

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ИНКОТЕРМС В КОСМИЧЕСКИХ СПОРАХ

Татарченко Евгений Андреевич

*Международно-правовой факультет Всероссийской академии внешней
торговли Минэкономразвития России*

Данная статья исследует перспективы применения международных коммерческих условий (Инкотермс) в контексте разрешения гипотетических космических споров, связанных с доставкой товаров на орбиту. Автор обращает внимание на проблемы, возникающие при логистике и транспортировке грузов в космос. Предлагается проект типовых условий, учитывающий специфику космической поставки товаров. Дается обоснование тому, как предлагаемый вариант термина Инкотермс помогает сторонам легче определить свои обязательства и ответственность для столь высокотехнологичной деятельности. В итоге статьи делается вывод о том, что применение Инкотермс может способствовать развитию коммерческой космической деятельности, обеспечивая более эффективную и предсказуемую доставку товаров на орбиту.

Ключевые слова: споры с участниками космической деятельности, ИНКОТЕРМС, частное космическое право.

PROSPECTS FOR THE APPLICATION OF INCOTERMS IN SPACE DISPUTES

Eugène A. TATARCHENKO

*Russian Foreign Trade Academy of the Ministry for Economic
Development of the Russian Federation*

This article explores the prospects of applying international commercial terms (INCOTERMS) in the context of resolving hypothetical space disputes related to the delivery of goods in orbit. The author draws attention to the problems arising in the logistics and transportation of goods in space. A draft of model conditions is proposed, taking into account specifics of space delivery of goods is proposed. Justification is given for how the proposed

version of the INCOTERMS term helps the parties to more easily define their obligations and responsibilities for such a high-tech activity. As a result of the article, it is concluded that the use of INCOTERMS can contribute to the development of commercial space activities, providing a more efficient and predictable delivery of goods into orbit.

Keywords: disputes with actors in the space sector, Incoterms, private space law.

Космическая отрасль стремительно развивается, при этом число частных компаний, занимающихся космическими технологиями, значительно увеличивается. В 2022 году 95 % примерно из 386 миллиардов долларов США, полученных в космической отрасли, составят доходы от деятельности, ориентированной на землю, которая включает товары или услуги, произведенные в космосе для использования на Земле¹. Однако частные компании также занимаются доставкой товаров на орбиту, таких как спутники и другие космические аппараты². Ожидается, что рост космической отрасли продолжится, и к 2030 году общая стоимость сектора достигнет 10 триллионов долларов США³.

Использование Инкотермс может помочь уточнить обязанности продавца и покупателя в международных сделках, в том числе связанных с доставкой товаров на орбиту. Договорившись о конкретном Инкотермс, стороны могут определить задачи, затраты и риски, связанные с передачей товара покупателю⁴, что поможет избежать недоразумений и споров. Эти правила обычно используются при доставке товаров морским, воздушным, автомобильным и железнодорожным транспортом. Они не были разработаны для доставки товаров на орбиту или в космическое пространство. Но это не означает, что Инкотермс для любого вида транспорта не могут быть применены к доставке товаров на орбиту.

¹ 2022 Orbital Launches Year in Review [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://brycetechnology.com/reports> (дата обращения: 30.05.2023).

² Meghna Chakrabarti. How Private Companies Are Changing The Future Of Space Exploration [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.wbur.org/onpoint/2020/02/06/future-of-spaceflight> (дата обращения: 30.05.2023).

³ John Koetsier. Space Inc: 10,000 Companies, \$4T Value... And 52% American [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.forbes.com/sites/johnkoetsier/2021/05/22/space-inc-10000-companies-4t-value--and-52-american/> (дата обращения: 30.05.2023).

⁴ Вилкова Н.Г. Правила толкования международных торговых терминов: правовое регулирование и практика применения / Н.Г. Вилкова. — М.: Статут, 2008.

В двух словах, можно использовать существующие Инкотермс для применения к доставке товаров на орбиту. Например, Инкотермс «Доставлено, пошлина оплачена» (DDP), который обычно используется для доставки товаров мультимодальным способом, может быть адаптирован для применения к доставке товаров на орбиту. Согласно адаптированному термину, продавец будет отвечать за доставку товара на космодром, организацию запуска и доставку на орбиту, а покупатель будет отвечать за приемку товара.

Однако любая такая адаптация должна учитывать уникальные проблемы и риски, связанные с доставкой товаров на орбиту. Эти проблемы могут включать сложность извлечения товаров, которые не достигли намеченной орбиты. С этой целью предлагается предусмотреть более высокий уровень ответственности сторон за определение места назначения товара (см. ниже пункт А2 проекта).

Проект международных правил толкования термина «доставка товаров на орбиту»

Продавец	Покупатель
Общие обязанности	
<p>A1. Продавец обязан предоставить товар и коммерческий счет-инвойс в соответствии с договором купли-продажи, а также любое иное доказательство соответствия, которое может потребоваться по условиям договора. Любой документ, предоставляемый продавцом, может быть в бумажной или электронной форме, если это согласовано, а при отсутствии соглашения – в соответствии с обычаями делового оборота</p>	<p>B1. Покупатель обязан уплатить цену товара, как это предусмотрено в договоре купли-продажи. Любой документ, предоставляемый покупателем, может быть в бумажной или электронной форме, если это согласовано, а при отсутствии соглашения – в соответствии с обычаями делового оборота</p>
Принятие поставки	
<p>A2. Продавец обязан поставить товар путем предоставления его в распоряжение покупателя на прибывшем транспортном средстве, готовом к разгрузке, в четко поименованном месте* назначения, либо путем предоставления товара, поставленного таким образом. В любом случае продавец обязан поставить товар в согласованную дату или в пределах согласованного периода, разумного для назначения товара в соответствии с договором купли-продажи.</p> <p>* Место считается поименованным, если указаны следующие составляющие: a – большая полуось орбиты; e – эксцентриситет; i – наклонение; Ω – долгота восходящего узла по Кеплеру; ω – аргумент перигея; t – время прохождения перигея; $t - t_1$ – период до времени прохождения перигея; μ – гравитационный параметр; ω, p – скорость вращения; a, b, c – координаты эллиптической орбиты; e, p – эксцентриситет эллипсоида планеты; λ – широта; ϕ – долгота</p>	<p>B2. Покупатель обязан принять поставку товара, поставленного в соответствии с п. A2.</p>

Продавец	Покупатель
Переход рисков	
<p>A3. Продавец несет все риски утраты или повреждения товара до момента его поставки в соответствии с п. A2, за исключением рисков утраты или повреждения при обстоятельствах, указанных в п. B3</p>	<p>B3. Покупатель несет все риски утраты или повреждения товара с момента его поставки в соответствии с п. A2, если:</p> <p>а) покупатель не выполняет свои обязанности в соответствии с п. B7 он несет все связанные с этим риски утраты или повреждения товара; или</p> <p>б) покупатель не предоставляет извещение в соответствии с п. B10, он несет все риски утраты или повреждения товара, начиная с согласованной даты или с момента окончания согласованного периода поставки, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован как товар, являющийся предметом договора</p>
Перевозка	
<p>A4. Продавец обязан за свой счет заключить или организовать заключение договора перевозки товаров до четко согласованного пункта. Продавец обязан соблюдать любые требования безопасности, связанные с транспортировкой до места назначения</p>	<p>B4. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора перевозки</p>
Страхование	
<p>A5. У продавца есть обязанности перед покупателем по заключению договора страхования</p>	<p>B5. У покупателя нет обязанности перед продавцом по заключению договора страхования. Однако покупатель обязан предоставить продавцу всю информацию, необходимую для страхования товара продавцом. В случае невыполнения покупатель несет ответственность перед продавцом за несвоевременное уведомление продавца в отношении обязанности продавца, указанной в пункте A5</p>

Продавец	Покупатель
Документ поставки/транспортный документ	
<p>A6. Продавец обязан за свой счет предоставить покупателю документ и выполнить иные формальности, позволяющие покупателю принять поставку товара</p>	<p>B6. Покупатель обязан принять документ поставки, представленный в соответствии с п. A6</p>
Экспортная/импортная очистка	
<p>A7. Если требуется, продавец обязан выполнить и оплатить все формальности, необходимые для экспортной/транзитной/импортной очистки, требуемые в странах вывоза, транзита и ввоза, такие как:</p> <ul style="list-style-type: none"> • экспортная/транзитная/импортная лицензия; • выполнение требований безопасности для вывоза/транзита/ввоза; • предотгрузочная инспекция; и любое иное официальное разрешение. 	<p>B7. Если требуется, покупатель обязан оказать продавцу по его просьбе, на его риск и за его счет содействие в получении любого документа и/или информации, касающейся всех формальностей, необходимых для экспортной/транзитной/импортной очистки, требуемых в странах вывоза/транзита/импорта, таких как:</p> <ul style="list-style-type: none"> • экспортная/транзитная/импортная лицензия; • выполнение требований безопасности для вывоза, транзита и ввоза; • предотгрузочная инспекция; • любое иное официальное разрешение
Проверка/упаковка/маркировка	
<p>A8. Продавец обязан оплатить расходы, связанные с проверкой товара (проверка качества, измерение, взвешивание, подсчет), необходимой для поставки товара в соответствии с п. A2.</p> <p>Продавец обязан за свой счет обеспечить упаковку товара, необходимую в соответствии с добросовестной практикой для данного вида товара. Продавец обязан упаковать и маркировать товар способом, соответствующим его транспортным требованиям, если только стороны не договорились о конкретных требованиях к упаковке или маркировке или иных законных требованиях запускающего государства</p>	<p>B8. У покупателя нет обязанности перед продавцом по проверке, упаковке и маркировке товара</p>

Продавец	Покупатель
Распределение расходов	
<p>A9. Продавец обязан оплатить:</p> <p>а) все расходы, относящиеся к товару и его перевозке до момента поставки в соответствии с п. А2, за исключением расходов, оплачиваемых покупателем согласно п. Бд;</p> <p>б) любые расходы, связанные с выгрузкой товара в месте назначения, только если такие расходы по договору перевозки возложены на продавца;</p> <p>в) расходы по получению документа поставки/транспортного документа в соответствии с п. А6;</p> <p>г) если потребуются, пошлины, налоги и любые иные расходы, связанные с экспортной, транзитной и импортной очисткой согласно п. А7 (а);</p> <p>е) покупателю все расходы и сборы, связанные с оказанием содействия в получении документов и информации в соответствии с п. Б5 и Б7</p>	<p>Б9. Покупатель обязан оплатить:</p> <p>а) все относящиеся к товару расходы с момента его поставки в соответствии с п. А2;</p> <p>б) все расходы по разгрузке, необходимые для принятия поставки товара, прибывшего на транспортном средстве в четко поименованное место назначения, если только такие расходы не возложены по договору перевозки на продавца;</p> <p>в) любые дополнительные понесенные продавцом расходы, если покупатель не выполнил свои обязанности в соответствии с п. Бу или не передал извещение в соответствии с п. Б10, при условии, что товар был явным образом индивидуализирован, как товар, являющийся предметом договора</p>
Извещения	
<p>A10. Продавец обязан предоставить покупателю извещение, позволяющее покупателю получить товар</p>	<p>Б10. Если согласовано, что покупатель вправе определить время в пределах согласованного периода и/или пункт принятия поставки в четко поименованном месте назначения, покупатель обязан предоставить продавцу надлежащее извещение</p>

Помимо этого, уже с 1976 года существует обязанность по предоставлению информации о запуске объекта, его характеристиках, орбите и назначении¹. Таким образом, детализация основных свойств объекта договора поможет избежать споров между участниками космической деятельности².

Использование Инкотермс для доставки товаров на орбиту может обеспечить несколько преимуществ. Во-первых, они могут уменьшить путаницу между покупателями и продавцами, что особенно важно при работе со сложным и дорогостоящим оборудованием, таким как спутники³. Во-вторых, они могут помочь прояснить роли и обязанности каждой стороны, участвующей в сделке, включая то, кто несет ответственность за транспортировку, оплату и риски⁴. Это особенно важно при транспортировке товаров на орбиту, где существует множество точек риска, и груз может быть задержан, поврежден или потерян без четкого указания ответственности.

В целом использование Инкотермс для доставки товаров на орбиту может обеспечить ряд преимуществ, включая уменьшение путаницы, прояснение ролей и ответственности, а также упрощение процесса урегулирования в случае возникновения каких-либо проблем, что, безусловно, приведет к росту космической отрасли.

¹ П. 1 ст. IV Конвенции о регистрации объектов, запускаемых в космическое пространство, 1976 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/objects_registration.shtml (дата обращения: 30.05.2023).

² Protect Your Bottom Line by Understanding These 5 Common Incoterms [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://www.approvedforwarders.com/understanding-5-common-incoterms/> (дата обращения: 30.05.2023).

³ *Stephan Hobe, Rada Popova, Hussaine El Baijati, Julian Scheu*. The Protection of Satellite Telecommunications under Bilateral Investment Treaties [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: https://brill.com/view/journals/jwit/19/5-6/article-p1024_10.xml (дата обращения: 30.05.2023).

⁴ *Jin-Hwan, KIM*. The Comparative Study of Incoterms 2020 and 2010 in International, Physical Distribution [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://koreascience.or.kr/article/JAKO202210951895142.page> (дата обращения: 30.05.2023).

Список литературы

1. *Вилкова Н.Г.* Правила толкования международных торговых терминов: правовое регулирование и практика применения / Н.Г. Вилкова. – М.: Статут, 2008.
2. *Meghna Chakrabarti.* How Private Companies Are Changing The Future Of Space Exploration [Электронный ресурс]. URL: <https://www.wbur.org/> (дата обращения: 30.05.2023).
3. *John Koetsier.* Space Inc: 10,000 Companies, \$4T Value... And 52% American [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.com/> (дата обращения: 30.05.2023).
4. *Stephan Hobe, Rada Popova, Hussaine El Baijati, Julian Scheu.* The Protection of Satellite Telecommunications under Bilateral Investment Treaties [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://brill.com/> (дата обращения: 30.05.2023).
5. Jin-Hwan KIM. The Comparative Study of Incoterms 2020 and 2010 in International, Physical Distribution [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://koreascience.or.kr/> (дата обращения: 30.05.2023).