

НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ ВНУТРІШНІХ СПРАВ
КАФЕДРА ФІНАНСОВОГО ПРАВА ТА
ФІСКАЛЬНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Т.в.о. завідувача кафедри

фінансового права та фінансового адміністрування

_____ Г.В. Козаченко

«__» _____ 2020 р.

ПЛАН-КОНСПЕКТ ПРОВЕДЕННЯ ЛЕКЦІЙНОГО
ЗАНЯТТЯ

Тема 7. Поставка у зовнішньоекономічній діяльності.

З навчальної дисципліни: Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Навчальна мета:

Домогтися обізнаності фахівців ступеня вищої освіти у теоретичних питаннях, що передбачаються програмою навчальної дисципліни, слугувати подальшому міцному засвоєнню знань, формуванню практичних умінь і навичок з навчального матеріалу дисципліни «Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності». Крім того, метою лекції є ознайомлення фахівців із сучасними тенденціями та особливостями міжнародно-правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності, а також вироблення у фахівців навиків користування нормативно-правовими актами, та здійснення контролю за самостійним вивченням наукової, навчальної літератури.

Виховна мета:

Інформація з даної теми є дійовим інструментом в оволодінні знаннями з метою використання їх в юридичній практиці, а також формування у

фахівців наполегливості, впевненості у собі та самоповаги як кваліфікованого фахівця, любові до майбутньої професії.

Розвиваюча мета:

Розширити кругозір фахівців ступеня вищої освіти, їх пам'ять, навчити мислити масштабно в інтересах держави, навчити правильно та чітко висловлювати свою думку. Фахівці повинні вміти, аналізувати норми діючого законодавства щодо зовнішньоекономічної діяльності і застосовувати їх до конкретних обставин, засвоїти основні проблеми даної дисципліни.

Обсяг навчального часу: 1 год.

Навчальне обладнання, ТЗН: дошка, мультимедійний проектор.

Наочні засоби: міжнародно-правові документи та національні нормативно-правові акти, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність.

Міжпредметні та міждисциплінарні зв'язки:

Забезпечуючі дисципліни: Цивільне право, Господарське право. Міжнародне приватне право.

Забезпечувані дисципліни: Міжнародний комерційний арбітраж, Митне право.

План лекції (навчальні питання):

1. Поняття поставки товарів в міжнародній торгівлі.
2. Умови поставки товарів за зовнішньоекономічними договорами купівлі-продажу товарів (ІНКОТЕРМС).

Література:

Правові акти:

1. Конституція України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>;

2. Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_003;
3. Господарський кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>;
4. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/959-12>;
5. Закон України «Про міжнародне приватне право». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2709-15>;
6. Закон України «Про міжнародні договори України». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1906-15>;
7. Цивільний кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>;
8. Постанова Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 р. № 187 «Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF>;
9. Інкотермс. Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2000 року). Видання МТП N 560. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/988_007;
10. Инкотермс 2010 (переклад російською). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.optimalog.ru/docs/101/inkoterms-2010.pdf>;
11. INCOTERMS 2010 by the International Chamber of Commerce (ICC). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iccwbo.org/Incoterms/index.html?id=40772>;
12. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), затверджене наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06. 09. 2001. № 201. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01>;

13. Конституція СРСР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://constitution.garant.ru/history/ussr-rsfsr/1977/red_1977/5478732/chapter/1/;
14. UK Sale of Goods Act 1979. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1979/54/>;

Основна література:

15. Коломацька С.П. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні: правове регулювання та гарантії здійснення. Навчальний посібник. - К.: Професіонал, 2004. - 288 с.;
16. Міжнародне приватне право // Навчальний посібник // За загальною редакцією професора В. М. Гайворонського, професора В. П. Жушмана // Київ. Юрінком Інтер 2007. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://radnuk.info/pidrychnuku/privat/441-gaivoronsk/6402-s5---.html>;
17. Поєдинок В.В. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – 288 с.;
18. Правові основи зовнішньоекономічної діяльності. Навчальний посібник. За відпов. ред.. Л.С.Сміяна- К.:КНТ, 2008. – 416 с.;
19. Рум янцев А.П., Рум янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність. Навч. посіб. / 2-ге вид. перероб. та доп. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 296 с.;
20. Чубарев В.Л. Міжнародне приватне право: Навчальний посібник. – К.: Атіка, 2008. – 608 с.

Додаткова література:

21. Бердяев Н. Истоки и смысл русского коммунизма. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://royallib.com/read/berdyayev_nikolay/istoki_i_smysl_russkogo_kommunizma.html#634880;
22. Шмиттгофф Клайв М. Экспорт: право и практика международной торговли / Пер. с англ. - М.: Юридическая литература, 1993 — 512 с.;

23. Fox, William F. International commercial agreements: a primer for drafting, negotiations, and resolving disputes. – 2nd ed. – Boston: Kluwer Law and Taxation Publishers.- 1992. - 491 p.;
24. Global Competitiveness Report 2012-2013. - С.393. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf;
25. Global Competitiveness Index 2014-2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/#indexId=GCI>;
26. Good, Roy. Commercial Law [Second edition]. - London: Penguin Books, 1995. – 1201 с. Сторінки 274 – 289.

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЇ

1. Поняття поставки товарів в міжнародній торгівлі.

Однією із проблем українського права, що робить його не надто привабливим для застосування до зовнішньоекономічних договорів купівлі-продажу, є відсутність в праві України, що регулює суспільні відносини у сфері торгівлі між суб'єктами господарювання, концепції «поставки» (англ. delivery), що існує в міжнародному праві та праві найбільш економічно розвинутих країн¹, та надання в українському праві, вслід за радянським правом, поняттю «поставка» іншого значення, ніж це поняття має в міжнародному праві та праві найбільш економічно розвинутих країн.

На загал, термін «поставка» (англ. delivery) в міжнародному праві та праві найбільш економічно розвинутих країн може мати різні значення, але в міжнародній торгівлі товарами під терміном «поставка», як правило, мається

¹ Дивись, наприклад, розділ «Delivery» (укр. Поставка) в книзі Good, Roy. Commercial Law [Second edition]. - London: Penguin Books, 1995. – 1201 с. Сторінки 274 – 289.

на увазі «добровільна передача володіння від однієї особи до іншої»² і саме той момент такої передачі, «коли ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця»³.

До українського права поняття «поставка» перейшло у спадок від радянського права, яке наповнило поняття «поставка» іншим змістом, ніж це поняття мало і має в країнах з ринковою економікою (або, як вони називалися в Радянському Союзі, капіталістичних країнах, яким Радянський Союз протистояв).

Радянська концепція відносин «поставки» була винайдена в Радянському Союзі для заміни в радянській господарській сфері відносин «купівлі-продажу». Справа в тому, що в Радянському Союзі держава націоналізувала і стала власником фактично усіх засобів виробництва. Приватна власність та підприємництво були заборонені. Суб'єктами господарювання стали, головним чином, державні підприємства. Державні підприємства, хоч і називалися юридичними особами, але, насправді, це були квазі юридичні особи, бо вони були позбавлені, можна сказати, основного права юридичної особи - права мати у власності майно. Тобто державні підприємства не могли бути суб'єктами права власності: усе майно цих підприємств, в тому числі і вироблена цими підприємствами продукція, було державною власністю. За зазначених умов інститут купівлі-продажу, притаманний праву країн з ринковою економікою (де не існує державних підприємств, де суб'єкти господарювання можуть бути власниками майна, зокрема виробленої ними продукції, і де можливий перехід права власності від одного суб'єкта господарювання до іншого суб'єкта господарювання), просто не міг застосовуватись у відносинах між радянськими державними підприємствами. Адже одне державне підприємство не могло укласти з

² Article 61 of the UK Sale of Goods Act 1979. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1979/54>

³ Incoterms® 2010 English Edition by the International Chamber of Commerce (ICC). ICC Publication No. 715E, 2010 Edition. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://store.iccwbo.org/incoterms-2010>; Инкотермс 2010 (переклад російською). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.optimalog.ru/docs/101/incoterms-2010.pdf>.

іншим державним підприємством договір купівлі-продажу, бо за договором купівлі-продажем від продавця до покупця має перейти власність на товар/продукцію (тобто на предмет договору купівлі-продажу), а усі державні підприємства не були власниками вироблених ними товарів/продукції⁴. Ця обставина спонукала радянських правознавців винайти інститут «господарського відання» та інститут (договорів) поставки. Інститут господарського відання дозволяв державним підприємствам вчиняти певні дії щодо розпорядження (головним чином, дії щодо передачі у володіння/користування іншим державним підприємствам) закріпленим за ними державним майном (головним чином виробленою цими державними підприємствами продукцією/товарами), а інститут (договорів) поставки дозволяв державним підприємствам укладати договори поставки, які опосередковували перехід державного майна (тобто продукції державних підприємств) від одних державних підприємств до інших без зміни суб'єкта права власності на це майно. Суб'єктом права власності на продукцію, що за договором поставки переходило від одного державного підприємства до іншого державного підприємства, залишалася держава.

Іншою особливістю радянської адміністративно-командної економічної системи, яка не дозволяла державним підприємствам укладати між собою договори купівлі-продажу і слугувала причиною винайдення в радянському праві інституту (договорів) поставки, була радянська система управління господарською діяльністю. В Радянському Союзі, на загал, господарська діяльність здійснювалась не заради прибутку, а заради виконання наказів державних органів (які, в свою чергу, ґрунтувалися на так, званих, планах розвитку народного господарства, що приймалися з'їздами Комуністичної партії Радянського Союзу, яка згідно зі статтею 6 Конституції СРСР була

⁴ До речі, в Україні з радянських часів і по сьогоднішній день, на подив усьому світу (крім пострадянських країн, яким відома ця концепція адміністративно-командної економіки), існують державні підприємства, які також не можуть бути суб'єктами права власності, і вироблена цими підприємствами продукція/товари автоматично стає власністю держави.

«керівною і направляючою силою радянського суспільства»⁵). Держава як власник державних підприємств та власник усього майна державних підприємств напряду управляла цими підприємствами, тобто виконувала функції менеджменту. В СРСР та країнах, що ним контролювались, таку економіку називали плановою, в інших країнах таку економіку називали командною (адміністративно-командною).

Видатний філософ Микола Бердяєв (до речі, уродженець міста Києва) в середині 30-х років ХХ сторіччя так з філософської точки зору характеризував радянську систему управління економікою: «Нельзя создать нового человека и новое общество, объявив хозяйственную жизнь обязательным делом чиновников государства. Это есть не социализация хозяйства, а бюрократизация хозяйства. Коммунизм в той форме, в какой он вылился в России, есть крайний этатизм. Это есть явление чудовища Левиафана, который на все накладывает свои лапы. Советское государство, как я уже говорил, есть единственное в мире последовательное, до конца доведенное тоталитарное государство»⁶.

Так от, в «єдиній в світі послідовній, до кінця доведеній тоталітарній державі», тобто в СРСР, самі суб'єкти господарювання, тобто державні підприємства, не мали права вирішувати яку продукцію і в якій кількості виробляти, кому і за якою ціною цю продукцію продавати (як це роблять суб'єкти господарювання в країнах з ринковою економікою, керуючись механізмом попиту і пропозиції). Питання про те, яку продукцію і в якій кількості мали виробляти державні підприємства, та кому (і за якою ціною) цю продукцію передавати, вирішували партійні і державні органи. Такі рішення доводились до державних підприємств у вигляді команд (планів, наказів тощо) і державні підприємства мали просто виконувати ці команди так само, як в армії виконують команди командира.

⁵ Конституція СРСР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://constitution.garant.ru/history/ussr-rsfsr/1977/red_1977/5478732/chapter/1/

⁶ Бердяєв Н. Истоки и смысл русского коммунизма. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://royallib.com/read/berdyayev_nikolay/istoki_i_smysl_russkogo_kommunizma.html#634880

Таким чином, за таких обставин не могла бути виконана основна вимога щодо укладення договорів купівлі-продажу: досягнення сторонами договору купівлі-продажу домовленості щодо істотних умов договору купівлі-продажу, тобто умов щодо предмету (та ціни) купівлі-продажу. Адже державні підприємства не домовлялись між собою про предмет, тобто певну продукцію, та про ціну такої продукції, яку вони мали передати іншому державному підприємству, бо і продукція, яку одні державні підприємства мали передавати іншим державним підприємствам, і ціна⁷ на таку продукцію визначалась у відповідній команді (тобто відповідному адміністративному акті), яку отримували зазначені державні підприємства. Ну, а з точки зору теорії права на той час договір купівлі-продажу вважався укладеним тоді, коли саме сторони договору досягали домовленості щодо істотних умов (предмету та ціни) такого договору.

Винахід в радянському праві концепції (договору) поставки дозволив вирішити цю проблему. Так, було визначено, що відносини поставки виникають не на підставі відповідного договору, а на підставі відповідного адміністративного акту. Таким чином, сторонам не потрібно було досягати домовленості з приводу істотних умов договору поставки, так як ці істотні умови уже були визначені у відповідному адміністративному акті. Цей унікальний в історії людства винахід радянських правознавців привів до ще одного унікального радянського правового винаходу - інституту переддоговірних спорів, якого не знала і не знає юриспруденція країн, що не будували комунізм.

Таким чином, згідно з радянською концепцією поставки відносини поставки виникали на підставі адміністративного акту, в якому визначались сторони, предмет (і ціна) поставки, а визначені цим адміністративним актом сторони зобов'язані були укласти договір поставки, в якому вони досягали домовленості щодо таких умов, які стосувалися деталей передачі певного предмету договору від одного суб'єкта господарювання до іншого, тобто

⁷ Передача могла здійснюватись і без оплати, тоді ціна не визначалась.

щодо того, що у світі (поза СРСР) називали поставкою. Це, зазвичай були умови щодо строків передачі певної продукції від однієї сторони до іншої сторони договору, розміру партій продукції, упаковки, транспорту, яким мала перевозитись продукція тощо).

Не дивлячись на те, що України проголосила перехід від адміністративно-командної (планової) економіки до ринкової економіки і закріпила принципи ринкової економіки в своїй Конституції, такі рудименти радянської адміністративно-командної системи економіки, як державні підприємства, господарське відання, договори поставки, переддоговірні спори та багато інших перейшли до українського права з радянського права, і на фоні розмов про дерегуляцію і роздержавлення української економіки продовжують стримувати її розвиток. Завдяки цим та іншим рудиментам радянської адміністративно-командної системи «Україна все ще залишається у групі країн, які не досягли середнього показника конкурентоспроможності, і значно відстає від розвинутих держав»⁸.

Проте, на відміну від радянського права інститут поставки в українському праві набув розпливчастих рис, за якими договори поставки і договори купівлі-продажу практично неможливо розмежувати.

Так, стаття 712 Цивільного кодексу України наступним чином визначає договір поставки:

«1. За договором поставки продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця для використання його у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти поставку і сплатити за нього певну грошову суму.

⁸ Постанова Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 р. № 187 «Про затвердження Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF>

2. До договору поставки застосовуються загальні положення про купівлю-продаж, якщо інше не встановлено договором, законом або не впливає з характеру відносин сторін.

3. Законом можуть бути передбачені особливості регулювання укладення та виконання договорів поставки, у тому числі договору поставки товару для державних потреб».

Таким чином, за Цивільним кодексом України (зокрема, статтями 655 та 712) виходить, що у випадку, коли одна сторона (продавець) передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність другій стороні (покупцеві), а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму, то такий договір може називатися:

- 1) договором купівлі-продажу, або
- 2) договором поставки.

Виходячи із даного визначення Цивільного кодексу України, ми вочевидь бачимо, що договір поставки відрізнити від договору купівлі-продажу можна не за змістом договору, не за предметом договору, а лише за такою ознакою, як суб'єктний склад сторін договору. Тобто, якщо обома сторонами договору є суб'єкти, які здійснюють підприємницьку діяльність, то договір має називатися договором поставки, а якщо обома сторонами договору не є суб'єкти, які здійснюють підприємницьку діяльність, то договір має називатися договором купівлі-продажу.

На підставі статті 712 Цивільного кодексу України є очевидним, що казенні підприємства⁹ (що згадуються в статті 76 Господарського кодексу України), які на відміну від державних комерційних підприємств (що згадуються в статті 74 Господарського кодексу України) не здійснюють комерційну (підприємницьку) діяльність, не можуть укладати договори поставки, а мають укладати договори купівлі-продажу. Таким чином, згідно

⁹ Поява в світовому праві 21 сторіччя такого явища, як казенні підприємства, - це вже заслуга українських правотворців та їх російських однодумців, які запозичили цю ідею з системи господарювання часів російського царя Петра Першого (тобто 18-го сторіччя). Навіть в радянському праві, не говорячи вже про право найбільш економічно розвинутих країн, такої форми суб'єктів господарювання не існувало.

зі статтею 712 Цивільного кодексу України виходить, що казенне підприємство, виробивши, наприклад, зброю, має передавати її державі не за договором поставки, а за договором купівлі-продажу, в той час, як фізична-особа-підприємець, продаючи, наприклад, авторучку іншій фізичній особі-підприємцю для здійснення нею підприємницької діяльності, має укласти виключно договір поставки.

Господарський кодекс України так само, як і Цивільний кодекс України розмежовує договори купівлі-продажу і договори поставки за єдиною ознакою – суб'єктним складом сторін договору. Проте, він інакше, ніж Цивільний кодекс України, визначає суб'єктний склад сторін договору поставки. Так, частина 3 статті 265 Господарського кодексу України зазначає, що «сторонами договору поставки можуть бути суб'єкти господарювання, зазначені у пунктах 1, 2 частини другої статті 55 цього Кодексу»¹⁰.

Згідно з частиною другою статті 55 Господарського кодексу України «суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність». Згідно зі статтями 3, 42 та 52 Господарського кодексу України господарська діяльність може бути як комерційною (підприємницькою), так і некомерційною (непідприємницькою). Таким чином, на відміну від Цивільного кодексу України, який визначає сторонами договорів поставки тільки суб'єктів, що здійснюють підприємницьку діяльність, Господарський кодекс України в визначає сторонами договорів поставки будь-яких суб'єктів господарювання: як таких, що здійснюють підприємницьку (комерційну) діяльність, так і таких, що здійснюють непідприємницьку (некомерційну) діяльність. При цьому, варто зауважити, частина 5 статті 265 Господарського кодексу України зазначає, що «поставка товарів без укладення договору поставки може здійснюватися лише у випадках і порядку, передбачених законом».

¹⁰ Питання про те, хто є суб'єктами господарювання за правом України аналізувалось нами в лекції на Тему 2 «Суб'єкти зовнішньоекономічних правовідносин».

Можна зауважити, що підхід до формулювання концепції договору поставки Господарським кодексом України також пов'язаний з низкою проблем.

Так, за Господарським кодексом України виходить, що фізична-особа-підприємець, продаючи, наприклад, авторучку іншій фізичній особі-підприємцю для здійснення нею підприємницької діяльності, має укласти виключно договір поставки, а казенні підприємства, так само, як і за Цивільним кодексом України, виробивши, зброю мають передавати її державі не за договором поставки, а за договором купівлі-продажу. Адже, зброя у казенного підприємства (як і будь якого іншого підприємства) має придбаватися в порядку державного замовлення. Державне замовлення згідно з частиною 2 статті 13 Господарського кодексу України опосередковується державними контрактами, які укладаються «від імені держави з суб'єктом господарювання - виконавцем державного замовлення»¹¹. Таким чином, сторонами державного контракту за визначенням є держава та певний суб'єкт господарювання (в нашому випадку казенне підприємство). Згідно зі статтею 8 Господарського кодексу України «державна, органи державної влади та органи місцевого самоврядування не є суб'єктами господарювання». Згідно з частиною 3 статті 265 Господарського кодексу України сторонами договору поставки можуть бути тільки суб'єкти господарювання. Отже державний контракт може укладатися від імені держави з казенним підприємством тільки у формі купівлі-продажу та не може бути укладений у формі договору поставки.

В той же час ми можемо бачити в статті 13 Господарського кодексу України, що у зв'язку з державним замовленням мова йде виключно про договори поставки. Так, наприклад, в частині 1 статті 13 Господарського кодексу України говориться, що «державне замовлення є засобом державного регулювання економіки шляхом формування на договірній (контрактній)

¹¹ Частина 2 статті 13 Господарського кодексу України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print1436794696169197>

основі складу та обсягів продукції (робіт, послуг), необхідної для пріоритетних державних потреб, розміщення державних контрактів на поставку (закупівлю) цієї продукції (виконання робіт, надання послуг) серед суб'єктів господарювання, незалежно від їх форми власності».

Підсумовуючи аналіз норм українського права, направлених на регулювання поставки, на нашу думку, схоже на те, що намагаючись прилаштувати до сучасних ринкових умов інститут поставки та інші рудименти радянської командно-адміністративної системи, законодавець просто заплутався у власній термінології, що власне і призводить до тих низьких місць українських правових інститутів у міжнародних рейтингах, про які згадувалося вище.

Враховуючи те, що сторонами зовнішньоекономічних договорів є українські і іноземні суб'єкти господарювання, то на підставі статті 265 Господарського кодексу України виходить, що можуть укладатися тільки зовнішньоекономічні договори поставки, а зовнішньоекономічні договори купівлі-продажу не можуть укладатися.

Проте, в міжнародному праві (так само, як і в праві найбільш економічно розвинутих країн) концепції договорів поставки, які б, як це передбачено українською концепцією поставки, опосередковували перехід права власності від однієї особи до другої, взагалі не існує, а є лише концепція договорів купівлі-продажу. Тут варто зауважити, що треба розмежовувати поняття «договір поставки» (що згадується в статті 712 Цивільного кодексу України) та «договір постачання» (що згадується в статті 714 Цивільного кодексу України»).

Так, якщо договір постачання має на англійській мові відповідний еквівалент – supply agreement (який вже згадувався в попередній лекції), то «договір поставки» - ні.

Треба зауважити, що якщо в українському праві за такою ознакою, як суб'єктний склад сторін договору, розмежовують між собою договори купівлі-продажу та договори поставки, то в праві найбільш економічно

розвинутих країн та міжнародному праві (де немає концепції, схожої на українську концепцію договору поставки), за тією самою ознакою (тобто суб'єктним складом сторін договору) розмежовують між собою договори купівлі-продажу на: 1) комерційні договори купівлі-продажу та 2) цивільні договори купівлі-продажу. Так, наприклад, у праві Франції «комерційним договором є договір, укладений між підприємцями, що діють з метою здійснення господарської діяльності; в чисто цивільному договорі жодна із сторін не діє як підприємець»¹². В Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року ми також бачимо це розмежування. Так, стаття 1 Конвенції зазначає, що «ця Конвенція застосовується до договорів купівлі-продажу товарів між сторонами, комерційні підприємства яких перебувають у різних державах:

а) коли ці держави є Договірними державами; або

б) коли згідно з нормами міжнародного приватного права застосовано право. В той час, як стаття 2 Конвенції зазначає, що «ця Конвенція не застосовується до продажу: а) товарів, придбаних для особистого, сімейного чи домашнього використання, крім випадків, коли продавець у будь-який час до чи в момент укладення договору не знав і не міг знати, що товари придбані для такого використання...»

Підсумовуючи питання про поняття поставки в міжнародній торгівлі, треба зазначити що:

по-перше, в міжнародному праві і праві найбільш економічно розвинутих країн не існує поняття поставки (договору поставки), в тому значенні, в якому воно існує в українському праві. Тому договори, які в українському праві визначаються, як договори поставки, в міжнародному праві підпадають під ознаки договорів купівлі-продажу товарів (англ. *contracts of sale of goods*) і, таким, чином підпадають під регулювання Конвенції Організації Об'єднаних Націй Про договори міжнародної купівлі-

¹² Good, Roy. Commercial Law [Second edition]. - London: Penguin Books, 1995. – 1201 p. – P. 145

продажу товарів¹³. В міжнародному праві, як і в праві найбільш економічно розвинутих країн, на практиці певні види договорів купівлі-продажу можуть називатися різними назвами, наприклад, форвардні договори (англ. forward agreements), договори постачання (англ. supply agreements) тощо, але, треба пам'ятати, що в цьому випадку мова йде про види договорів купівлі-продажу, а не окремі від договорів купівлі-продажу види договорів. При цьому, треба звернути увагу, що поділ на такі види договорів купівлі-продажу здійснюється не за суб'єктивним складом сторін договорів, а за змістом і предметом таких договорів купівлі-продажу;

по-друге, термін «поставка» (англ. delivery) в міжнародній торгівлі товарами, як правило, означає передачу товару від продавця до покупця, «коли ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця»¹⁴. Таким чином, поставка (англ. delivery) в міжнародній торгівлі (міжнародному праві та праві найбільш економічно розвинутих країн) є необхідною і невід'ємною складовою частиною договорів купівлі-продажу товарів, а не окремим видом договорів, як в українському праві.

Питання 2. Умови поставки товарів за зовнішньоекономічними договорами купівлі-продажу товарів (ІНКОТЕРМС).

Термін «Інкотермс» (англ. INCOTERMS) є аббревіатурою слів International Commercial Terms (укр. Міжнародні комерційні терміни).

Інкотермс є набором правил поставки товарів, тобто набором умов, за якими «ризик втрати або пошкодження товару переходить від продавця до покупця». Такими умовами є, головним чином, виконання сторонами

¹³ Конвенцію Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_003.

¹⁴ Incoterms® 2010 English Edition by the International Chamber of Commerce (ICC). ICC Publication No. 715E, 2010 Edition. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://store.iccwbo.org/incoterms-2010>; Інкотермс 2010 (переклад російською). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.optimalog.ru/docs/101/incoterms-2010.pdf>.

відповідного зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товару їх обов'язків передбачених відповідним правилом Інкотермс.

Кожне правило Інкотермс містить досить великий перелік умов поставки товарів (обов'язків сторін зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товару), що може займати кілька сторінок тексту.

На сьогоднішній день в Інкотермс, як в наборі відповідних правил, передбачено 11 правил поставки товарів. До 01.01.2011 року таких правил було 13. Сторони зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товару за взаємної згоди визначають яке із перелічених в Інкотермс правил обрати для регулювання між ними відносин поставки відповідного товару і зазначають обране правило в своєму зовнішньоекономічному договорі купівлі-продажу товару.

Якщо в зовнішньоекономічному договорі купівлі-продажу товару не зроблено посилання на відповідне правило Інкотермс, то правила Інкотермс не будуть застосовуватись до цього договору.

Кожне із правил Інкотермс має назву. Така назва складається з ключових слів відповідного правила англійською мовою, наприклад, «Free Alongside Ship» (укр. Вільно вздовж борту судна). Для зручності користування Інкотермс дає аббревіатуру кожної назви правила. Кожна аббревіатура кожної назви правил Інкотермс складається із трьох літер. Кожна літера – це зазвичай перша літера або перші дві літери певного ключового слова із назви відповідного правила Інкотермс англійською мовою. Аббревіатури назв правил Інкотермс часто називають «термінами Інкотермс». Наприклад, термін Інкотермс FAS є аббревіатурою назви певного правила Інкотермс, що складається з англійських слів «Free Alongside Ship» (укр. Вільно вздовж борту судна).

Незалежно від того, на якій мові укладається зовнішньоекономічний договір, термін Інкотермс (тобто аббревіатура назви або назва певного правила Інкотермс), завжди має бути зазначений англійською мовою.

Як, уже зазначалося, остання редакція Інкотермс налічує 11 правил поставки товарів. Ці правила мають наступні назви та аббревіатури назв:

- 1) Ex Works (... named place) – EXW;
- 2) Free Carrier (... named place) - FCA;
- 3) Free Alongside Ship (... named port of shipment) – FAS;
- 4) Free on Board (... named port of shipment) – FOB;
- 5) Cost and Freight (... named port of destination) – CFR;
- 6) Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) - CIF;
- 7) Carriage Paid to (... named place of destination) – CPT;
- 8) Carriage and Insurance Paid to - (... named place of destination) – CIP;
- 9) Delivered at Terminal (named terminal at port or place of destination) - DAT;
- 10) Delivered at Place (named place of destination) - DAP;
- 11) Delivered Duty Paid (... named place of destination) - DDP.

Неофіційні переклади назв правил Інкотермс українською мовою (офіційного перекладу Інкотермс українською чи російською мовою не існує), що вживаються в українських джерелах, є такими:

- 1) EXW/Ex Works (... named place) – франко-завод (... назва місця).
- 2) FCA/Free Carrier (... named place) - франко-перевізник (... назва місця);
- 3) FAS/Free Alongside Ship (... named port of shipment) - франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження);
- 4) FOB/Free on Board (... named port of shipment) - франко-борт (... назва порту відвантаження).
- 5) CFR/Cost and Freight (... named port of destination) - вартість і фрахт (... назва порту призначення);
- 6) CIF/Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) - вартість, страхування та фрахт (... назва порту призначення);
- 7) CPT/Carriage Paid to (... named place of destination) - фрахт/перевезення оплачено до (... назва місця призначення);

- 8) CIP/Carriage and Insurance Paid to - (... named place of destination) - фрахт/перевезення та страхування оплачено до (... назва місця призначення).
- 9) DAT/Delivered at Terminal (named terminal at port or place of destination) - поставка до терміналу (вказано термінал в порту або місце призначення);
- 10) DAP/Delivered at Place (named place of destination) - поставка до місця (вказано місце призначення);
- 11) DDP/Delivered Duty Paid (... named place of destination) - поставка зі сплатою мита (... назва місця призначення).

При цьому треба відмітити, що в Україні, невідомо чому, в перекладі назв багатьох термінів вживається італійське чи іспанське слово «franco», яке пишеться українськими літерами – «франко» та відповідні українські слова. Так, наприклад, зазначений вище термін FAS - Free Alongside Ship» в перекладі Інкотермс-2000 українською мовою називається не «Вільно вздовж борту судна», а «Франко вздовж борту судна»¹⁵, хоча терміни Інкотермс є аббревіатурою саме англійських, а не італійських чи іспанських слів.

Для зручності користування сторони зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товару, обравши відповідне правило Інкотермс для регулювання відносин між ними, у своєму договорі, як правило, посилаються лише на аббревіатуру назви такого правила. Наприклад, сторони зовнішньоекономічного договору купівлі продажу товару включають в свій договір таку статтю: «Стаття 10. Поставка товарів за цим Договором буде здійснюватись на умовах FAS (Іллічівський порт, Одеська область, Україна) за правилами Інкотермс-2010».

Як уже зазначалося, терміни (правила) Інкотермс включаються (у вигляді складової частини) виключно у договори купівлі-продажу товарів.

¹⁵ Розіл 5 Інкотермс. Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2000 року). Видання МТП N 560. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/988_007

За своєю правовою природою Інкотермс відносяться до міжнародних торговельних звичаїв, які склалися в процесі практики міжнародної торгівлі та уніфіковані і опубліковані Міжнародною торговельною палатою.

При цьому, треба зауважити, що, не дивлячись на те, що Міжнародні комерційні терміни (Інкотермс) є міжнародними торговельними звичаями, вони можуть застосовуватись і застосовуються у договорах купівлі-продажу товарів, що опосередковують внутрішню торгівлю.

Інкотермс були вперше опубліковані Міжнародною торговельною палатою в 1936 році. Ці правила відомі як Інкотермс-1936. Пізніше, а саме, в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 та 2010 роках Інкотермс видавалися в нових редакціях. Кожна редакція Інкотермс позначається роком її прийняття, наприклад, Інкотермс-1953, Інкотермс-1967 і т.д.

Головною причиною запровадження нових редакцій Інкотермс є необхідність прилаштування цих правил до сучасної комерційної практики і відповідних технологічних змін. Так, наприклад, якщо на певному етапі розвитку людства повідомлення від однієї сторони зовнішньоекономічного договору до іншої могли передаватися телеграфом, то в подальшому такі повідомлення стало можливим передавати факсимільним зв'язком, а ще далі – електронною поштою. У зв'язку з цим міжнародні торговельні звичаї (в даному випадку звичай надання сторонами зовнішньоекономічних договорів повідомлень один одному) певним чином змінювались. Таким чином, нові міжнародні торговельні звичаї віддзеркалювались в нових редакціях Інкотермс.

При прийнятті нової редакції попередні редакції не втрачають силу і можуть також використовуватись за бажанням сторін. Тому при включенні того чи іншого правила Інкотермс до зовнішньоекономічного договору треба зазначати яка редакція (тобто редакція якого року) Інкотермс використовується. Наприклад, зазначається: «Поставка товарів за цим Договором буде здійснюватись на умовах FAS (Іллічівський порт, Одеська область, Україна) за правилами Інкотермс-2010».

Якщо в зовнішньоекономічному договорі купівлі-продажу є посилання на Інкотермс, але не зазначено в якій саме редакції, то, можна розраховувати, що буде застосовуватись Інкотермс в останній редакції. Проте, між сторонами зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товарів може виникнути спір щодо того правила якої редакції Інкотермс мають застосовуватись до терміну, що сторони зазначили в їх договорі.

Метою Інкотермс є забезпечення єдиного набору міжнародних комерційних термінів (правил) поставки товарів від продавця до покупця, які б однаково розумілись і тлумачились в усіх країнах світу, що дозволяє уникнути невизначеностей, пов'язаних з неоднаковою інтерпретацією таких термінів (правил) у різних країнах.

Сфера застосування Інкотермс обмежується питаннями, пов'язаними з правами та обов'язками сторін договору купівлі-продажу відносно поставки товарів. Під терміном «товари» в Інкотермс розуміються тільки «матеріальні речі» («нематеріальні товари», такі як комп'ютерне програмне забезпечення тощо, виключаються). Під терміном «поставка», як уже зазначалося вище, мається на увазі момент, з якого продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання щодо передачі товару покупцю, і ризик випадкової втрати чи пошкодження товару і відповідно необхідність дбати про збереження товару перейшли від продавця до покупця.

Момент поставки, тобто момент переходу ризику втрати або пошкодження товару від продавця до покупця, зазначається в кожному із термінів (правил) Інкотермс. Проте, момент поставки, зазначений в кожному із термінів (правил) Інкотермс, настає не автоматично, а лише за умов, що на момент поставки продавець належним чином виконає усі свої обов'язки, передбачені у відповідному терміні (правилі) Інкотермс.

Інкотермс застосовуються шляхом включення до зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товарів положення/умови (у вигляді статті, пункту тощо) про те, що поставка товарів здійснюється згідно з певним терміном Інкотермс. Наприклад: «Стаття 10. Поставка

товарів за цим Договором буде здійснюватись на умовах FCA (аеропорт Гостомель, Київська область, Україна) за правилами Інкотермс-2010». Маючи посилання на відповідний термін Інкотермс у зовнішньоекономічному договорі купівлі-продажу товару, сторони такого договору (або інститут, який буде розглядати спір між сторонами такого договору) в Інкотермс зможуть прочитати, які обов'язки покладаються на кожен із сторін за відповідним терміном і керуватися цими обов'язками. Перелік обов'язків сторін по кожному терміну зазвичай сягає кількох сторінок тексту. Таким чином, у випадку, якщо б Інкотермс не існувало або сторони вирішили не посилатися на Інкотермс, то їм би довелося самим визначати в договорі умови поставки товарів і описувати свої обов'язки, від чого зовнішньоекономічний договір купівлі-продажу товарів став би на кілька сторінок більшим. При цьому, тільки надзвичайно кваліфіковані юристи змогли б самотійно (без допомоги Інкотермс) в деталях прописати умови поставки товарів за зовнішньоекономічним договором купівлі-продажу. Проте навіть при кваліфікованому визначенні сторонами умов поставки в зовнішньоекономічному договорі купівлі-продажу товарів не виключається можливість виникнення спорів, пов'язаних з різним розумінням чи тлумаченням сторонами зовнішньоекономічного договору прописаних в цьому договорі умов поставки товару.

Як зазначено в тексті самих Інкотермс¹⁶, зустрічаються **два найпоширеніших напрями неправильного розуміння Інкотермс:**

- перший - це помилкове сприйняття Інкотермс як правил, що мають відношення до договору перевезення¹⁷, а не до договору купівлі-продажу;
- другий – це помилкове сприйняття Інкотермс як правил, що охоплюють собою весь спектр зобов'язань за договором купівлі-продажу¹⁸. У

¹⁶ Розділ 1 Інкотермс. Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2000 року). Видання МТП N 560. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/988_007

¹⁷ Таку помилку ми можемо, наприклад, бачити в навчальному посібнику Правові основи зовнішньоекономічної діяльності. Навчальний посібник. За відпов. ред. Л.С.Сміяна- К.:КНТ, 2008. – 416 с., розділ X. «Правове регулювання міжнародних перевезень в Україні», сторінка 228, де Інкотермс відносять «до найбільш важливих джерел транспортного законодавства».

цьому зв'язку треба зазначити, що правила Інкотермс не вказують на ціну, що підлягає сплаті за товар або спосіб оплати товару. Вони також не регламентують перехід права власності на товар або наслідки порушення договору.

Структура Інкотермс

Інкотермс-2010 складається з 11 термінів. Інкотермс-2000 та низка попередніх редакцій Інкотермс склалися з 13 термінів.

Логіка розміщення термінів Інкотермс у певному порядку полягає в тому, що з кожним наступним терміном обов'язки продавця при поставці товарів покупцю зростають, а обов'язки покупця зменшуються.

Обов'язки сторін, передбачені кожним із термінів Інкотермс є численними. Але серед цих обов'язків за їх значенням та вартістю виконання можна виділити найбільш важливі. Серед таких найбільш важливих обов'язків, що передбачені кожним із термінів Інкотермс, можна назвати наступні обов'язки:

- 1) обов'язок оплатити основне перевезення товарів від продавця до покупця (тобто перевезення через кордони відповідних держав);
- 2) обов'язок одержати за власний рахунок експортну ліцензію і виконати митні формальності з експорту товару;
- 3) обов'язок сплатити мито та інші збори при експорті товару;
- 4) обов'язок одержати за власний рахунок імпорتنу ліцензію і виконати митні формальності з імпорту товару;
- 5) обов'язок сплатити мито та інші збори при імпорті товару.

Групи термінів Інкотермс.

Усі терміни Інкотермс для полегшення розуміння і зручності користування можна, так би мовити, доктринально згрупувати в чотири групи (такий поділ офіційно існував в Інкотермс до 2010 року. Інкотермс-2010

¹⁸ Помилкове сприйняття Інкотермс як правил, що охоплюють собою весь спектр зобов'язань за договором купівлі-продажу, має місце головним чином у правознавців і бізнесменів із пострадянських країн, які зазвичай розуміють поставку як самостійних договір. Про таке неправильне розуміння інституту поставки і його витоки мова йде у питанні першому даної теми.

відмовився від офіційного поділу термінів на такі групи). Так як терміни Інкотермс являють собою аббревіатури, то терміни кожної групи починаються з однакової літери, а самі групи термінів називаються відповідно до такої літери. Так є "E"-терміни, "F"-терміни, "C"-терміни та "D"-терміни. Терміни, які входять до кожної із названих груп термінів Інкотермс, мають тотожний момент поставки товарів, а також однаковий розподіл найбільш важливих обов'язків між сторонами договору, хоча і відрізняються за іншими обов'язками, що мають бути виконані сторонами на момент такої поставки.

Розглянемо кожну з цих груп.

1 група - "E"-терміни – Відправлення.

Ця група термінів покладає на продавця мінімальні зобов'язання: продавець повинен лише надати товар у розпорядження покупця в узгодженому місці - звичайно на власних площах продавця. Усі зазначені вище найбільш важливі обов'язки покладаються на покупця. Поставка відбувається в момент надання продавцем товару в узгоджений час в узгодженому місці (як правило, на комерційній території продавця).

2 група - "F"-терміни - Основне перевезення не оплачено.

Ця група термінів покладає на продавця обов'язок доставити товар перевізнику, призначеному покупцем. Із зазначених вище найбільш важливих обов'язків за усіма термінами цієї групи на продавця покладаються:

- 1) обов'язок одержати за власний рахунок експортну ліцензію і виконати митні формальності з експорту товару, та
- 2) обов'язок сплатити мито та інші збори при експорті товару. Усі інші найбільш важливі обов'язки покладаються на покупця.

3 група - "C"-терміни - Основне перевезення оплачено.

За усіма термінами цієї групи на продавця покладаються:

- 1) обов'язок оплатити основне перевезення товарів від продавця до покупця (тобто перевезення через кордони відповідних держав);

2) обов'язок одержати за власний рахунок експортну ліцензію і виконати митні формальності з експорту товару, та

3) обов'язок сплатити мито та інші збори при експорті товару. Усі інші найбільш важливі обов'язки покладаються на покупця.

За усіма термінами цієї групи на покупця покладаються:

1) обов'язок одержати за власний рахунок імпорتنу ліцензію і виконати митні формальності з імпорту товару;

2) обов'язок сплатити мито та інші збори при імпорті товару.

4 група - "D"-терміни – Прибуття. Ця група термінів покладає на продавця обов'язок нести витрати та ризики, пов'язані з перевезенням товару до місця призначення. За останнім терміном цієї групи – DDP усі зазначені вище найбільш важливі обов'язки покладаються на продавця.

До першої групи – «E» відноситься 1 термін:

1) **EXW/Ex Works** (... named place) – франко-завод (... назва місця).

До другої групи – «F» відноситься 3 терміни:

2) **FCA/Free Carrier** (... named place) - франко-перевізник (... назва місця);

3) **FAS/Free Alongside Ship** (... named port of shipment) - франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження);

4) **FOB/Free on Board** (... named port of shipment) - франко-борт (... назва порту відвантаження).

До третьої групи – «C» відноситься 4 терміни:

5) **CFR/Cost and Freight** (... named port of destination) - вартість і фрахт (... назва порту призначення);

6) **CIF/Cost, Insurance and Freight** (... named port of destination) - вартість, страхування та фрахт (... назва порту призначення);

7) **CPT/Carriage Paid to** (... named place of destination) - фрахт/перевезення оплачено до (... назва місця призначення);

- 8) **CIP/Carriage and Insurance Paid to** - (... named place of destination) - фрахт/перевезення та страхування оплачено до (... назва місця призначення).

До четвертої групи – «D» відноситься 3 терміни:

- 9) **DAT/Delivered at Terminal** (named terminal at port or place of destination) - поставка до терміналу (вказано термінал в порту або місце призначення);
- 10) **DAP/Delivered at Place** (named place of destination) - поставка до місця (вказано місце призначення);
- 11) **DDP/Delivered Duty Paid** (... named place of destination) - поставка зі сплатою мита (... назва місця призначення).

Зміст термінів Інкотермс

1. EXW/Ex Works (... named place) - Франко-завод (... назва місця)

Цей термін встановлює правило, за яким поставка, тобто передача товару від продавця до покупця і перехід ризику випадкової втрати чи пошкодження товару відбувається в момент, коли продавець надав товар у розпорядження покупця на своїй території чи в іншому названому місці в узгоджений час.

A.1. Основні обов'язки продавця:

- 1) надати товар у розпорядження покупця в названому місці без завантаження на будь-який транспортний засіб в узгоджений сторонами час.
- 2) надати покупцю достатнє повідомлення щодо часу і місця, коли і де товар буде наданий у розпорядження останнього;
- 3) нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для надання товару в розпорядження покупця. Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно надавати у розпорядження товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Пакування здійснюється в тій мірі, в якій

обставини, що стосуються транспортування (наприклад, засоби перевезення, місце призначення), були повідомлені продавцю до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка повинна містити належне маркування;

4) на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються чи передаються у країні поставки та/або походження товару, яких може потребувати покупець для експорту та/або імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну;

5) забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Основні обов'язки покупця:

1) оплатити перевезення товарів від продавця до покупця;

2) одержати за власний рахунок експортну ліцензію і виконати митні формальності з експорту товару;

3) сплатити мито та інші збори при експорті товару;

4) одержати за власний рахунок імпортну ліцензію і виконати митні формальності з імпорту товару;

5) сплатити мито та інші збори при імпорті товару;

6) прийняти поставку.

7) сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу;

8) надати продавцю належні докази прийняття поставки;

9) нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, в тому числі оглядом, що вимагається державними органами країни експорту.

2. FCA/Free Carrier (... named place) - Франко-перевізник (... назва місця)

Цей термін встановлює правило, за яким поставка, тобто передача товару від продавця до покупця і перехід ризику випадкової втрати чи пошкодження товару відбувається в момент, коли продавець передав товар у

названому місці призначеному покупцем перевізнику. Поставка вважається здійсненою,

а) якщо названим місцем поставки є площі продавця: коли товар завантажений на транспортний засіб, наданий перевізником, що призначений покупцем, чи іншою особою, що діє від імені останнього;

б) якщо назване місце перебуває за межами площ продавця: коли товар наданий у розпорядження перевізника чи іншої особи, призначеної покупцем або обраної продавцем відповідно до статті А.3 "а", нерозвантаженим з транспортного засобу продавця.

Якщо сторони не узгодили конкретного пункту в межах названого місця поставки, і наявні декілька придатних для цього пунктів, продавець може вибрати пункт у межах місця поставки, який найбільш задовольняє його цілям.

За відсутності точних вказівок від покупця, продавець може поставити товар для перевезення у спосіб, що зумовлюється видом транспорту та/або кількістю та/або характером товару.

А. Основні обов'язки продавця:

1) надати товар перевізнику або іншій особі, призначеній покупцем, в узгоджений сторонами час;

2) одержати за власний рахунок експортну ліцензію і виконати митні формальності для експорту товару;

3) сплатити мито та інші збори при експорті товару;

4) надати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару. У випадку неприйняття перевізником в узгоджений термін сповістити про це покупця;

5) за власний рахунок надати покупцю звичайні докази поставки товару у відповідності; Якщо документ, згаданий вище як доказ поставки, не є транспортним документом, продавець зобов'язаний надати покупцю на прохання, за рахунок і на ризик останнього, всіляке сприяння в одержанні транспортного документа у зв'язку з укладенням договору перевезення

(наприклад, оборотного коносаменту, необоротної морської накладної, документа перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряної, залізничної чи автотранспортної накладної, або транспортних документів змішаного перевезення) або еквівалентне електронне повідомлення (EDI-повідомлення);

6) нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару.

7) за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відправляти товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Пакування здійснюється в тій мірі, в якій обставини, що стосуються транспортування (наприклад, засоби перевезення, місце призначення), були повідомлені продавцю до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка повинна містити належне маркування;

8) на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються чи передаються у країні поставки та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну;

9) забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Основні обов'язки покупця:

1) укласти за власний рахунок договір перевезення товару;

2) одержати за власний рахунок імпорتنу ліцензію і виконати митні формальності для імпорту товару;

3) сплатити мито та інші збори при імпорті товару;

4) сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу;

5) прийняти поставку товару, як тільки її здійснено;

6) надати продавцю достатнє повідомлення про назву перевізника або іншої особи, призначеної покупцем для прийняття поставки, і, в разі необхідності, визначити вид транспорту, а також дату чи період поставки, і, в разі потреби, пункт у межах місця, де товар повинен бути доставлений перевізнику або іншій особі, зазначеній покупцем;

7) прийняти докази поставки;

8) нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

9) давати продавцю належні вказівки в усіх випадках, коли потребується сприяння продавця в укладенні договору перевезення.

3. FAS/Free Alongside Ship (... named port of shipment) - Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження)

Цей термін встановлює правило, за яким поставка, тобто передача товару від продавця до покупця і перехід ризику випадкової втрати чи пошкодження товару відбувається в момент, коли товар розміщений біля борту судна у названому порту відвантаження. Поставка вважається здійсненою,

а) якщо названим місцем поставки є площі продавця: коли товар завантажений на транспортний засіб, наданий перевізником, що призначений покупцем, чи іншою особою, що діє від імені останнього;

б) якщо назване місце перебуває за межами площ продавця: коли товар наданий у розпорядження перевізника чи іншої особи, призначеної покупцем або обраної продавцем, нерозвантаженим з транспортного засобу продавця.

Якщо сторони не узгодили конкретного пункту в межах названого місця поставки, і наявні декілька придатних для цього пунктів, продавець може вибрати пункт у межах місця поставки, який найбільш задовольняє його цілям.

За відсутності точних вказівок від покупця, продавець може поставити товар для перевезення у спосіб, що зумовлюється видом транспорту та/або кількістю та/або характером товару.

А. Основні обов'язки продавця:

1) надати товар шляхом розміщення його біля борта судна у вказаному покупцем місці в узгоджений сторонами час;

2) одержати за власний рахунок експортну ліцензію і виконати митні формальності для експорту товару;

3) сплатити мито та інші збори за експорт товару;

4) надати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару. У випадку неприйняття перевізником поставки в узгоджений термін, продавець зобов'язаний відповідно сповістити про це покупця;

5) за власний рахунок надати покупцю звичайні докази поставки товару;

6) нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару;

7) за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відправляти товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Пакування здійснюється в тій мірі, в якій обставини, що стосуються транспортування (наприклад, засоби перевезення, місце призначення), були повідомлені продавцю до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка повинна містити належне маркування;

8) на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються чи передаються у країні поставки та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну;

9) забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Основні обов'язки покупця:

- 1) за власний рахунок укласти договір перевезення товару;
- 2) одержати за власний рахунок імпорتنу ліцензію і виконати митні формальності для імпорту товару;
- 3) сплатити мито та інші збори при імпорті товару;
- 4) сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу;
- 5) прийняти поставку товару, як тільки її здійснено;
- 6) надати продавцю достатнє повідомлення про назву перевізника або іншої особи, зазначеної покупцем, і, в разі необхідності, визначити вид транспорту, а також дату чи період поставки, і, в разі потреби, пункт у межах місця, де товар повинен бути доставлений перевізнику або іншій особі, зазначеній покупцем;
- 7) прийняти докази поставки;
- 8) нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту;
- 9) давати продавцю належні вказівки в усіх випадках, коли потребується сприяння продавця в укладенні договору перевезення.

4. FOB - FREE ON BOARD (... named port of shipment) - Франко-борт (... назва порту відвантаження)

Цей термін встановлює правило, за яким поставка, тобто передача товару від продавця до покупця і перехід ризику випадкової втрати чи пошкодження товару відбувається в момент, коли продавець здійснив завантаження товару на борт судна, призначеного продавцем, у день чи в межах періоду, що узгоджені сторонами, в названому порту відвантаження, у спосіб, що відповідає звичаям порту.

А. Основні обов'язки продавця:

1) надати товар шляхом завантаження (тобто оплати завантаження) товару на борт зазначеного продавцем судна в узгоджений сторонами час;

2) одержати за власний рахунок експортну ліцензію і виконати митні формальності для експорту товару;

3) сплатити мито та інші збори за експорт товару;

4) надати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару;

5) за власний рахунок надати покупцю звичайні докази поставки товару;

6) нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару;

7) за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відвантажувати товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки), Пакування здійснюється в тій мірі, в якій обставини, що стосуються транспортування (наприклад, засоби перевезення, місце призначення), були повідомлені продавцю до укладення договору купівлі-продажу. Упаковка повинна містити належне маркування;

8) на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну;

9) забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Основні обов'язки покупця:

1) укласти за власний рахунок договір перевезення товару;

2) одержати за власний рахунок імпорتنу ліцензію і виконати митні формальності у зв'язку з імпортом товару;

- 3) сплатити мито та інші збори при імпорті товару;
- 4) сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу;
- 5) прийняти поставку товару, як тільки її здійснено;
- 6) надати продавцю достатнє повідомлення про назву судна, пункт завантаження і час здійснення поставки, що ним вимагається;
- 7) прийняти докази поставки;
- 8) нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

5. CFR/Cost and Freight (... named port of destination)- Вартість і фрахт (... назва порту призначення)

Цей термін встановлює правило, за яким поставка, тобто передача товару від продавця до покупця і перехід ризику випадкової втрати чи пошкодження товару відбувається в момент, коли товар завантажений на борт судна в названому порту відправлення в узгоджений час.

А. Основні обов'язки продавця:

- 1) надати товар шляхом завантаження товару на борт призначеного продавцем судна в узгоджений сторонами час;
- 2) одержати за власний рахунок експортну ліцензію і виконати митні формальності для експорту товару;
- 3) укласти за власний рахунок договір перевезення товару;
- 4) сплатити мито та інші збори при експорті товару;
- 5) надати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити звичайно необхідних для одержання товару заходів;
- 6) за власний рахунок, негайно надати покупцю звичайний транспортний документ, виписаний для узгодженого порту призначення, або еквівалентне електронне повідомлення (EDI-повідомленням).

Цей документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротна морська накладна, документ перевезення внутрішнім водним транспортом) повинний поширюватися на товар, що продається, бути датованим у межах строків, узгоджених для відвантаження товару, давати покупцю можливість вимагати товар від перевізника в порту призначення та, за відсутності іншої домовленості, давати покупцю можливість продати товар у дорозі третій особі шляхом виконання передавального напису на документі на користь наступного покупця (оборотний коносамент) або шляхом повідомлення перевізника.

Якщо такий транспортний документ видається в декількох оригіналах, покупцю повинен бути переданий повний комплект оригіналів;

7) нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару;

8) за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару, яке він організує (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відвантажувати товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Упаковка повинна містити належне маркування;

9) на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну;

10) забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування..

Б. Основні обов'язки покупця:

1) одержати за власний рахунок імпорتنу ліцензію і виконати митні формальності для імпорту товару;

- 2) сплатити мито та інші збори при імпорті товару;
- 3) прийняти поставку;
- 4) сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу;
- 5) прийняти поставку товару, як тільки її здійснено, та одержати товар від перевізника в названому порту призначення;
- 6) сплатити витрати щодо розвантаження товару, включаючи сплату ліхтерних і причальних зборів, за винятком витрат і зборів, які відповідно до договору перевезення покладаються на продавця;
- 7) нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

6. CIF/Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) - Вартість, страхування та фрахт (... назва порту призначення)

Цей термін встановлює правило, за яким поставка, тобто передача товару від продавця до покупця і перехід ризику випадкової втрати чи пошкодження товару відбувається в момент, коли товар завантажений на борт судна в названому порту відправлення в узгоджений час.

А. Основні обов'язки продавця:

- 1) надати товар шляхом передачі його призначеному продавцем перевізнику;
- 2) одержати за власний рахунок експортну ліцензію і виконати митні формальності для експорту товару;
- 3) за власний рахунок укласти договір перевезення товару;
- 4) сплатити мито та інші збори при експорті товару;
- 5) за власний рахунок застрахувати вантаж у відповідності з договором купівлі-продажу, на умовах надання права покупцю або іншій особі, що володіє страховим інтересом відносно товару, заявляти вимоги безпосередньо до страховика, а також надати покупцю страховий поліс або інший доказ страхового покриття.

Договір страхування має бути укладений із страховиками або страховою компанією, що користуються доброю репутацією, та, за відсутності прямої домовленості сторін про інше, на умовах мінімального страхового покриття відповідно до Умов страхування вантажів (Institute Cargo Clauses) Інституту Лондонських Страховиків (Institute of London Underwriters) або будь-якого подібного зводу правил. За вимогою покупця і за його рахунок, продавець зобов'язується, де це можливо, забезпечити страхування від військових ризиків, ризиків, пов'язаних із страйками, повстаннями та іншими громадськими хвилюваннями. Мінімальне страхування повинне покривати ціну договору купівлі-продажу плюс 10 відсотків (тобто 110%) і бути обумовленим у валюті договору купівлі-продажу;

6) надати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити звичайно необхідних для одержання товару заходів;

7) за власний рахунок, негайно надати покупцю звичайний транспортний документ, виписаний для узгодженого порту призначення, або еквівалентне електронне повідомлення (EDI-повідомлення).

Цей документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротна морська накладна, документ перевезення внутрішнім водним транспортом) повинний поширюватися на товар, що продається, бути датованим у межах строків, узгоджених для відвантаження товару, давати покупцю можливість вимагати товар від перевізника в порту призначення та, за відсутності іншої домовленості, давати покупцю можливість продати товар у дорозі третій особі шляхом виконання передавального напису на документі на користь наступного покупця (оборотний коносамент) або шляхом повідомлення перевізника. Якщо такий транспортний документ видається в декількох оригіналах, покупцю повинен бути переданий повний комплект оригіналів;

8) нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару;

9) за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару, яке він організує (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відвантажувати товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Упаковка повинна містити належне маркування;

10) на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і, в разі необхідності, для його транзитного перевезення через будь-яку країну;

11) забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення будь-якого додаткового страхування.

Б. Основні обов'язки покупця:

1) одержати за власний рахунок імпорتنу ліцензію і виконати митні формальності для імпорту товару;

2) сплатити мито та інші збори при імпорті товару;

3) прийняти поставку;

4) сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу;

5) прийняти поставку товару, як тільки її здійснено, та одержати товар від перевізника в названому порту призначення;

6) прийняти транспортний документ, якщо він відповідає умовам договору;

7) нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту;

8) забезпечити продавця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

**7. CPT/Carriage Paid to (... named place of destination) -
Фрахт/перевезення оплачено до (... назва місця призначення)**

Цей термін встановлює правило, за яким поставка, тобто передача товару від продавця до покупця і перехід ризику випадкової втрати чи пошкодження товару відбувається в момент, коли продавець надав товар призначеному ним самим перевізнику у встановлену дату чи в межах узгодженого періоду.

A. Основні обов'язки продавця:

1) надати товар шляхом передачі його призначеному продавцем перевізнику;

2) одержати за власний рахунок експортну ліцензію і виконати митні формальності для експорту товару;

3) за власний рахунок укласти договір перевезення товару;

4) сплатити мито та інші збори при експорті товару;

5) надати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити звичайно необхідних для одержання товару заходів;

6) за власний рахунок надати покупцю, якщо так прийнято, звичайний(-і) транспортний(-і) документ(-и) відповідного транспорту, щодо якого укладено договір перевезення (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, документ внутрішнього водного транспорту, повітряну, залізничну чи автотранспортну накладну, або транспортні документи змішаного перевезення), або еквівалентне електронне повідомлення (EDI-повідомленням);

7) нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару;

8) за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару, яке він організує (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відправляти товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Упаковка повинна містити належне маркування;

9) на прохання, за рахунок і на ризик покупця надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і для його транзитного перевезення через будь-яку країну;

10) забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Основні обов'язки покупця:

1) одержати за власний рахунок імпорتنу ліцензію і виконати митні формальності для імпорту товару;

2) сплатити мита та інші збори для імпорту товару;

3) прийняти поставку;

4) сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу;

5) прийняти поставку товару, як тільки її здійснено, та одержати товар від перевізника в названому місці;

6) прийняти транспортний документ, якщо він відповідає умовам договору;

7) нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

**8. CIP/Carriage and Insurance Paid to - (... named place of destination) -
Фрахт/перевезення та страхування оплачено до (... назва місця
призначення)**

Цей термін встановлює правило, за яким поставка, тобто передача товару від продавця до покупця і перехід ризику випадкової втрати чи

пошкодження товару відбувається в момент, коли продавець надав товар призначеному ним самим перевізнику у встановлену дату або в межах узгодженого періоду.

А. Основні обов'язки продавця:

1) надати товар шляхом передачі його призначеному продавцем перевізнику;

2) одержати за власний рахунок експортну ліцензію і виконати митні формальності для експорту товару;

3) сплатити мито та інші збори при експорті товару;

4) за власний рахунок укласти договір перевезення товару;

5) за власний рахунок застрахувати вантаж у відповідності з договором купівлі-продажу, на умовах надання права покупцю або іншій особі, що володіє страховим інтересом відносно товару, заявляти вимоги безпосередньо до страховика, а також надати покупцю страховий поліс або інший доказ страхового покриття.

Договір страхування має бути укладений із страховиками або страховою компанією, що користуються доброю репутацією, та за відсутності прямої домовленості сторін про інше, на умовах мінімального страхового покриття відповідно до Умов страхування вантажів (Institute Cargo Clauses) Інституту Лондонських Страховиків (Institute of London Underwriters) або будь-якого подібного зводу правил. За вимогою покупця і за його рахунок продавець зобов'язується, де це можливо, забезпечити страхування від військових ризиків, ризиків, пов'язаних із страйками, повстаннями та іншими громадськими хвилюваннями. Мінімальне страхування повинне покривати ціну договору купівлі-продажу плюс 10 відсотків (тобто 110%) і бути обумовленим у валюті договору купівлі-продажу;

6) надати покупцю достатнє повідомлення про здійснення поставки товару, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити звичайно необхідних для одержання товару заходів;

7) за власний рахунок надати покупцю, якщо так прийнято, звичайний(-і) транспортний(-і) документ(-и) відповідного транспорту, щодо якого укладено договір перевезення, (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, документ перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну, залізничну чи автотранспортну накладну, або транспортні документи змішаного перевезення), або еквівалентне електронне повідомлення (EDI-повідомлення);

8) нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару;

9) за власний рахунок забезпечити пакування товару, необхідне для перевезення товару, яке він організує (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі прийнято звичайно відправляти товари з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки). Упаковка повинна містити належне маркування;

10) на прохання за рахунок і на ризик покупця надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару і для його транзитного перевезення через будь-яку країну;

11) забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення будь-якого додаткового страхування.

Б. Основні обов'язки покупця:

1) одержати за власний рахунок імпорتنу ліцензію і виконати митні формальності для імпорту товару;

2) сплатити мито та інші збори при імпорті товару;

3) прийняти поставку;

4) сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу;

5) прийняти поставку товару, як тільки її здійснено, та одержати товар від перевізника в названому місці;

6) прийняти транспортний документ, якщо він відповідає умовам договору купівлі-продажу;

7) нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту;

8) забезпечити продавця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення будь-якого додаткового страхування.

9. DAT/Delivered at Terminal (named terminal at port or place of destination) - Поставка до терміналу (вказано термінал в порту або місце призначення).

Цей термін встановлює правило, за яким поставка, тобто передача товару від продавця до покупця і перехід ризику випадкової втрати чи пошкодження товару відбувається в момент, коли продавець передає покупцю розвантажений товар з будь-якого прибулого транспортного засобу на вказаному терміналі в порту або іншому місці призначення в узгоджену дату або в межах періоду, узгодженого для поставки.

А. Основні обов'язки продавця:

1) надати товар шляхом передачі його покупцю розвантаженим з будь-якого прибулого транспортного засобу на вказаному терміналі в порту або іншому місці призначення;

2) одержати за власний рахунок експортну ліцензію і виконати митні формальності для експорту товару;

3) за власний рахунок укласти договір перевезення товару;

4) заплатити мито та інші збори при експорті товару;

5) дати покупцю достатнє повідомлення про відправлення товару, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити заходів, звичайно необхідних для одержання поставки товару;

6) надати покупцю делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну,

документ перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну, залізничну чи автотранспортну накладну, або транспортні документи змішаного перевезення), яких може потребувати покупець для прийняття поставки товару, або еквівалентне електронне повідомлення (EDI-повідомлення);

7) нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки.

8) за власний рахунок забезпечити пакування товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі звичайно прийнятою є поставка товару з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки), необхідне для поставки товару. Упаковка повинна містити належне маркування;

9) на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару;

10) забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Основні обов'язки покупця:

1) одержати за власний рахунок імпорتنу ліцензію і виконати митні формальності для імпорту товару;

2) сплатити мито та інші збори при імпорті товару;

3) прийняти поставку;

4) сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу;

5) прийняти належний делівері-ордер або транспортний документ;

6) нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

10. DAP/Delivered at Place (named place of destination) - Поставка до місця (вказано місце призначення)

Цей термін встановлює правило, за яким поставка, тобто передача товару від продавця до покупця і перехід ризику випадкової втрати чи пошкодження товару відбувається в момент, коли продавець передав покупцю нерозвантажений товар з будь-якого прибулого транспортного засобу в названому місці призначення.

А. Основні обов'язки продавця:

1) надати товар шляхом передачі його покупцю нерозвантаженим з будь-якого прибулого транспортного засобу в названому місці призначення;

2) одержати за власний рахунок експортну ліцензію і виконати митні формальності для експорту товару;

3) за власний рахунок укласти договір перевезення товару;

4) сплатити мито та інші збори при експорті товару;

5) дати покупцю достатнє повідомлення про відправлення товару, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити заходів, звичайно необхідних для одержання поставки товару;

6) надати покупцю делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, документ перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну, залізничну чи автотранспортну накладну, або транспортні документи змішаного перевезення), яких може потребувати покупець для прийняття поставки товару, або еквівалентне електронне повідомлення (EDI-повідомлення);

7) нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки.

8) за власний рахунок забезпечити пакування товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі звичайно прийнятою є поставка товару

з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки), необхідне для поставки товару. Упаковка повинна містити належне маркування;

9) на прохання, за рахунок і на ризик покупця, надати йому всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів чи еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються чи передаються у країні відправлення та/або походження товару, яких може потребувати покупець для імпорту товару;

10) забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Основні обов'язки покупця:

1) одержати за власний рахунок імпорتنу ліцензію і виконати митні формальності для імпорту товару;

2) сплатити мито та інші збори при імпорті товару;

3) прийняти поставку;

4) сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу;

5) прийняти належний делівері-ордер або транспортний документ;

6) нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту.

11. DDP/Delivered Duty Paid (... named place of destination) - Поставка зі сплатою мита (... назва місця призначення)

Цей термін встановлює правило, за яким поставка, тобто передача товару від продавця до покупця і перехід ризику випадкової втрати чи пошкодження товару відбувається в момент, коли товар наданий покупцю без розвантаження з будь-якого прибулого транспортного засобу в названому місці призначення (зазвичай в країні покупця) в узгоджену дату або в межах періоду, узгодженого для поставки.

А. Основні обов'язки продавця:

1) надати нерозвантаженим товар у розпорядження покупця на будь-якому прибулому транспортному засобі у названому місці призначення в узгоджений час;

2) за власний рахунок укласти договір перевезення товару до названого місця призначення;

3) одержати за власний рахунок експортну ліцензію і виконати митні формальності для експорту товару;

4) сплатити мито та інші збори при експорті товару.

5) одержати за власний рахунок імпорتنу ліцензію і виконати митні формальності для імпорту товару. Для цієї цілі продавець повинен мати статус імпортера в країні покупця як імпортер. Такий статус продавець в країні покупця може мати за умови, якщо він має в цій країні дочірню корпорацію (англ. subsidiary) або представництво (англ. representative office).

6) сплатити мито та інші збори при імпорті товару;

7) дати покупцю достатнє повідомлення про відправлення товару, а також будь-яке інше повідомлення, якого потребує покупець для отримання можливості вжити заходів, звичайно необхідних для одержання поставки товару;

8) за власний рахунок, надати покупцю делівері-ордер і/або звичайний транспортний документ (наприклад, оборотний коносамент, необоротну морську накладну, документ перевезення внутрішнім водним транспортом, повітряну, залізничну чи автотransпортну накладну, або транспортні документи змішаного перевезення), яких може потребувати покупець для прийняття поставки товару, або еквівалентне електронне повідомлення (EDI-повідомлення);

9) нести витрати, пов'язані з діями щодо перевірки товару (такими як перевірка якості, розмірів, ваги, кількості), необхідними для здійснення поставки товару;

10) за власний рахунок забезпечити пакування товару (за винятком випадків, коли в даній галузі торгівлі звичайно прийнятою є поставка товару

з такими ж характеристиками, що обумовлені договором, без упаковки), необхідне для поставки товару. Упаковка повинна містити належне маркування;

11) забезпечити покупця, на його вимогу, інформацією, необхідною для оформлення страхування.

Б. Основні обов'язки покупця:

1) прийняти поставку;

2) сплатити ціну товару у відповідності з договором купівлі-продажу;

3) надати продавцю на прохання, за рахунок і на ризик останнього всіляке сприяння в одержанні, де це належить, будь-якої імпортової ліцензії або іншого офіційного дозвільного документа, необхідного для імпорту товару;

4) прийняти поставку товару, як тільки її здійснено;

5) прийняти належний делівері-ордер або транспортний документ;

6) нести витрати, пов'язані з будь-яким передвідвантажувальним оглядом товару, за винятком випадків, коли такий огляд вимагається державними органами країни експорту;

7) надати продавцю, на прохання, за рахунок і на ризик останнього, всіляке сприяння в одержанні будь-яких документів або еквівалентних їм електронних повідомлень, що видаються чи передаються у країні імпорту, яких може потребувати продавець для надання покупцеві доступу до товару у відповідний спосіб.

Таким чином, виходячи з вищенаведеного, зрозуміло, що найвигіднішим для продавця є термін групи E - EXW, а для покупця – термін групи D - DDP. Конкретний термін Інкотермс сторони зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товарів визначають у такому договорі за взаємною згодою. На таку взаємну згоду щодо вибору конкретного терміну Інкотермс більш за все впливає ступінь зацікавленості кожної із сторін відповідного зовнішньоекономічного договору в даній купівлі-продажу товару. Якщо на товар продавця існує великий попит і продавець певен, що він з легкістю

зможє продати свій товар будь-якому іншому покупцю, то він буде наполягати на терміні EXW. Якщо ж найти покупця на певний товар нелегко, то продавець може погодитись і на термін DDP.

Крім зазначених обставин, обираючи той чи інший термін Інкотермс, сторони зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу товарів мають також враховувати низку інших обставин. Зокрема, вид товару, спосіб транспортування товару, необхідність внесення додаткових зобов'язань, наприклад, зобов'язання продавця або покупця щодо страхування товару тощо. Пояснення до кожного терміна в Інкотермс містять інформацію, корисну для здійснення такого вибору.

Надзвичайно важливою обставиною при застосуванні термінів Інкотермс є якомога більш детальне визначення в конкретному терміні Інкотермс, що включається зо договору, місця поставки або місця, до якого має бути доставлений товар. Так, поряд з зазначенням обраного сторонами договору терміну Інкотермс, тобто відразу після обраного терміну Інкотермс (мається на увазі аббревіатура назви відповідного правила Інкотермс») в зовнішньоекономічному договорі купівлі-продажу товарів мають бути зазначені:

- щодо терміну EXW - назва місця поставки, тобто того місця, в якому відбудеться передача товару та перехід ризику втрати або пошкодження товару від продавця до покупця. Таким місцем зазвичай є комерційна територія продавця;

- щодо терміну FCA - назва місця поставки, тобто того місця, в якому відбудеться передача товару від продавця до призначеного покупцем перевізника та перехід ризику втрати або пошкодження товару від продавця до покупця. Таким місцем може бути комерційна територія продавця або інше визначене сторонами договору місце (залізнична станція, причал, контейнерний термінал тощо);

- щодо терміну FAS - назва місця поставки, тобто того місця, в якому відбудеться передача товару від продавця до призначеного покупцем

перевізника та перехід ризику втрати або пошкодження товару від продавця до покупця. Таким місцем має бути визначений сторонами порт, з якого має відправитись зафрахтоване покупцем судно, що має перевезти визначений договором товар до покупця;

- щодо терміну FOB - назва місця поставки, тобто того місця, в якому відбудеться передача товару від продавця до призначеного покупцем перевізника та перехід ризику втрати або пошкодження товару від продавця до покупця. Таким місцем має бути визначений сторонами порт, з якого має відправитись зафрахтоване покупцем судно, що має перевезти визначений договором товар до покупця;

- щодо терміну CFR - назва порту, до якого має бути доставлений товар зафрахтованим продавцем кораблем;

- щодо терміну CIF - назва порту, до якого має бути доставлений товар зафрахтованим продавцем кораблем;

- щодо терміну CPT - назва місця, до якого має бути доставлений товар призначеним продавцем перевізником. Зазвичай таким місце визначається відповідний порт, аеропорт, залізнична станція тощо;

- щодо терміну CIP - назва місця, до якого має бути доставлений товар призначеним продавцем перевізником. Зазвичай таким місце визначається відповідний порт, аеропорт, залізнична станція тощо;

- щодо терміну DAT - назва терміналу порту або іншого місця (наприклад, аеропорту, залізничної станції тощо), до якого має бути доставлений товар призначеним продавцем перевізником;

- щодо терміну DAP - назва місця (наприклад, порту, аеропорту, залізничної станції тощо), до якого має бути доставлений товар призначеним продавцем перевізником;

- щодо терміну DDP - назва місця в країні покупця (наприклад, порту, аеропорту, залізничної станції тощо), до якого має бути доставлений товар призначеним продавцем перевізником.

Терміни Інкотермс-2010, що застосовуються при використанні будь-якого виду транспорту:

Група E:

EXW/Ex Works (... named place) – франко-завод (... назва місця).

Група F:

FCA/Free Carrier (... named place) - франко-перевізник (... назва місця).

Група C:

CPT/Carriage Paid to (... named place of destination) - фрахт/перевезення оплачено до (... назва місця призначення);

CIP/Carriage and Insurance Paid to - (... named place of destination) - фрахт/перевезення та страхування оплачено до (... назва місця призначення).

Група D:

DAT/Delivered at Terminal (named terminal at port or place of destination) - поставка до терміналу (вказано термінал в порту або місце призначення);

DAP/Delivered at Place (named place of destination) - поставка до місця (вказано місце призначення);

DDP/Delivered Duty Paid (... named place of destination) - поставка зі сплатою мита (... назва місця призначення).

Терміни Інкотермс-2010, що застосовуються при використанні виключно водного транспорту:

Група F:

FAS/Free Alongside Ship (... named port of shipment) - франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження);

FOB/Free on Board (... named port of shipment) - франко-борт (... назва порту відвантаження).

Група C:

CFR/Cost and Freight (... named port of destination) - вартість і фрахт (... назва порту призначення);

CIF/Cost, Insurance and Freight (... named port of destination) - вартість, страхування та фрахт (... назва порту призначення).

Укладачі:

Доцент кафедри фінансового права та фіскального адміністрування, кандидат юридичних наук **В.Н. Петрина.**

Професор кафедри фінансового права та фіскального адміністрування, кандидат юридичних наук, доцент **І.Г. Андрущенко.**