Krasnoselskaya Str.,
Moscow, 107140, Russian Federation.
E-mail: skvorc-anastasiya@yandex.ru

Аннотация

Статья посвящена актуальному на настоящий момент вопросу, касающемуся разработки новой редакции базисов поставки «Инкотермс», которая должна увидеть свет и официально вступить в силу в 2020 г. Упомянутая редакция станет девятым по счету изданием международных коммерческих терминов. Анализируя предложения как отечественных, так и западных специалистов, автор приходит к выводу о том, что необходимо внесение ряда доработок, касающихся как создания новых терминов, так и изъятия базисов, утративших свою актуальность. В статье также рассматриваются основные проблемы, которые вызваны рядом недостатков самой последней на сегодняшний день редакции. Так, многие контрагенты включают в условия договора модифицированные термины, смысл которых может отличаться от официального толкования, а также быть не до конца понятным для самих сторон договора. Более того, до сих пор существует много споров касательно объема страхования, которое обязывают обеспечить некоторые базисы. В связи с большим количеством редакций «Инкотермс», недостаточным уровнем информирования участников международной торговли, ряд контрагентов и вовсе неправильно выбирают термин, который может сделать условия договора кабальными для одной из сторон.

Ключевые слова: «Инкотермс», Международная торговая палата, международная торговля, международная транспортировка, международный договор, базис поставки, торговый обычай, страхование, ответственность, договор.

Abstract

The article is devoted to the current issue concerning the development of a new edition of Incoterms delivery bases, which should be published and officially come into force in 2020. This edition will be the ninth edition of the international commercial terms in the account. Analyzing the proposals of both domestic and Western experts, the author comes to the conclusion that it is necessary to make a number of improvements concerning both the creation of new terms and the removal of bases that have lost their relevance. The article also discusses the main problems caused by a number of shortcomings of the latest edition on the present day. Thus, many contractors include in the terms of the contract modified terms, the meaning of which may differ from the official interpretation, and also be not clear to the parties to the contract. Moreover, there are still many disputes about the scope of insurance, which is obliged to provide some bases. Due to the large number of Incoterms editions and insufficient level of information to participants in international trade, a number of counterparties incorrectly choose a term that can make the terms of the contract enslaving to one of the parties.

Keywords: Incoterms, International Commercial Chamber, international trade, international transportation, international contract, basis of delivery, commercial usage.

Международные коммерческие термины «Инкотермс» впервые были опубликованы Международной торговой палатой в 1936 г. Их появлению предшествовал длительный период работы юристов и других экспертов из различных сфер деятельности со всего мира. Основной идеей, которой руководствовались разработчики, было желание облегчить процесс заключения и исполнения международных договоров купли-продажи. С тех пор «Инкотермс» переиздавались каждые каждые лет. На сегодняшний день известны восемь редакций, самая последняя из которых увидела свет в 2010 г. 28 сентября 2016 г. в Москве прошла конференция, посвященная 80-летию юбилею международных коммерческих терминов. На ней обсуждались практические аспекты применения, однако помимо этого Эмили О'Коннор, ответственный секретарь Банковской комиссии ICC и Комиссии по коммерческому праву и практике, предложила специалистам принять участие в работе над новой редакцией терминов, которая должна выйти уже в 2020 г., и представить Международной торговой палате свои предложения по усовершенствованию «Инкотермс» [1].

В настоящий момент специалисты уже заканчивают разработку новой редакции. Работа над ней ведется редакционной группой, состоящей из специалистов из Китая, США, Австралии и Европы. Ее члены периодически собираются для обсуждения отдельных вопросов и инициатив, предложенных членами Международной торговой палаты из 130 государств мира. Специалисты указывают на вероятность появления новой редакции в последней четверти 2019 г. одновременно со столетней годовщиной Международной торговой палаты, а вступление в силу обновленных терминов произойдет 1 января 2020 г. Представители бизнеса, юристы и экспедиторы из многих стран уже делают собственные прогнозы о грядущих нововведениях. Так, один из основателей международного блога, посвященного интернациональной торговле Global Negotiator Blog Олега Рио Пламазарес вывел следующий ряд возможных модификаций:

1. Новая редакция не будет содержать условий EXW (Ex-Works, или «С завода») и DDP (Delivered Duty Paid, или «Доставлено с оплатой пошлины»). Основанием для данного решения называют их противоречие новому Таможенному кодексу Европейского союза (Union Customs Code, UCC) [9], который указывает на переход

ответственности от экспортера к импортеру после очистки товаров для экспорта либо для импорта, а вышеуказанные термины не подразумевают наличие таких моментов, так как обе процедуры производятся одной стороной: либо покупателем, либо продавцом. Следовательно, невозможно констатировать момент перехода рисков и дополнительных расходов. EXW и DDP также называют «домашними терминами», подразумевая их удобство применения во внутренней торговле.

2. Термин FAS (Free Alongside Ship, или «Свободно вдоль борта судна») также может исчезнуть из-за его низкого уровня популярности среди контрагентов и схожести с базисным условием поставки FCA (Free Carrier, или «Франко перевозчик»). Более того, отмечается, что, если в случае использования FAS происходит задержка судна, которое должно транспортировать груз, товар будет находиться на палубе в течение нескольких дней либо, если указанное судно прибывает раньше, товар не будет готов для отправки. Отмечается, что FAS чаще всего используется при поставке минеральных ресурсов либо круп, и Редакционная группа также рассматривает целесообразность существования отдельного термина для поставок данных грузов.

3. Условие FCA в то же время предлагается раскрыть подробнее и разделить на два термина: для использования с водным транспортом и наземным. Данный термин на настоящий момент является одним из наиболее используемых – более 40% поставок совершаются с его использованием.

4. Изменения предлагается внести и в такие условия, как FOB (Free On Board, или «Свободно на борту») и CIF (Cost, Insurance, Freight, или «Стоимость, страхование и фрахт»). Редакция «Инкотермс 2010» впервые указала, что в случае если товар перемещается в контейнерах, к его поставке невозможно применять термины FOB и CIF, а вместо них надлежит использовать FCA и CIP (Cost Insurance Paid, или «Фрахт и страхование оплачены»). Данное нововведение, однако, не нашло отклика на практике, так как условия FOB и CIF являются одними из старейших и оттого привычными для использования. Более того, около 80% всех мировых поставок осуществляются в контейнерах, а следовательно, можно надеяться, что редакция 2020 г. позволит контрагентам вернуться к привычным для них условиям.

5. Создание нового базиса поставки CNI (Cost and Insurance, или «Стоимость и страхование»), который должен послужить своеобразным симбиозом определенных положений условий FCA, CFR (Cost and Freight, или «Стоимость и фрахт») и CIF. CNI будет обязывать продавца застраховать товар в пользу покупателя и оплатить перевозку груза. Риски и дополнительные расходы будут переходить от одного контрагента другому при передаче товара в порту погрузки.

6. Термин DDP (Delivered Duty Paid, или «Поставка с оплатой пошлины») также планируют усовершенствовать для возможности возложения обязанности оплатить таможенные сборы и выполнить импортную очистку как на продавца, так и на покупателя. В связи с этим предлагается создание двух условий, основанных на DDP. Во-первых, DTP (Delivered at Terminal Paid, или «Поставка с оплатой до терминала»), который возложит на продавца обязанность организовать доставку товара в терминал, находящийся в стране покупателя, и оплатить таможенные платежи. В противоположность ему предлагается использовать термин DAT (Delivered at Terminal, или «Поставка до терминала»), который возлагает обязанности по импортной очистке и оплате соответствующих сборов на покупателя. Вторым новым термином выступит DPP (Delivered at Place Paid, или Поставка с оплатой до пункта назначения), который обяжет экспортера поставить груз в иной любой другой пункт в стране покупателя, отличный от транспортного терминала, и оплатить таможенные пошлины и иные сопутствующие платежи. Ему будет противостоять условие DAP (Delivered at Place, или «Поставка до пункта назначения»), которое аналогично DPP обозначает обязанность продавца доставить груз в любое другое место в стране покупателя, но возлагает уже на последнего обязанность оплаты таможенных расходов и оформление импортной документации [6].

Помимо указанных изменений Редакционная группа рассматривает возможность урегулирования вопросов, связанных с транспортной безопасностью и страхованием транспортных средств.

Стефани Робертс, менеджер по качеству и подготовке экспедиторов в фирме Fracht USA, указывает на необходимость внесения изменений в требования о минимальном страховом покрытии, которое в ряде случаев обязан обеспечить продавец. По ее мнению, новая редакция

терминов должна предусматривать обязанность продавца заключать договор страхования товаров от всех возможных видов риска [4].

Менеджер по логистике в компании CB&I Fabrication Services Фрэнк Шродер отмечает довольно поверхностное урегулирование терминами «Инкотермс» контейнерных перевозок с помощью морского и внутреннего водного транспорта. Несмотря на появление контейнерных судов еще в 50-е гг. прошлого века, международные коммерческие термины не уделяют им должного внимания, и ряд связанных с ними вопросов, например о загрузке груза, остаются неразъясненными. Господин Шредер также подмечает необходимость урегулирования некоторых технологических нововведений в сфере транспортировки товаров. Так, он приводит в пример доставку груза с помощью дронов [4].

Специалисты также отмечают повышенное число атак, которые совершались пиратами на товары начиная еще с 2014 г. Ряд предложений по усовершенствованию «Инкотермс» направлены на минимизацию данных рисков. Для этого предлагается в том числе возложить на покупателя дополнительные обязанности по организации хранения доставленного груза.

К. В. Холопов и А. М. Голубчик подчеркивают необходимость уточнения базиса поставки DAP, так как, на их взгляд, существует неопределенность, о каком пункте поставки идет речь. Более того, условие DAP, по их словам, включило в себя три различных термина, которые существовали в редакции 2000 г., а именно: DAF (Delivered At Frontier, или «Поставка до границы»), который использовался при поставках железнодорожным транспортом; DES (Delivered Ex-Ship, или «Поставка с судна»), употреблявшийся при транспортировках на морском и внутреннем водном видах транспорта; DDU (Delivered Duty Unpaid, или «Поставка без оплаты пошлины»), использовавшийся для доставки в страну покупателя. Данная деталь обозначает необходимость предоставления отдельного вида документа для каждого варианта поставки, однако «Инкотермс» в последней редакции указанную особенность не конкретизируют. Также специалисты указывают на отсутствие уточнения типа документа, который продавец должен предоставить при использовании условия FAS. Предлагается включить в издание «Инкотермс-2020» детализирующие условия [3].

На настоящий момент авторы ряда трудов напоминают: при включении терминов «Инкотермс» в контракт купли-продажи контрагентам необходимо учитывать особенности базисов, чтобы избежать некоторых ошибок. Так, в комментариях к «Инкотермс» и научной литературе часто подчеркивается, что любой термин имеет целью обозначить обязанности продавца по доставке груза покупателю, а также разграничить права и обязанности контрагентов, однако они не могут затрагивать договоры перевозки товара. Перевозчики и экспедиторы не являются сторонами договора, а лишь действуют по указанию грузоотправителя либо грузополучателя. Однако некоторые международные экспедиторы, перевозчики и фрахтовщики используют условия «Инкотермс» для обозначения границ своей ответственности. Из-за этого на практике образовался ряд модифицированных терминов, также именуемых коммерческими. Такие условия призваны регламентировать взаимоотношения контрагентов в договорах перевозки либо экспедиции. Специалисты отмечают особую распространенность таких измененных терминов в ситуациях, когда перевозчик и/или экспедитор берут на себя в качестве обязанности оказание нетипичных для них видов услуг (например, погрузка-выгрузка и штивка товара). Среди измененных условий можно выделить следующие:

1. CIF Liner Terms (CIF на линейных условиях), обозначающее выгрузку товара с судна по обычаям судоходства выбранного порта. Таким образом, обязанности по оплате расходов, связанных с выгрузкой товара, могут быть распределены следующим образом: судовладелец будет обязан оплатить расходы по выгрузке с транспорта, а грузополучатель – затраты, возникающие на причале.

2. FOB Stowed & Trimmed (FOB с укладкой и разравниванием), которое накладывает на грузоотправителя обязанности по оплате стоимости погрузки, укладки и разравнивания товара.

3. CIF/CFR Quay Landed, или CIF/CFR Lighterage Included (с выгрузкой на берег), обозначающее обязанность продавца организовать и оплатить транспортировку товара, а также его выгрузку, которую обязан осуществить судовладелец.

4. EXW Loaded (EXW с погрузкой) обязывает продавца организовать погрузку товара на средство транспорта, предоставленное покупателем [3].

Некоторые экспедиторы и операторы мультимодальных перевозок прибегают к использованию терминов, вышедших из постоянного употребления и в целом потерявших свою актуальность. Так, до сих пор в соглашениях могут включаться условия FOT (Free on Truck, или «Франко грузовик») – для перевозок автотранспортом, FOR (Free on Rails, или «Франко железнодорожный вагон») – для транспортировки железнодорожным транспортом и условие FOA (Free on Airplane, или «Франко самолет») для транспортировки авиатранспортом. Существуют государства, к примеру Япония, которые используют вышеуказанные вышедшие из всеобщего употребления термины в качестве национальных торговых обычаев. Так, в ситуации с Японией, где и по сей день термины FOB аэропорт и FOA не теряют популярности как во внешнеэкономических контрактах, так и транспортно-экспедиторских договорах, данное явление объясняется возможностью транспортировки товаров в Японию только морским либо авиатранспортом. При использовании в договорах перевозки и экспедиции условий FOR/FOT/FOB перевозчик становится обязанным осуществить доставку груза в согласованное место, однако он не несет обязанностей по оплате разгрузки. Данная интерпретация указанных условий противоречит их смыслу, ведь оригинальные базисы поставки указывают исключительно на обязанность продавца организовать погрузку товара на определенное транспортное средство, предоставленное покупателем, а про перевозчиков там не содержится ни слова [3].

Приведенные примеры адаптации терминов «Инкотермс» транспортерами и экспедиторами для своих нужд призваны обратить внимание на большой риск возникновения непонимания, которое может повлечь ненадлежащее исполнение обязательств кем-либо из сторон договора. Даже опытному участнику внешнеэкономической деятельности будет полезно в описанных ситуациях связаться с ответственным за перевозку либо экспедицию лицом и уточнить смысл, вложенный в такие модифицированные условия, так как то, что такие термины основываются на условиях «Инкотермс», не является основанием для их тождества.

Международные коммерческие термины призваны помочь сторонам определить момент перехода рисков и ответственности за товар, а также разграничить всевозможные виды расхо-

дов, однако на практике при использовании условий последней редакции может сложиться ситуация, при которой расходы будут распределены неточно и неконкретно. В качестве примера можно привести перевозку массовых насыпных товаров (угля, зерна, руды и др.), при которой складывается ситуация, когда в результате конвейерной погрузки в трюме образуется конус из перевозимого товара, который необходимо убрать, так как он смещает центр тяжести судна, тем самым нарушая его устойчивость. Обязанность равномерного размещения груза чаще всего выполняется вручную экипажем судна либо грузчиками, однако в данном случае более важным является вопрос о лице, которое оплатит данный процесс. При таких перевозках рекомендуется использовать термин FOB с добавлением условия *Stowed & Trimmed*, так как в случае отсутствия указанной спецификации может возникнуть следующая ситуация: базис условия FOB возлагает на продавца обязанность погрузки товара, однако в определенных государствах (Япония, Иран, порты Новороссийск и Оля в России) операция по разравниванию погруженного товара в трюме не входит в типичный комплекс услуг по погрузке груза на судно, и, таким образом, в счете, который получает покупатель, она выставляется отдельной строкой. Естественно, что данное явление нередко становится причиной спора контрагентов. Как правило, продавец аргументирует свою позицию тем, что манипуляции по разравниванию груза являются отдельным типом услуг, который отличается от работ, выполняющихся при погрузке, а следовательно, оплата разравнивания не входит в его круг обязанностей. Покупатель в свою очередь предпринимает попытки доказать неразрывную связь разравнивания груза в трюме с процессом его погрузки, невыполнение которого в надлежащем виде повлечет невозможность отправки рейса. Таким образом, добавление к стандартному условию FOB приставки *Stowed & Trimmed* позволит сторонам избежать вышеописанного конфликта, так как обязанность оплаты штивки будет четко отнесена к компетенции продавца. Представляется, что в комментариях к редакции 2020 г. необходимо указать возможность использования данного условия для предотвращения споров [2].

Отмечается также риск возникновения определенных проблем при использовании терминов FCA, FAS и FOB. Причиной потенциального конфликта между продавцом и покупателем служит

следующая неясность, которая имеет шанс возникнуть при использовании морского или внутреннего водного видов транспорта: вышеперечисленные условия возлагают на покупателя обязанность заключить договор перевозки и нести все расходы с момента поставки товара на выбранный транспорт. Термины четко регламентируют, что покупатель является ответственным за фрахт судна, однако не указывают, на ком из контрагентов лежит обязанность по приему судна в порту отгрузки, что может включать в себя оплату услуг агента, аренды причала, оплату всевозможных сборов и иные расходы. Ситуация усложняется, тем, что порт не будет принимать экспортный груз под накопление судовой партии, пока какая-либо сторона не заключит с ним договор на прием судна под этот груз. Некоторые специалисты полагают, что аренда транспорта покупателем абсолютно не является признаком того, что последний должен отвечать за прием зафрахтованного судна в порту отгрузки. В свою очередь капитан данного судна не даст распоряжения о заходе в определенный порт за грузом, пока у него не будет доказательств того, что в порту судно будет ожидать принимающий судовой агент, и наличия договора об аренде причала. Таким образом, до совершения вышеперечисленных действий, направление груза в порт невыполнимо. Однако покупатель не нарушает требований условий, отказываясь взять ответственность за организацию описанных операций и их оплату, ведь они имеют место до момента поставки. Таким образом, необходимо внести соответствующие уточнения в вышеуказанные термины и разграничить распределение описанных расходов и договоренностей [7].

Во многих случаях применение терминов вкпе с различными приставками может пониматься сторонами по-разному, что создает высокий риск неисполнения либо ненадлежащего исполнения обязательств. Так, в одном из многочисленных арбитражных дел спор возник по поводу испорченных соевых бобов. Контракт, содержащий условие FOB *Stowed Polish Port*, обязывал продавца погрузить мешки с товаром в трюм судна. Неприятность возникла, когда выяснилось, что зафрахтованный транспорт ранее перевозил цемент, и в результате часть партии товара (соевых бобов) стала непригодна для использования. Покупатель аргументировал ответственность продавца за данное происшествие, ссылаясь на уточнение *stowed*, которое, по его

мнению, обязывало продавца погрузить транспортируемый товар в чистый и сухой трюм. Однако суд встал на сторону продавца и указал, что данное добавочное условие не делает продавца ответственным за проверку трюма суда, а лишь обязывает удостовериться в том, что погруженный товар будет защищен от трения, протирания упаковки либо иного повреждения при качке судна, при этом остальные риски возлагаются на покупателя [5].

Специалисты также отмечают особую природу термина FOB, которая может повлечь наступление неблагоприятных обстоятельств для обеих сторон внешнеэкономического контракта. Данное условие обязывает продавца организовать погрузку контейнера с грузом на судно, при совершении которой ответственность за товар перейдет к покупателю. Однако при линейном типе перевозки, к которому относятся в том числе контейнерные и паромные, ответственность переходит от продавца к перевозчику при расположении товара к месту накопления судовой партии, т. е. терминалу порта. В случае если с грузом, ожидающим отправки, что-либо случится, и это повлечет его утрату либо порчу, то по контракту купли-продажи ответственным лицом за это будет считаться продавец, а по договору перевозки груза – перевозчик. При том необходимо понимать, что в таком случае продавец не сможет предъявить претензии перевозчику, так как не является участником договора транспортировки. Естественно, что покупатель постарается избежать участия в споре, так как с позиции контракта купли-продажи ответственность и риск к нему не перешли, ведь товар не был погружен. Однако ему необходимо помнить, что страховые выплаты в таком случае он не получит, ведь стандартная страховка по условию FOB покрывает только отрезок времени с момента перехода рисков, т. е. с момента погрузки товара на борт судна. В случае если покупатель пожелает застраховать груз на время всего пути перевозки, то он столкнется с недоверием страховщиков, которые не будут признавать наличие страхового интереса страхователя до пункта перехода к нему ответственности за товар.

Следующая проблема, которая может возникнуть у контрагентов при использовании «Инкотермс-2010», связана с условиями, предполагающими обязанность продавца застраховать товар в пользу покупателя: CIF и CIP. Большое число участников внешнеэкономической дея-

тельности уверены, что такое страхование предполагает покрытие всех вариантов риска, однако оба условия содержат оговорку об обязанности продавца обеспечить страхование лишь с минимальным покрытием. Источником таких заблуждений специалисты называют положения российского транспортного законодательства, которые возлагают на перевозчиков и экспедиторов полную материальную ответственность за перевозимый товар, а на экспедиторов еще вдобавок и обязанность возмещения упущенной выгоды. В результате большое число российских покупателей мыслят аналогично, когда думают о договоре страхования, который в их пользу должен заключить продавец [9].

Заключительная проблема посвящена правильному выбору условия поставки. Примером может служить популярное заблуждение среди контрагентов, которое заключается в том, что условие CIF подходит только для перевозок по морю. Так, продавец из России заключил контракт на поставку металлургического сырья с Северного Урала в Австрию на условиях CIF Вена «Инкотермс-2010» по желанию покупателя. При этом точный адрес доставки указан не был. Экспортер, уверенный в том, что данное условие бессмысленно, так как Австрия, в частности Вена, не имеют выхода к морю, обратился к экспедитору и согласовал поставку товара железнодорожным транспортом. Экспедитор об указании термина в контракте уведомлен не был. В результате товар, размещенный в двадцатифутовых контейнерах, прибыл в терминал, находящийся за городской чертой Вены, так как в самой столице не было пунктов, способных принять столь опасный груз. Покупатель в свою очередь отказался принимать груз, мотивируя это тем, что поставка была произведена в место, не согласованное в контракте. Он согласился принять контейнеры при условии, что экспортер компенсирует ему расходы в размере 800 евро за каждый контейнер, что включало перевозку по городу, крановые работы и услуги хранения на терминале. Продавец посчитал вышеуказанные требования несправедливыми и отказался от их выполнения. Тогда получатель груза обратился в третейский суд при Австрийской торговой-промышленной палате и выиграл спор. Суд установил, что действительно Австрия не имеет выхода к морю, однако Вена расположена на реке Дунай, по которой осуществляется регулярное судоходство, а в самом городе имеется речной

порт, где покупатель имел собственные склады и который являлся согласованным местом доставки. В результате продавец был вынужден доставить груз в указанное место, выплатить компенсацию за срыв сроков контракта и понести убытки, превысившие 1 000 евро за один контейнер. Однако данный способ поставки был изначально невыгоден, так как товар необходимо было бы сначала доставить железнодорожным либо автомобильным транспортом до портов на реках Майн или Рейн в Германии, а уже оттуда до Вены линейными контейнерными судами. Такая перевозка обошлась бы продавцу в 2,5 раза дороже, чем доставка прямым железнодорожным сообщением. Из описанного примера можно сделать вывод, что термин был подобран неверно, так как исполнение выбранного способа поставки стоит несоразмерно дорого. Необходимо отметить, что существует еще ряд проблем, возникающих при желании сторон включить во внешнеторговый

контракт термин «Инкотермс», однако описанные проблемы встречаются на практике наиболее часто [9].

Таким образом, перед Редакционной группой, ответственной за выход новой редакции международных коммерческих терминов, стоит немало задач. Необходимо конкретизировать ряд положений, убрать условия, противоречащие определенным нормативным актам, уделить больше внимания таким нюансам, как страховка товара и его охрана во время транспортировки. Также представляется целесообразным разъяснить участникам международной торговли существенную разницу между терминами Инкотермс и модифицированными условиями, к использованию которых прибегают перевозчики и экспедиторы, чтобы уменьшить риск возникновения разногласий и содействовать надлежащему исполнению обязательств.

Список литературы

1. *Давыденко Д.* Инкотермс®: 80 лет во внешней торговле // CIS Arbitration Forum. – URL: <http://www.cisarbitration.com/2016/10/07/в-москве-состоится-конференция-инко/> (дата обращения: 07.10.2016).
2. *Голубчик А. М.* Некоторые типичные ошибки и проблемы, возникающие при неверной трактовке и применении торговых терминов Инкотермс // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 10. – С. 63–64.
3. *Голубчик А. М.* Практические аспекты составления и исполнения международных контрактов купли-продажи товаров. – Томск : Томская ТПП, 2013.
4. *Холопов К. В., Голубчик А. М.* Нестандартные аспекты применения «Инкотермс» и направления дальнейшей унификации международных торговых обычаев // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – № 11. – С. 110–117.
5. *Abbott P. S.* Trade Terms Evolution // BreakBulk. – URL: <https://www.breakbulk.com/mag617-trade-terms-evolution/> (дата обращения: 15.12.2017).
6. *Coetzee J.* Incoterms® Variants: Greater Precision or More Uncertainty? // De Jure 46. – 2016. – Vol. 2. – P. 583–590.
7. *Llamazares O.* Incoterms 2020: Main Changes // Global Negotiator Blog. – URL: http://www.globalnegotiator.com/blog_en/incoterms-2020-main-changes/ (дата обращения: 20.04.2018).
8. *Lorenzon F., Baatz Y.* CIF and FOB Contracts. Fifth edition // Andover, GB : Sweet & Maxwell (British Shipping Laws), 2012.
9. Union Customs Code. – URL: <http://eur-lex.europa.eu/>