

## Тема 5. Міжнародний контракт. Інкотермс – інструмент міжнародної торгівлі.

### План

1. Поняття міжнародного контракту та його структура контракту.
2. Ціна міжнародного контракту.
3. Система платежів в міжнародному контракті.
4. Поняття Інкотермс – базисних умов контрактів.
5. Інкотермс та Арбітраж Міжнародної торгової палати.
6. Регламентація використання Інкотермс в Україні.
7. Класифікація умов Інкотермс 2020.

### 1. Міжнародний контракт та його структура.

*Міжнародний контракт* (або міжнародна угода) — це домовленість про комерційний обмін цінностями між різнонаціональними контрагентами, причому суттєвим принципом її здійснення є те, що в її результаті кожен з учасників збільшує особисту цінність об'єкта, що обмінюється (з урахуванням міжнародно-трансакційних втрат).

Головним змістом міжнародного контракту є перелік якісних та кількісних параметрів, які характеризують товарні поставки, а також визначення фінансових зобов'язань покупця перед продавцем, які він повинен виконати.

До обов'язкових контрактних положень входять умови, без яких відповідний договірний документ не має сенсу та змісту, необхідних для того, щоб сторони мали юридичні підстави для обумовлених господарських та технічних дій (визначення сторін, кількості, якості поставленого товару, його ціни, яку необхідно сплатити, тощо). Додаткові умови потрібні для забезпечення виконання контракту, вони визначають процедуру здавання—приймання товару, його пакування, порядок припинення виконання контракту внаслідок обставин нездоланної сили, характер розв'язання спорів тощо.

Ось типова, але зовсім не обов'язкова послідовність контрактних пунктів (що зазвичай оформлюються у вигляді статей), які в різній послідовності широко застосовуються й вітчизняними учасниками експортно-імпортних операцій. (Оскільки преамбула, як правило, не має статейної нумерації та являє собою заголовок у документі, збережемо характер її оформлення і не нумеруватимемо її.)

#### *Контракт № NN*

*Преамбула контракту* — вступна частина контракту, яка містить юридичні назви сторін, посилання на місце та дату підписання контракту.

1. *Предмет контракту* — констатація виду угоди, найменування товару, його характеристики, номенклатурної належності чи асортименту.

2. *Кількість товару* — цифрове вираження обсягу поставки товару із зазначенням одиниці виміру та використовуваної системи мір та ваг. Критерії вимірювання обсягу передусім визначаються його природою — обсяги металу, руди, зерна, цукру вимірюються на вагу, лісоматеріалів — на об'єм та довжину, складні технічні вироби, одяг обчислюються, як правило, в штуках.

3. *Якість товару* — визначення сукупності характеристик і властивостей товару, які обумовлюють його здатність задовольняти ті або інші споживчі (індивідуально-побутові або виробничі) потреби покупця. Якість визначається за допомогою однієї або кількох систем оцінки: *стандартів, технічних умов, специфікацій, опису, зразка, вмісту речовин; показника виходу готового продукту, попереднього огляду, справедливої середньої якості, способу «тель-кель»*.

4. *Базисні умови контракту* — посилання на конкретну модель розподілу обов'язків між продавцем та покупцем щодо здійснення перевезень, найму перевізника, страхування, оформлення документації, «очищення» товару від мита тощо.

5. *Транспортні умови* — визначають вид транспорту, обов'язки щодо швидкості завантажувальних та розвантажувальних робіт, компенсації за затримки, характер відносин між

контрагентами та перевізником. Основну регламентацію транспортних відносин між основними контрагентами містять зафіксовані в контракті умови Інкотермс.

6. *Ціна товару* — може встановлюватися залежно від характеру товару й від практики, що склалася у процесі торгівлі даним товаром.

7. *Термін поставки* — вказівка на дату, місяць, квартал та рік поставки товарів, тобто реального передання товару продавцем покупцеві або особі, яка за його дорученням діє від його імені. Термін поставки може бути визначеним як

а) календарна дата;

б) період, протягом якого має здійснитися поставка (включаючи випадки, коли передбачаються й проміжні поставки).

8. *Умови платежу* — визначення терміну, способу, засобів та форми здійснення платежу (про систему розрахунків міжнародних контрагентів ітиметься в окремому підрозділі).

9. *Пакування* — визначення характеру тари та упаковки, як внутрішньої, що не може бути відділеною від товару, так і зовнішньої, яка може більш вільно обиратися залежно від умов транспортування і конкретних технічних можливостей контрагентів.

10. *Здавання-приймання товару* — процедура фізичного передання товару, яке супроводжується відповідними формальними діями та документальним оформленням і не обов'язково збігається з переходом прав на товар від продавця до покупця.

11. *Гарантії виконання контракту та обслуговування* — умови, згідно з якими продавець може брати зобов'язання як щодо якості поставленого товару, так і щодо підтримки його функціональних якостей протягом певного (гарантійного) часу.

12. *Обставини нездоланної сили (форс-мажор)* — констатація умов, за яких можливими є перенесення термінів виконання контракту або часткове чи повне звільнення сторін від контрактних зобов'язань. Адже в контракті сторони можуть зафіксувати параметри власних дій. Дії ж інших осіб (а тим більше сил природи) не залежать від них. До форс-мажорних подій належать стихійні лиха (повені, пожежі, буревії, землетруси), збройні конфлікти, техногенні катастрофи та інші неконтрольовані контрагентами події.

13. *Санкції за порушення умов контракту* — положення про характер і розміри компенсацій, штрафів за порушення термінів, поставку неякісної продукції, некомплектну та кількісно неповну поставку, а також порушення інших положень контрактів. Такі положення є підставою для подання рекламаций — претензій у зв'язку з невиконанням або неналежним виконанням контрактних зобов'язань. Відтак вони містять вказівки на терміни подання рекламаций, розміри штрафів та можливої компенсації за збитки (неотримання прибутків), яких зазнав покупець через невчасне виконання продавцем своїх зобов'язань

14. *Арбітраж* — вказівка на арбітражну інстанцію, котра розглядатиме спори між сторонами, які сторонам не вдається врегулювати договірним способом. Переваги арбітражу перед судовим розглядом полягають у спрощеності процедури, швидкості розгляду справи, низьких витратах, кращих гарантіях непоширення ділової та технічної інформації.

## 2. Ціна міжнародного контракту

На контрактну ціну впливають численні та різномірні фактори:

*об'єктивні* (споживчі властивості товару, наявність сталих міжнародних товаропотоків, загальні попит та пропозиція)

*суб'єктивні* (досвід та комерційні знання контрагентів, наявність у них технічних засобів реалізації угоди та здатності організовувати її підтримку під час митного очищення тощо),

*тривалі* (такі, що характеризують стабільні вартісно-економічні відносини)

*кон'юнктурні* (пов'язані з валютними коливаннями, поточною зміною обсягів виробництва та споживання, що змінюють співвідношення основних ринкових сил),

*економічні* (пов'язані із суто ринковими закономірностями та плінними подіями)

*позаекономічні* (стихійні лиха, збройні конфлікти, техногенні події).

При визначенні ціни контракту важливе методологічне значення мають знання про ціни аналогічних трансакцій, які відбуваються в міжнародній торгівлі. У цьому зв'язку використовуються різні об'єктивні дані та різні *види цін*.

*Світові ціни* — це ціни найбільш впливових ринкових агентів. Залежно від того, про який товар ідеться, це — ціни, якими користуються країни (експортери чи імпортери), біржі та аукціони, провідні фірми.

*Ціни ринку* — це ціни, за якими ведеться торгівля на конкретному національному чи регіональному ринку. Їх урахування в маркетинговій стратегії є ключовим для прийняття рішення щодо виходу на конкретний ринок, вибору цінової політики фірми.

*Довідкові ціни* — це ціни на аналогічні товари, які застосовуються у міжнародній торгівлі та на внутрішніх ринках при оптовій торгівлі різних країн.

*Біржові котирування* є цінами продажу товарів, пропозиції або попиту на них на товарних біржах, але переважно вони відображають саме реальні цінові параметри угод.

*Ціни аукціонів* фіксують умови продажу відповідно до найвищої пропозиції ціни покупцями у певний момент та у конкретному місці.

*Ціни пропозицій великих фірм* мають номінальне значення, оскільки є ціновою пропозицією продавця. При реальній угоді в процесі торгів та переговорів вони можуть бути зниженими. Особливо значущими ціни пропозицій великих фірм є стосовно високотехнологічних товарів, які є предметом монопольного або олігопольного виробництва.

*Середні експортні та імпорتنі ціни* обчислюються статистично з використанням масиву даних щодо міжнародних торговельних операцій, що відбулися протягом певного періоду (як правило, за рік). Відповідні дані формуються Міністерством економіки України, Державним митним комітетом України, Державним комітетом статистики України. Альтернативні статистичні бази та відповідні обчислення робляться й деякими незалежними аналітичними структурами.

Залежно від характеру товару, умов реалізації контракту, ринкової кон'юнктури виділяють такі форми цін залежно від моменту їх остаточного визначення: *тверді ціни, рухомі ціни, ціни з наступною фіксацією, змінні ціни*.

### **3. Система платежів в міжнародному контракті.**

Система платежів у міжнародних контрактах охоплює визначення:

- способу здійснення такі платежів;
- засобів платежів;
- форм розрахунків.

*Способи платежів* різняться залежно від співвідношення у часі моменту оплати товару та його реальної поставки. Платежі можуть здійснюватися як:

*Готівковий платіж* здійснюється до або після передання експортером товаророзпорядчих документів імпортерів (з урахуванням технічного періоду обробки платіжної документації бухгалтерськими підрозділами й банківськими установами). Фактично оплата товару відбувається до моменту його переходу у користування споживачем.

*Авансовий платіж* — це оплата імпортером за контрактними зобов'язаннями до моменту передання йому товаророзпорядчих документів і самого товару.

*Платіж у кредит* передбачає первісну поставку товарів фірмою-експортером відповідно до тих або інших комерційних інтересів із наступним виконанням фінансових зобов'язань фірмою-імпортером. Відтак ця форма платежу називається також товарним, фірмовим або комерційним кредитом.

*Засоби платежів* — це платіжні інструменти, гроші, які опосередковуються конкретними валютами.

У зв'язку з цим виділяються поняття «валюта контракту» та «валюта платежу».

*Валюта контракту* — це валюта, в якій устанавлюється ціна товару в міжнародному контракті.

*Валюта платежу* — це валюта, в якій, за згодою контрагентів, здійснюється фактична оплата товару.

*Форми розрахунків* різняться за характером передання грошових засобів покупцем продавцеві.

*Банківський переказ* — це просте доручення комерційного банку банку-кореспонденту виплатити певну суму грошей на вимогу та за рахунок особи, яка здійснює переказ, іноземному отримувачеві (бенефіціару). Але перед цією економічною акцією імпортер подає до банку, в якому в нього відкрито рахунок, платіжне доручення (інша назва документа — заява на переказ).

Механізм *чекових розрахунків* регламентується національними правовими та адміністративними нормами, а також міжнародними нормативними джерелами (наприклад, Женевською конвенцією про чеки 1931 р.; ряд країн англо-саксонської системи права дотримуються положень британського закону про перевідні векселі від 1982 р.).

Власник чека (таким власником, у результаті експортно-імпоротної трансакції, може стати експортер), як правило, подає чек для реалізації у власному банку, який сплачує його або негайно по пред'явленні або після перерахунку на свій кореспондентський рахунок відповідної суми.

*Вексельні розрахунки* є одним з найбільш поширених кредитно-платіжних інструментів, які використовуються при здійсненні експортно-імпортних операцій. Вексель виконує функції, які є аналогічні грошовим. При цьому застосування векселів дає змогу імпортерам відстрочувати платежі, а експортерам — обліковувати векселі, за якими ще не настав термін платежів.

*Акредитив* як форма розрахунків пов'язаний із залученням як активного учасника розрахунків банківських установ. Сутністю акредитивної форми розрахунків є дії банку за дорученням клієнта (наказодавача) щодо здійснення платежів третій особі (бенефіціару) або надання доручення іншому банку для проведення відповідних дій для отримання обумовлених документів та відповідно до погоджених умов.

*Інкасо* є банківською розрахунковою операцією, за якої на доручення клієнта та відповідно до розрахункової документації його банк отримує грошові кошти від імпортера; або інший, пов'язаний з імпортером уповноважений банк за відвантажені імпортерів товари або отримані ним послуги та зараховує їх на рахунок свого клієнта (можливою варіацією інкасо є отримання гарантії того, що належна сума буде виплачена в установлені терміни).

*Розрахунки за відкритим рахунком* — це періодичні платежі імпортера експортерів, які здійснюються за стабільних, повторюваних поставок товарів на умовах його наступної оплати та зарахування заборгованості на рахунок імпортера. Фактично йдеться про кредит за відкритим рахунком, погашення якого здійснюється відповідно до конкретної домовленості експортера та імпортера.

#### **4 Поняття Інкотермс – базисних умов контрактів.**

За багаторічну практику міжнародної торгівлі та укладання договорів сформувалися численні звичаї, на основі яких були розроблені писані та неписані правила поведінки сторін контрактів — експортерів та імпортерів. Подібна систематизація є необхідною для спрощення та забезпечення гарантій передконтрактного та післяконтрактного, або імплементаційного процесу і взагалі для досягнення господарських інтересів суб'єктів комерційної угоди. Саме з такими цілями, а також для упорядкування і подолання труднощів, пов'язаних з відмінностями в торговельній практиці окремих країн, Міжнародною торговою палатою в Парижі видаються правила тлумачення найпоширеніших понять під назвою «Міжнародні комерційні терміни» (скорочено — «Інкотермс»; Incoterms — International Commercial Terms).

Уперше вони були видані в 1936 р., але згодом, з метою вдосконалення та модернізації відповідно до еволюції, змін у практиці міжнародної торгівлі в них вносилися зміни, доповнення. У зв'язку з цим вони перевидавалися в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 і

2020 рр. Останній варіант, який узгоджувався перед набуттям чинності майже два роки та в обговоренні якого взяли участь авторитетні експерти і представники бізнесу, використовується й зараз. Разом з тим у зв'язку зі змінами, які вносяться до порядку регламентації, використання тієї чи іншої з базисних умов потребує чіткого посилання на конкретний варіант Інкотермс. Інакше кажучи, контрагенти, які намагаються застосувати нові умови Інкотермс, повинні зафіксувати це в контракті

Інкотермс містить перелік і опис факультативних правил — своєрідних варіантів здійснення договірних поставок, пряме посилання на які є підставою застосування тієї або іншої контрактної моделі. Ці варіанти або базисні умови контрактів, які розміщуються за принципом зростання зобов'язань продавця, регулюють відносини між продавцем і покупцем, які стосуються численних специфічних способів доставки товарів від першого до другого. Зазначена специфіка зумовлюється тим, який вид транспорту (водний, залізничний, авіаційний, автомобільний) є найбільш доцільним, вигідним або безальтернативним для застосування, які умови перевезення (фрахту) обирають учасники договорів, як вони розподіляють між собою витрати на перевезення, оформлення документів, митних декларацій, виконання інших формальностей, страхування товарів від ризиків, псування та пошкоджень. У цьому зв'язку, враховуючи статус України як морської держави, можна відзначити важливість для вітчизняних експортерів та імпортерів тих базисних умов контрактів, які передбачають транспортування вантажів морськими, взагалі водними шляхами.

У зв'язку з необхідністю чітко вирішувати практичні питання застосування базисних умов контрактів варто на початку визначатись із понятійним апаратом та умовами застосування Інкотермс.

Базисні умови контрактів — це такі типові економіко-правові схеми реалізації експортно-імпортних операцій, які визначають взаємні зобов'язання продавця та покупця у зв'язку з укладанням і реалізацією контрактів. Основними цілями регламентації в базисних умовах контрактів є доставка товарів від продавця до покупця, уточнення характеру пакування, розподіл повноважень щодо митного очищення товарів, установлення моменту переходу витрат і ризиків випадкової загибелі та пошкодження товару під час транспортування та зберігання товару, зобов'язань покупця прийняти поставку.

Крім того, Інкотермс є засобом уніфікації правил тлумачення термінів, які використовуються в міжнародній торгівлі, що дає змогу запобігати правовій невизначеності та юридичним колізіям, взаємним претензіям, які виникають через різні інтерпретації термінології різними контрагентами й у різних країнах.

## **5. Інкотермс та Арбітраж Міжнародної торгової палати**

Міжнародна торгова палата, МТП (International Chamber of Commerce, ICC) - це неурядова міжнародна організація, яка об'єднує тисячі учасників (компаній, асоціацій, підприємств) з понад 130 країн світу. Вона була заснована у 1919 році з основною метою, яка залишається незмінною протягом років — служити міжнародному бізнесу шляхом сприяння розвитку торгівлі, інвестицій, вільного руху капіталів, відкриття ринків для товарів та послуг. Основні цілі МТП закріплені в Статуті організації і спрямовані на поліпшення економічних відносин між країнами, на встановлення ділових контактів та взаєморозуміння.

Основними функціями МТП є такі: - встановлення правил та стандартів (наприклад, Правила інтерпретації комерційних термінів — INCOTERMS; Єдині звичаї і практика документарних акредитивів — UCP 500; Уніфіковані правила з інкасо; Уніфіковані правила з договірних гарантій; Правила про Арбітражний суд, а також документи, що регулюють питання конкуренції, іноземних інвестицій, перевезень тощо);

- сприяння росту та процвітання;
- розповсюдження бізнес-досвіду та практики;
- захист міжнародного бізнесу.

Положення Інкотермс-2020 сформульовано так, щоб запобігти розбіжностям інтерпретації. Правильне застосування Інкотермс радикально знижує ризик непорозуміння та необхідності вдаватися до судово-арбітражних процесів. Крім цього, у поясненнях до правил Інкотермс постійно даються рекомендації, в яких випадках доцільно застосовувати те чи інше правило Інкотермс або уникати такого застосування. Адже колізії, які можуть виникати в разі непорозуміння, а також порушення певних правил проведення торговельних трансакцій можуть призвести до значних збитків у контрагентів.

У зв'язку з цим особливу увагу фахівці Міжнародної торгової палати приділяють питанням розв'язання суперечностей, а також наголошують на можливості звернення до Арбітражу Міжнародної торгової палати.

Зокрема, відзначається, що сторони контрактів, які бажають зарезервувати собі можливість звернутися до Арбітражу Міжнародної торгової палати у разі розбіжностей з їхнім партнером за договором купівлі-продажу, повинні спеціально і чітко домовитися про Арбітраж Міжнародної торгової палати, зазначивши це у договорі купівлі-продажу або (за відсутності єдиного договірної документа) вказати на право звернення до Арбітражу під час обміну кореспонденцією, яка являє собою договір між сторонами. Факт включення одного або кількох варіантів Інкотермс у договір або пов'язану з цим кореспонденцію сам по собі не означає домовленості про можливість звернутися в Арбітраж.

Міжнародна торгова палата рекомендує таку стандартну умову про Арбітраж: «Усі розбіжності, які виникають у зв'язку з цим договором, повинні остаточно розв'язуватися відповідно до Правил Арбітражу Міжнародної торгової палати одним або більше арбітрами, призначеними відповідно до вказаних Правил».

## **6. Регламентація використання Інкотермс в Україні.**

Відповідно до Указу Президента України «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» від 04.10.94 р., в цілях однакового тлумачення комерційних термінів суб'єктами підприємницької діяльності України при укладенні договорів, а також учасниками стосунків, що виникають у зв'язку з такими договорами, встановлено, що при укладенні суб'єктами підприємницької діяльності України усіх форм власності договорів, у тому числі зовнішньоекономічних договорів (контрактів), предметом яких є товари (роботи, послуги), застосовуються Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів, підготовлені Міжнародною торговою палатою (далі — Правила «ІНКОТЕРМС»). Суб'єктам підприємницької діяльності України при підписанні договорів, у тому числі зовнішньоекономічних договорів (контрактів), наказано забезпечувати дотримання Правил «ІНКОТЕРМС».

Нині в Україні застосовується восьма редакція — «ІНКОТЕРМС-2010». Нова редакція була викликана необхідністю врахувати зміни і нові досягнення в області електронного обміну даними. «ІНКОТЕРМС» представлені в такій формі, яка дозволяє і продавцеві, і покупцеві чітко відстежувати усю процедуру, на кожному етапі відповідного визначення своїх обов'язків. Так, новий спосіб складання «ІНКОТЕРМС» спрощує користування ними. Крім того, були враховані зміни, що відбуваються в транспортних технологіях. У зв'язку з цим деякі базисні умови були об'єднані і змінені.

З набранням чинності Указом Президента України від 19.05.2011 р. N 589 “ Про визнання такими, що втратили чинність, деяких указів Президента України ” втратили чинність Укази Президента України від 04.10.94 р. N 567 “ Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів ” та від 01.07.95 р. N 505 “ Про внесення змін до Указу Президента України від 4 жовтня 1994 року N 567”.

Застосування Міжнародних правил ІНКОТЕРМС в Україні передбачено пунктом 4 статті 265 Господарського кодексу України, пунктом 101 статті 1 Митного кодексу України, пунктом 2.19 статті 2 Закону України “ Про державну підтримку сільського господарства України ”, статтею 8 Закону України “ Про транспортно-експедиторську діяльність ”, статтею 9 Закону

України “ Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту ” та статтею 14 Закону України “ Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну.

У зв'язку з цим **суб'єкти господарської діяльності мають можливість укладати контракти, використовуючи при цьому правила ІНКОТЕРМС будь якої редакції, узгодженої сторонами контракту, в тому числі і Правила ІСС по використанню термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі в редакції 2010 року, які почали застосовуватися в світі з 01.01.2011 р.**

Таким чином, з урахуванням чинного законодавства та нормативно-правової бази в ході здійснення зовнішньоекономічної операції використання правил ІНКОТЕРМС має обов'язковий характер.

Крім того, **чинним законодавством України не передбачена відповідальність учасників господарських відносин за невикористання правил ІНКОТЕРМС в договорах, укладених між українськими суб'єктами господарської діяльності.**

## 7. Класифікація умов Інкотермс 2020

Категорія Е (товар надано продавцем на власному складі)			
1	<b>EXW (Ex Works) – франко-завод&lt;...&gt;</b> (назва місця). Поставка відбулася в момент, коли продавець передав товар покупцеві на площі підприємства-продавця або в іншому зазначеному місці (наприклад, на складі). Перехід ризиків – з моменту поставки. Розподіл затрат – у місці поставки. Вид транспорту – будь-який	Контроль безпеки; перевірка якості, кількості, ваги, розміру; пакування, маркування товару; навантаження товару на транспортний засіб (далі – ТЗ) у місці поставки, якщо це окремо прописано в договорі купівлі-продажу. Продавець зобов'язаний повідомити покупця про поставку та подати документи: комерційний інвойс для оплати, накладну	Виконання митних формальностей (ліцензії, митні платежі) під час експорту, імпорту, транзиту; доставка товару
<b>Особливості застосування:</b> покупець може зіткнутися із труднощами під час виконання своїх експортних формальностей, оскільки він не зареєстрований на митній території країни експорту. Термін більше підходить для внутрішньої торгівлі			
Категорія F (продавець зобов'язаний передати товар зазначеному покупцем перевізникові)			
2	<b>FCA (Free Carrier) – франко-перевізник&lt;...&gt;</b> (назва місця). Термін передбачає два можливі місця відвантаження продавцем товару: – місце, що належить продавцеві (наприклад, його склад, фабрика,	Контроль безпеки; перевірка якості, кількості, ваги, розміру; пакування, маркування товару; виконання експортних митних формальностей; навантаження товару на ТЗ,	Навантаження товару на ТЗ, якщо відвантаження здійснюється не в приміщенні продавця; виконання транзитних та імпорتنих митних формальностей; доставка

	<p>магазин);</p> <p>– зазначене в договорі місце, яке не належить продавцеві (наприклад, морський порт, термінал).</p> <p>Уважається, що відвантаження виконано після навантаження товару на ТЗ перевізника, оплачене продавцем. При цьому вивантаження товару із ТЗ не є обов’язком продавця.</p> <p>Поставка відбулася в момент, коли продавець у встановленому місці передав товар, що пройшов митне очищення для експорту, зазначеному покупцем перевізникові або іншій особі.</p> <p>Перехід ризиків – з моменту поставки.</p> <p>Розподіл затрат – у місці поставки.</p> <p>Вид транспорту – будь-який</p>	<p>якщо відвантаження здійснюється в приміщенні продавця; доставка товару до місця поставки (наприклад, морському перевізникові, зазначеному покупцем).</p> <p>Продавець зобов’язаний повідомити покупця про доставку та підтвердити передання товару перевізникові</p>	товару
	<p><b>Особливості застосування:</b> у контракті слід максимально точно вказати пункт у місці поставки, оскільки саме в цьому пункті ризики ушкодження або втрати товару переходять до покупця</p>		
3	<p><b>FAS (Free Alongside Ship) – франко уздовж борту судна&lt;...&gt;</b> (назва порту відвантаження).</p> <p>Поставка відбулася в момент, коли товар розміщений уздовж борту судна на причалі, на баржі в зазначеному порту відвантаження.</p> <p>Перехід ризиків – з моменту поставки.</p> <p>Розподіл затрат – у місці поставки (коли товар знаходиться уздовж борту судна).</p> <p>Вид транспорту – тільки морський або внутрішній водний транспорт</p>	<p>Контроль безпеки; перевірка якості, кількості, ваги, розміру; пакування, маркування товару; отримання ліцензії, дозволу; виконання експортних митних формальностей, якщо інше не встановлено договором; доставка товару в порт відвантаження.</p> <p>Продавець зобов’язаний повідомити покупця про доставку товару та підтвердити передання товару перевізникові</p>	<p>Навантаження товару на судно в порту відвантаження; виконання транзитних та імпорتنих митних формальностей; доставка товару з порту відвантаження; виконання експортних митних формальностей, якщо це окремо передбачено в договорі купівлі-продажу (доповненні до нього)</p>
	<p><b>Особливості застосування:</b> у контракті слід максимально точно вказати пункт завантаження в порту відвантаження товару, оскільки до цього пункту всі ризики та затрати несе продавець, а після поставки в цей пункт – покупець</p>		



4	<p><b>FOB (Free On Board) – франко-борт &lt;...&gt;</b> (назва порту відвантаження).</p> <p>Поставка відбулася в момент, коли товар потрапив на борт судна в названому порту відвантаження.</p> <p>Перехід ризиків – з моменту поставки (на борту судна).</p> <p>Розподіл затрат – у місці поставки (на борту судна).</p> <p>Вид транспорту – тільки морський або внутрішній водний транспорт</p>	<p>Контроль безпеки; перевірка якості, кількості, ваги, розміру; пакування, маркування товару; отримання ліцензії, дозволу; виконання експортних митних формальностей; навантаження та доставка товару в порт відвантаження й навантаження товару на судно в порту відвантаження.</p> <p>Продавець зобов'язаний надати покупцеві доказ поставки – відповідний транспортний документ</p>	<p>Доставка товару з порту відвантаження; виконання транзитних та імпорتنих митних формальностей</p>
<p><b>Особливості застосування:</b> цей термін недоцільно використовувати, якщо товар передається перевізникові до того моменту, як він потрапить на борт судна (наприклад, товар знаходиться в контейнерах, які зазвичай поставляються на термінал). У таких випадках застосовується термін FCA</p>			
<p><b>Категорія С (продавець зобов'язаний укласти договір перевезення, але не приймає на себе ризик втрати або ушкодження товару або додаткові затрати внаслідок подій, що відбулися після відвантаження та відправлення)</b></p>			
5	<p><b>CFR (Cost and Freight) – вартість і фрахт&lt;...&gt;</b> (назва порту призначення).</p> <p>Поставка відбулася в момент, коли товар потрапив на борт судна в порту відвантаження.</p> <p>Продавець оплачує перевезення товару (фрахт) до названого порту призначення. Перехід ризиків – з моменту, коли товар знаходиться на борту судна в порту відвантаження.</p> <p>Розподіл затрат – у місці призначення.</p> <p>Вид транспорту – тільки морський або внутрішній водний транспорт</p>	<p>Контроль безпеки; перевірка якості, кількості, ваги, розміру; пакування, маркування товару; отримання ліцензії, дозволу; виконання експортних митних формальностей; доставка до названого порту призначення; вивантаження товару в порту призначення; транзитне перевезення через треті країни, якщо за договором перевезення витрати на такі перевезення оплачує продавець.</p> <p>Продавець зобов'язаний подати покупцеві транспортний документ до погодженого порту призначення</p>	<p>Виконання транзитних митних формальностей, якщо за договором перевезення ці витрати не оплачує продавець; виконання імпорتنих митних формальностей; доставка з порту призначення</p>

	<p><b>Особливості застосування:</b> у контракті треба точно вказати пункт у погодженому сторонами порту призначення, оскільки до цього пункту витрати оплачує продавець. Цей термін недоцільно використовувати, якщо товар передається перевізникові до того моменту, як він потрапить на борт судна (наприклад, товар знаходиться в контейнерах, які зазвичай поставляються на термінал). У таких випадках застосовується термін CIP</p>		
6	<p><b>CIF (Cost, Insurance and Freight) – вартість, страхування та фрахт &lt;...&gt;</b> (назва порту призначення).</p> <p>Поставка відбулася в момент, коли товар потрапив на борт судна в порту відвантаження.</p> <p>Продавець зобов'язаний оплатити доставку (фрахт) у порт призначення та застрахувати товар на користь покупця від ризиків втрати й ушкодження товару під час перевезення. Потрібно тільки мінімальне покриття ризиків покупця, якщо інше не передбачено договором.</p> <p>Перехід ризиків – із моменту, коли товар уже знаходиться на борту судна в порту відвантаження.</p> <p>Розподіл затрат – у місці призначення.</p> <p>Вид транспорту – тільки морський або внутрішній водний транспорт</p>	<p>Контроль безпеки; перевірка якості, кількості, ваги, розміру; пакування, маркування товару; отримання ліцензії, дозволу; виконання експортних митних формальностей; доставка до названого порту призначення; страхування ризиків на користь покупця під час перевезення; вивантаження товару в порту призначення; виконання транзитних митних формальностей, якщо за договором перевезення ці витрати оплачує продавець.</p> <p>Продавець зобов'язаний подати покупцеві страховий поліс або інше підтвердження страхового покриття (сторони можуть узгодити в контракті більш високі рівні покриття)</p>	<p>Вивантаження товару в порту призначення; виконання транзитних митних формальностей, якщо за договором перевезення ці витрати не оплачує продавець; виконання імпорتنих митних формальностей; доставка з порту призначення</p>
	<p><b>Особливості застосування:</b> у контракті треба точно вказати пункт у погодженому сторонами порту призначення, оскільки до цього пункту витрати оплачує продавець. Цей термін недоцільно використовувати, якщо товар передається перевізникові до того моменту, як він потрапить на борт судна (наприклад, товар знаходиться в контейнерах, які зазвичай поставляються на термінал). У таких випадках застосовується термін CPT. Покупець повинен розуміти, що продавець гарантує тільки мінімальне страхове покриття й може вимагати, щоб у контракті було встановлене додаткове страхове покриття</p>		
7	<p><b>CPT (Carriage Paid To) – фрахт/перевезення оплачено до &lt;...&gt;</b> (назва місця призначення).</p> <p>Поставка відбулася в момент, коли продавець доставив товар названому перевізникові або іншій особі в узгодженому сторонами місці.</p>	<p>Контроль безпеки; перевірка якості, кількості, ваги, розміру; пакування, маркування товару; виконання експортних митних формальностей; доставка товару до узгодженого пункту в місці</p>	<p>Вивантаження товару в порту призначення; виконання транзитних митних формальностей, якщо за договором перевезення ці витрати не оплачує продавець; виконання імпорتنих</p>

	<p>Продавець оплачує перевезення товару до названого пункту призначення. Продавець зобов'язаний повідомити покупця про час доставки товару в узгоджене місце. Перехід ризиків – із моменту передання товару перевізникові.</p> <p>Розподіл затрат – у місці призначення.</p> <p>Вид транспорту – будь-який</p>	<p>призначення; вивантаження товару в місці призначення; виконання транзитних митних формальностей, якщо за договором перевезення ці витрати оплачує продавець.</p> <p>Доказом виконання продавцем своїх обов'язків із поставки товару є відповідний транспортний документ</p>	<p>митних формальностей; доставка з пункту призначення</p>
<p><b>Особливості застосування:</b> у контракті слід максимально точно вказати місце поставки, у якому ризик переходить до покупця, і місце призначення, до якого продавець зобов'язаний оплатити доставку. Цей термін доцільно використовувати, якщо товар доставляється від продавця до покупця кількома видами транспорту (наприклад, спочатку залізницею, а далі – морем)</p>			
8	<p><b>CIP (Carriage and Insurance Paid to) – фрахт/перевезення та страхування оплачені до &lt;...&gt;</b> (назва місця призначення).</p> <p>Поставка відбулася в момент, коли продавець доставив товар названому перевізникові або іншій особі.</p> <p>Продавець зобов'язаний оплатити доставку до названого пункту призначення та застрахувати товар від усіх ризиків із максимальним страховим покриттям і страховою сумою не менше 110 % вартості товару. Водночас сторони, якщо побажають, можуть погодитися в контракті на більш низький рівень страхового покриття.</p> <p>Перехід ризиків – у момент передання першому перевізникові.</p> <p>Розподіл затрат – у місці призначення.</p> <p>Вид транспорту – будь-який</p>	<p>Контроль безпеки; перевірка якості, кількості, ваги, розміру; пакування, маркування товару; виконання експортних митних формальностей; доставка товару до узгодженого пункту в місці призначення; страхування ризиків під час перевезення на користь покупця; вивантаження товару в місці призначення; виконання транзитних митних формальностей, якщо за договором перевезення ці витрати оплачує продавець.</p> <p>Продавець зобов'язаний надати покупцеві страховий поліс або інше підтвердження страхового покриття</p>	<p>Вивантаження товару в місці призначення; виконання транзитних митних формальностей, якщо за договором перевезення ці витрати не оплачує продавець; виконання імпорتنих митних формальностей; доставка з місця поставки до місця призначення</p>
<p><b>Особливості застосування:</b> цей термін зручно застосовувати, якщо для доставки товару використовується більше одного виду транспорту. Якщо сторони хочуть, щоб ризики переходили до покупця не на першому, а на наступному етапі перевезення, тоді це треба прямо вказати в контракті</p>			

Категорія D (продавець повинен нести всі витрати й ризики, необхідні для доставки товару до пункту призначення)			
9	<p><b>DAP (Delivered at Place) – поставка в пункті &lt;...&gt; (назва пункту).</b></p> <p>Поставка відбулася в момент, коли товар наданий у розпорядження покупця на ТЗ, який прибув і готовий до розвантаження в узгодженому місці призначення.</p> <p>Перехід ризиків – у пункті призначення, за винятком ризиків, пов’язаних із невиконанням покупцем митних формальностей під час імпорту.</p> <p>Розподіл затрат – у пункті призначення.</p> <p>Вид транспорту – будь-який</p>	<p>Контроль безпеки; перевірка якості, кількості, ваги, розміру; пакування, маркування товару; виконання експортних митних формальностей; доставка товару до узгодженого пункту призначення; виконання транзитних митних формальностей; вивантаження товару в місці призначення, якщо за договором перевезення витрати на розвантаження оплачує продавець.</p> <p>Продавець зобов’язаний подати покупцеві відповідний транспортний документ</p>	<p>Вивантаження товару в місці призначення, якщо за договором перевезення ці видатки не оплачує продавець; виконання імпортних митних формальностей</p>
	<p><b>Особливості застосування:</b> цей термін доцільно застосовувати, якщо використовується кілька видів транспорту. Продавець не зобов’язаний виконувати митні формальності під час увезення товару до країни призначення. Якщо сторони хочуть зобов’язати продавця це робити, тоді слід використовувати термін DDP</p>		
10	<p><b>DPU (Delivered at Place Unloaded) – поставка на місце вивантаження.</b></p> <p>Продавець вважає, що виконав свої зобов’язання з поставки, коли товар, випущений у митному режимі експорту, розвантажений із прибулого ТЗ і наданий у розпорядження покупця в зазначеному місці призначення.</p> <p>Перехід ризиків – після розвантаження в зазначеному місці термінала.</p> <p>Розподіл затрат – у пункті призначення.</p> <p>Вид транспорту – будь-який</p>	<p>Контроль безпеки; перевірка якості, кількості, ваги, розміру; пакування, маркування товару; виконання експортних митних формальностей; доставка товару до узгодженого термінала; виконання транзитних митних формальностей; вивантаження товару.</p> <p>Продавець повинен подати покупцеві будь-який документ (наприклад, копію транспортного документа, що підтверджує експорт і дату відвантаження), необхідний</p>	<p>Виконання імпортних митних формальностей, а також необхідних дій після вивантаження товару</p>

		для одержання товару, за свій рахунок	
	<p><b>Особливості застосування:</b> цей термін доцільно застосовувати, якщо використовується кілька видів транспорту. Термін DPU прийшов на зміну терміна DAT, щоб забезпечити більшу гнучкість у визначенні місця доставки товару. Тепер продавцеві та покупцеві можна погодити будь-яке місце для доставки товару, а не тільки в конкретному терміналі. У контракті рекомендується точно вказати місце доставки товару, тому що ризики до цього пункту несе продавець</p>		
11	<p><b>DDP (Delivered Duty Paid) – поставка з оплатою мита</b> &lt;...&gt; (назва місця призначення). Поставка відбулася в момент, коли продавець надав покупцеві в місці призначення товар, що пройшов митне очищення для імпорту й готовий до розвантаження. Продавець зобов'язаний повідомити покупця про час прибуття товару в місце призначення та подати йому документи, що дозволяють прийняти товар. Перехід ризиків – у момент поставки. Розподіл затрат – у пункті призначення. Вид транспорту – будь-який</p>	<p>Контроль безпеки; перевірка якості, кількості, ваги, розміру; пакування, маркування товару; виконання експортних митних формальностей; доставка товару до місця призначення; виконання транзитних та імпортних митних формальностей, сплата мита; сплата будь-яких податків, зокрема ПДВ, які справляються під час імпорту, якщо інше прямо не погоджене в контракті (у такому випадку в контракті роблять застереження – DDP без сплати ПДВ)</p>	<p>Розвантаження товару із прибулого ТЗ</p>
<p><b>Особливості застосування:</b> продавець зобов'язаний виконувати митні формальності як під час експорту, так і під час імпорту. Водночас у нього можуть бути труднощі в країні імпорту, якщо він, наприклад, не зареєстрований там. Щоб продавцеві не довелося виконувати імпортні митні формальності й місце доставки залишилося місцем призначення, договірні сторони можуть обрати базис DAP</p>			