

УДК 339.5

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Черных П.А.¹, студент гр. БЭс-241, 2 курс

Научный руководитель: Зонова О.В.¹, к.э.н., доцент

¹Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева, г. Кемерово

В условиях глобализации мировой экономики и возрастающей турбулентности международных рынков управление рисками во внешнеторговых операциях приобретает критическое значение. Инкотермс 2020 представляет собой универсальный инструмент распределения обязанностей, расходов и рисков между контрагентами, однако российские участники ВЭД нередко сталкиваются с проблемами его правильного применения. Статья анализирует механизмы риск-менеджмента на основе правил Инкотермс 2020 в контексте современных реалий российской внешней торговли, выявляет типичные ошибки при выборе базисов поставки и предлагает комплексный подход к минимизации коммерческих, логистических и правовых рисков. Особое внимание уделяется адаптации международных правил к специфике российского регулирования и санкционным ограничениям 2022-2025 гг.

Российская внешняя торговля переживает период беспрецедентных трансформаций. По данным ФТС России, в 2024 г. товарооборот страны составил 823,5 млрд долл. США, при этом структура торговых партнеров радикально изменилась: доля стран Азии выросла до 68,7% против 52% в 2021 г. [1]. Подобная географическая переориентация создает новые риски, связанные с удлинением логистических цепочек, необходимостью работы через транзитные юрисдикции.

Инкотермс – свод правил Международной торговой палаты. Фиксирует момент перехода рисков случайной гибели или повреждения товара от продавца к покупателю. Однако на практике многие российские экспортеры и импортеры испытывают трудности с корректным применением этих правил. Исследование Российского экспортного центра показало, что до 37% внешнеторговых споров в 2023 г. были связаны с неверным толкованием обязанностей сторон по выбранному базису поставки [2].

Версия Инкотермс 2020, действующая с 1 января 2020 г., внесла ряд существенных изменений по сравнению с предыдущей редакцией 2010 г.. Зачем понадобилось обновление? Во-первых, развитие электронного документооборота потребовало закрепления возможности использования электронных коносаментов и других цифровых транспортных документов. Во-вторых, усложнение гло-

бальных цепочек поставок и возросшие требования к страхованию грузов обусловили изменения в правилах CIF и CIP, касающихся объема страхового покрытия. В-третьих, появилась необходимость более четкого разграничения обязанностей сторон в части транспортировки и таможенного оформления [3].

Для российского бизнеса корректный выбор условий Инкотермс становится инструментом стратегического управления рисками. Рассмотрим базовую классификацию:

1. правила для любого вида транспорта (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP);
2. правила для морского и внутреннего водного транспорта (FAS, FOB, CFR, CIF);
3. правила с минимальными обязательствами продавца (группа E);
4. правила с максимальными обязательствами продавца (группа D);
5. промежуточные варианты распределения ответственности (группы F и C).

Современная геополитическая ситуация диктует новые требования к риск-менеджменту. Санкционное давление, ограничения на транзит грузов через территорию недружественных государств, блокировка традиционных платежных систем – все это требует от участников ВЭД не только знания формальных правил Инкотермс, но и умения адаптировать их к специфическим условиям каждой сделки [4].

Риски внешнеторговых операций многообразны. Среди них выделяют следующие.

Логистические риски занимают центральное место в системе управления внешнеторговыми операциями. Повреждение груза при транспортировке, его утрата, задержки в доставке – все это напрямую связано с выбранным базисом Инкотермс. Критический момент: правила определяют не просто точку перехода рисков, но и комплекс обязанностей по организации.

Коммерческие риски включают неисполнение обязательств контрагентом, изменение валютных курсов, колебания цен на товар. Инкотермс косвенно влияет на эти риски через распределение расходов. Например, при использовании условия EXW (Ex Works) покупатель несет все расходы и риски с момента готовности товара на складе продавца. Казалось бы, для продавца это минимизирует финансовые обязательства, но на практике российские экспортеры, работающие на условиях EXW, часто сталкиваются с претензиями покупателей относительно качества упаковки или маркировки, которые формально не входят в обязанности продавца, но фактически влияют на успешность доставки [5].

Валютные риски приобрели особую остроту после 2022 г. Переход на расчеты в национальных валютах, использование валют дружественных стран, возросшая волатильность рубля – все это требует тщательного согласования момента перехода рисков с моментом оплаты. При базисе FOB (Free on Board) переход рисков происходит в момент перехода товара через поручни судна в порту

отгрузки, однако оплата может быть отсрочена. Сложившийся «разрыв» порождает дополнительные валютные риски для продавца.

Правовые риски в текущих условиях требуют особого внимания. Правила Инкотермс не регулируют переход права собственности на товар, это регулируется действующими нормами права. На практике возможно возникновение следующей ситуации: по Инкотермс риски переходят в одной «точке», а согласно ГК РФ право собственности – в другой. Например, при базисе FCA (Free Carrier) риски переходят в момент передачи товара первому перевозчику, тогда как по российскому законодательству право собственности переходит только после полной оплаты [6].

В таблице 1 представлены данные о распределении ключевых рисков при наиболее популярных в российской практике базисах.

Таблица 1 – Сравнение распределения ключевых рисков при разных базисах Инкотермс

Базис	Организация транспорта	Страхование	Экспортное оформление	Импортное оформление	Риски в пути
EXW	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель	Покупатель
FCA	Покупатель	Покупатель	Продавец	Покупатель	Покупатель
CPT	Продавец	Покупатель	Продавец	Покупатель	Покупатель
CIP	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Покупатель
DAP	Продавец	Продавец	Продавец	Покупатель	Продавец
DDP	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец	Продавец

Стоит отметить, что выбор базиса – это стратегическое решение, определяющее дальнейшее управление рисками по внешнеторговой операции. Универсальных решений не существует – каждая операция требует индивидуального подхода.

Для экспортеров ключевым фактором выбора базиса является оценка собственных логистических возможностей и готовность принимать на себя риски транспортировки. Малые и средние российские компании, особенно начинающие экспортеры, часто предпочитают условия FCA или FOB, передавая организацию основной перевозки покупателю. Это логично: отсутствие опыта работы с международными перевозчиками, сложности с получением конкурентных тарифов, незнание специфики таможенного оформления в стране назначения делают более рискованными условия группы D [2]. Однако есть и обратная сторона. Исследование, проведенное РЭЦ в 2024 г. среди российских экспортеров промышленной продукции, показало, что компании, работающие на условиях DAP или DDP, в среднем получают на 8-12% более высокую маржинальность благодаря возможности контролировать логистическую цепочку и оптимизировать расхо-

ды [2]. Контроль над доставкой позволяет выбирать оптимальные маршруты, консолидировать грузы, использовать долгосрочные контракты с перевозчиками.

Показателен опыт крупных российских экспортеров удобрений и металлопродукции, которые традиционно работали на условиях FOB, но после 2022 г. начали переходить на DAP. Причина? Необходимость контроля над маршрутами доставки для обхода санкционных ограничений и использование собственного или дружественного флота для минимизации рисков отказа западных перевозчиков от обслуживания грузов.

Для импортеров выбор базиса несколько иной. Принятие обязательств по организации доставки на условиях EXW или FCA дает контроль над выбором перевозчика, возможность использования проверенных логистических партнеров, гибкость в планировании сроков доставки. Особенно это актуально при импорте из стран Юго-Восточной Азии, где российские компании уже наработали логистические связи и имеют представительства [7].

Вместе с тем условия CIP или DAP снимают с импортера «головную боль», связанную с организацией перевозки на дальние расстояния. При импорте из Китая или Индии, когда речь идет о морской перевозке длительностью 30-45 дн., делегирование этой функции продавцу может быть оправданным, особенно если поставщик имеет налаженные связи с перевозчиками и может предложить конкурентные тарифы.

Страхование грузов – критически важный элемент риск-менеджмента, напрямую связанный с Инкотермс. Правила CIF и CIP обязывают продавца застраховать груз, но объем покрытия различается. CIF требует минимального страхования (условие C по Institute Cargo Clauses, покрывающее ограниченный перечень рисков), тогда как CIP с 2020 г. требует максимального покрытия (условие A, all risks). Это принципиальное различие [3].

Почему это важно для российских компаний? Значительная часть российского экспорта – это сырьевые товары, транспортируемые навалом или наливом. Для таких грузов условие «C» может быть достаточным. Но высокотехнологичная продукция, оборудование, чувствительные к условиям транспортировки товары требуют расширенного покрытия. Недостаточное страхование при базисе CIF может обернуться существенными потерями при повреждении груза.

Практическая рекомендация: даже если обязанность страхования лежит на контрагенте, целесообразно оценить достаточность покрытия и при необходимости застраховать груз дополнительно. Да, это дополнительные расходы, но они несопоставимы с потенциальными убытками при реализации риска.

Санкционные ограничения требуют особой осмотрительности при выборе условий поставки. Запреты на заход судов в определенные порты, ограничения на транзит через территорию недружественных государств, отказ западных страховых компаний страховать российские грузы – все это необходимо учитывать [4].

Практический пример: российский экспортер металлопродукции работал с европейским покупателем на условиях CIF порт назначения в Европе. После введения санкций европейский порт отказался принимать судно с российским грузом. Формально продавец выполнил свои обязательства по Инкотермс, доставив товар в порт назначения, но физически передать товар покупателю не смог. Возник спор о том, на чьей стороне риски и кто должен нести расходы по переадресации груза.

Такие ситуации требуют включения в контракты форс-мажорных оговорок, учитывающих санкционные ограничения, согласования альтернативных портов и маршрутов доставки, механизмов разделения дополнительных расходов при изменении логистики.

Параллельный импорт – явление, получившее распространение в России после 2022 г. – также создает особенности применения Инкотермс. При параллельном импорте товары известных брендов ввозятся в Россию через третьи страны без согласия правообладателя. Логистические цепочки при этом усложняются, часто используются множественные перевалки, промежуточные складирования [5]. Для таких операций условия DAP или DDP становятся предпочтительными, так как позволяют консолидировать ответственность за всю логистическую цепочку на одной стороне, обычно на специализированном логистическом операторе, выступающем в роли продавца для российского покупателя.

Электронный документооборот во внешней торговле развивается в России активно, но неравномерно. ФТС России поддерживает электронное декларирование, внедрены механизмы электронных сертификатов, но с контрагентами из многих стран Азии, Африки, Латинской Америки обмен электронными документами затруднен из-за несовместимости систем [7].

Использование возможностей Инкотермс 2020 по электронным документам требует предварительной проверки технической готовности всех участников цепочки – таможенных органов, банков, перевозчиков – принимать такие документы. Включение в контракт оговорки о возможности использования электронных документов без такой проверки может привести к проблемам на стадии исполнения.

Анализ арбитражной практики и консультационного опыта позволяет выделить наиболее распространенные ошибки, которые совершают российские компании при работе с Инкотермс.

Во-первых, выбор базиса, не соответствующего виду транспорта. Классический пример – использование FOB для автомобильных или железнодорожных перевозок. FOB предназначен исключительно для морских и внутренних водных перевозок, его применение к другим видам транспорта некорректно. Для мультимодальных перевозок или перевозок наземным транспортом следует использовать FCA [7].

Почему это важно? Потому что правила FOB и FCA различаются в части момента перехода рисков. FOB – переход рисков в момент пересечения товаром поручней судна, FCA – в момент передачи товара перевозчику. При автомобильной перевозке «поручней судна» не существует, что создает неопределенность.

Во-вторых, недостаточная конкретизация места передачи товара. Правила группы F и D требуют указания конкретного места передачи. Недостаточно написать «DAP Москва» – необходимо указать конкретный адрес. Для FCA критически важно указать, передается ли товар на складе продавца или в другом месте, так как от этого зависит распределение обязанностей по погрузке [2].

Неопределенность в месте передачи неизбежно приводит к спорам о том, в какой момент перешли риски, кто должен нести расходы по дополнительной перевозке, на чьей стороне ответственность за задержки.

В-третьих, игнорирование требований к страхованию. При базисах CIF и CIP продавец обязан застраховать груз, но стороны часто не уделяют внимания объему страхового покрытия. Как уже отмечалось, конкретные риски, покрываемые страховой компанией, могут существенно различаться в зависимости от страховщика и условий договора страхования [3]. В связи с этим необходимо детально прописывать в контракте требования по страхованию: какие риски должны быть покрыты, какая страховая сумма, в какой компании должен быть застрахован груз и пр. Покупателю следует требовать предоставления копии страхового полиса для проверки соответствия условиям контракта.

В-четвертых, несогласованность условий Инкотермс с условиями оплаты. Типичная ситуация: товар поставляется на условиях EXW (риски переходят на складе продавца), а оплата предусмотрена после получения товара покупателем в стране назначения. При повреждении или утрате товара в пути покупатель несет риски (по Инкотермс), но еще не произвел оплату. Продавец требует оплаты, так как товар был готов к передаче на складе, покупатель отказывается платить, так как товар не получен [5]. Решением в данном случае может быть согласование условий перехода рисков с условиями оплаты. Если риски переходят заблаговременно (EXW, FCA), соответственно, оплата также должна происходить на более ранних сроках (предоплата или оплата против документов о передаче товара перевозчику). Если оплата отсрочена до получения товара, целесообразно использовать базисы группы D, когда продавец несет риски до момента доставки.

В-пятых, модификация стандартных правил без четкой фиксации изменений. Иногда стороны хотят использовать стандартный базис, но с некоторыми изменениями, например, DAP, но с освобождением продавца от ответственности за задержки на таможне. Такие модификации допустимы, но они должны быть предельно четко и детально описаны в контракте.

Расплывчатые формулировки типа «DAP с особыми условиями» или «модифицированный FOB» недопустимы. Необходимо конкретно указать, какие именно обязанности или риски перераспределяются, в какой момент это происходит, какие документы подтверждают исполнение обязательств.

Управление рисками во внешнеторговых операциях на основе Инкотермс 2020 представляет собой сложный, многоаспектный процесс, требующий глубокого понимания как самих правил, так и специфики их применения в российском контексте. Современные реалии – географическая переориентация внешней торговли России, санкционное давление, трансформация логистических цепочек, усиление валютного контроля – делают задачу оптимального выбора условий поставки еще более актуальной и сложной.

Список литературы

1. Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации. Статистика внешней торговли за 2024 г. URL: <https://customs.gov.ru/> (дата обращения: 15.01.2025).
2. Российский экспортный центр. Исследование практики применения Инкотермс российскими экспортерами. М.: РЭЦ, 2024. – 156 с.
3. Incoterms 2020. ICC Rules for the Use of Domestic and International Trade Terms. Paris: International Chamber of Commerce, 2019. 196 p.
4. Смирнов Д.А. Санкционные ограничения и трансформация внешне-торговой деятельности российских компаний в 2022-2024 гг. // Российский внешнеэкономический вестник. – 2024. – № 8. – С. 23-37.
5. Ершова, И.В. Правовые аспекты параллельного импорта в России: возможности и риски для участников внешнеэкономической деятельности // Право и экономика. – 2024. – № 3 (429). – С. 45-52.
6. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 01.07.2024) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
7. Пластинина, Ю.А. Логистические риски во внешнеторговых операциях: инструменты управления на основе Инкотермс 2020 / Ю.А. Пластинина, К.А. Семенов // Логистика и управление цепями поставок. – 2024. – № 2 (111). – С. 78-89.