

Коментар МТП до правил Інкотермс

Коментар МТП до правил Інкотермс®2020 є детальним практичним тлумачником правил Інкотермс®2020. Він надає розлогі відповіді на найважливіші запитання, які виникають сьогодні у світового бізнесу, який займається міжнародною торгівлею в складних умовах перебудови поставок.

Даний посібник пояснює зміни, які відбулися в правилах за останні майже 13 років, розглядає відмінності між умовами поставки та містить детальний огляд та пояснення зобов'язань покупців та продавців, відповідно до правил Інкотермс®2020.

Окрема увага розробниками приділена детальним коментарям до кожного з 11 базисів поставки та акцент на обов'язки сторін в межах кожного окремого правила Інкотермс® 2020.



КОМЕНТАР МТП
ДО ПРАВИЛ

Incoterms[®]
2020 by the International
Chamber of Commerce (ICC)

Розуміння і практичне
використання

За авторства
Джонні Герре та Оскара Тіберга

Вітальне слово



Дорогі друзі!

Сучасна економіка — це невід’ємна частина глобального розвитку світу. Кризи, які виникають, вимагають від бізнесу в усьому світі рішучих і швидких дій, а ефективність прийнятих рішень має виражатися у забезпеченні стійкого та процвітаючого майбутнього для всіх. Саме це і є головною метою діяльності ICC.

Глобалізація економіки й торгівлі забезпечила підприємствам ширший доступ до ринків усього світу. Розширилася географія продажів, збільшуються їхні обсяги. Одночасно із цим зростає ймовірність виникнення непорозумінь та витратних спорів, пов’язаних з тим, що договори міжнародної купівлі-продажу складаються неналежним чином, що спричиняє ускладнення у міжнародних торгових відносинах. Для уніфікації правил ведення сучасного прогресивного бізнесу і створено беззаперечні всесвітні стандарти договірної діяльності – правила

Інкотермс® – офіційні правила Міжнародної торгової палати, які дають можливість бізнесу чітко визначити коло обов’язків сторін щодо умов поставки.

Коментар МТП до правил Інкотермс® 2020 викликатиме беззаперечний інтерес у суб’єктів ЗЕД — власників бізнесу, орієнтованого на експорт чи імпорт, менеджерів ЗЕД, юристів, топ-менеджерів логістичних, експедиторських компаній, трейдерів та представників фінансового сектору.

Впродовж 25 років діяльності МТП як інституційний представник понад 45 мільйонів підприємств із більше ніж 170 країн ініціює та підтримує оновлене видання правил Інкотермс® для неухильного впровадження принципів глобальної торговельної системи, зменшення бар’єрів у торгівлі.

**З повагою,
Володимир ЩЕЛКУНОВ
Президент ICC Ukraine**



Щиро вітаю Вас, колеги!

Ми з Вами живемо, м'яко кажучи, в непрості часи. Відповідно, нам постійно доводиться приймати непрості рішення практично в усіх сферах нашого життя. Тільки-но оговталися від величезних проблем, яких завдав бізнесу COVID-19, як одразу нас спіткала нова, значно потужніша біда — повномасштабне вторгнення агресора на нашу квітучу землю. З цього моменту для бізнесу, який провадить зовнішньоекономічну діяльність, повністю змінилася парадигма міжнародної торгівлі. Були порушені ланцюги поставок, розірвані міжнародні зв'язки, втрачені або знищені товари, виробничі потужності, складські приміщення тощо. Нині ми з вами стоїмо на порозі повного та всебічного переосмислення нашої експортно-імпоротної діяльності, перебудови ланцюгів поставок, постійно боремося з непередбачуваними обставинами, які чи не кожного дня перешкоджають зовнішньоекономічній діяльності, — від пошуку нових ринків збуту до розв'язання проблем з перевезенням товарів, мінімізації ризиків при їх

транспортуванні, проблем зі страхуванням, оплатою тощо. Ці проблеми можна перераховувати довго, Ви їх знаєте не гірше, ніж я. Однак нині хотілось би допомогти Вам у пошуку одвічної відповіді на запитання: «Що робити?». Маю на увазі, де шукати відповіді на найактуальніші питання сьогодення в царині міжнародної торгівлі.

Прошло три з половиною років з дати набуття чинності останньою редакцією правил Інкотермс® 2020, яку Міжнародна торгова палата (МТП) випустила у вересні 2019 року (24 вересня 2019 року ця публікація була представлена вже українському бізнесу в двомовній українсько-англійській версії). За цей час експортери та імпортери з усього світу напрацювали потужну практику застосування правил Інкотермс® 2020 у ЗЕД-контрактах. Й от на початку 2023 року МТП видає бестселер — «Коментар до правил Інкотермс® 2020», покликаний надати експортерам та імпортерам відповіді на найбільш актуальні питання ведення міжнародної торгівлі щодо умов поставок. В середині 2023 року Робоча група ICC Ukraine з перекладу «Коментаря до правил Інкотермс® 2020» розпочала роботу над перекладом на рідну мову цього, без зайвого пафосу, вкрай важливого видання для українських суб'єктів ЗЕД. Результатом цієї копійної праці стало видання «Коментаря до правил Інкотермс® 2020», який ви тримаєте в руках.

Цей посібник пояснює зміни, які відбулися в правилах за останні майже 13 років, розглядає відмінності між умовами поставок та містить детальний огляд та пояснення зобов'язань покупців та продавців відповідно до правил Інкотермс® 2020.

Якщо ви прагнете більш детально розібратися з умовами поставок, ознайомитися з практикою використання правил Інкотермс® 2020 у світі за останні роки, прояснити для себе взаємозв'язок правил Інкотермс® та ЗЕД-контрактів, логістичної складової вашого контракту, зрозуміти ваші ризики та витрати, пов'язані з поставкою (перевезення, документи, страхування, завантаження-розвантаження, перевірки перед відправленням, пакування, маркування, закріплення товару, надання у розпорядження товару, митні збори та збори на терміналі, митні формальності, повідомлення сторін, вирішення спорів тощо), то цей практичний посібник точно для Вас. Саме він допоможе знайти відповіді на питання сьогодення щодо умов поставки товарів на експорт та імпорт.

Разом до Перемоги!

Микола ЛАРІН

Голова Робочої групи ICC Ukraine з перекладу «Коментаря до правил Інкотермс® 2020»

Сертифікований тренер МТП з питань правил Інкотермс® 2020



Шановні клієнти!

Сьогодні українські експортери відіграють важливу роль в економіці України. Попри усі умови нової реальності, що пов'язана з релокацією бізнесу, пошуками нових ринків, клієнтів, складів, зростанням витрат на логістику та страхування, бізнес знаходить шляхи відновлення та розвитку, продовжує експортувати свої товари та послуги і тим самим підтримує економіку України.

UKRSIBBANK BNP Paribas Group як надійний фінансовий партнер, що має експертизу міжнародної Групи BNP Paribas – лідера сталого фінансування у Європі, прагне допомогти своїм клієнтам розвивати бізнес. Тож ми раді бути Генеральним спонсором та представити Вам унікальне видання, посібник-бестселер, «Коментар МТП до правил Інкотермс® 2020».

Ефективна робота експортерів сприяє сталому економічному зростанню України в майбутньому. Це означає створення нових робочих місць та підвищення доходів населення, створення сприятливого середовища для бізнесу, підвищення якості продуктів та сервісів відповідно до вимог світового ринку, залучення потенційних іноземних інвестицій.

Зростання обсягу експорту впливає на розвиток внутрішнього виробництва і сприяє покращенню торговельного балансу України. Передбачаючи валютні надходження, експортери сприяють стабільності обмінного курсу гривні. Це в свою чергу призводить до зміцнення національної валюти та робить імпорту товарів та послуг з-за кордону більш доступним для українських громадян.

UKRSIBBANK BNP Paribas Group – це стабільний партнер, який пропонує сучасний та надійний банкінг за підтримки провідної європейської групи, постійно дбає про клієнтів і працівників, сприяє зміцненню української економіки, позитивно впливає на розвиток суспільства. UKRSIBBANK неодноразово визнавався надійним, відкритим, прозорим і професійним банком у різних міжнародних і українських рейтингах. Так, у 2023 році ми отримали низку нагород за свою стабільність і надійність з різних джерел, включаючи експертів ринку, медіа, лідерів громадської думки:

- ▶ №1 «Стійкий банк» за підсумками щорічної премії FinAwards 2023
- ▶ №1 у рейтингу стійкості банків України за версією українського медіа NV та інвестиційної компанії Dragon Capital
- ▶ UKRSIBBANK увійшов до списку «30 стійких приватних компаній України» видання Forbes Україна.

Разом ми зробимо Україну сильнішою!

**Андрій Кашперук,
Заступник Голови Правління
з питань Роздрібного бізнесу
UKRSIBBANK BNP Paribas Group**

Зміст

ВСТУП	11
Еволюція правил Інкотермс® з 1936 по 2020 рік	12
Інкотермс розвивається разом з міжнародною торгівлею	13
Останні зміни в правилах Інкотермс®	14
Договори купівлі-продажу та додаткові контракти	15
РОЗУМІННЯ ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС®	19
Що таке правила Інкотермс® і чим вони корисні?	20
Посилання на правила Інкотермс® у контракті (договорі) купівлі-продажу	20
У чому правила Інкотермс® не зможуть допомогти	21
Правила Інкотермс® і практика укладення контрактів (договорів)	23
Необхідність роз'яснення «ключових слів».....	23
Найпоширеніша практика.....	23
Пункт FOB.....	24
Термін EXW і допомога продавця.....	24
Організація контейнерних перевезень.....	25
Перевірка способу передачі товару для перевезення.....	25
Обов'язок продавця надати товар-замінник.....	26
Перевірка наявності документів, необхідних відповідно до правил Інкотермс®.....	26
Чому існує потреба в 11 правилах Інкотермс®?	26
Яке правило Інкотермс® обрати?	27
Терміни та бізнес-стратегії.....	27
Правила Інкотермс® і контракт (договір) перевезення	28
Чартер-партії.....	28
Звичайне, нормальне й адекватне перевезення.....	29
Коносамент.....	30
Продаж товару під час перевезення.....	31
Обов'язки щодо завантаження і розвантаження товару відповідно до правил Інкотермс®	31
Обов'язки, пов'язані зі здійсненням митних формальностей при експорті та імпорті	32
Економічні санкції та експортний контроль.....	33
Термін EXW і формальності при експорті.....	33
Зони безмитної торгівлі.....	34
Відповідальність за сплату зборів.....	34
Правила Інкотермс® і страхування	34
Страхування в разі використання сторонами умов терміна FOB замість умов терміна FCA.....	35
Страхування в разі використання сторонами умов термінів CIF і CIP.....	35
Коли страховку не включено.....	35
Ризики воєнних дій та страйків.....	36
Правила Інкотермс® і документарні акредитиви	36
Правила Інкотермс® та електронна торгівля	38
Варіації у правилах Інкотермс®	38
Додаткові умови до терміна EXW.....	39
Додаткові умови до терміна FOB.....	39
Додаткові умови до терміна FCA.....	39
Додаткові умови до термінів категорії C.....	39

Правила Інкотермс® та інші умови контракту (договору) купівлі-продажу	40
Збільшення витрат після укладення контракту (договору)	40
Ризик невиконання контракту (договору) в разі втрати чи пошкодження товару	41
Товар, який не відповідає заявленому	41
Передача ризику та передача права власності на товар	41
Правила Інкотермс® та вирішення спорів	41
Обрання арбітражу	41
Юрисдикція арбітражного суду	42
Альтернативи арбітражному або судовому вирішенню спорів	42
Потреба в конкретизації при посиланні на арбітражний розгляд	42
ЧОТИРИ КАТЕГОРІЇ ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС®: ОСНОВНІ СКЛАДОВІ	43
Важлива різниця між контрактами відвантаження та контрактами доставки	44
Абревіатури: терміни категорій E, F, C та D	45
Правила Інкотермс® 2020	45
Термін EXW: надання товару в розпорядження покупця	45
Терміни категорії F і терміни категорії C: терміни, які стосуються перевезення	46
Терміни категорії F: основне перевезення не оплачено продавцем	46
Терміни категорії C: основне перевезення оплачено продавцем	47
Терміни категорії D: терміни, які означають доставку (DAP, DPU, і DDP)	51
ОБОВ'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ ТА ПОКУПЦЯ: СТИСЛИЙ ОГЛЯД	57
Статті A1, B1: зобов'язання щодо обміну товару на гроші	58
Статті A2 і B2: обов'язок продавця здійснити поставку та обов'язок покупця прийняти поставку	58
Обов'язок поставки	58
Поставка на площах продавця (EXW і FCA)	59
Поставка на площах покупця	59
Поставка в районі порту на умовах термінів DAP і DPU	60
Прийняття покупцем факту передачі продавцем товару для перевезення	60
Обов'язок покупця прийняти товар від перевізника	60
Статті A3 і B3: перехід від продавця до покупця ризику втрати чи пошкодження товару	60
«Ціновий ризик»	60
Достроковий перехід ризиків	61
Ідентифікація товару згідно з контрактом (договором)	61
Використання застережень про форс-мажор для захисту продавця від «ризиків порушення контракту (договору)»	61
Випадки затримки в поставці товару	61
Статті A2, B2 і A4, B4: розподіл функцій між сторонами	62
Недоцільність розподілу функцій сторін для транспортної економії	62
Додаткові послуги покупцю на умовах термінів категорії F	62
Звичаї порту	63
Обережність при використанні умов терміна FOB у разі незнання звичаїв порту	63
Передача товару перевізнику на умовах термінів категорії C	63
Розподіл витрат при розвантаженні у місці призначення	63
Статті A4 та B4: сторона, яка укладає контракт (договір) перевезення	63
Стаття A5: зобов'язання продавця щодо забезпечення страхування	64
Обмеження свободи страхування	64
Статті A6 та B6: обов'язок сторін надати доказ поставки та прийняття поставки, транспортний документ	65
Терміни CFR і CIF та документи про завантаження товару на судно	65
Важливість передачі оригіналу коносаменту	65
Необоротні транспортні документи	65
Будьте обережні при здійсненні платежу на підставі морських накладних	66
Проблеми, що виникають при заміщенні коносаментів електронними повідомленнями	66
«Звичайний транспортний документ» відповідно до термінів CFR і CIF	66
Транспортний документ як доказ поставки	67

Документи, необхідні для прийняття поставки на умовах термінів категорії D	67
Транспортні документи для перевезення товару морем	67
Ордери на видачу товару	67
Статті A7, B7: зобов'язання щодо здійснення митних формальностей при експорті та імпорті товару	68
Вжиття заходів для зниження ризику щодо заборони експорту та імпорту	68
Отримання допомоги у проходженні митного огляду	68
Статті A7, B7: заходи з безпеки та еволюція ролі митних органів	68
Статті A7 та B7: передвiдвантажувальна інспекція	69
Стаття A8: зобов'язання продавця щодо перевірки, пакування та маркування	70
Статті A9 та B9: розподіл витрат між сторонами	71
Основний принцип розподілу витрат	71
Чотири основні категорії витрат	71
Витрати, пов'язані з відправкою, перевезенням і доставкою	71
Витрати на здійснення митних формальностей при експорті та імпорті, перевірці безпеки товару	72
Витрати на послуги і допомогу	72
Витрати на страхування	72
Система розподілу витрат	72
Статті A10 та B10: повідомлення	73
Умови надання повідомлення покупцем	73
Умови надання повідомлення продавцем	73
Достатнє повідомлення	73
Ненадання належного повідомлення	73
ПРАВИЛА ІНКОТЕРМС® 2020: ДЕТАЛЬНИЙ КОМЕНТАР	
Чому існує 11 різних правил Інкотермс®? Що змінилося у порівнянні з Інкотермс® 2010?	75
Стислий огляд 11 правил Інкотермс®	76
Що змінилося в правилах Інкотермс® 2020?	77
ГРУПА I: ПРАВИЛА ДЛЯ БУДЬ-ЯКОГО ВИДУ ЧИ ВИДІВ ТРАНСПОРТУ	
EXW • FCA • CPT • CIP • DAP • DPU • DDP	79
EXW ФРАНКО-ЗАВОД	80
FCA ФРАНКО-ПЕРЕВІЗНИК	92
CPT ПЕРЕВЕЗЕННЯ ОПЛАЧЕНО ДО	112
CIP ПЕРЕВЕЗЕННЯ ТА СТРАХУВАННЯ ОПЛАЧЕНО ДО	128
DAP ПОСТАВКА В МІСЦІ	146
DPU ПОСТАВКА В МІСЦІ З РОЗВАНТАЖЕННЯМ	162
DDP ПОСТАВКА ЗІ СПЛАТОЮ МИТА	176
ГРУПА II: ПРАВИЛА ДЛЯ МОРСЬКОГО ТА ВНУТРІШНЬОГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ	
FAS • FOB • CFR • CIF	189
FAS ФРАНКО ВЗДОВЖ БОРТУ СУДНА	190
FOB ФРАНКО-БОРТ	204
CFR ВАРТІСТЬ І ФРАХТ	218
CIF ВАРТІСТЬ, СТРАХУВАННЯ ТА ФРАХТ	234
РОЛЬ ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС® У КОНТРАКТІ (ДОГОВОРІ) МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ ТОВАРІВ	253
ВИБІР УМОВ ПОСТАВКИ	254
ГРУПА I: БУДЬ-ЯКИЙ ВИД АБО ВИДИ ТРАНСПОРТУ	254
ГРУПА II: МОРСЬКИЙ ТА ВНУТРІШНІЙ ВОДНИЙ ТРАНСПОРТ	254
ВИБІР У ГРУПІ I	254
ВИБІР У ГРУПІ II	254

ПРАВИЛА ІНКОТЕРМС® У ПОЄДНАННІ З ІНШИМИ УМОВАМИ КОНТРАКТУ (ДОГОВОРУ), ЯКІ ВИКЛАДЕНО У ТИПОВОМУ КОНТРАКТІ МТП МІЖНАРОДНОЇ КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ	255
Що станеться, якщо.	255
Відповідь	255
ПРАВИЛА ІНКОТЕРМС® У ПОЄДНАННІ З CISG	256
Що станеться, якщо.	256
Відповідь	256
ПЕРЕДАЧА РИЗИКУ ТА ВИТРАТИ	257
Про авторів	258
Публікації	259
Цифрові інструменти	262

Організація контейнерних перевезень

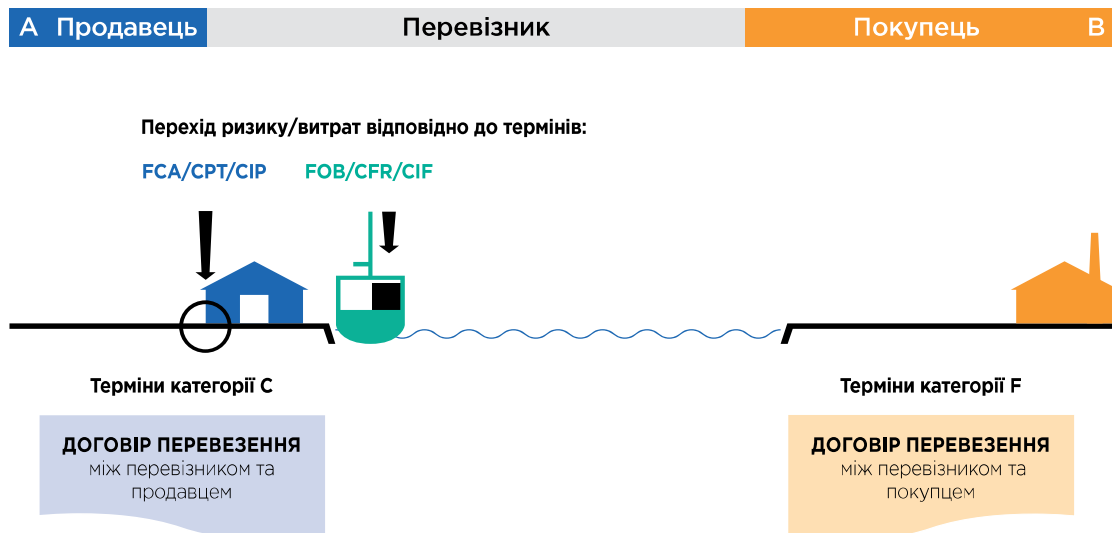
Усталені моделі торгівлі зазвичай важко змінити, навіть якщо причини для обрання конкретних торговельних термінів змінилися і потребують використання нових термінів. Наприклад, розглянемо зміни в процедурах оброблення вантажів. З кінця 1960-х років в торгівлі, що використовує морські перевезення, виникли певні труднощі, адже контейнерні перевезення (коли товари підготовлені та завантажені в контейнери перед прибуттям судна) зробили термін FOB повністю не придатним для використання. Варто нагадати, що використання термінів FOB, CFR і CIF доречне, коли йдеться лише про доставку товару перевізнику шляхом передачі товару на борт судна, що, певна річ, не відбувається в разі здійснення контейнерних перевезень.

Якщо товар завантажується в контейнери, його або забирають з приміщення продавця (поширена практика, коли однорідні товари завантажуються продавцем у контейнери, які становлять повністю завантажену відправку, так звані FCL-контейнери), або доставляють у вантажний термінал, де товари консолідується з іншими відправленнями, завантажуються в контейнери для подальшого підйому на борт контейнеровоза (звичайний випадок, коли різномірні товари не становлять повністю завантажену відправку, так звані LCL-контейнери).

Сторони вважають, що такі відмінності на практиці не мають жодного значення. Однак подібна думка хибна. Продавець зобов'язаний впевнитися, що не існує жодних ризиків після передачі товару перевізнику, якого призначає покупець. Це особливо важливо у разі, коли продавець не має можливості давати інструкції щодо зберігання товарів, що відбувається, наприклад, коли перевізник зобов'язаний отримувати інструкції від своєї договірної сторони, тобто покупця.

Перевірка способу передачі товару для перевезення

Існують ситуації, коли контрагенти обирають базис поставки, призначений виключно для морського перевезення, проте на практиці використовують для перевезення інші види транспорту. Вони помилково вважають, що можна використовувати певний торговельний термін, який підходить як для морських перевезень, так і для перевезень іншими видами транспорту?. Як вже зазначалося, правила Інкотермс® 2020 були спрямовані на забезпечення уникнення неправильного обрання термінів, для чого вони були поділені на два класи: I — для будь-якого виду чи видів транспорту, II — для морського та внутрішнього водного виду транспорту.



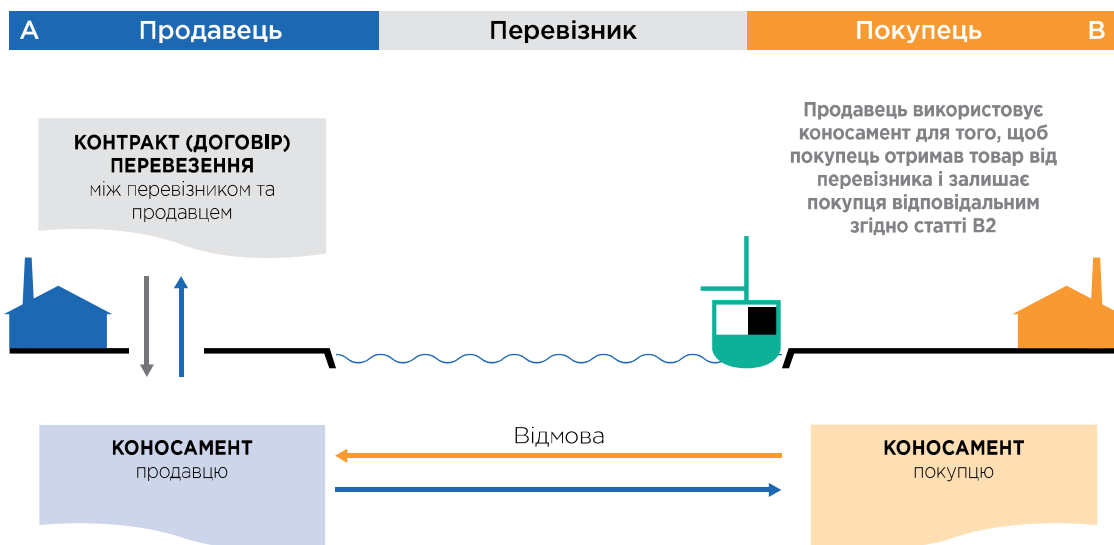
Порівняння термінів FCA, FOB, CPT, CFR, CIP та CIF

Проте сторонам завжди наполегливо рекомендується перевіряти, яким чином товар передається для перевезення. Це дозволяє уникати обрання такого терміна, використання якого залишає за продавцем ризик навіть після того, як товар вже не перебуває під його прямим чи непрямим контролем. Обрання терміна FOB має обмежуватися тими випадками, в яких вантаж фактично призначений для: (а) передачі через «поручні судна»; (б) передачі на судно в шлангах для рідких речовин; або (с) завантаження із зернових елеваторів, якщо

Продаж товару під час перевезення

У правилах Інкотермс® не передбачено терміна для позначення продажу товару під час перевезення. На практиці ж використовуються терміни CFR або CIF. Коли продавець укладає контракт (договір) перевезення з перевізником, він отримує коносамент, який може бути використаний для цілей першого контракту (договору) купівлі-продажу, як це передбачено в статті A6 правил Інкотермс®. Але в другому контракті (договорі) покупець вже може виступати продавцем і передавати той самий коносамент іншому покупцеві. Подальший продаж може здійснюватися для передачі ризиків від продавця до покупця під час укладення контракту (договору), коли товар може перебувати у відкритому океані і його стан неможливо визначити. Тому в статті 68 Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (CISG) зазначається, що з транспортного документа має бути зрозуміло, що сторони мали намір передати ризики у момент передачі товару перевізнику. Якщо це так, то покупець має право на пред'явлення позову до особи, яка видала транспортний документ. Таким чином, терміни CFR і CIF також доцільно використовувати для продажу товару під час перевезення. До статті A2 термінів CFR і CIF було внесено зміни з тим, щоб прояснити ситуацію, яка виникає під час багаторазових «ланцюгових продажів». У такому разі продавець зобов'язується забезпечити доставку або доставити товар з місця призначення відповідно до контракту (договору) купівлі-продажу.

У правилах Інкотермс® 2020 стаття A2 термінів CPT і CIP була змінена для того, щоб ці терміни також можна було використовувати для продажу товарів під час транзиту. Хоча продажі товарів під час транзиту з використанням базисів поставки CPT або CIP є рідкістю в більшості випадків, згодом можна очікувати, що така зміна зменшить ускладнення для сторін, які беруть участь у прозорих фінансових транзакціях.



Неправомірна відмова від коносаменту покупцем відповідно до терміна CFR/CIF



ОБОВ'ЯЗКИ ЩОДО ЗАВАНТАЖЕННЯ І РОЗВАНТАЖЕННЯ ТОВАРУ ВІДПОВІДНО ДО ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС®

На практиці продавець зазвичай забезпечує завантаження товарів, якщо покупець направляє транспортний засіб, щоб забрати вантаж. Покупець, у свою чергу, власними силами забезпечує розвантаження товару з транспортного засобу, який направляється продавцем для доставки товару в місце, назване покупцем. Такий принцип на практиці застосовується відповідно до умов поставки категорій F та D: продавець згідно з базисом поставки FCA завантажує товари на транспортний засіб покупця, тоді як покупець згідно з базисом поставки DAP зазвичай розвантажує товари з транспортного засобу продавця.



АБРЕВІАТУРИ: ТЕРМІНИ КАТЕГОРІЙ Е, F, С ТА D

У різній характеристиці торговельних термінів можна пересвідчитися, згрупувавши їх у чотири категорії залежно від першої літери в аббревіатурі назви самого терміна. До першої категорії відноситься лише один термін — EXW. Проте в інших трьох категоріях налічується три терміни категорії F (FCA, FAS і FOB), чотири терміни категорії C (CPT, CIP, CFR і CIF) та три терміни категорії D (DAP, DPU і DDP).

З правил Інкотермс® 2020 випливає, що група I, в якій містяться правила для будь-якого виду або видів транспорту, включає один термін категорії F (FCA), два терміни категорії C (CPT і CIP) та три терміни категорії D (DAP, DPU і DDP), тоді як група II, в якій містяться правила для морського та внутрішнього водного транспорту, включає два терміни категорії F (FAS і FOB) та два терміни категорії C (CFR і CIF).

- ▶ Літера F означає, що продавець має передати товар перевізнику, призначеному покупцем (або іншій особі, призначеній покупцем) на умовах «Франко» (Free), тобто звільнитися від будь-якого ризику чи витрат на користь покупця.
- ▶ Літера C означає, що продавець товару має нести певні витрати (Costs), навіть після досягнення місця, в якому розподіляється ризик втрати або пошкодження товару між продавцем та покупцем.
- ▶ Літера D означає, що товар має прибути у назване місце призначення (Destination).

Таке групування та класифікація різних торговельних термінів спрямовані на те, щоб сприяти розумінню торговцями різних значень цих термінів та використання їх у найприйнятнішому для себе варіанті.

Правила Інкотермс® 2020

Категорія E: Відправка

EXW Ex Works | Франко-завод

Категорія F: Основне перевезення – Не оплачено

FCA Free Carrier | Франко-перевізник

FAS Free Alongside Ship | Франко вздовж борту судна

FOB Free On Board | Франко-борт

Категорія C: Основне перевезення – Оплачено

CPT Carriage Paid To | Перевезення оплачено до

CIP Carriage and Insurance Paid To | Перевезення та страхування оплачено до

CFR Cost and Freight | Вартість і фрахт

CIF Cost, Insurance and Freight | Вартість, страхування та фрахт

Категорія D: Доставлено

DAP Delivered at Place | Поставка в місці

DPU Delivered at Place Unloaded | Поставка в місці з розвантаженням

DDP Delivered Duty Paid | Поставка зі сплатою мита



ТЕРМІН EXW: НАДАННЯ ТОВАРУ В РОЗПОРЯДЖЕННЯ ПОКУПЦЯ

Термін EXW визначає мінімальне зобов'язання для продавця, оскільки він має лише надати товар у розпорядження покупця. Хоча з самого контракту (договору) або інших обставин можна зробити висновок щодо бажання покупця експортувати придбаний товар, втім, це лише його вибір. Відповідно до цього торговельного терміна жодна зі сторін не має зобов'язань вчиняти будь-які дії щодо експорту.

Таким чином, покупець не отримує всебічного захисту, використовуючи документарний акредитив.

Отже, можна дійти таких висновків щодо термінів категорії С:

- ▶ терміни CFR і CIF ніколи не мають використовуватися, якщо планується застосовувати способи перевезення, відмінні від перевезень товару морем або внутрішнім водним транспортом;
- ▶ покупцю варто обмежити продавця в обранні варіантів здійснення перевезення та, крім випадку «ланцюгових продажів», вимагати від нього відповідно до базису поставки CIF забезпечення додаткового страхового покриття або організувати таке страхування власними силами;
- ▶ продавець згідно з терміном CIP зобов'язаний за власний рахунок отримати страхування вантажу на основі «всіх ризиків»;
- ▶ умова стосовно часу поставки товару за жодних обставин не має пов'язуватися з прибуттям товару до місця призначення — вона може зазначатися лише стосовно відвантаження товару; а також
- ▶ якщо покупець бажає покласти на продавця відповідальність за прибуття товару до місця призначення у конкретний час, варто замість термінів категорії С використовувати терміни категорії D.



ТЕРМІНИ КАТЕГОРІЇ D: ТЕРМІНИ, ЯКІ ОЗНАЧАЮТЬ ДОСТАВКУ (DAP, DPU, I DDP)

▶ Чинники, які обумовлюють використання різних термінів категорії D

DAP, DPU і DDP зазвичай можна використовувати для будь-якого виду транспорту. При виборі між різними термінами категорії D потрібно враховувати два фактори:

- ▶ розподіл витрат та ризиків, пов'язаних з розвантаженням товару в місці призначення; та
- ▶ розподіл обов'язків у зв'язку зі здійсненням митних формальностей при імпорті товару.

▶ Тренд на обрання термінів, які означають доставку

Продавець готових виробів, продукція якого має складати конкуренцію в країні призначення і який бажає розширити свої зобов'язання перед покупцем шляхом надання договірних гарантій, зазвичай не обмежує свої зобов'язання, передбачені контрактом (договором) купівлі-продажу, на ранньому етапі виконання контракту, наприклад, до того, як товар буде відправлено або до того, як він досягне пункту призначення. Один з виробників автомобілів заявив: «Хоча з мене може бути знято ризик пошкодження автомобілів, які продаються в межах контракту на умовах терміна FOB, я з жалем спостерігаю, як ці автомобілі псують, намагаючись втиснути їх до вантажного відсіку судна, що повністю непридатне до такого типу перевезень».

▶ Потреба продавця у плануванні та контролі за переміщенням вантажу

На практиці використання термінів, які передбачають виконання продавцем своїх зобов'язань шляхом передачі товару перевізнику, є недоречним та економічно не вигідним. Експортер товару часто доходять висновку, що економія на перевезенні вимагає від нього повного контролю за цим процесом, втім, як і за доставкою товару до місця призначення. Крім того, продавець має кращі умови для отримання вигідних фрахтових ставок, ніж покупець.

▶ Терміни DES і DEQ для морського транспорту (тепер замінено на терміни DAP і DPU)

Терміни DES і DEQ є термінами, які традиційно використовуються при перевезенні товару морем, особливо у торгівлі сировинними товарами. Перший з них означає, що покупець має забрати товар з судна, тоді як другий покладає на продавця обов'язок розвантажити товар на причал. У разі коли товар має доставлятися лінійними судами, витрати на розвантаження зазвичай включаються до вартості фрахту, і в цьому випадку використання терміна DES є недоречним. Якщо ж сировинний товар перевозиться чартерними суднами, які замовляє

A ОBOB'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ

допомогти покупцеві у зазначений вище спосіб, то це має бути чітко прописано сторонами з доповненням словами «завантажено на транспортний засіб» після терміна EXW у контракті (договорі) купівлі-продажу. Якщо продавець хоче уникнути ризику фізичної втрати чи пошкодження товару до завершення завантаження, то це має бути чітко зазначено під час укладення контракту (договору) купівлі-продажу.

A3 Перехід ризиків

Продавець несе всі ризики втрати чи пошкодження товару до моменту його поставки відповідно до статті A2, за винятком втрати чи пошкодження за обставин, зазначених у статті B3.

КОМЕНТАР Усі правила Інкотермс® слідуєть єдиному принципу, за яким ризик втрати чи пошкодження товару переходить від продавця до покупця, коли продавець виконав свої зобов'язання згідно зі статтею A2. Усі правила Інкотермс® відповідно до основного принципу Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів пов'язують передачу ризику з поставкою товару, а не з іншими обставинами, такими як перехід права власності або час укладення контракту (договору). Ні правила Інкотермс®, ні Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів не регулюють питання передачі права власності на товар або інших майнових прав щодо товару. Перехід ризику втрати чи пошкодження товару стосується ризику випадкових подій (нещасних випадків) і не включає втрату чи пошкодження, спричинені продавцем чи покупцем через, наприклад, неправильне пакування або маркування товару. Тому, коли пошкодження товару сталося після переходу ризику, продавець все ще може залишатися відповідальним за таке пошкодження, якщо воно спричинене тим, що товар не було поставлено відповідно до умов контракту (договору) (див. статтю A1 та коментар до статті A8).

У статті A3 всіх правил Інкотермс® містяться слова «за винятком втрати чи пошкодження за обставин, зазначених у статті B3». Це означає, що існують винятки з основного правила за наявності обставин, описаних у статті B3, які можуть спричинити достроковий перехід ризику через невиконання покупцем своїх зобов'язань (див. коментар до статті B3).

A4 Перевезення

Продавець не має жодного зобов'язання перед покупцем щодо укладення договору (контракту) перевезення.

Однак продавець має на прохання, на ризик та за рахунок покупця забезпечити його будь-якою інформацією, яка є у розпорядженні продавця, включаючи вимоги щодо безпеки перевезень, які необхідні покупцю для організації перевезення.

КОМЕНТАР З урахуванням того що товар надається у розпорядження покупця на площах продавця, продавець не має жодних зобов'язань щодо укладення контракту (договору) перевезення. Однак продавець має надати покупцю на його прохання будь-яку інформацію, щоб укласти контракт (договір) перевезення.

Щодо обов'язку продавця надавати інформацію про вагу товару див. коментар до статті A8.

A5 Страхування

Продавець не має жодного зобов'язання перед покупцем щодо укладення договору (контракту) страхування. Проте продавець зобов'язаний на прохання, на ризик і за рахунок покупця надати покупцю інформацію, яка є у розпорядженні продавця, необхідну для отримання страхування.

КОМЕНТАР Як і у випадку із контрактом (договором) перевезення, продавець не має жодного зобов'язання перед покупцем щодо укладення контракту (договору) страхування. Проте варто зауважити, що продавець зобов'язаний надати покупцю будь-яку інформацію, необхідну для отримання страхування.

В ОBOB'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ

В3 Перехід ризиків

Покупець несе всі ризики втрати чи пошкодження товару з моменту його поставки, як передбачено статтею А2.

Якщо покупець не надав повідомлення відповідно до статті В10, то покупець несе всі ризики втрати чи пошкодження товару з узгодженої дати чи з кінця узгодженого періоду для поставки, за умови, що товар був точно ідентифікований як товар, зазначений у договорі (контракті).

КОМЕНТАР Дане основне правило передбачає, що, в той час як продавець відповідно до статті А3 несе ризик втрати чи пошкодження товару до місця поставки, покупець, у свою чергу, несе ризик після цього моменту. Місце поставки визначається по-різному за різними термінами. Відповідно до терміна EXW і термінів категорії D товар лише надається «у розпорядження покупця» у певному місці, тоді як відповідно до термінів категорії F та C поставка пов'язана з передачею товару перевізнику в країні відправлення чи відвантаження (див. коментар до статті А2 цих термінів). В термінах, що використовуються для операцій з поставки товару, який перевозитиметься морем, міститься посилання на поставку вздовж борту названого судна (FAS) чи поставку на борт судна (терміни FOB, CFR, CIF).

Наслідки ненадання покупцем повідомлення

Продавець відповідно до терміна EXW і всіх термінів категорії D може самостійно передати ризик, надавши товар у розпорядження покупця. Так само згідно з усіма умовами категорії C продавець може передати ризик без участі покупця, надавши товар перевізнику, якого призначив сам продавець. Однак продавець може не передавати ризик, якщо покупець не надав повідомлення відповідно до статті В10. Це може статися й у випадках, коли до обов'язків покупця входить визначення (1) періоду, в межах якого товар має бути наданий у розпорядження покупця, або (2) специфічного місця поставки (див. коментар до статті В10). Невиконання цих вимог автоматично спричиняє достроковий перехід ризику. Неприпустимо, щоб покупець затягував момент поставки чи передачі ризику довше, ніж це передбачено контрактом (договором) купівлі-продажу. Таким чином, ненадання покупцем повідомлення відповідно до статті В10 спричинить перехід ризику «з узгодженої дати чи з дати закінчення узгодженого періоду для поставки».

Ідентифікація товару, який зазначено в контракті (договорі), та перехід ризику

Однак ризик не може бути переданий доти, поки товар повністю не ідентифікований як такий, що відповідає контракту (договору). Якщо товар не індивідуалізований, тобто є товаром певного виду, який продавець поставляє різним покупцям, перехід ризику в такому випадку відбудеться лише тоді, коли товар «точно ідентифікований як товар, визначений у контракті (договорі)».

В4 Перевезення

Покупець зобов'язаний укласти договір (контракт) перевезення або організувати за власний рахунок перевезення товару з названого місця поставки.

КОМЕНТАР Покупець не має перед продавцем зобов'язання щодо укладення контракту (договору) перевезення, окрім випадків, коли це необхідно для прийняття поставки відповідно до статті В2. Втім, саме покупець зазвичай організовує таке перевезення в своїх інтересах.

Оскільки покупець не має жодного зобов'язання перед продавцем щодо укладення контракту (договору) перевезення, дана стаття зобов'язує покупця забрати товар з приміщень продавця. Невиконання цієї умови покладає на покупця ризик фізичної втрати чи пошкодження товару, а також всі витрати, пов'язані з цим. Це також означатиме порушення умов контракту (договору) купівлі-продажу покупцем та подальшу його відповідальність перед продавцем.

В5 Страхування

Покупець не має жодного зобов'язання перед продавцем щодо укладення договору (контракту) страхування.

КОМЕНТАР Покупець не має жодного зобов'язання перед продавцем у контракті (договорі) купівлі-продажу щодо укладення контракту (договору) страхування. Звісно, покупець міг би організувати страхування у власних інтересах.

A ОBOB'ЯЗКИ ПРОДАВЦЯ

A7 Очищення для експорту/імпорту

а) Очищення для експорту

Де це застосовується, продавець повинен сплатити та здійснити всі формальності з очищення для експорту, що вимагаються країною експорту, такі як:

- ▶ експортна ліцензія;
- ▶ контроль безпеки товару при експорті;
- ▶ передвідвантажувальна інспекція; і
- ▶ будь-який інший офіційний дозвіл.

б) Допомога в очищенні для імпорту

Де це застосовується, продавець повинен на прохання, на ризик та за рахунок покупця допомагати йому в отриманні будь-яких документів та/або інформації, яка стосується здійснення всіх формальностей з очищення для транзиту/ імпорту, включаючи вимоги щодо безпеки товарів та передвідвантажувальної інспекції, що вимагаються будь-якою країною транзиту або країною імпорту.

КОМЕНТАР Коли міжнародні операції з продажу здійснюються через митні кордони (іноді для продажів між країнами в межах одного митного союзу), майже завжди необхідно враховувати різноманітні формальності — як у країні експорту, так і в країні імпорту. В деяких випадках спеціальне митне очищення потрібне навіть для транспортування вантажів через одну або кілька країн уздовж транспортного маршруту. Недотримання необхідних митних формальностей може призвести до додаткових витрат і навіть до повного припинення продажів. Через це кожне правило Інкотермс® чітко визначає відповідальність продавця та покупця за дотримання кожного з аспектів здійснення експортних, транзитних та імпорتنих митних формальностей.

Експортне очищення: зобов'язання, які покладаються на продавця

Продавець має здійснити митні формальності при експорті товару і взяти на себе ризики та витрати, пов'язані з такими діями. Якщо ж існує заборона на експорт чи на додаткові митні платежі за експорт і якщо органами влади затверджено інші вимоги, що можуть підвищити ціну товару порівняно з узгодженою ціною, то всі ризики та витрати несе продавець. Однак контракти (договори) купівлі-продажу зазвичай містять конкретні положення, якими може скористатися продавець, щоб захистити себе в разі таких непередбачуваних обставин. Згідно з Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу та відповідними положеннями багатьох національних законів про купівлю і продаж товарів, непередбачувані або недостатньо передбачувані експортні заборони можуть звільнити продавця від виконання його обов'язків.

Транзитне та імпорتنе очищення: зобов'язання продавця допомагати

Оскільки покупець зобов'язаний зробити все необхідне щодо транзиту, імпорту та перевірки безпеки для імпорту, покупцю може знадобитися допомога продавця для отримання певних документів (наприклад, сертифіката походження, сертифіката здоров'я, інспекційного сертифіката, ліцензії на імпорт), виданих або переданих у країні поставки та/або походження, а також будь-яка пов'язана з цим інформація. Проте будь-які витрати, понесені продавцем у зв'язку з наданням цієї допомоги, мають бути йому відшкодовані покупцем відповідно до статей A7(b) та B9. Так само продавець має відшкодувати покупцю будь-які витрати на допомогу, надану покупцем відповідно до статей B7(a) та A9.

Важливо зазначити, що зобов'язання продавця в такому випадку обмежуються отриманням документів та інформації, пов'язаної з такими митними формальностями. Якщо покупцю потрібна будь-яка практична допомога від продавця, наприклад щодо організації відвантаження товару чи проведення передвідвантажувальної інспекції, якого вимагає країна імпорту, покупець має переконатися, що контракт (договір) купівлі-продажу містить таке зобов'язання для продавця.

Положення щодо митного оформлення при експорті, транзиті та імпорті стосуються лише митних формальностей, необхідних для переміщення товарів після місця поставки. Якщо продавець має намір перемістити товар із третьої країни до місця поставки, тоді повна відповідальність за будь-які митні формальності, необхідні для цього переміщення, покладається саме на продавця.

В ОBOB'ЯЗКИ ПОКУПЦЯ**В7 Очищення для експорту/імпорту****а) Допомога в очищенні для експорту**

Де це застосовується, покупець повинен на прохання, на ризик та за рахунок продавця допомагати йому в отриманні будь-яких документів та/або інформації, яка стосується здійснення всіх формальностей з очищення для експорту, включаючи вимоги щодо безпеки товарів та передвідвантажувальної інспекції, що вимагаються країною експорту.

б) Очищення для імпорту

Де це застосовується, покупець повинен сплатити та здійснити всі формальності, що вимагаються будь-якою країною транзиту та країною імпорту, такі як:

- ▶ імпортна ліцензія та будь-яка ліцензія, що вимагається для транзиту;
- ▶ контроль безпеки товару при імпорті та будь-якому транзиті;
- ▶ передвідвантажувальна інспекція; і
- ▶ будь-який інший офіційний дозвіл.

КОМЕНТАР Коли міжнародні операції з продажу здійснюються через митні кордони (іноді для продажів між країнами в межах одного митного союзу), майже завжди необхідно враховувати різноманітні формальності — як у країні експорту, так і в країні імпорту. У деяких випадках спеціальне митне очищення потрібне навіть для транспортування вантажів через одну або кілька країн уздовж транспортного маршруту. Недотримання необхідних митних формальностей може призвести до додаткових витрат і навіть до повного припинення продажів. Через це кожне правило Інкотермс® чітко визначає відповідальність продавця та покупця за дотримання кожного з аспектів здійснення експортних, транзитних та імпорتنих митних формальностей.

Транзитне та імпорне очищення: зобов'язання, які покладаються на покупця

З огляду на те що продавець виконує зобов'язання щодо передачі товару для перевезення та здійснення митних формальностей для експорту, на покупця покладається відповідальність за транзит та митні формальності щодо імпорту. Таке зобов'язання покупця чітко визначено у статті В7.

Як зазначалося у коментарях до статті А7, продавець зобов'язаний допомогти покупцю в отриманні документів та інформації, які можуть знадобитися для транзиту, імпорту та перевірки безпеки товарів. Однак ця допомога надається на ризик і за рахунок покупця. Таким чином, стаття В7(б) передбачає, що покупець зобов'язаний сплатити всі витрати та збори, понесені при отриманні цих документів. Покупець також повинен буде відшкодувати витрати продавця на надання допомоги у зв'язку з цим.

Оскільки покупець несе відповідальність за митне оформлення при імпорті, заборона імпорту не звільняє покупця від обов'язку оплатити товар, якщо в контракті (договорі) купівлі-продажу немає спеціального «застереження про звільнення», на яке покупець може посилатися, щоб отримати таке звільнення. Такі застереження можуть передбачати продовження строку виконання умов контракту (договору) або право розірвати контракт (договір) купівлі-продажу відповідно до застосовного права.

Зобов'язання щодо транзитного очищення означає, що покупець зобов'язаний зробити все, аби гарантувати, що товари можуть пройти через будь-яку третю країну після того, як вони були відвантажені (відправлені) з країни продавця. Покупець також зобов'язаний сплатити вартість цього транзитного оформлення. Однак, якщо такі витрати вже закладені в ціну контракту (договору) перевезення, яку сплатив продавець, покупець не зобов'язаний відшкодувати ці витрати продавцю. Це не зрозуміло з припису статті В7, але чітко зазначено у статті В9(б).

Експортне очищення: зобов'язання покупця допомагати

Покупець зобов'язаний надати продавцю будь-які документи чи інформацію, необхідні продавцю для отримання дозволу на експорт товару. Зобов'язання покупця в даному випадку не обмежуються документами та інформацією, якими володіє покупець, тому останній зобов'язаний активно брати участь у наданні такої допомоги за рахунок продавця. Застереження щодо надання такої допомоги на ризик продавця стосується подій поза межами розумного контролю сторін. Це не означає, що покупець може нехтувати своїми зобов'язаннями, адже він продовжує нести відповідальність перед продавцем за невиконання такого обов'язку згідно з контрактом (договором) купівлі-продажу та застосовним правом.

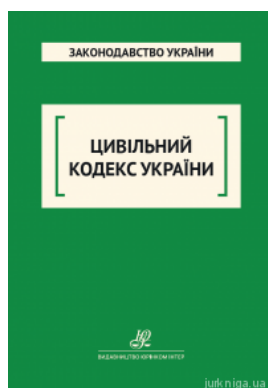
Передвідвантажувальна інспекція

У деяких країнах для отримання іноземної валюти з метою оплати товару необхідні імпортна ліцензія чи дозвіл. Влада країни експорту може вимагати проведення інспекції перед відвантаженням товару, аби гарантувати його відповідність умовам укладеного контракту (договору). Це називається передвідвантажувальною інспекцією (PSI). Інспекція проводиться згідно з розпорядженнями посадовців, які надаються призначеній ними інспекційній компанії. Витрати на таку інспекцію покриваються владою країни експорту, якій, у свою чергу, їх відшкодує покупець, якщо про інше не домовлено між продавцем та покупцем.

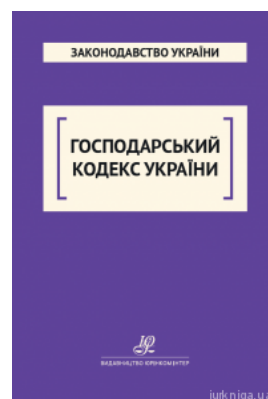
Книги, які можуть вас зацікавити



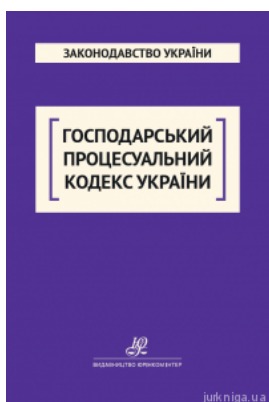
Податковий кодекс України. Алерта



Цивільний кодекс України. Юрінком Інтер



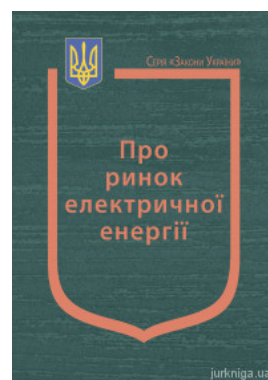
Господарський кодекс України. Юрінком Інтер



Господарський процесуальний кодекс України. Юрінком Інтер



Закони України "Про питну воду та питне водопостачання", "Про тепlopостачання"



Закон України "Про ринок електричної енергії"

Перейти до галузі права
Господарське право та процес



[Перейти на сайт →](#)