

ПРАВИЛАТА НА МЕЖДУНАРОДНАТА ПРОДАЖБА

ЗАЩИТА НА ИНТЕРЕСИТЕ НА ПРОДАВАЧ И КУПУВАЧ



адв. Светослав **Йорданов**

Адвокатско дружество
"Тосков и Йорданов"



адв. Иван **Тосков**

Адвокатско дружество
"Тосков и Йорданов"

Историческият анализ на световната търговия навежда на очевидния извод, че най-разпространената търговска сделка през развитието на човечеството, както и при настоящия режим на свободен глобален стокообмен, е международната продажба на стоки. С оглед на техническата и икономическата еволюция, международната продажба е процес, съпътстван от все по-сложни и изключително динамични процеси. В тези, на пръв поглед, обикновени и тривиални по предмет сделки се вълвича задължителното участие на все повече лица и сложни правоотношения, регулиращи доставката, превоза, риска, застраховането на стоката, заплащането на мита и такси, освобождаване за износ, извършване на внос, преминаване на ветеринарно-санитарни и множество други административни процедури, докато най-сетне стоката пристигне до нейното местоназначение и купувач.

Още от зората на международната продажба основният риск е бил в тежест на купувача, тъй като неговото единствено основно задължение се е изчерпвало със заплащането на уговорената продажна цена. От друга страна, задълженията на продавача са неравностойно по-големи, а рискът минимален. Продавачът е длъжен не само да представи стоката в нейното договорено от страните вид и качество, но същата следва да притежава необходимите съпътстващи документи и да отговаря на нужните административни изисквания, както на държавата по произхода на стоката, така и на държавата по извършване на вноса, за да може купувачът да е получи физически. Съгласно общите правила на договорите за продажба, от момента на предаване на стоката на превозвача рискът от

случайно погиване и повреждане на стоката се носи от купувача. В това число, той е отговорен за нейното транспортиране, износ и съответно внос. Много сложни и изключително трудно реализируеми са на практика евентуалните претенции на купувача към продавача, ако поради недостатъци в придружаващите документи или поради характеристиките на продаваната стока, същата не може да бъде изнесена, съответно внесена в държавата по местоназначението. Често интересите на купувача са нахърпени дори не от неизпълнението на задължението на продавача, но и поради незаконосъобразни действия



или бездействието на административните органи, които незаконосъобразно отказват да допуснат извършването на износа, съответно вноса на продаваната стока. Също така, поради форс мажорни или други виновни действия от страна на превозвача или трети лица стоката може да бъде повредена или да погине изцяло. И в този случай, ако са приложими единствено общите правила на продажба, без да са договорени допълнителни условия и правила между страните по договора за международна продажба, рискът е изцяло единствено и само за купувача.

Точно поради изложените дотук съображения, развитието и динамиката на икономическите международни отношения са допринесли и за развитието и обогатяването на правните механизми, защитаващи страните по международния договор за продажба на стоки.

При сключването на договора, в отклонения от общите правила, страните могат да уговорят, според всеки специфичен случай, как да бъде разпределен рискът между купувача и продавача.

Също така как да бъдат разпределени разходите за превоза, за застраховката на стоката, разходите по освобождаването за износ, както и всички останали документи и формалности, обуславящи административните процедури по вноса. Единият вариант, който в най-голяма степен би защитил интересите на страните, е договарянето на общи условия, в които страните детайлно да уговорят всички, обуславящи продажбата условия. Другият вариант е страните да препратят към общи условия, които са вече изготвени от други международни институции и организации.

Най-популярните и най-широко употребявани общи условия са тези, изготвени от Международната търговска камара в Париж, известни под названието ИНКОТЕРМС

Въз основа на тях, единствено чрез посочване на кратки термини в договорите за продажба се определят правилата относно предаване на стоката, разпределението на разходите и на риска. Вместо да бъдат сключвани и договаряни общи условия за всяка конкретна продажба, посочването на тези термини и съкращения, страните по договора от различни държави, всяка от които с различно законодателство и правни системи, ясно уговарят правните и икономическите аспекти на договора за продажба, което облекчава глобалната търговия и намалява риска от правни спорове.

Правилата за всякакъв вид транспорт, включително и за воден, посочени в ИНКОТЕРМС, са: "EXW" - франко завода ... уговорено място на доставка; "FCA" - франко превозвача ... уговорено място за доставка; "CPT" - основен превоз пла-

мен до ... уговорено място в местоназначението; "CIP" - основен превоз и застраховка, платени до ... уговорено място в местоназначението; "DAT" - доставено на терминал ... уговорен терминал в пристанището или местоназначението; "DAP" - доставено на място ... уговорено място в местоназначението; "DDP" - доставено, мито платено ... уговорено място в местоназначението.

Правилата, които са специфични и приложими единствено за воден транспорт - превоз по море или вътрешен воден път, са: "FAS" - франко протажение на кораба ... уговорено пристанище за натоварване; "FOB" - франко борда ... уговорено пристанище за натоварване; "CFR" - стойност на влаво ... уговорено пристанище в местоназначението; "CIF" - стойност застраховка и влаво ... уговорено пристанище в местоназначението.

При правилото "EXW" единственото задължение на продавача е да предостави стоката в завода или по местонахождението ѝ на разположение на купувача, който осигурява натоварването, опаковането, освобождаването за износ, както и всички останали разходи. Рискът за купувача е от момента на предаването.

При правилото "FCA" задълженията на продавача не се различават с предходното правило, с изключение на това, че стоката не се предава на купувача по нейното предназначение, а продавачът осигурява транспортирането ѝ до определен пункт за натоварване, посочен от превозвача. Тук рискът преминава от момента на предаване на стоката на превоз.

При правилото "CPT" продавачът има задължение да предаде стоката на осигурен от него превозвач, който да я достави до местоназначението на стоката. Разходите за превоза са за сметка на продавача, но рискът от погиване и повреждане е за купувача от предаване на стоката на превозвача, а не до достигане до нейното местоназначението. Задължително следва да се има предвид, че както при това правило, така и при правилата CIP, CFR и CIF, продавачът е изпълнил задължението си единствено ако е предал стоката на превозвача. Продавачът няма задължението в действителност превозваната стока да стигне до купувача или местоназначението ѝ, а единствено да осигури заплащането на превоза. При тези правила продавачът няма ангажимента по уреждане на митническите и административните разходи по износа и вноса на стоката. Тези задължения остават в тежест на купувача, в това число и рискът поради недостатъци в стоката или придружаващите я документи, сертификати и разрешения, същата да не бъде допусната за износ или внос.

При правилото "CIP" допълнително основно задължение на продавача, различно от задълженията по предходното правило, е разходите по застраховане на стоката по време на превоза



да са за сметка на продавача. Особеността в тази отговорност е, че продавачът е длъжен да застрахова стоката по нейната минимална застрахователна стойност, която в почти всички случаи не е тъждествена с продажната цена, което въвежда много често купувача в заблуждение и при погиване или повреждане на стоката разликата между действителната стойност и застрахователното обезщетение се поема от купувача.

При правилото "DAT" продавачът има задължението да достави стоката в уговорен терминал или местоназначение. За разлика от предходните правила, в настоящия случай рискът от случайно погиване и повреждане на стоката, не се предава на купувача с предаването ѝ на превозвача, а с предаване на стоката на разположение на купувача на терминала или посоченото местоназначение. Освен това продавачът е длъжен да осигури разтоварване на стоката и опаковането, ако това е нужно, преди предаването ѝ на купувача. Останалите разноски, посочени в предходните правила, са за сметка на купувача.

При правилото "DAP" задължение на продавача е да осигури доставянето на стоката до уговореното

местоназначение, като рискът е в негова тежест чак до предаване на стоката на купувача. Продавачът има задължението да опакова стоката, ако това е нужно и да плати всички разноски във връзка с нейния износ. Купувачът е длъжен да плати единствено разноските по вноса на стоката. Застрахователните правоотношения не са предмет на регулиране с това правило, тъй като рискът е за продавача през цялото време на доставката на стоката.

При правилото "DDP" задълженията на продавача са да достави стоката в уговореното от купувача местоназначение. Това е единственото правило, при което всички разноски, свързани с превоза, вноса и износа на стоката, както и рискът до физическото доставяне на стоката на купувача, са изцяло в тежест и за сметка на продавача.

При "FAS" продавачът трябва да осигури превозването и доставянето на стоката до протежението на кораба, както и да поеме разноските във връзка с износа. Рискът преминава върху купувача от момента на предаване на стоката при протежението на борда на кораба. Всички останали разноски във връзка с навлото, вноса

и застраховането по време на водния превоз са за сметка на купувача. "FAS" е правило, което често се използва при верижните продажби, а когато стоката е в контейнери, тя на практика се предава на превозвача на терминала и поради това следва да се използва правилото "FCA".

Правилото "FOB" е почти идентично с "FAS", като основната разлика е, че стоката се предава на борда а не по протежението на кораба. Правилото "CFR" изисква продавачът да осигури плащането на навлото, както и разносните освен по износа, но и по вноса на стоката.

Правилото "CIF" е едно от най-употребяваните в световната икономическа практика

Както бе отбелязано това правило както и "FAS", "FOB", "CFR" се употребяват единствено при морски и вътрешен воден превоз. При "CIF" задълженията на продавача са почти същите както и при "CFR", но освен останалите разноси, продавачът е длъжен да застрахова стоката с минимално покритие, предвидено в "Институтските карго клаузи", което е стойността на стоката, съгласно договора за продажба плюс 10 %. Рискът от случайно погиване и повреждане на стоката отново е за купувача от момента от предаването ѝ на превозвача, затова е важно в договора изрично да се посочва не само местоназначението на стоката, но и задължително мястото на предаването ѝ.

Въпреки подробните правила, залегнали в ИНКОТЕРМС, уеднаквяващи търговските практики и правни режими в отношенията между търговци от различни краища на света, все още остават редица неясноти и проблеми в изпълнението на задълженията при международната продажба на стоки. Например в много от правилата на ИНКОТЕРМС, на практика купувачът се налага да плаща два пъти превоза на стоката в пристанището. По принцип, ако превозът е за сметка на продавача, то той е включен в цената, но в някои пристанища операторът на терминала също изисква плащане на такси и възнаграждение за превоз на практика се получава двойно плащане. Тук въпросът е друг - кое е по-важно за купувача, цената на превоза в пристанището или по-скоро риска от случайно повреждане и погиване на стоката. Както беше изтъкнато по-горе, в много от случаите рискът е за купувача от момента на предаването на стоката. Поради което и това е една от съществени части от сделката и купувачът е принуден да плаща неоснователно събираните такси и от терминалните пристанищни оператори, тъй като, ако стоката бъде предадена на купувача, преди пристанището, ще премине и рискът от случайно погиване, повреждане и т.н. върху купувача. Особено в страните от третия свят, купувачът не рискува рискът да е в негова тежест предавателно.



Друг проблем в правилата на ИНКОТЕРМС са документите, издавани в хода на продажбата

При посочените по-горе правила почти всички документи са в електронна форма, в това число и кореспонденцията между страните, която се извършва чрез имейли. От друга страна, често документите, издавани в хода на търговската продажба се използват за платежен инструмент и за разлика от товарителния запис на заповед и поименните коносаменти, които се прехвърлят с джиро /индосамент/, общо правата по международната търговска продажба следва да се прехвърлят с договор за цесия. Поради това при сключване на договора страните изрично следва ясно и недвусмислено да уговорят формата и вида на всички документи, издавани в хода на предаването и транспортирането на стоката.

Поради описаните дотук проблеми, единственото решение, за да бъдат изцяло защитени правата на страните, както и да няма никакъв спор относно задълженията и правата на участниците в продажбата, е да се сключват изрични и точни общи условия между контрагентите. При продажба на специфични стоки със специален ветеринарен или санитарен режим, със специфични химични или физични свойства, наистина най-доброто решение е да се сключват изрични и специфични общи условия при международните продажби. Разбира се, това решение, с оглед динамиката и бързината на глобалните търговски взаимоотношения, е не винаги приложимо. Поради това все още правилата на ИНКОТЕРМС се ползват с най-широка популярност в света на бизнеса, който за да е конкурентоспособен и за да може участниците в него да бъдат функционираща и динамична част от глобалния стокообмен, следва добре да разбират и прилагат тези правила.