

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ФІНАНСІВ

Кафедра податків і фіскальної політики

КУРСОВА РОБОТА

на тему:

**«Правила «ІНКОТЕРМС 2010»: сутність та значення
в зовнішній торгівлі»**

Виконав:

студент групи ФМО-41

Стасюк Тарас Юрійович

Науковий керівник: викладач

Титор Володимир Йосипович

Тернопіль – 2017

План

Вступ

- 1. Причини виникнення і теоретичні аспекти «ІНКОТЕРМС 2010»**
- 2. Особливості використання умов «ІНКОТЕРМС 2010» у зовнішній торгівлі**
- 3. Проблеми застосування і перспективи розвитку правил «ІНКОТЕРМС»**

Висновки

Список використаних джерел

Зміст

Вступ.....	4
1. Причини виникнення і теоретичні аспекти «ІНКОТЕРМС 2010».....	6
2. Особливості використання умов «ІНКОТЕРМС 2010» у зовнішній торгівлі.....	12
3. Проблеми застосування і перспективи розвитку правил «ІНКОТЕРМС».....	21
Висновки.....	26
Список використаних джерел.....	28

Вступ

Актуальність даної роботи полягає у визначенні правил «ІНКОТЕРМС», як базових умов поставки товарів згідно зовнішньоекономічних контрактів українських підприємств з їх зарубіжними партнерами. Вони визначають обов'язки сторін з постачання та отримання товару, дозволяють максимально полегшити формулювання кінцевого договору купівлі-продажу і головне вибір тої чи іншої умови поставки на основі «ІНКОТЕРМС» багато в чому визначають ціну товару, розподіл між покупцем і продавцем витрат пов'язаних з доставкою товару, тобто комерційну ефективність угоди.

Як показує практика, переважна більшість учасників ЗЕД помилково уявляють юридичну природу «ІНКОТЕРМС», його значення і наслідки використання того чи іншого терміна. Простежуються безглузді помилки, які спричиняють не тільки до конфліктів із своїми закордонними партнерами, але тягнуть з боку контролюючих органів серйозні санкції за порушення податкового, митного та валютного законодавства.

Метою роботи є аналіз та виявлення особливостей правил міжнародних торгових термінів – «ІНКОТЕРМС 2010» року, а також визначення шляхів вдосконалення цих правил. Для цього перш за все розкривається суть правил «ІНКОТЕРМС», історія їх виникнення та особливості функціонування у зовнішній торгівлі держави.

Для досягнення мети дослідження вирішувались такі завдання:

- дослідити еволюцію та визначити роль міжнародних комерційних умов «ІНКОТЕРМС» в управлінні ЗЕД;
- здійснити аналіз прикладних аспектів застосування «ІНКОТЕРМС»;
- визначити основні проблеми реалізації «ІНКОТЕРМС 2010» в ЗЕД вітчизняних підприємств та запропонувати шляхи їх подолання.

Об'єктом дослідження є особливості функціонування правил міжнародних торгових термінів – «ІНКОТЕРМС 2010» року, історія їх виникнення та особливості функціонування у зовнішній торгівлі держави.

Предметом дослідження даної курсової роботи є «ІНКОТЕРМС», їх призначення та роль в регулюванні міжнародних і внутрішньодержавних торгових відносин, особливості формування та історичного розвитку Правил, різні аспекти застосування, а також питання співвідношення «ІНКОТЕРМС» і вітчизняного законодавства про купівлю-продаж товарів

Протягом багатьох століть розвитку торгового обороту основним видом договорів, які опосередковують реалізацію товарів, як на міжнародному рівні, так і в окремих державах був договір купівлі-продажу. В даний час він є надзвичайно значимий в економічному і соціальному плані інструмент регулювання торгових взаємин учасників майнового обороту.

У період глобалізації економіки роль договорів купівлі-продажу істотно зросла, в результаті чого виникла необхідність досягнення більшого однаковості їх змісту. Така ідентичність досягається, зокрема, за допомогою Міжнародних правил тлумачення торгових термінів (International Rules for the Interpretation of Trade Terms), або «ІНКОТЕРМС», розроблених Міжнародною торговельною палатою, і їх широкого застосування. Остання редакція Правил опублікована в 2010 році[13, С. 252].

1. Причини виникнення і теоретичні аспекти «ІНКОТЕРМС 2010»

З самого моменту створення «ІНКОТЕРМС» Міжнародною торговою палатою в 1936 році, світові стандарти договірної діяльності регулярно коригуються, орієнтуючись на об'єктивний розвиток міжнародної торгівлі та науково-технічний прогрес.

Наявність істотних відмінностей у змісті і трактуванні договорів, а також торгових звичках, що існують в правових системах різних країн було однією з основних проблем регулювання міжнародної торгівлі. Для вирішення цієї проблеми в 1936 р були розроблені Міжнародні правила тлумачення торгових термінів – «ІНКОТЕРМС».

Створені вони були за рішенням Міжнародної торгової палати (МТП). Однак найбільш ранньої редакцією прийнято вважати уніфікацію торгових угод 1928р. з ініціативи Асоціації міжнародного права, яка була незабаром переглянута і змінена в 1932 р Але на практиці дана уніфікація так і не була застосована. Згодом, в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990., 2000. 2010 – були прийняті нові редакції «ІНКОТЕРМС». На внесення змін до редакції, вплинули наступні фактори[17, С. 316]:

- поява нових способів транспортування вантажів;
- розвиток економічного обміну інформацією;
- необхідність пристосувати умови поставки в сучасній комерційній практиці;
- спрощення процедур перевезення шляхом об'єднання умов поставки;
- деталізація обов'язків продавця і покупця.

З 1 січня 2011 року набула чинності нова версія «ІНКОТЕРМС 2010» року.

Правила Incoterms («ІНКОТЕРМС») представляють скорочені за першими трьома літерами торговельні терміни, які відображають підприємницьку практику в договорах міжнародної купівлі-продажу товарів. Правила

«ІНКОТЕРМС» визначають в основному обов'язки, вартість і ризику, що виникають при доставці товару від продавців до покупців [21, С. 135].

«ІНКОТЕРМС» визначають обов'язки сторін з постачання і прийняття товару. Дозволяють максимально спростити формулювання укладеного договору купівлі-продажу і найголовніше, вибір тої чи іншої умови поставки на основі «ІНКОТЕРМС». Також багато в чому визначають ціну товару, розподіл між покупцем і продавцем витрат з доставки товару, тобто в кінцевому рахунку комерційну ефективність угоди.

Широке поширення «ІНКОТЕРМС» при укладанні договорів міжнародної купівлі-продажу товарів в усьому світі пояснюється низкою причин:

1. Величезний авторитет Міжнародної Торгової палати, під егідою якої і були розроблені правила «ІНКОТЕРМС».

2. «ІНКОТЕРМС» отримав визнання з боку ділових кіл більшості країн.

3. «ІНКОТЕРМС» періодично оновлюється, слідкуючи за розвитком науково-технічного прогресу, враховуючи передовий досвід і практику міжнародної торгівлі, в першу чергу, зміни в транспортуванні та обробці товару.

4. «ІНКОТЕРМС» дозволяє уникнути сторонам суперечок і різних тлумачень того чи іншого терміна, умови договору, даючи з урахуванням новітньої міжнародної практики роз'яснення з тих чи інших базисів поставки.

5. «ІНКОТЕРМС» дозволяє максимально спростити формулювання та укладення договору купівлі-продажу, уникнути зайвих нагромаджень у розподілі взаємних прав і обов'язків сторін, дозволяє їм чітко визначити обсяг прийнятих на себе зобов'язань.

6. Вибір того чи іншого базису поставки на основі «ІНКОТЕРМС» багато в чому визначає ціну товару, розподіл між покупцем і продавцем витрат з доставки товару, тобто в підсумку комерційну ефективність угоди [2, С. 209].

Проте, незважаючи на довгу історію та всі тлумачення правил «ІНКОТЕРМС», до сьогодні неможливо уникнути непорозумінь та суперечок

пов'язаних з їх використанням. Для кращого розуміння ситуації слід дослідити проблематику та шляхи вдосконалення правил «ІНКОТЕРМС».

Правила «ІНКОТЕРМС» визначають в основному обов'язки, вартість і ризику, що виникають при доставці товару від продавців до покупців. «ІНКОТЕРМС» фіксують такі важливі комерційні та юридичні питання за фактичним виконанням зовнішньоекономічного договору купівлі-продажу, як:

- місце і момент виконання обов'язків продавця по передачі товару;
- перехід ризиків з продавця на покупця;
- розподіл обов'язків по оплаті необхідних витрат і зборів, включаючи сплату митних платежів;
- отримання експортних та імпорتنих ліцензій;
- обов'язок укладення договору перевезення;
- розподіл обов'язків сторін з перевезення та виконання вантажно-розвантажувальних робіт;
- розподіл обов'язків сторін за поданням відвантажувальних, платіжних та інших документів, а також необхідних сповіщень;
- обов'язок страхування;
- розподіл обов'язків сторін щодо забезпечення належної упаковки;
- інспектування товару і ін. [12, С. 12].

Разом з тим, «ІНКОТЕРМС» регулюють далеко не всі питання, що виникають в процесі виконання договорів міжнародної купівлі-продажу товарів, і їх значимість не слід переоцінювати. Так, за рамками «ІНКОТЕРМС» залишилися такі аспекти зовнішньоекономічного контракту:

- наслідки порушення зобов'язань за договором;
- підстави звільнення сторін від відповідальності;
- переходу права власності на товар;
- форми і способи розрахунків між сторонами;
- дійсність договору;
- кількість і якість товару;

- збільшення витрат після укладення договору;
- форма договору;
- відносини сторін по суміжних контрактах(перевезення, страхування)
- інші питання, які повинні спеціально регламентуватися в контракті.

Таким чином, «ІНКОТЕРМС» включає в себе правила тлумачення тільки термінів поставки і не зачіпає інших умов договору міжнародної купівлі-продажу. Нове видання «ІНКОТЕРМС 2010» найбільш повно і точно відображає в собі торговельну практику останнього десятиліття і містить в собі ряд нововведень:

- загальна кількість термінів скорочено з 13 до 11, при цьому 2 з них – абсолютно нові;
- нова структура правил «ІНКОТЕРМС» – 2 групи термінів: терміни, використовувані при перевезенні будь-якими видами транспорту, і терміни, використовувані при морської і внутрішньої водної перевезення.

Міжнародна торгова палата вводить два нових умови доставки:

- DAP (Delivered At Place) – доставлено в місці, термін буде використовуватися замість DAF, DES і DDU
- DAT (Delivered At Terminal) – доставлено на термінал, термін буде використовуватися замість DEQ.

Ці умови можуть бути використані незалежно від угоди про вид транспорту. Причина прийняття рішення про зниження кількості умов було обумовлено тим, що трейдери часто вибирали невірні або заплутані умови, що ведуть до суперечок або неясностям в контрактах[9, С. 167].

Нові «ІНКОТЕРМС» спрямовані на використання в міжнародній, так і в внутрішній торгівлі. Для торгових організацій і блоків (наприклад ЄС), де кордони формально відсутні, нові правила і умови стали простіші для використання.

«ІНКОТЕРМС 2010» року були адаптовані для використання у внутрішніх контрактах. Це полегшило впровадження «ІНКОТЕРМС» в контракти, які

пов'язані з рухом товарів усередині країни – наприклад, в рамках торгового блоку, таких як ЄС, де експортні та імпорتنі формальності в значній мірі зникли, і в США, де спостерігається збільшення використання «ІНКОТЕРМС 2010» замість Модельного Торгового Кодексу (Uniform Commercial Code) при продажах на внутрішньому ринку [10, С. 84].

Правила тепер працюють як для міжнародних, так і для внутрішніх поставок. Зобов'язання продавця і покупця надавати контрактну документацію тепер може бути виконано в електронному вигляді.

Нові правила вводять зобов'язання обох сторін угоди надавати всю необхідну інформацію за запитом при митному очищенню. Це робиться з метою безпеки міжнародної торгівлі. У правилах чітко вказана відповідальність за сплату зберігання товару на терміналі, щоб уникнути подвійної сплати.

Розглядати «ІНКОТЕРМС» як збірник торгових порядків некоректно, хоча саме в цій ролі його сприймають часто судді арбітражних судів. Правильніше розглядати «ІНКОТЕРМС» як доказ існування самого звичайного правила. Звідси, навіть у випадках, коли сторони не послалися на положення «ІНКОТЕРМС», суд, тим не менш, може застосувати до договору ці правила, розглядаючи їх як один з доказів існування торгового звичаю. Такі приклади зустрічаються в практиці міжнародних комерційних арбітражних судів. Це надзвичайно важлива обставина необхідно враховувати при розумінні природи «ІНКОТЕРМС», які не можуть зводитися лише до збірки, що застосовується виключно після посилання на нього в контракті як його умови.

Таким чином, виникає ситуація, коли відповідна торгова практика з'являється на підставі рекомендації МТП, а не навпаки. Сьогодні можна стверджувати, що МТП не так формулює в міжнародній торговельній практиці правила, скільки сама впливає на них з метою їх удосконалення. Все більш поширеним є підхід розглядати «ІНКОТЕРМС» як акт, що діє в певних випадках самостійно [20].

Слід враховувати, що для формування звичайних правил у сфері міжнародної торгівлі як правило потрібен час. З цієї точки зору, постійні зміни

«ІНКОТЕРМС» не означають, що містяться в них правила автоматично стають звичаями.

У новій редакції, крім актуалізації правил до сучасних умов, були зроблені спроби зробити правила більш зручними у використанні. Точне сприйняття кожного терміну, його впливу на контрактні, транспортні та страхові обов'язки, тобто правильне використання нових Правил Міжнародної торгової палати «ІНКОТЕРМС 2010», значно спрощує процес складання договору і дозволяє уникнути або, принаймні, значною мірою скоротити невизначеність різної інтерпретації торгових термінів у різних країнах. Так чи інакше, для вітчизняних ринків впровадження термінів «ІНКОТЕРМС» означає поглиблення інтеграції в міжнародні процеси товарної торгівлі [18].

Виходячи з вище викладеного, слід пам'ятати, що застосування правил «ІНКОТЕРМС» є обов'язковим для всіх суб'єктів господарювання при укладанні як зовнішньоекономічних, так і внутрішніх договорів. При цьому суб'єкти можуть застосувати правила «ІНКОТЕРМС» у будь-якій редакції, але слід пам'ятати, що остання редакція «ІНКОТЕРМС» краще відповідає вимогам міжнародної торгівлі, враховує її стрімкий розвиток і нові тенденції, а також надає можливість їх безперешкодного використання і у внутрішніх договорах.

У подальшому необхідно провести детальний аналіз проблем, що виникають на практиці при застосуванні нової редакції «ІНКОТЕРМС 2010», та розробити напрями вирішення даних проблем.

2. Особливості використання умов «ІНКОТЕРМС» – 2010 у зовнішній торгівлі

«ІНКОТЕРМС 2010» (Incoterms 2010) – це міжнародні правила, визнані урядовими органами, юридичними компаніями і комерсантами по всьому світу як тлумачення найбільш застосованих в міжнародній торгівлі термінів [1, С. 36].

Для ефективного економічного розвитку держави слід налагоджувати міжнародні відносини та реалізувати зовнішньоекономічну діяльність. В умовах глобалізаційних процесів чітко помітна орієнтація господарської діяльності на чималі зв'язки з зарубіжними партнерами, експортно-імпортними операціями тощо. Зовнішньоекономічний договір є фундаментальною формою зовнішньоекономічних відносин. У господарському процесі зовнішньоекономічні договори використовуються досить часто. Це зумовлено такою тенденцією, як спрямованість господарської діяльності в умовах глобалізаційних процесів на поглиблені взаємозв'язки з зарубіжними партнерами, експортно-імпортними операціями тощо. Для розподілу ризиків між продавцем і покупцем найкраще слугує міжнародний документ – «ІНКОТЕРМС 2010», який визначає права та обов'язки сторін договору щодо поставки товару і регламентує ризики втрати чи пошкодження товару, а також порядок розподілу витрат, пов'язаних з товаром [3].

Торгові терміни, про тлумачення яких йдеться в «ІНКОТЕРМС», являють собою не що інше, як різні типи основних чи, інакше, базисних умов договорів купівлі-продажу (поставки), в яких фіксуються питання, пов'язані з моментом виконання продавцем обов'язків за договором, переходом з продавця на покупця ризику випадкової загибелі (ушкодження) товару та ін. Основні типи базисних умов давно використовуються в міжнародній торговельній практиці під загальноприйнятими назвами – EXW, FOB, CFR, CIF і ін. [6, С. 13].

Правила мають велике практичне значення, так як в них встановлені певні норми поведінки контрагентів, що впливає на вигідність договорів, що

укладаються, а також закріплює права і обов'язки покупця і продавця в комерційних операціях у відповідності з обраною умовою поставки.

Крім основного обов'язку продавця надати товар у розпорядження покупця або передати його для перевезення, або доставити його в пункт призначення, а також крім основного обов'язку покупця щодо прийняття поставки, «ІНКОТЕРМС» регулює також пов'язані з цим обов'язки, зокрема, обов'язки по подачі сповіщення, за поданням документів, забезпечення страхування, належної упаковки товару і виконання митних формальностей, необхідних для вивезення і ввезення [12, С. 109].

Рекомендації не є частиною правил «ІНКОТЕРМС 2010», але вони допомагають користувачеві точно та ефективно визначити необхідне правило «ІНКОТЕРМС» для конкретної операції.

Терміни «ІНКОТЕРМС 2010» поділяються на 4 категорії:

- Категорія Е – «Відправлення» – зобов'язання продавця мінімальні і обмежуються наданням товару у розпорядження покупця
- Категорія F – «Основне перевезення не оплачено» – зобов'язання продавця обмежуються відправкою товару, основне перевезення ним не оплачене;
- Категорія С – «Основне перевезення оплачено» – продавець організує і оплачує перевезення без взяття на себе пов'язаних з ним ризиків.
- Категорія D – «Прибуття» – витрати і ризики продавця максимальні, так як він зобов'язаний надати товари у розпорядження покупця в зазначеному місці призначення (забезпечити прибуття) [18].

Для кращого розуміння, того яку умову поставки слід вибрати покупцю необхідно знати тлумачення кожного з них. Тлумачення кожного з них буде наводитись нижче:

EXW (Ex Works – Франко завод) – термін «Франко завод» означає, що продавець виконує своє зобов'язання по постачанню, коли він передає товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві (заводі, фабриці, складі і т.п.).

Зокрема, він не відповідає за навантаження товару на транспортний засіб, наданий покупцем, а також за митне очищення товару для вивезення, якщо не обумовлено інше, покупець несе всі витрати і ризики у зв'язку з перевезенням товару від підприємства продавця до місця призначення. Таким чином, цей термін покладає на продавця мінімальні обов'язки. Він не застосовується, якщо покупець не в змозі здійснити сам або забезпечити виконання експортних формальностей. У цьому випадку повинен використовуватися термін FCA.

FCA (Free Carrier – Франко перевізник) – термін «Франко перевізник» означає, що продавець вважається тим, що виконав своє зобов'язання по поставці товару, який пройшов митне очищення для вивезення, з моменту передачі його в розпорядження перевізника в обумовленому пункті. При відсутності вказівки покупця про такий пункт, продавець має право визначити такий пункт сам серед низки подібних пунктів, де перевізник приймає товар у своє розпорядження. У тих випадках, коли згідно комерційної практики для укладання договору перевезення необхідно сприяння продавця (при перевезенні товару повітряним або залізничним транспортом), він може діяти в таких випадках за рахунок і на ризик покупця.

Цей термін може бути використаний при здійсненні перевезення будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення. Перевізник означає особу, яка на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським або внутрішнім водним транспортом або в змішаному перевезенні. Якщо покупець уповноважує продавця поставити товар особі, яка не є перевізником, наприклад, експедитору, продавець вважається тим, хто виконав свій обов'язок щодо поставки товару з моменту передачі його на зберігання даній особі.

FAS (Free Alongside Ship – Вільно вздовж борту судна) – «Вільно вздовж борту судна» означає, що продавець вважається тим, хто виконав своє зобов'язання з поставки, коли товар розміщений уздовж борта судна на причалі або на ліхтерах в узгодженому пункті відвантаження. Це означає, що з цього моменту покупець має нести усі витрати і ризики загибелі або пошкодження

товару. За умовами ФАС (FAS) на продавця покладається обов'язок по очищенню товару від мит для його вивезення.

FOB (Free on Board – Вільно на борту) – «Вільно на борту» означає, що продавець вважається тим, хто виконав своє зобов'язання по поставці з моменту переходу товару через поручні судна в порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту покупець має нести усі витрати і ризики загибелі або пошкодження товару. За умовами FOB на продавця покладаються обов'язки з очищення товару від мит для його експорту.

Даний термін може застосовуватися лише при перевезенні товару морським або внутрішнім водним транспортом. У випадках, коли момент переходу товару через поручні судна не має практичного значення, наприклад, при перевезеннях на умовах ролл-он або ролл-офф або при перевезеннях в контейнерах, більш доцільне застосування терміна FAS.

CFR (Cost and Freight – Вартість і фрахт) - «Вартість і фрахт» означає, що продавець зобов'язаний сплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару в зазначений порт призначення, однак ризик втрати або ушкодження товару, а також ризик будь-якого збільшення витрат, що виникають після переходу товаром борту судна, переходить з продавця на покупця в момент переходу товару через поручні судна в порту відвантаження. За умовами CFR на продавця покладаються обов'язки з очищення товару від мит для його вивезення.

Даний термін може застосовуватися лише при перевезенні товару морським або внутрішнім водним транспортом. У випадках, коли момент переходу товару через поручні судна не має практичного значення, наприклад, при перевезеннях на умовах ролл-он або ролл-офф, або при перевезеннях в контейнерах, більш доцільне застосування терміна CPT.

CIF (Cost Insurance and Freight – Вартість, страхування і фрахт) – «Вартість, страхування, фрахт» означає, що продавець несе ті ж обов'язки, що за умовами CFR, проте він повинен забезпечити морське страхування від ризику загибелі або пошкодження товару під час перевезення, продавець

укладає договір страхування(на ім'я покупця) і виплачує страховику страхову премію.

Покупець повинен прийняти до відома, що згідно з умовами CIF від продавця потрібно лише забезпечення страхування(на ім'я покупця) на мінімальних умовах.

Даний термін може застосовуватися лише при перевезенні товару морським або внутрішнім водним транспортом. У випадках, коли момент переходу товару через поручні судна не має практичного значення, наприклад, при перевезеннях на умовах ролл-он або ролл-офф, або при перевезеннях в контейнерах, більш доцільне застосування терміна CIP.

CPT (Carriage Paid to – Перевезення оплачено до) – «Перевезення оплачено до» означає, що продавець оплачує перевезення товару до вказаного місця призначення.

Ризик загибелі або пошкодження товару, а також будь-якого збільшення витрат, що виникає після передачі товару перевізнику, переходить з продавця на покупця, коли товар передано в розпорядження перевізника.

Перевізник визначає особу, яка відповідно до договору перевезення зобов'язується здійснити перевезення або організувати перевезення морським або повітряним шляхом, залізничним або автомобільним транспортом, по внутрішніх водних лініях або змішане перевезення.

При здійсненні перевезення декількома перевізниками в погодженому напрямку, ризик загибелі або пошкодження переходить, коли товар передано в розпорядження першого перевізника. Відповідно до терміна CPT, в обов'язки продавця входить здійснення необхідного для вивозу митного очищення товару. Даний термін може застосовуватися для всіх видів перевезення, включаючи змішані перевезення.

CIP (Carriage and Insurance Paid to – Перевезення і страхування оплачені до) – «Провезення та страхування оплачені до» означає, що продавець несе ті ж обов'язки, що і відповідно до терміна CPT, але з тим доповненням, що продавець повинен забезпечити транспортне страхування(на ім'я покупця) від

ризиків загибелі або пошкодження товару під час перевезення. Продавець укладає договір страхування (на ім'я покупця) й оплачує страхову премію. Покупець повинен прийняти до відома, що згідно з терміном СІР від продавця потрібно лише забезпечення страхування на мінімальних умовах.

Згідно з даними умовами, продавець зобов'язаний забезпечити митне очищення товару для експорту. Цей термін може використовуватися при перевезенні товару будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.

DAT (Delivered at Terminal – Постачання на термінал) – термін DAT (поставка до терміналу) замінює собою термін DEQ: товар надається в розпорядження покупця з прибулого транспортного засобу на термінал та його вивантаження. DAT на відміну від DEQ застосовується для мультимодальних перевезень. За оцінками експертів з логістики постачання до терміналу DAT відповідає найбільше практиці логістики в порту.

DAP (Delivered at Place – Поставка в місце призначення) – термін DAP (поставка в місці призначення) є загальним базисом, при якому важливо точно вказати місце призначення. Термін DAP замінює собою три терміни: DAF, DES, DDU, і передбачає, що товар надається покупцеві вже готовим для розвантаження (в наших умовах для перевантаження під митним контролем, або ж для розмитнення).

DDP (Delivered Duty Paid – Постачання з оплатою мита) – «Поставка з оплатою мита», означає, що продавець вважається тим, хто виконав свої обов'язки з моменту надання товару в узгодженому пункті в країні ввезення. Продавець несе всі ризики і витрати, пов'язані з ввезенням товару, включаючи оплату податків, мита та інших зборів, які справляються при ввезенні товарів. У той час як термін «З заводу» покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін «Поставка з оплатою мита» припускає максимальні обов'язки продавця. Даний термін не може використовуватися, якщо продавець прямо чи побічно не може забезпечити одержання імпоротної ліцензії [10, С. 12-16].

Якщо між сторонами погоджено, що на покупця покладаються обов'язки по митному очищенню товару, що ввозиться та оплату відповідних мит, слід застосувати термін DAP.

Якщо між сторонами погоджено, що оплата деяких стягнутих у зв'язку з ввезенням витрат (наприклад, податку на додану вартість, VAT), покладається на покупця, то це повинно бути прямо вказано шляхом додавання відповідних слів: «Поставка з оплатою мита, без оплати VAT, (Узгоджений пункт призначення)» [13, С. 253].

Правильний вибір базисних умов поставки відіграє надзвичайно важливу роль в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю. Одним із таких аспектів є наближення або віддалення моменту виникнення валового доходу через регулювання моменту відвантаження. До прикладу, при імпортуванні товару право власності може перейти в момент отримання товару покупцем або його представником чи посередником як на складі продавця, так і іншому зазначеному в договорі місці (яке може бути і складом покупця ще й на його території).

Обране правило «ІНКОТЕРМС» має відповідати товару, виду транспорту та насамперед наміру сторін покласти на продавця чи покупця додаткові обов'язки, наприклад обов'язок з організації перевезення чи страхування товару. Рекомендації щодо застосування кожного правила «ІНКОТЕРМС» містять інформацію, що є особливо корисною під час такого вибору. Яке правило «ІНКОТЕРМС» не було б обране, сторонам слід усвідомлювати, що на тлумачення їхнього контракту (договору) можуть також впливати звичаї, притаманні порту чи місцю, вказаному в контракті (договорі).

Обране правило «ІНКОТЕРМС» може діяти лише за умови зазначення сторонами місця чи порту, і буде найкраще діяти, якщо сторони визначать місце чи порт якомога точніше. Вдалим прикладом такої точності є: «FCA 38 Cours Albert 1er, Paris, France Incoterms® 2010» [10].

Згідно з правилами «ІНКОТЕРМС» Франко-завод (EXW), Франко-перевізник (FCA), Поставка на терміналі (DAT), Поставка в місці (DAP),

Поставка зі сплатою мита (DDP), Франко вздовж борту судна (FAS) та Франко-борт (FOB), назване місце – це місце, де відбувається поставка і в якому ризики переходять від продавця до покупця. Згідно з правилами «ІНКОТЕРМС» Перевезення оплачено до (CPT), Перевезення та страхування оплачено до (CIP), Вартість і фрахт (CFR) та Вартість, страхування та фрахт (CIF), назване місце відрізняється від місця поставки. Відповідно до цих чотирьох правил «ІНКОТЕРМС», назване місце – це місце призначення, до якого оплачується перевезення. Зазначення названого місця чи місця призначення може бути надалі уточнене шляхом вказівки на конкретний пункт у цьому місці чи місці призначення, що може виявитись корисним і допомогти уникнути сумнівів чи непорозумінь [7, С. 29].

Правила «ІНКОТЕРМС» дійсно зазначають, яка сторона контракту (договору) купівлі-продажу зобов'язана забезпечити перевезення чи страхування при поставці товару продавцем покупцеві, і які витрати покладаються на кожну із сторін. Але в правилах «ІНКОТЕРМС» не йде мова про ціну чи метод оплати. Також вони не визначають порядок переходу права власності на товар чи наслідки порушення умов контракту (договору). Ці питання зазвичай регулюються чітко визначеними умовами контракту (договору) купівлі-продажу або правом, що застосовується до даного контракту (договору). Сторонам слід усвідомлювати, що обов'язкове місцеве законодавство може мати перевагу над будь-яким аспектом контракту (договору) купівлі-продажу, у тому числі над обраним правилом «ІНКОТЕРМС» [6, С. 15].

Правила «ІНКОТЕРМС» традиційно використовуються у міжнародних торгових контрактах(договорах), коли товар перетинає національні кордони. Проте, у різних частинах світу торгові блоки, на зразок Європейського Союзу, дещо спростили формальності перетинання кордону між різними країнами. Таким чином, підзаголовок правил «ІНКОТЕРМС 2010» формально визначає, що їх можна застосовувати, як для міжнародних, так і для внутрішніх контрактів (договорів) купівлі-продажу.

Правила «ІНКОТЕРМС» поширюються лише на питання пов'язані з правами і обов'язками сторін відносно поставки товарів. Решта положень договору купівлі-продажу не є предметом регулювання правил «ІНКОТЕРМС» зокрема, в них не розглядаються питання вирішення суперечок у разі порушення умов договору та відповідальності сторін.

3. Проблеми застосування і перспективи розвитку правил «ІНКОТЕРМС»

У більшості країн світу правила «ІНКОТЕРМС» не є обов'язковими для сторін договору, поки вони не вносять у такий договір посилання на певну редакцію та відповідні умови поставки. Проте в законодавстві України передбачено (ст. 265 Господарського Кодексу України), що умови договорів поставки повинні викладатися сторонами відповідно до вимог правил «ІНКОТЕРМС». Вимогу щодо додержання «ІНКОТЕРМС» при укладенні договорів, предметом яких є товари, також містив і Указ Президента України «Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів» від 4 жовтня 1994 року № 567/94 (Указ Президента № 567/94). Таким чином, можна зробити висновок про те, що законодавство України містило пряму вимогу для сторін договору купівлі-продажу, використовувати «ІНКОТЕРМС», причому це стосувалося як міжнародних, так і внутрішньодержавних договорів [4].

Але головна проблема практики щодо застосування «ІНКОТЕРМС» в Україні полягала в ігноруванні авторських прав на цей продукт, які належать МТП і які є винятково комерційним продуктом, що постачається через офіційні представництва (національній комітети) МТП. Натомість в Україні правила «ІНКОТЕРМС» відкрито публікувалися в пресі, а національне законодавство вимагало використання їх при складанні зовнішньоекономічних договорів. Це було єдиним прецедентом у світовому досвіді щодо реалізації «ІНКОТЕРМС», і такий стан речей унеможлилював розповсюдження нових редакцій «ІНКОТЕРМС» на території України, ускладнивши відносини з цією організацією.

Згодом, відбулося декілька подій, які відновили втрачений кредит довіри до України у світовій спільноті з позиції використання правил «ІНКОТЕРМС 2010»¹⁹ 19 травня 2010р Президент України підписав Указ, який визнав такими, що втратили чинність, Укази Президента від 04.10.1994р №567 та від

01.07.1995р. № 505. У такий спосіб було забезпечено ведення «ІНКОТЕРМС 2010» в Україні офіційно [22]

Наступним рішучим та доречним кроком стало те, що у лютому 2011 р. Асоціація експортерів і імпортерів «ЗЕД», на підставі офіційної угоди з МТП надрукувала офіційне видання «ІНКОТЕРМС 2010» [19].

Остаточне врегулювання питання застосування правил «ІНКОТЕРМС» в Україні потребує прийняття змін і доповнень до національного законодавства, яке регулює ці відносини, що, власне, і пропонує Указ президента від 19.05.2011 р. № 589/2011. Також потрібно внести зміни до наступних законодавчих актів, які пов'язані із прикладним застосуванням міжнародних комерційних умов: Митний кодекс України, Господарський кодекс України, закони «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про транспортно-експедиторську діяльність» [15, С. 267].

Зауважимо, що обов'язковість застосування «ІНКОТЕРМС» наявна лише в українському законодавстві, у інших країнах вони виконують лише рекомендаційну роль. Звісно, митні органи цих країн використовують «ІНКОТЕРМС» для ведення статистики під час митного оформлення для визначення митної вартості та ціноутворення. Але самі сторони використовують умови без будь-якого правового імперативу з боку держави, тим більше щодо конкретних редакцій для використання (тобто учасники можуть домовитися і на основі правил 1936 року). В Україні, однак, митні органи не приймають до розгляду контракти з версією, старішою за редакцію 2000-го року, при оцінці митної вартості товарів. Тому здійснюючи свою зовнішньоекономічну діяльність, українським підприємствам та їхнім партнерам варто звертати увагу на юридичні питання щодо використання «ІНКОТЕРМС»[14].

Важливим питанням, на мою думку, є також те, чи можна впливати шляхом вибору певних базисних умов поставки на оподаткування у разі імпорту. Сума мита, що справляється під час імпорту, залежить уже не від контрактної, а від митної вартості товару. Митну вартість визначають

відповідно до даних, наведених у первинних документах. Наприклад, контракт на імпорт товарів укладено на умовах СІР (Carriage and Insurance Paid to – Фрахт/перевезення і страхування оплачені до). Продавець оплачує фрахт за перевезення товару до погодженого місця призначення. Ризик загибелі або пошкодження товару переходить від продавця до покупця після поставки товару на зберігання перевізникові[3].

Отже, згідно з цією умовою, витрати на транспортування товару несе продавець, при цьому транспортування може здійснюватися до пункту на території України, зазначеного у контракті. Оскільки зобов'язання з проведення митних процедур під час ввезення товару лежать на імпортерів, йому вигідно шляхом подання відповідних даних митниці зменшити базу оподаткування митним збором на суму витрат на транспортування товару територією України. Економія може бути великою, оскільки у деяких випадках вартість транспортування територією України сягає 50% від фактурної вартості імпортного товару, що поставляється. З огляду на це, можна обчислити економічний ефект поєднання базисних умов поставки з особливостями митного законодавства[5].

Українські компанії не є новачками у використанні «ІНКОТЕРМС», але останні зміни все ж потребують уваги, і не тільки тому, що в їх основі гармонізація та розвиток торговельних відносин усередині Європейського Союзу, які жодним способом не позначилися на торговельних відносинах європейських контрагентів з українськими компаніями, але і тому, що деякі зі змін просто складно реалізувати в рамках існуючих в Україні правил валютного і митного регулювання.

Дійсно, заміна «ІНКОТЕРМС 2010» базисів поставки DDU, DAF, DES і DEQ новими термінами DAP і DAT може призвести до певних проблем, перш за все з митним оформленням.

Новий термін DAT (поставка на терміналі) має у собі також багато питань, що вимагають уточнення при його практичному використанні. Наприклад, «ІНКОТЕРМС 2010» не містять чіткого визначення терміналу як місця

поставки, вказуючи просто, що це будь-яке місце, відкритого або закритого типу, як причал, склад, контейнерний склад, автодорожній, залізничний термінал або термінал аеропорту. Враховуючи це, сторонам буде необхідно завжди конкретизувати в договорі, який саме термінал вони погодили як місце поставки [17, С. 313].

Найбільш «проблемним» з термінів з позиції проходження митних процедур з точки зору українських компаній представляється базис поставки DDP (поставка зі сплатою мита). Згідно цим базисом поставки, продавець залишає товар, який пройшов митне оформлення імпорту та який не розвантажений з прибулого транспортного засобу, у розпорядженні покупця в узгодженому місці призначення. Продавець зобов'язаний нести усі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням товару, включаючи будь-які збори по імпорту товару в країні призначення. При цьому, термін «збори» передбачає оплату митних процедур і мит, податків та інших зборів. Іншими словами, цей базис поставки характеризує оплату продавцем-нерезидентом усіх необхідних для митного оформлення товару платежів в країні імпорту. У тому, числі і ПДВ. Саме з цієї причини, а також в силу того, що згідно із законодавством України компанія-нерезидент не може бути акредитована в митних органах не може бути платником «ввізного» ПДВ, серед українських компаній-експортерів сформувалася думка про незастосування цього базису поставки до поставань в Україну [2, С. 215].

Відповідно базису поставки DDP сторони вправі виключити із зобов'язань продавця деякі витрати, що підлягають оплаті при імпорті товару, в тому числі, і сплату ввізного ПДВ. Крім того, умови поставки DDP не вимагають, щоб оплата витрат при імпорті товару здійснювалась безпосередньо продавцем, тобто ввізні платежі можуть бути сплачені митним брокером компанії — нерезидента. Правильно побудовані відносини між продавцем, його митним брокером і покупцем дозволяють використовувати даний базис поставки і при поставці товару в Україну.

Також слід відзначити, що «ІНКОТЕРМС» мають юридичну чинність тільки тоді, коли сторони зазначили це в контракті. Також існує проблема, коли контрагенти угоди закладають у контракт умови, що мають суттєві відмінності від правил «ІНКОТЕРМС». Крім того, є можливість конкретизувати певні положення правил, тоді провідними умовами виступають умови контрагентів, а не умови міжнародних правил. Для уникнення можливого ризику непорозуміння з контрагентом та контрольними державними службами доцільно більш детально визначити всі концептуальні положення введених у контракт умов поставки й визначити сторону контракту, відповідальну за їх здійснення. Укладаючи контракт, особливо обравши умови, відмінні від міжнародних правил, слід визначити головне: коли та за яких умов переходять ризики відповідальності за товар від продавця до покупця. Подолання ризику цього виду можна здійснити шляхом уведення певних конкретних зауважень про можливе звільнення від відповідальності.

Висновки

Підсумовуючи слід зазначити, що нове видання «ІНКОТЕРМС 2010» найбільш повно і точно відображає в собі торговельну практику останнього десятиліття і містить в собі ряд нововведень. «ІНКОТЕРМС 2010» – це міжнародні правила, визнані урядовими органами, юридичними компаніями та комерсантами по всьому світу як тлумачення найбільш застосовних в міжнародній торгівлі термінів.

Правила «ІНКОТЕРМС 2010» забезпечують безпеку і знижують рівень невизначеності в зовнішньоекономічних договорах. Крім того гнучкість та зручність «ІНКОТЕРМС» привернули до нього велику увагу та популярність серед агентів зовнішньоторговельної діяльності, що відповідно зробило «ІНКОТЕРМС» головним інструментом розподілу ризиків. Ці правила направлені на полегшення контрагентам з різних держав процесу укладання і виконання зовнішньоекономічних договорів за допомогою чіткого формулювання та письмового закріплення стандартних умов договору.

Умови «ІНКОТЕРМС» у договорах міжнародної купівлі-продажу товарів – це ціла система норм і правил міжнародної торгівлі, що за своєю суттю є всесвітніми стандартами договірної діяльності. Однак велика кількість проблем, які можуть мати місце у відносинах продавця й покупця, цими правилами не регулюється і взагалі не розглядається. Наприклад: передача права власності на товар, наслідки порушення договірних умов, звільнення від відповідальності в конкретних ситуаціях і т. п. «ІНКОТЕРМС» не розглядає способів правового захисту.

попри це, «ІНКОТЕРМС» вкотре доводять свою ефективність, слугуючи вдалим інструментом регулювання постачання у міжнародних договорах купівлі-продажу (а також і на внутрішніх ринках) для суб'єктів ЗЕД з різними торговими звичаями, практиками та законодавчими базами.

Отже, незважаючи на усі нововведення та переваги якими володіє редакція «ІНКОТЕРМС 2010» в ній існують певні неточності. Тому МТП при затвердженні нової редакції правил «ІНКОТЕРМС», слід врахувати усі наявні

неточності та складнощі, які виникають при використанні певних умов поставки. Необхідно провести аналіз нових умов поставки та порівняти з правилами зразка «ІНКОТЕРМС 2000», Також МТП слід проаналізувати можливість введення абсолютно нового універсального базису, який міг би врахувати переваги які були в попередній редакції та недоліки діючих правил. Вдосконалення потребує і національне законодавство, яке повинно швидше адаптуватися до нововведень, які пропонує МТП та міжнародна торгівля загалом.

Список використаних джерел

1. Абрамцова Т. «ІНКОТЕРМС» для бухгалтера [Текст] / Т. Абрамцова // Дебет-кредит. – 2012. – № 15
2. Аляб'єва Н.В. Використання правил «ІНКОТЕРМС» при укладенні договору поставки / Н.В. Аляб'єва // Економіка будівництва і міського господарства. – 2011. – Т. 7. – № 4. – С. 209–215.
3. Ванзонкіна К.А. Вплив базисних умов постачання на зовнішньоторгівельні ціни [Електронний ресурс] / К.А. Ванзонкіна – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/2_86988.doc.htm
4. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року.
5. Грущинська Н.М. Зовнішньоторговельні операції [Текст] : навчальний посібник / Н.М. Грущинська. – К. : КСУ, 2014.
6. Денисов С.А. Деякі загальні питання про порядок укладання договору. У кн.: Актуальні питання цивільного права. Під ред. М. І. Брагінського. – М., 2007 – №1. – С. 12-17.
7. Дикало Д.Л. Инкотермс как инструмент риск менеджмента в международной логистике / Д.Л. Дикало // Материалы международной научно-практической конференции [“Перспективные инновации в науке, образовании, производстве и транспорте2012”]. – 2012. – С. 29–30
8. Дубініна А.А. Основи митної справи в Україні: Навчальний посібник / А.А. Дубініна, С.В. Сорокіна. — К.: ВД 'Професіонал', 2008. — 360 с.
9. Івасів Б.С. Міжнародні розрахунки: Підручник / Б.С. Івасів. – Тернопіль: Карт-бланш, 2014. – 223 с.
10. ІНКОТЕРМС 2010. Правила ІСС з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі – К. : Асоціація “ЗЕД”, 2011. – 131 с.
11. ІНКОТЕРМС. Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати (редакція 2000 року) // УК. – 2002. – № 63.

12. Козак Ю.Г., Лук'яненко Д.Г., Макогон Ю.В. та ін. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2009. – 672 с.
13. Ларін М. Гордіїв вузол правил «ІНКОТЕРМС 2010» / Микола ЛАРІН // Правовий тиждень. – № 22-23 (252-253) від 7 червня 2011 року
14. Лист Міністерства Економіки України від 18.07.2011 р. №4201-26/1134 «Щодо введення в дію нової редакції «ІНКОТЕРМС 2010».
15. Марціновська О.Б. «ІНКОТЕРМС 2010», як інструмент регулювання зовнішньоекономічної діяльності / О.Б. Марціновська, О.А. Легкий // Економічний аналіз : зб. наук. праць Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль, 2013. – Вип. 12, ч. 3. – С. 265-268
16. Митний кодекс України: Закон України №4495-VI від 13.03.2012 р. [Електронний ресурс] // Голос України. – 2012, 21 квітня – №73. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
17. Науменко С.М. Базисні умови постачання товарів: перспективи застосування у зовнішньоекономічних контрактах / С.М. Науменко, Є.В. Дятлов // Актуальні проблеми управління зовнішньоекономічною діяльністю: зб. наук. праць ДонДУУ, серія «Економіка», т. XIII, вип. 231. – Донецьк, ДонДУУ, 2012. – С. 311-319
18. Офіційний сайт «ІНКОТЕРМС 2010» в Україні [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.incoterms.zed.ua/>
19. Офіційний сайт Асоціації експортерів і імпортерів «ЗЕД» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zed.com.ua/ua/index.php?id=5>
20. Офіційний сайт Міжнародної торгової палати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iccwbo.org/>
21. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPRT_2011/Economics/2_86988.doc.html
22. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: Підручник / Л.Руденко / Видання 2-ге, перероблене і доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 632 с.

23. Указ Президента України № 589/2011 «Про визнання такими, що втратили чинність, Указів Президента України від 4 жовтня 1994 року № 567 та від 1 липня 1995 року № 505»