

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЛУЦЬКИЙ ІНСТИТУТ РОЗВИТКУ ЛЮДИНИ УНІВЕРСИТЕТ «УКРАЇНА»

Навчально-науковий інститут економіки та управління
Факультет менеджменту

Кафедра світового сільського господарства і ЗЕД

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

методичні рекомендації

для самостійного вивчення дисципліни та виконання контрольних робіт
студентами заочної форми навчання напряму підготовки 6.030601
"Менеджмент"

МИКОЛАЇВ
2015

УДК 339.5
ББК 65.291
З-78

Друкується за рішенням науково-методичної комісії факультету менеджменту Миколаївського національного аграрного університету від 22 вересня 2015 р., протокол № 1.

Укладачі:

Г. С. Тимофієва – канд. екон. наук, доцент кафедри світового сільського господарства та ЗЕД, Миколаївський національний аграрний університет;
М. Б. Дацюк-Томчук – канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та підприємництва Луцького інституту розвитку людини університету «Україна» .

Рецензенти:

А. В. Завірюха – канд. екон. наук, Луцький національний технічний університет;
Т. Я. Іваненко – канд. екон. наук, доцент кафедри управління виробництвом та інноваційною діяльністю підприємств, Миколаївський національний аграрний університет.

ЗМІСТ

Вступ.....	4
Навчально-тематичний план вивчення дисципліни.....	5
Програмний матеріал до вивчення дисципліни.....	6
Питання до іспиту	9
Організаційно-методичні вказівки до виконання індивідуальної роботи...	11
Допоміжний матеріал з курсу.....	24
Список рекомендованої літератури.....	39

ВСТУП

Зовнішньоекономічні зв'язки стають все більш помітною складовою частиною господарської діяльності українських підприємств та організацій. Зростає зацікавлення в економічному, виробничому та науково-технічному співробітництві з партнерами із зарубіжних країн. У цих умовах усе більша кількість інженерів та техніків, працівників виробничої сфери, агропромислового комплексу, малих підприємств, приватних фірм та державних установ мають потребу в об'єктивній інформації про світовий ринок, його структуру, організації та техніку здійснення зовнішньоторговельних комерційних операцій.

Зовнішньоекономічна діяльність – специфічна сфера діяльності, що вимагає великих і спеціальних знань в галузі міжнародної комерції та права.

Курс тісно пов'язаний з дисциплінами: міжнародна економіка, міжнародні економічні відносини, облік ЗЕД, аналіз ЗЕД, фінанси ЗЕД, менеджмент ЗЕД, міжнародне право, міжнародний менеджмент, міжнародний маркетинг, діловий етикет, цивільне право, макроекономіка.

Основною метою вивчення дисципліни «Зовнішньоекономічна діяльність» є: формування у студентів знань та вмінь, пов'язаних з обміном товарів, науково-технічним співробітництвом, спеціалізацією і кооперуванням, наданням економічного і технічного сприяння створенню спільних підприємств, фінансово-кредитними відносинами та іншими формами співробітництва.

Завдання курсу:

В результаті вивчення дисципліни *студент повинен знати:*

- суть та основне призначення зовнішньоекономічної діяльності;
- організаційно-правові форми господарювання;
- суть та основне призначення зовнішньої торгівлі, тобто продаж і придбання товарів на зовнішньому ринку;
- методи вивчення та прогнозування ринкового середовища, визначення виду зовнішньоекономічної діяльності та її доцільності;
- суть та основне призначення мита, оподаткування операцій в зовнішньоекономічній діяльності;
- форми виходу підприємства на зовнішній ринок;
- міжнародні правила тлумачення торговельних термінів “ІНКОТЕРМС”.

Студент повинен уміти:

- складати договори на реалізацію продукції на зовнішньому ринку;
- розрахувати повну економічну ефективність експорту;
- розрахувати повну економічну ефективність імпорту;
- розрахувати бюджетну ефективність експорту та імпорту;
- скласти міжнародний підприємницький проект.

НАВЧАЛЬНО – ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН
вивчення дисципліни
«ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ»

№	Назва теми
1.	ЗЕД та її роль у розвитку національної економіки
2.	Система регулювання ЗЕД в Україні
3.	Загальнодержавні податки у сфері ЗЕД
4.	Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності
5.	Форми виходу підприємств на зовнішні ринки
6.	Зовнішньоекономічні операції та порядок їх здійснення
7.	Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку
8.	Компенсаційна торгівля у сфері ЗЕД
9.	Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів
10.	Транспортне обслуговування зовнішньоекономічної діяльності
11.	Економічний аналіз ЗЕД підприємства
12.	Ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства
13.	Ризики у ЗЕД та їх страхування

ПРОГРАМНИЙ МАТЕРІАЛ
вивчення дисципліни
«ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ»

Тема 1. ЗЕД та її роль у розвитку національної економіки

Характеристика категорій зовнішньоекономічної сфери та їх взаємозв'язки. Функції ЗЕД. Напрями впливу зовнішньоекономічних чинників на національну економіку. Сутність поняття «ЗЕД». Причини та передумови розвитку ЗЕД. Право на здійснення ЗЕД. Місце дисципліни в системі загальноосвітніх і професійно орієнтованих навчальних дисциплін, її структура та послідовність вивчення.

Тема 2. Система регулювання ЗЕД в Україні

Характеристика системи регулювання ЗЕД: принципи, цілі, методи. Національне та наднаціональне регулювання ЗЕД. Характеристика органів регулювання ЗЕД. Недержавні органи регулювання ЗЕД: торгово-промислові палати, фондові та валютні біржі.

Тема 3. Загальнодержавні податки у сфері ЗЕД

Види та функції податків у сфері ЗЕД. Сутність та порядок нарахування митних податків. Особливості оподаткування залежно від митного режиму. Відшкодування ПДВ при експорті. Особливості оподаткування імпорту послуг.

Тема 4. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності

Нетарифні засоби регулювання, їх класифікація та характеристика. Інструменти нетарифного регулювання. Фінансові засоби нетарифного регулювання ЗЕД: експортні кредити експортні субсидії, імпорتنі депозити. Антидемпінгові заходи. Нарухування антидемпінгового та компенсаційного мита. Сертифікація, стандартизація, технічні бар'єри.

Тема 5. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки

Передумови та мотивація виходу підприємства на зовнішній ринок. Пошук та вибір партнера. Класифікація та характеристика форм виходу підприємства на зовнішній ринок.

Тема 6. Зовнішньоекономічні операції та порядок їх здійснення

Сутність та види зовнішньоекономічних операцій. Поняття зовнішньоторгових операцій, їх класифікація. Організація експортно-імпорتنих операцій на підприємстві: заходи в внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства. Форми розрахунків по зовнішньоторговим операціям: авансовий платіж, акредитив, банківський переказ, інкасо.

Тема 7. Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку

Сутність та види посередницької діяльності. Характеристика посередників за місцем що вони посідають на зовнішньому ринку. Угоди комісії, їх особливості. Угоди консигнації: особливості та можливості здійснення. Торгові агенти та їх види.

Тема 8. Компенсаційна торгівля у сфері ЗЕД

Сутність та особливості компенсаційних угод. Класифікація угод зустрічної торгівлі. Комерційна компенсація, зустрічні закупівлі, авансові закупівлі, угоди типу «свіч», угоди типу «офсет», рамочні угоди, угоди позитивної зустрічної торгівлі. Операції в рамках промислового співробітництва. Співробітництво на комерційній основі, виробнича кооперація, франчайзинг, операції з давальницькою сировиною.

Тема 9. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів

Поняття та види зовнішньоекономічних договорів. Класифікація умов контракту: обов'язкові та додаткові, універсальні та індивідуальні. Типовий зовнішньоекономічний контракт, принципи укладання та виконання ЗТК. Структура ЗТК. Джерела національного та міжнародного регулювання зовнішньо контрактної діяльності.

Тема 10. Транспортне обслуговування ЗЕД

Сутність та види транспортного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності. Організація міжнародних перевезень різними видами транспорту: автомобільні перевезення, залізничні перевезення, морські перевезення, повітряні перевезення, трубопровідний транспорт. Способи транспортного страхування в ЗЕД. Транспортні коридори.

Тема 11. Економічний аналіз ЗЕД підприємства

Економічний аналіз у сфері ЗЕД підприємства: сутність та види. Аналіз виконання зобов'язань за експортно-імпортними операціями. Методологічні підходи до визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Оцінка валютної ефективності експорту та імпорту. Аналіз виконання зобов'язань по зовнішньоторговому контракту.

Тема 12. Ціноутворення у ЗЕД підприємства

Зовнішньоторгова ціна: сутність, функції та види. Світова ціна. Цінова політика: мета та завдання. Трансфертні ціни та особливості трансфертного ціноутворення. Способи фіксації цін. Цінові знижки та надбавки. Встановлення експортної та імпортної ціни.

Тема 13. Ризики у ЗЕД та їх страхування

Сутність та класифікація ризиків у ЗЕД. Методи страхування ризиків у ЗЕД. Управління ризиками на підприємстві. Особливості самострахування суб'єктів ЗЕД.

ПИТАННЯ ДО ІСПИТУ

1. Загальна характеристика дисципліни «ЗЕД» та її місце в системі загальноосвітніх і професійно орієнтованих дисциплін
2. ЗЕД в умовах глобалізації міжнародної економіки
3. Еволюція ЗЕД України
4. Суб'єкти ЗЕД та варіанти їх взаємодії
5. Загальні засади системи регулювання ЗЕД
6. Принципи та види ЗЕД України
7. Державне регулювання ЗЕД в Україні
8. Недержавне регулювання ЗЕД
9. Види та функції податків у сфері ЗЕД
10. Особливості оподаткування товару залежно від митного режиму
11. Особливості оподаткування імпорту послуг
12. Нетарифні засоби регулювання: класифікація та характеристика.
13. Фінансові засоби нетарифного регулювання.
14. Антидемпінгові заходи нетарифного регулювання.
15. Місце технічних бар'єрів, сертифікації та стандартизації у системі нетарифного регулювання ЗЕД.
16. Передумови та мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки
17. Форми виходу підприємства на зовнішні ринки: загальна характеристика
18. Суть та види зовнішньоекономічних операцій.
19. Організація експортно-імпортних операцій на підприємстві.
20. Порядок розрахунків по зовнішньоторговельних операціях.
21. Методи збуту товару на зовнішньому ринку
22. Класифікація торгово-посередницьких операцій
23. Поняття та види міжнародних орендних операцій
24. Суть та особливості компенсаційних угод
25. Зустрічна торгівля та її види
26. Операції в рамках промислового співробітництва
27. Поняття та види зовнішньоекономічних контрактів
28. Укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів
29. Структура та зміст зовнішньоекономічного контракту
30. Основні джерела правового регулювання зовнішньоекономічних контрактів

31. Правила ІНКОТЕРМС – 2010
32. Зміст та умови транспортного забезпечення ЗЕД
33. Особливості міжнародних перевезень морським транспортом
34. Особливості міжнародних перевезень автомобільним транспортом
35. Особливості міжнародних перевезень залізничним транспортом
36. Особливості міжнародних перевезень повітряним транспортом
37. Сутність та система регулювання міжнародних перевезень
38. Транспортне страхування при міжнародних перевезеннях
39. Міжнародні транспортні коридори
40. Економічний аналіз у сфері ЗЕД підприємства
41. Трансакційні витрати зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Склад витрат при зовнішньоторгових операціях підприємства
42. Методика і показники аналізу ефективності експортних операцій підприємства
43. Методика і показники аналізу ефективності імпортних операцій підприємства
44. Оцінка валютної ефективності експорту та імпорту
45. Аналіз виконання зобов'язань за зовнішньоторговими контрактами
46. Зовнішньоторговельна ціна: сутність, функції та види
47. Світові ціни: сутність, принципи формування та види
48. Цінова політика підприємства, обґрунтування зовнішньоторговельних цін
49. Трансфертні ціни. Особливості трансфертного ціноутворення.
50. Способи фіксації зовнішньоторгової ціни.
51. Цінові знижки та надбавки в ЗЕД
52. Сутність та класифікація ризиків у ЗЕД
53. Методи мінімізації ризиків в ЗЕД
54. Страхування ризиків у ЗЕД
55. Право суб'єктів на здійснення зовнішньоекономічної діяльності
56. Недержавний валютний контроль.
57. Переміщення банківських металів та готівки через митний кордон України.
58. Кількісні обмеження та ліцензування суб'єктів ЗЕД
59. Митні режими
60. Франчайзинг: сутність, типи та переваги використання

ОРГАНІЗАЦІЙНО – МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

Контрольна робота з курсу «Зовнішньоекономічна діяльність» складається з трьох частин.

Перша частина – два теоритичних питання, які студент обирає відповідно до першої букви прізвища та останньої цифри залікової книжки.

Друга – розв’язання задачі.

Третя частина – необхідно описати підприємство Миколаївської (Волинської) області, що займається ЗЕД.

ТЕОРЕТИЧНА ЧАСТИНА

Варіант 1

1. Загальна характеристика дисципліни «ЗЕД» та її місце в системі загальноосвітніх і професійно орієнтованих дисциплін
2. Міжнародні транспортні коридори

Варіант 2

1. Методика і показники аналізу ефективності експортних операцій підприємства
2. Суть та види зовнішньоекономічних операцій.

Варіант 3

1. Способи фіксації зовнішньоторгової ціни.
2. Еволюція ЗЕД України

Варіант 4

1. Методика і показники аналізу ефективності імпорتنих операцій підприємства
2. Методи збуту товару на зовнішньому ринку

Варіант 5

1. Переміщення банківських металів та готівки через митний кордон України.
2. Основні джерела правового регулювання зовнішньоекономічних контрактів

ВАРІАНТИ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

Перша буква прізвища	Остання цифра залікової книжки									
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
А, К, Я	<i>Варіант 1</i>	<i>Варіант 11</i>	<i>Варіант 21</i>	<i>Варіант 1</i>	<i>Варіант 11</i>	<i>Варіант 21</i>	<i>Варіант 1</i>	<i>Варіант 11</i>	<i>Варіант 21</i>	<i>Варіант 1</i>
Б, Л, Ю	<i>Варіант 2</i>	<i>Варіант 12</i>	<i>Варіант 22</i>	<i>Варіант 2</i>	<i>Варіант 12</i>	<i>Варіант 22</i>	<i>Варіант 2</i>	<i>Варіант 12</i>	<i>Варіант 22</i>	<i>Варіант 2</i>
В, М, Щ	<i>Варіант 3</i>	<i>Варіант 13</i>	<i>Варіант 23</i>	<i>Варіант 3</i>	<i>Варіант 13</i>	<i>Варіант 23</i>	<i>Варіант 3</i>	<i>Варіант 13</i>	<i>Варіант 23</i>	<i>Варіант 3</i>
Г, Н, Ш	<i>Варіант 4</i>	<i>Варіант 14</i>	<i>Варіант 24</i>	<i>Варіант 4</i>	<i>Варіант 14</i>	<i>Варіант 24</i>	<i>Варіант 4</i>	<i>Варіант 14</i>	<i>Варіант 24</i>	<i>Варіант 4</i>
Д, О, Т	<i>Варіант 5</i>	<i>Варіант 15</i>	<i>Варіант 25</i>	<i>Варіант 5</i>	<i>Варіант 15</i>	<i>Варіант 25</i>	<i>Варіант 5</i>	<i>Варіант 15</i>	<i>Варіант 25</i>	<i>Варіант 5</i>
Е, П, Ч	<i>Варіант 6</i>	<i>Варіант 16</i>	<i>Варіант 26</i>	<i>Варіант 6</i>	<i>Варіант 16</i>	<i>Варіант 26</i>	<i>Варіант 6</i>	<i>Варіант 16</i>	<i>Варіант 26</i>	<i>Варіант 6</i>
Є, Р, Ц	<i>Варіант 7</i>	<i>Варіант 17</i>	<i>Варіант 27</i>	<i>Варіант 7</i>	<i>Варіант 17</i>	<i>Варіант 27</i>	<i>Варіант 7</i>	<i>Варіант 17</i>	<i>Варіант 27</i>	<i>Варіант 7</i>
Ж, Х, С	<i>Варіант 8</i>	<i>Варіант 18</i>	<i>Варіант 28</i>	<i>Варіант 8</i>	<i>Варіант 18</i>	<i>Варіант 28</i>	<i>Варіант 8</i>	<i>Варіант 18</i>	<i>Варіант 28</i>	<i>Варіант 8</i>
З, І, Ф, Г	<i>Варіант 9</i>	<i>Варіант 19</i>	<i>Варіант 29</i>	<i>Варіант 9</i>	<i>Варіант 19</i>	<i>Варіант 29</i>	<i>Варіант 9</i>	<i>Варіант 19</i>	<i>Варіант 29</i>	<i>Варіант 9</i>
Ї, Ў, У	<i>Варіант 10</i>	<i>Варіант 20</i>	<i>Варіант 30</i>	<i>Варіант 10</i>	<i>Варіант 20</i>	<i>Варіант 30</i>	<i>Варіант 10</i>	<i>Варіант 20</i>	<i>Варіант 30</i>	<i>Варіант 10</i>

Варіант 6

1. Економічний аналіз у сфері ЗЕД підприємства
2. ЗЕД в умовах глобалізації міжнародної економіки

Варіант 7

1. Укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів
2. Антидемпінгові заходи нетарифного регулювання.

Варіант 8

1. Цінові знижки та надбавки в ЗЕД
2. Операції в рамках промислового співробітництва.

Варіант 9

1. Транспортне страхування при міжнародних перевезеннях
2. Місце технічних бар'єрів, сертифікації та стандартизації у системі нетарифного регулювання ЗЕД.

Варіант 10

1. Види та функції податків у сфері ЗЕД
2. Загальні засади системи регулювання ЗЕД

Варіант 11

1. Франчайзинг: сутність, типи та переваги використання
2. Недержавне регулювання ЗЕД

Варіант 12

1. Правила ІНКОТЕРМС – 2010
2. Суб'єкти ЗЕД та варіанти їх взаємодії

Варіант 13

1. Право суб'єктів на здійснення зовнішньоекономічної діяльності
2. Трансакційні витрати зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
Склад витрат при зовнішньоторгових операціях підприємства

Варіант 14

1. Принципи та види ЗЕД України

2. Оцінка валютної ефективності експорту та імпорту

Варіант 15

1. Державне регулювання ЗЕД в Україні
2. Страхування ризиків у ЗЕД

Варіант 16

1. Цінова політика підприємства, обґрунтування зовнішньоторговельних цін
2. Фінансові засоби нетарифного регулювання.

Варіант 17

1. Трансфертні ціни. Особливості трансфертного ціноутворення.
2. Нетарифні засоби регулювання: класифікація та характеристика.

Варіант 18

1. Особливості міжнародних перевезень залізничним транспортом
2. Недержавний валютний контроль.

Варіант 19

1. Методи мінімізації ризиків в ЗЕД
2. Особливості оподаткування імпорту послуг

Варіант 20

1. Світові ціни: сутність, принципи формування та види
2. Структура та зміст зовнішньоекономічного контракту

Варіант 21

1. Особливості міжнародних перевезень повітряним транспортом
2. Особливості оподаткування товару залежно від митного режиму

Варіант 22

1. Митні режими
2. Зустрічна торгівля та її види

Варіант 23

1. Організація експортно-імпортних операцій на підприємстві.
2. Особливості міжнародних перевезень автомобільним транспортом

Варіант 24

1. Класифікація торгово-посередницьких операцій
2. Кількісні обмеження та ліцензування суб'єктів ЗЕД

Варіант 25

1. Передумови та мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки
2. Аналіз виконання зобов'язань за зовнішньоторговими контрактами

Варіант 26

1. Зовнішньоторговельна ціна: сутність, функції та види
2. Поняття та види міжнародних орендних операцій

Варіант 27

1. Форми виходу підприємства на зовнішні ринки: загальна характеристика
2. Поняття та види зовнішньоекономічних контрактів

Варіант 28

1. Зміст та умови транспортного забезпечення ЗЕД
2. Сутність та класифікація ризиків у ЗЕД

Варіант 29

1. Особливості міжнародних перевезень морським транспортом
2. Порядок розрахунків по зовнішньоторговельних операціях.

Варіант 30

1. Сутність та система регулювання міжнародних перевезень
2. Суть та особливості компенсаційних угод

ПРАКТИЧНА ЧАСТИНА

Оцінка вартості та економічної ефективності зовнішньоторгової операції

1. Необхідно розрахувати прибуток (збиток) від експортної операції або повні витрати на імпорт залежно від індивідуального варіанту студента (табл. 2, 3, 4, 5).

2. Вихідні та розрахункові дані студент повинен представити у вигляді таблиці (табл. 6).

3. Вартість страхування основного перевезення розраховується за формулою:

$$C = (0,5...1,5)/100\% * 1,1B, \text{ де}$$

C - вартість страхування основного перевезення;

1,1 – коефіцієнт, який зазвичай використовується при страхуванні вантажів;

B – вартість товарів при базовій умові EXW, що включає ціну товару на складі продавця та вартість пакування на складі продавця

Таблиця 3

Завдання для оцінки вартості та економічної ефективності зовнішньоторгової операції

№ варіанту	Сторона договору	Країна, де зареєстровані сторони договору		Товар	Кількість	Виробнича собівартість в грн., за одиницю виміру товару	Ціна в грн., за одиницю виміру товару	Ціна в іноземній валюті за одиницю виміру товару	Курс грн. до долара США	Курс іноземної валюти до долара США	Базові умови поставки
		Експортер	Імпортер								
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	Експортер	Україна	Росія	Кондитерські вироби	5 тис. шт.	11 грн. / шт.	20 грн / шт.	-	1 \$ = 22,3 грн	-	EXW
2	Імпортер	Китай	Україна	Тканини	1 тис. кв. м	15 грн. / 1 кв. м.	-	300 од. / 1 кв. м.	-	1 \$ = 10 од.	FCA
3	Експортер	Україна	Німеччина	Олія	10 тис. л.	6 грн / л.	10 грн / л.	-	1 \$ = 23,2 грн	-	FAS
4	Імпортер	Куба	Україна	Цукор	2 тис. т.	4000 грн/т	-	3000 од. / 1 т.	-	1 \$ = 3,5 од.	FOB
5	Експортер	Україна	Бразилія	Мін. добрива	3 тис. т.	1000 грн / т.	1785 грн / т.	-	1 \$ = 23,51 грн	-	CFR
6	Імпортер	Аргентина	Україна	Банани	10 т.	5000 грн / т.	-	100 тис. од. / 1 т.	-	1 \$ = 100 од.	CIF
7	Експортер	Україна	Чехія	Жива худоба	2 тис. шт.	3500 грн / шт.	7000 грн / шт.	-	1 \$ = 22,5 грн	-	CPT
8	Імпортер	Польща	Україна	Кахель	1 тис.	4500 грн.	-	2900	-	1 \$ = 3	CIP

					компл.	/ компл.		од. / 1 компл.		од.	
9	Експортер	Україна	Швеція	М'ясо	3 тис. т.	2500 грн. / т.	4500 грн / т	-	1 \$ = 25 грн	-	DAT
10	Імпортер	Росія	Україна	Бензин	2 тис. т.	6800 грн./ т.	-	2500 од. / 1 т.	-	1 \$ = 2 од.	DAP
11	Експортер	Україна	Індія	Папір	12 тис. т.	280 грн / т.	500 грн / т.	-	1 \$ = 24,3 грн	-	DDP
12	Імпортер	Канада	Україна	Книги	578 компл.	753 грн / компл.	-	12 тис. од. / 1 компл.	-	1 \$ = 101 од.	EXW
13	Експортер	Україна	Бельгія	Консерв и	2 тис. банок	1,75 грн / банка	4 грн / банка	-	1 \$ = 22,11 грн	-	FCA
14	Імпортер	Франція	Україна	Парфум и	500 компл.	1375 грн. / компл.	-	3,5 тис. од. / 1 компл.	-	1 \$ = 15 од.	FAS
15	Експортер	Україна	Мексика	Риба	2 тис. т.	8500 грн / т.	17000 грн / т.	-	1 \$ = 23,45 грн	-	FOB
16	Імпортер	Монголія	Україна	Хутро	326 компл.	68 000 грн. / компл.	-	1 млн. / 1 компл.	-	1 \$ = 100 од.	CFR
17	Експортер	Україна	Терція	Масло	1587. т	4000 грн. / т.	6 тис. грн. / т.	-	1 \$ = 24,2 грн	-	CIF
18	Імпортер	Болгарія	Україна	Газові плити	500 шт.	2035 грн. / шт.	-	13 тис. од. / 1 шт	-	1 \$ = 20 од.	CPT
19	Експортер	Україна	Єгипет	Пшениц я	5 тис. т.	1100 грн. / т.	2400 грн / т.	-	1 \$ = 25,37 грн	-	CIP
20	Імпортер	Білорусь	Україна	Холоди льники	456 шт.	3965 грн./шт.	-	7593. од. / 1	-	1 \$ = 10 од.	DAT

								шт.			
21	Експортер	Україна	Молдова	Меблі	500 компл.	1300 грн. / компл.	2500 грн. / компл.	-	1 \$ = 22,15 грн	-	DAP
22	Імпортер	Китай	Україна	Цемент	5 тис. т.	4762 грн. / т.	-	800 од. / 1 шт.	-	1 \$ = 4 од.	DDP
23	Експортер	Україна	Румунія	Верстат и	500 шт.	28 тис. грн. / шт.	45 тис. грн. / шт.	-	1 \$ = 23,26 грн	-	EXW
24	Імпортер	Німеччин а	Україна	Телевізо ри	250 шт.	5063 грн./шт.	-	2000 / 1 шт.	-	1 \$ = 2 од.	FCA
25	Експортер	Україна	Данія	Вугілля	2 тис. т.	480 грн. / т.	700 грн. / т.	-	1 \$ = 23,32 грн	-	FAS
26	Імпортер	Росія	Україна	Нафта	7 тис. т	1756 грн. / т.	-	9500 од. / 1 т.	-	1 \$ = 26 од.	FOB
27	Експортер	Україна	Росія	Сир твердий	5 т	37 тис. грн. / т.	60 тис. грн. / т.	-	1 \$ = 24,3 грн	-	CFR
28	Імпортер	Словаччи на	Україна	Посуд	800 компл.	4895 грн / компл.	-	5000 од. / 1 компл.	-	1 \$ = 6 од.	CIF
29	Експортер	Україна	Росія	Обладна ння	500 шт.	887 грн. / шт.	1500 грн. / шт.	-	1 \$ = 25,25 грн	-	CPT
30	Імпортер	Польща	Україна	Картопл я	5 тис. т.	3890 грн. / т.	-	2090 од. / 1т.	-	1 \$ = 4 од.	CIP

Таблиця 4.

Дані щодо розподілу витрат на транспортування товарів та інші витрати, які несуть сторони в процесі доставки товару від експортера до імпортера (тис. дол. США)

№ варіанту	Пакування на складі продавця	Навантаження на транспортні засоби	Доставка до основного транспорту	Експортні формальності	Страховання основного перевезення	Навантаження на основний транспорт	Оплата основного транспорту	Розвантаження з основного транспорту	Імпортні нормальності	Доставка від основного транспорту	Розвантаження на складі покупця
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	10	6	2	43	0,5%	23	160	2	39	4	1
2	20	8	6	43	1,5%	100	324	3	6	4	3
3	30	7	7	4	1%	121	500	4	75	5	4
4	40	6	9	65	0,5%	21	670	6	45	6	6
5	50	13	8	75	1,5%	35	796	7	34	7	5
6	140	12	5	45	1%	78	476	8	4	8	7
7	43	14	6	46	0,5%	65	365	9	56	7	6
8	24	15	8	43	1,5%	98	766	8	76	6	8
9	74	16	9	25	1%	76	986	7	87	7	9
10	48	20	5	34	0,5%	58	900	6	98	8	8
11	37	21	12	65	1,5%	76	453	5	67	9	7
12	26	23	13	45	1%	47	365	6	68	8	12
13	77	24	4	76	0,5%	65	355	7	79	7	12
14	85	21	6	87	1,5%	98	646	8	3	4	32
15	94	24	8	56	1%	26	645	6	34	5	21
16	26	32	9	45	0,5%	56	768	5	45	6	13
17	57	12	7	86	1,5%	78	748	4	66	7	14
18	12	13	6	35	1%	98	364	6	67	8	12
19	24	21	5	46	0,5%	48	876	7	78	7	16
20	31	12	8	57	1,5%	100	498	8	36	8	17
21	18	23	7	68	1%	120	344	9	46	8	18
22	28	23	4	76	0,5%	46	648	8	48	7	19
23	69	10	6	65	1,5%	87	355	7	68	8	21
24	89	12	34	54	1%	99	466	8	79	6	22

ДОПОМІЖНИЙ МАТЕРІАЛ З КУРСУ

ІНКОТЕРМС

1. Мета та сфера застосування ІНКОТЕРМС

Метою ІНКОТЕРМС є забезпечення комплексу міжнародних правил з тлумачення найбільш широко використовуваних торговельних термінів в області зовнішньої торгівлі. Таким чином, можна уникнути або, принаймні, значною мірою скоротити невизначеність різної інтерпретації таких термінів у різних країнах.

Найчастіше сторони, які укладають контракт, незнайомі з різною практикою ведення торгівлі у відповідних країнах. Це може бути причиною непорозумінь, розбіжностей і судових розглядів з марним гаянням часу та витратою грошей. Для вирішення всіх цих проблем Міжнародна торговельна палата опублікувала вперше в 1936 році збір міжнародних правил для точного визначення торговельних термінів. Ці правила відомі як ІНКОТЕРМС 1936. Виправлення та доповнення були пізніше внесені в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 і на даний час, у 2010 році, для приведення цих правил у відповідність із сучасною практикою міжнародної торгівлі.

Варто підкреслити, що сфера дії ІНКОТЕРМС обмежена питаннями, пов'язаними з правами й обов'язками сторін договору купівлі-продажу стосовно постачання проданих товарів (під словом товари тут маються на увазі матеріальні товари, крім нематеріальних товарів, таких як комп'ютерне програмне забезпечення).

Найчастіше в практиці зустрічаються два варіанти неправильного розуміння ІНКОТЕРМС. Першим є неправильне розуміння ІНКОТЕРМС як тих, що більше стосуються договору перевезення, а не до договору купівлі-продажу. Другим є іноді неправильне уявлення про те, що вони мають охоплювати всі обов'язки, які сторони хотіли б включити в договір.

Як завжди підкреслювалося Міжнародною торговельною палатою, ІНКОТЕРМС мають справу тільки зі стосунками між продавцями та покупцями в рамках договорів купівлі-продажу, більш того, тільки у певних аспектах.

У той час, як експортерам та імпортерам важливо враховувати фактичні відносини між різними договорами, необхідними для здійснення

міжнародної угоди продажу - де необхідний не тільки договір купівлі-продажу, але й договори перевезення, страхування і фінансування, - ІНКОТЕРМС стосується тільки одного з цих договорів, а саме договору купівлі-продажу.

Проте, договір сторін використовувати певний термін має значення і для всіх інших договорів. Наведемо лише декілька прикладів: погодившись на умови CFR або CIF, продавець не може виконати цей договір будь-яким іншим видом транспорту, крім морського, тому що, за цими умовами, він повинен представити покупцеві коносамент або інший морський транспортний документ, що просто неможливо при використанні інших видів транспорту. Більш того, документ, необхідний згідно з документарним кредитом, буде обов'язково залежати від засобів транспортування, які буде використано.

По-друге, ІНКОТЕРМС мають справу з деякими певними обов'язками сторін - такими як обов'язок продавця поставити товар в розпорядження покупця або передати його для перевезення, або доставити його до пункту призначення - і з розподілом ризику між сторонами в цих випадках.

Далі, вони пов'язані з обов'язками очистити товар для експорту й імпорту, упакуванням товару, обов'язком покупця прийняти поставки, а також обов'язком представити підтвердження того, що відповідні зобов'язання належним чином виконано. Хоча ІНКОТЕРМС украй важливі для здійснення договору купівлі-продажу, велика кількість проблем, які можуть виникнути в такому договорі, взагалі не розглядаються, наприклад, передача права володіння, інші права власності, порушення домовленості та наслідки таких порушень, а також звільнення від відповідальності у певних ситуаціях. Варто підкреслити, що ІНКОТЕРМС не призначено для заміни умов договору, необхідних для повного договору купівлі-продажу або за допомогою включення нормативних умов, або індивідуально обговорених умов.

ІНКОТЕРМС узагалі не мають справу з наслідками порушення договору та звільненням від відповідальності внаслідок різних перешкод. Ці питання повинні вирішуватися іншими умовами договору купівлі - продажу і відповідних законів.

ІНКОТЕРМС споконвічно завжди призначалися для використання в тих випадках, коли товари продавалися для постачання через національні кордони: таким чином, це міжнародні торговельні терміни. Однак

ІНКОТЕРМС на практиці найчастіше включаються в договори для продажу товарів винятково в межах внутрішніх ринків. У тих випадках, коли ІНКОТЕРМС використовуються таким чином, статті А.2. і Б.2. та будь-які інші умови інших статей, які стосуються експорту й імпорту, звичайно, стають зайвими.

2. ІНКОТЕРМС 2010

Протягом процесу редагування, який зайняв приблизно два роки, Міжнародна торговельна палата намагалася залучити широке коло працівників світової торгівлі, представлених різними секторами в національних комітетах, за посередництвом яких працює Міжнародна торговельна палата, до висловлення своїх поглядів і відгуків щодо проектів. Було насправді приємно бачити, що цей процес редагування викликав набагато більше відгуків з боку користувачів у цілому світі, ніж кожна з попередніх редакцій ІНКОТЕРМС. Результатом цього діалогу виявилися ІНКОТЕРМС 2010 внесено незначну кількість змін.

Оновлені міжнародні правила по тлумаченню найбільш часто використовуваних торговельних термінів в області міжнародної торгівлі — ІНКОТЕРМС 2010 набирають чинності з 1 січня 2011 року. Про це повідомляється на веб-сайті Торговельно-промислової палати (ТПП) України, передає “Інтерфакс-Україна”.

Безперечною перевагою Правил ІНКОТЕРМС 2010 є ширша сфера вживання даного документа. Версія Правил ІНКОТЕРМС, що діє, в редакції 2000 років використовується при висновку зовнішньоторговельного контракту, тоді як редакція 2010 років дозволить застосовувати дані Правила в міжнародній і внутрішній торгівлі в рамках однієї держави або інтеграційних об'єднань, таких як ЄС, СНД і інших.

Правила ІНКОТЕРМС регулярно, кожні 10 років, передивляються з тим, щоб відповідати сучасним вимогам в умовах зростання міжнародної торгівлі, що прискорюється. Правила розробляються і публікуються Міжнародною торговельною палатою (ІСС).

В новій редакції правил ІНКОТЕРМС 2010, зокрема, скоротилася загальна кількість термінів з 13 до 11, в той же час введені два нові терміни на заміну старому: DAT (Delivered at Terminal, "Постачання на терміналі") і DAP (Delivered at Place, "Постачання в пункті") замість старих термінів DAF, DES, DEQ, DDU.

Усі терміни Правил ІНКОТЕРМС 2010 тепер представлені в двох окремих групах: терміни, використовувані при перевезенні будь-яким видом або видами транспорту (EXW, FCA, CPT, CIP, DAT, DAP, DDP); терміни, використовувані при перевезенні морським і внутрішнім водним транспортом (FAS, FOB, CFR, CIF).

Окрім того, нові правила ІНКОТЕРМС 2010 передбачають обов'язкове мінімальне страхове покриття при застосуванні термінів CIP і CIF, яке не включає покриття ризиків, що виникають в результаті піратського нападу.

В новій редакції правил ІНКОТЕРМС передбачена можливість заміни усіх документів на паперовому носії електронними формами документів і електронними записами, якщо це погоджено сторонами. "При цьому електронні форми документів і електронні записи матимуть таке ж юридичне значення, що і документи на паперовому носії".

В справжні час застосування правил ІНКОТЕРМС в редакції 2000 року в Україні регулюється указом президента України "Про застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів" 567/94 від 4 жовтня 1994 року і статтею 265 "Договір постачання" Господарського кодексу України, а також Положенням про зовнішньоекономічний договір (контракті).

В той же час застосування нових правил ІНКОТЕРМС 2010 в чинному національному законодавстві доки не врегульоване.

ІНКОТЕРМС встановлюють правила, які регулюють питання, пов'язані з доставкою товару від продавця до покупця : перевезення, відповідальність за експортне і імпорتنе очищення товарів. Ці правила визначають відповідальність за оплату доставки, митного оформлення і страхування ризиків на шляху транспортування товарів залежно від позначених стандартних умов постачання.

Правила розробляються і публікуються ІСС. Уперше правила ІНКОТЕРМС були прийняті в 1936 році, надалі зміни і доповнення робилися в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000, 2010 роках.

Зрозуміло, однак, що ІНКОТЕРМС тепер визнано в цілому світі, й тому Міжнародна торговельна палата вирішила закріпити це визнання й уникати змін заради самих змін. З іншого боку, було прикладено значних зусиль для забезпечення ясного та точного відображення практики торгівлі формулюваннями, які використовуються в ІНКОТЕРМС 2000. Крім того, значні зміни було внесено щодо двох областей:

- митне очищення та здійснення митних платежів за терміном FAS і DEQ;

- обов'язки з навантаження та розвантаження за терміном FCA.

Усі зміни, істотні й формальні, було зроблено на основі ретельних досліджень серед користувачів ІНКОТЕРМС. Особлива увага приділялася запитам, отриманим з 1990 року Групою експертів ІНКОТЕРМС, організованої як додаткова служба для користувачів ІНКОТЕРМС.

3. Структура ІНКОТЕРМС

Нове видання Incoterms 2010 відбиває в собі торгову практику останнього десятиліття і містить ряд нововведень :

- загальна кількість термінів скорочена з 13 до 11, при цьому 2 з них - абсолютно нові;

- нова структура правил Incoterms включає 2 групи термінів : терміни, використовувані при перевезенні будь-якими видами транспорту; терміни, використовувані при морському і внутрішньому водному перевезенні (у Incoterms 2000 були 4 групи).

Також в документі враховані:

- питання безпеки вантажів максимально можливо освітлені з урахуванням відмінності правових систем;

- введення до кожного терміну нових правил дозволяє його користувачам точно вибрати коректний термін для торгового контракту;

- враховані вимоги сучасного контейнерного транспорту.

Крім того, введено два нові терміни: DAT (постачання на терміналі) і DAP (постачання в пункті), замінюючі терміни DDU (постачання без оплати мита), DAF (постачання на межі), DEQ (постачання з причалу), DES (постачання з судна). Внесені доповнення до термінів FOB, CFR і CIF. Таблиця являє собою класифікацію торговельних термінів.

4. Термінологія

Під час розробки ІНКОТЕРМС було прикладено значних зусиль для досягнення максимально можливої та бажаної погодженості стосовно різних виразів, які використовуються у тринадцятьох термінах. Таким чином, вдалося уникнути використання різних формулювань для вираження того самого значення. Крім того, якщо можливо, використовувалися вирази, вживані в Конвенції ООН про договори з продажу товарів.

Відправник вантажу

У деяких випадках було необхідним використовувати той самий термін для передачі двох різних значень просто тому, що не було альтернативи. Працівники торгівлі знайомі з цими труднощами як стосовно договорів купівлі - продажу, так і договорів перевезення. Так, наприклад, термін відправник вантажу (*shipper*) означає як людину, яка передає товар для перевезення, так і людину, яка укладає договір з перевізником: однак ці два відправники вантажу можуть бути різними людьми, наприклад, за договором з терміном FOB, де продавець передає товар для перевезення, а покупець складає контракт із перевізником.

Постачання

Особливо важливо відзначити, що термін *постачання* використовується в ІНКОТЕРМС у двох різних значеннях. По-перше, він використовується для визначення моменту, коли продавець виконав свої зобов'язання з постачання, визначені в статтях А.4. ІНКОТЕРМС. По-друге, термін *постачання* також використовується стосовно обов'язку продавця одержати або прийняти постачання товару, обов'язок, який з'являється в статтях Б.4. збірника ІНКОТЕРМС. При використанні в цьому другому випадку слово *постачання* означає, по-перше, що покупець приймає саму суть С - термінів, а саме, що продавець виконує свої обов'язки з відвантаження товарів, і, по-друге, що покупець зобов'язаний прийняти товар. Цей останній обов'язок є важливим, щоб уникнути непотрібних платежів за зберігання товару до того моменту, як покупець забере його. Таким чином, відповідно до термінів CFR і CIF покупець зобов'язаний прийняти поставки товарів і прийняти їх від перевізника. Якщо покупець не виконає цього зобов'язання, він може стати зобов'язаним відшкодувати збитки продавцеві, який уклав договір перевезення з перевізником, або ж покупець може бути змушений сплатити простій, для того щоб перевізник видав йому товар. Коли в даному випадку говориться, що покупець зобов'язаний прийняти поставку, це не означає, що покупець прийняв товар як той, що відповідає договорі купівлі - продажу, але тільки той факт, що продавець виконав своє зобов'язання передати товар для перевезення згідно з договором перевезення, який він має укласти відповідно до умов статей А.3 а) С - термінів. Таким чином, якщо після прийняття товару в пункті призначення покупець знайде, що товар не відповідає умовам договору купівлі-продажу, він зможе використовувати будь-які заходи, надані йому договором купівлі-продажу та відповідним

законом проти продавця. Як уже вказувалося, ці питання знаходяться цілком поза зоною дії ІНКОТЕРМС.

Звичайний

Слово *звичайний* з'являється в декількох термінах, наприклад, у терміні Франко Завод стосовно часу доставки (А.4.) і в С - термінах щодо документів, які продавець зобов'язаний надати, і договору перевезення, яке продавець має забезпечити (А.8., А.3.). Звичайно, можливо, важко точно сказати, що означає слово *звичайний*, однак у багатьох випадках можливо точно визначити, що працівники торгівлі звичайно роблять, і тоді ця практика може стати порадником. У цьому значенні слово *звичайний* є більш корисним, ніж слово *розумний*, яке вимагає оцінки не з погляду світової практики, а щодо більш важкого принципу сумлінності та чесності. У деяких обставинах цілком може бути необхідним вирішити, що означає розумний. Однак, за наведеними причинами в ІНКОТЕРМС слово *звичайний* у більшості випадків переважніше, ніж слово *розумний*.

Збори

Щодо обов'язку очистити товари для імпорту необхідно визначити, що мається на увазі під зборами, які мають бути сплачені під час імпортування товарів. Відповідно до терміна DDP у статті А.6. ІНКОТЕРМС 1990 використовувався вираз офіційні збори, які сплачуються під час експорту й імпорту товару. Відповідно до терміна DDP у статті А.6. ІНКОТЕРМС 2000 слово *офіційні* було опущено через те, що це слово викликало невизначеність при визначенні того, чи були збори офіційними чи ні. При видаленні цього слова не передбачалося істотної зміни значення. Збори, які мають бути сплачені, стосуються тільки тих зборів, які є необхідним наслідком імпорту як такого і які тому мають бути оплачені згідно з відповідними правилами імпорту. Будь-які додаткові збори, стягнуті приватними сторонами в зв'язку з імпортом, такі як збори за зберігання, не пов'язані з обов'язком очищення товарів, не включаються в ці збори. Однак результатом виконання цього зобов'язання цілком можуть виявитися деякі витрати митних брокерів або експедиторів вантажів, якщо сторона, яка несе це зобов'язання, не виконує сама цю роботу.

Порти, місця, пункти та приміщення

Стосовно вказівки місця, куди мають бути доставлені товари, в ІНКОТЕРМС використовуються різні терміни. У термінах, призначених для використання винятково при перевезеннях товарів морським шляхом - таких

як FAS, FOB, CFR, CIF, DAT - використовувалися вирази *порт відвантаження* та *порт призначення*. В усіх інших випадках використовувалося слово *місце*. У деяких випадках є необхідним також вказувати пункт усередині порту або місця, тому що продавцеві може бути потрібним знати не тільки те, що товар має бути доставлено у визначений район, такий як місто, але і де всередині цього міста товар має бути наданий у розпорядження покупця. У договорах продажів така інформація часто відсутня, і тому ІНКОТЕРМС передбачають: якщо не було обговорено конкретний пункт усередині погодженого місця, і за наявності декількох таких пунктів, продавець може вибрати пункт, який найбільше влаштовує його (див., наприклад, термін FCA стаття А.4.). Там, де пунктом доставки є місце продавця, використовувався вираз *приміщення продавця* (термін FCA стаття А.4.).

Корабель і судно

У термінах, призначених для використання під час перевезення товарів морським шляхом, вирази *судно* та *корабель* використовуються як синоніми. Немає необхідності говорити, що має бути використано термін *судно*, коли він входить у сам торговельний термін, такий як франко вздовж борту судна (FAS). Також з урахуванням традиційного вживання виразу *перехід за бильця судна* в терміні FOB слово *судно* має бути вжите в зв'язку з цим.

Перевірка й огляд

У статтях А.9. і Б.9. збірника ІНКОТЕРМС заголовки перевірка - упакування та маркірування й огляд товару використовувалися відповідно. Хоча слова *перевірка* й *огляд* майже синоніми, є доцільним використовувати перше слово щодо зобов'язання продавця з доставки відповідно статті А.4. і залишити друге слово для конкретного випадку, коли здійснюється огляд перед відвантаженням, тому що такий огляд звичайно необхідний, лише коли покупець або органи влади країни експорту або імпорту хочуть переконатися, що товар відповідає умовам договору або офіційним умовам, перш ніж товар буде відвантажено.

5. Терміни

9.1 E - термін покладає на продавця мінімальні зобов'язання: продавець повинен лише надати товар у розпорядження покупця в узгодженому місці - звичайно у власному приміщенні продавця. З іншого боку, як часто реально відбувається на практиці, продавець допомагає покупцеві завантажити товар

на транспортний засіб, наданий покупцем. Хоча термін EXW відбивав краще б це, якби зобов'язання продавця було розширено й включали навантаження, було прийнято рішення зберегти традиційний принцип мінімальних зобов'язань продавця відповідно до умов терміну EXW, щоб їх можна було використовувати для випадків, коли продавець не хоче приймати жодних зобов'язань щодо навантаження товару. Якщо покупець хоче, щоб продавець робив більше, це має бути обговорено в договорі купівлі - продажу.

9.2 F-терміни передбачають, щоб продавець доставив товар для перевезення відповідно до інструкцій покупця. Пункт, у якому сторони бажають здійснити постачання відповідно до терміну FCA, викликав ускладнення через широку розмаїтість обставин, які можуть зустрічатися в договорах, укладених з цим терміном. Так, товар може бути завантажено на транспортний засіб, прислано покупцем, щоб забрати товар із приміщень продавця; в іншому випадку товар може мати потребу в розвантаженні з транспортного засобу, присланого продавцем для доставки товару на термінал, названий покупцем. ІНКOTЕРМС 2000 враховують ці варіанти, оговорюючи, що у випадку, коли місцем, названим у договорі як місце доставки, є приміщення продавця, постачання завершується, коли товар завантажено на транспортний засіб покупця, а в інших випадках постачання завершується, коли товар надано у розпорядження покупця без розвантаження з транспортного засобу продавця. Варіанти, які згадуються для різних видів транспорту в терміні FCA стаття А.4. ІНКOTЕРМС 1990, не повторюються в ІНКOTЕРМС 2000.

Пункт постачання відповідно до терміну FOB, який збігається з пунктом постачання за термінами CFR і CIF, залишився без змін в ІНКOTЕРМС 2000, незважаючи на значні суперечки. Хоча поняття з терміну FOB *доставити товар за бильця судна* зараз може здаватися в багатьох випадках невідповідним, воно проте розуміється торговцями та застосовується з урахуванням товару і наявних навантажувальних пристроїв. Було відчуття, що зміна пункту постачання відповідно до терміна FOB може створити непотрібну плутанину, особливо стосовно продажу товарів, перевезених морським шляхом звичайно чартер-партіями.

На жаль, слово FOB використовується деякими торговцями просто для позначення будь-якого пункту постачання - наприклад FOB фабрика, FOB завод, FOB із заводу продавця або інших внутрішніх пунктів. При цьому не вдаються до значення аббревіатури: Франко борт. Зберігається ситуація, коли

таке використання FOB має тенденцію створювати плутанину, і його варто уникати.

Важлива зміна має місце щодо терміну FAS стосовно обов'язку очистити товар для експорту, тому що найбільш широко прийнято покладати ці обов'язки на продавця, а не на покупця. Щоб привернути належну увагу до цієї зміни, її було виділено великими літерами в передмові до терміну FAS.

9.3 С-терміни покладають на продавця обов'язок укласти договір перевезення на звичайних умовах за свій власний рахунок. Тому пункт, до якого він повинен сплачувати транспортні витрати, обов'язково має бути зазначений після відповідного С-терміна. Стосовно термінів CIF і CIP продавець повинен застрахувати товар і нести витрати із страхування. Через те, що точка поділу витрат фіксована в країні призначення, С-терміни часто помилково вважаються договорами прибуття, під час яких продавець несе всі ризики та витрати, поки товар не прибув фактично в узгоджений пункт. Однак варто підкреслити, що С-терміни мають ту ж саму суть, що й F-терміни в тому відношенні, що продавець виконує договір у країні відвантаження або відправлення. Таким чином, договори купівлі - продажу відповідно до С-термінів, подібно договорам за F-термінами, попадають у категорію договорів відвантаження.

У природі договорів відвантаження закладено, що, у той час як звичайні транспортні витрати за перевезення товару за звичайним маршрутом і звичайним способом до узгодженого місця повинні оплачуватися продавцем, покупець несе ризики втрати або ушкодження товару, а також додаткові витрати, які виникають унаслідок подій, що мають місце після того, як товар було належним чином доставлено для перевезення. Таким чином, С-терміни відрізняються від усіх інших термінів тим, що вони містять дві критичні точки. Одна вказує точку, до якої продавець повинен організувати транспорт і нести витрати відповідно до договору перевезення, а інша служить для переходу ризиків. З цієї причини максимальна обережність повинна дотримуватися під час додавання продавцеві зобов'язань, які покладаються на нього після переходу ризику за межі вищевказаної критичної точки. Сутністю С-термінів є звільнення продавця від будь-яких подальших ризиків і витрат після того, як він належним чином виконав договір купівлі-продажу, уклавши договір перевезення, передавши

товар перевізникові та забезпечивши страхування відповідно до термінів CIF і CIP.

Сутність С-термінів як договорів відвантаження також може бути проілюстрована розповсюдженим використанням документарних кредитів як кращий спосіб сплати, який використовують в таких умовах. У випадках, коли сторони договору купівлі - продажу домовилися, що продавець одержить оплату за умови представлення до банку погоджених вантажних документів з документарного кредиту, головній меті документарного кредиту цілком суперечило б, якби продавець ніс подальші ризики і витрати після моменту одержання оплати з документарних кредитів або після відвантаження і відправлення товару. Звичайно, продавцеві доведеться нести всі витрати за договором перевезення, незалежно від того, чи сплачено вантаж попередньо, після відвантаження або має бути сплачено у місці призначення (фрахт підлягає сплаті вантажоодержувачем у порту призначення); однак, додаткові витрати, які можуть виникнути в результаті подій, що мали місце після відвантаження і відправлення, обов'язково сплачуються за рахунок покупця.

Якщо продавець повинен забезпечити договір перевезення, який містить у собі сплату мита, податків та інших зборів, такі витрати, звичайно, покладаються на продавця, тією мірою, у якій вони приписані йому відповідно до договору. Тепер це чітко сформульовано в статті А.6. усіх С-термінів.

Якщо звичайно укладається декілька договорів перевезення, пов'язаних з перевантаженням товару в проміжних пунктах для досягнення погодженого місця призначення, продавець повинен сплачувати всі ці витрати, включаючи будь-які виникаючі витрати під час перевантаження товару з одного транспортного засобу на інший. Однак, якщо перевізник використовував свої права - відповідно до договору перевезення - щоб уникнути непередбачених перешкод (наприклад, лід, страйки, трудові порушення, урядові постанови, війна або воєнні дії), тоді всі додаткові витрати, які випливають з цього, буде віднесено на рахунок покупця, тому що зобов'язання продавця обмежене забезпеченням звичайного договору перевезення.

Часто трапляється, що сторони договору купівлі - продажу бажають чітко визначити, до якого ступеня продавець має забезпечувати договір перевезення, включаючи витрати з розвантаження. Тому що подібні витрати

звичайно покриваються фрахтом, коли товар перевозиться звичайними судноплавними лініями, договір купівлі-продажу часто передбачає, щоб товар перевозився таким чином або, принаймні, відповідно до умов перевезення вантажів рейсовими судами. В інших випадках після термінів CFR і CIF додаються слова *включаючи розвантаження*. Проте, не рекомендується додавати аббревіатуру після С-термінів, якщо у відповідній сфері торгівлі значення аббревіатури не розуміється чітко та не приймається договірними сторонами, або за відповідним законом або звичаєм торгівлі.

Зокрема, продавцеві не слід - і він не зміг би, - не змінюючи саму природу С – термінів, брати будь-які зобов'язання щодо прибуття товару в місце призначення, тому що ризик затримки під час перевезення несе покупець. Таким чином, будь-яке зобов'язання щодо часу повинно обов'язково належати до місця відвантаження або відправлення, наприклад, відвантаження (відправлення) не пізніше Договір, наприклад, CFR Гамбург не пізніше ... є насправді неправильним і, таким чином, може викликати всілякі тлумачення. Можна припустити, що сторони мали на увазі, або що товар повинен прибути до Гамбурга у визначений день, і в цьому випадку договір є не договором відвантаження, а договором прибуття, або, в іншому випадку, що продавець повинен відправити товар у такий час, щоб товар надійшов до Гамбурга до певної дати, за винятком випадків затримки перевезення внаслідок непередбачених подій.

У торгівлі товарами трапляється, що товар отримують, коли він знаходиться у морі, й у таких випадках після умови торгівлі додається слово *на плаву*. Тому що в цих випадках відповідно до термінів CFR і CIF ризик втрати або ушкодження товару вже перейшов від продавця до покупця, можуть виникнути труднощі тлумачення. Однією з можливостей є збереження звичайного значення термінів CFR і CIF щодо розподілу ризику між продавцем і покупцем, а саме, що ризик переходить після відвантаження: це означало б, що покупець може бути змушений прийняти на себе наслідки подій, які вже мали місце на той момент, коли договір купівлі - продажу набрав сили. Іншою можливістю уточнити момент переходу ризику є час укладання нового договору купівлі - продажу. Перша можливість більш реальна, тому що звичайно неможливо визначити стан товару під час перевезення. З цієї причини Стаття 68 Конвенції ООН 1980 року про договори міжнародної торгівлі товарами (CISG) передбачає, що якщо на те вказують обставини, ризик приймається покупцем з моменту

передачі товару перевізникові, який видав документи, включені в договір перевезення. Однак це правило має виключення, коли продавець знав або мав знати, що товар було загублено або ушкоджено, і не сповістив про це покупця. Таким чином, тлумачення термінів CFR і CIF з додаванням слова “на плаву” буде залежати від закону, застосовного до даного договору купівлі - продажу. Сторонам рекомендується переконатися в застосовуваному законі і будь-якому рішенні, яке потім може виникнути. У випадку сумнівів сторонам рекомендується чітко пояснити це питання в їхньому договорі.

На практиці сторони часто продовжують використовувати традиційний вираз C&F (або C і F, C+F). Проте, у більшості випадків виявляється, що вони розглядають ці вирази як еквівалентні CFR. Щоб уникнути труднощів тлумачення, сторонам варто використовувати правильний термін, а саме термін CFR, який є єдиною прийнятою в цілому світі стандартною аббревіатурою терміну Вартість і Фрахт (... назва порту призначення).

Терміни CFR і CIF у статтях А.8. збірника ІНКОТЕРМС 1990 зобов'язували продавця надавати копію чартер-партії у всіх випадках, коли його транспортний документ (звичайно коносамент) містив посилання на чартер-партію, наприклад, за допомогою приватної вказівки всі інші умови як для чартер-партії. Хоча, звичайно, договірна сторона має завжди зможти точно встановити всі умови її договору - переважно під час укладання договору купівлі - продажу - виявляється, що практика надання чартер-партії, відповідно до зазначеного вище, створює проблеми в зв'язку з операціями документарного кредиту. Обов'язок продавця надавати відповідно до термінів CFR і CIF копію чартер-партії разом з іншими транспортними документами було опущено в ІНКОТЕРМС 2000.

Хоча статті А.8. збірника ІНКОТЕРМС мають тенденцію забезпечити надання продавцем покупцеві доказу постачання, варто підкреслити, що продавець виконує цю вимогу, надаючи звичайні докази. Відповідно до термінів СРТ і СІР, це буде звичайний транспортний документ і, відповідно до термінів CFR і CIF, це буде коносамент або морська накладна. Транспортні документи мають бути чистими, що означає, що вони не повинні містити застереження або вказівки, які констатують поганий стан товару або упаковки. Якщо такі застереження або вказівки з'являються в документі, він вважається нечистим і не приймається банками в операціях документарного кредиту. Однак, слід зазначити, транспортний документ,

який навіть не містить таких застережень або вказівок, звичайно не надає покупцеві незаперечного доказу стосовно перевізника, що товар було відвантажено відповідно до умов договору купівлі-продажу. Звичайно, перевізник у стандартному тексті на першій сторінці транспортного документа відмовляється прийняти відповідальність за інформацію щодо товару, вказуючи, що подробиці, включені в транспортний документ, являють собою лише заяви відправника вантажу. Відповідно до більшості застосовуваних законів і принципів перевізник повинен, принаймні, використовувати розумні способи перевірки вірогідності інформації, і його нездатність здійснити це може зробити його відповідальним перед вантажоодержувачем. Однак у контейнерній торгівлі перевізник не має способів перевірки вмісту контейнера, якщо тільки він сам не відповідав за завантаження контейнера.

Існують тільки два терміни, пов'язані зі страхуванням, а саме терміни CIF і CIP. Відповідно до цих термінів, продавець зобов'язаний забезпечити страхування на користь покупця. У деяких випадках сторони самі вирішують, чи бажають вони застрахувати себе та якою мірою. Через те, що продавець укладає страховку на користь покупця, він не знає точних вимог покупця. Відповідно до умов страхування вантажів Об'єднання лондонських страховиків, страхування здійснюється з мінімальним покриттям за Умовою C, із середнім покриттям за Умовою B і з найбільш широким покриттям за Умовою A. Через те, що під час продажу товарів за терміном CIF покупець може захотіти продати товар наступному покупцеві, який у свою чергу може захотіти знову перепродати товар, неможливо знати розмір страхування, який підходить для таких наступних покупців, і, таким чином, традиційно вибирається мінімальне страхування за CIF, яке, за необхідності, дозволяє покупцеві вимагати від продавця додаткового страхування. Мінімальне страхування, однак, не підходить для продажу промислових товарів, де ризик крадіжки, розкрадання або неправильної транспортної обробки або зберігання товару вимагає більше, ніж страхування за Умовою C. Через те, що термін CIP, на відміну від терміну CIF, нормально використовується для продажу промислових товарів, було б доцільніше затвердити більш широке покриття страхування за CIP, ніж мінімальне страхування за CIF. Але зміна обов'язку страхування продавцем за термінами CIF і CIP призведе до плутанини, і, таким чином, обидві умови приводять обов'язок страхування продавцем до мінімального страхування. Покупцеві за терміном CIP

особливо важливо знати наступне: за необхідності додаткового страхування, він повинен домовитися з продавцем, який останній надасть додаткове страхування або ж візьме сам на себе розширену страховку. Існують також певні випадки, коли покупець може захотіти одержати більший захист, ніж надається відповідно до Умови А названого вище Об'єднання, наприклад, страхування від війни, безладь, цивільних хвилювань, страйків або інших порушень роботи. Якщо він бажає, щоб продавець забезпечив таке страхування, він повинен надати йому відповідні інструкції, і в цьому випадку продавець має при можливості забезпечити таке страхування.

9.4 D-терміни за своєю суттю відмінні від С-термінів, тому що згідно з D-термінами, продавець відповідає за прибуття товару в узгоджене місце або пункт призначення на кордоні або в країні імпорту. Продавець зобов'язаний нести всі ризики та витрати з доставки товарів до цього місця. Таким чином, D-терміни означають договори прибуття, у той час як С-терміни говорять про договори відвантаження.

Виявляється, що в багатьох країнах торговельні терміни, не включені до ІНКОТЕРМС, використовуються в основному при залізничних перевезеннях (франко кордон). Однак за таких умов звичайно не мається на увазі, що продавець приймає на себе ризик втрати або ушкодження товару під час перевезення до кордону. У цих обставинах було б переважніше використовувати термін СРТ із указівкою кордону. З іншого боку, якщо сторони припускають, щоб продавець ніс ризик під час перевезення, варто використовувати термін DAP із указівкою до пункту призначення.

6. Рекомендації з використання

У деяких випадках вступ рекомендує використовувати або не використовувати той або інший термін. Це особливо важливо стосовно вибору між термінами FCA і FOB. На жаль, працівники торгівлі продовжують використовувати термін FOB там, де він зовсім недоречний, при цьому змушуючи продавця нести ризики внаслідок передачі товару перевізникові, названому покупцем. FOB можливо використовувати тільки там, де товар призначено для поставки через бильця судна або, у крайньому випадку, на судно, а не тоді, коли товар передається перевізникові для наступного навантаження на судно, наприклад, завантажений у контейнери або на вантажівки, або у вагони в так званому ро-ро транспорті. Таким чином, у вступі до терміну FOB було зроблено наполегливе попередження

про те, що термін не слід використовувати, коли сторони не мають наміру поставляти товар через бильця судна.

Трапляється, що сторони помилково використовують терміни, призначені також для перевезення товарів морем, коли передбачається інший вид транспорту. Через це продавець може опинитися в ситуації, коли він не зможе виконати своє зобов'язання представити покупцеві відповідний документ (наприклад, коносамент, морську накладну або електронний еквівалент).

7. Арбітраж міжнародної торговельної палати

Договірні сторони, які бажають мати можливість звернутися до Арбітражу Міжнародної торговельної палати у випадку розбіжностей з їхнім партнером за договором купівлі - продажу, повинні спеціально та чітко домовитися про Арбітраж Міжнародної торговельної палати у своєму договорі купівлі - продажу або, у випадку відсутності єдиного договірної документа, під час обміну кореспонденцією, що являє собою договір між ними. Факт включення одного або декількох варіантів ІНКОТЕРМС у договір або пов'язану з цим кореспонденцію сам по собі НЕ являє собою домовленості про можливість звернутися до Арбітражу.

Міжнародна торговельна палата рекомендує таку стандартну умову про арбітраж:

Усі розбіжності, які впливають з/або в зв'язку з даним договором, повинні остаточно дозволятися відповідно до Правил Арбітражу Міжнародної торговельної палати одним або більше арбітрами, призначеними відповідно до зазначених Правил.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства / І. В. Багрова, М. І. Редіна, В. Є. Власюк. — Донецьк : ДД ДДФЄІ, 2010. — 585 с.
2. Бутинець Ф. Ф. Облік і аналіз зовнішньоекономічної діяльності / Ф. Ф. Бутинець. — [2-ге вид., доп. і перероб.]. - Житомир : ПП "Рута", 2007. — 544 с.
3. Вітлінський В. В. Ризикологія у зовнішньоекономічній діяльності / В. В. Вітлінський, Л. Л. Маханець. — К : КНЕУ, 2008. - 432 с.
4. Вічевич А. М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / А. М. Вічевич, О. В. Максимець. — Львів : Афіша, 2004 - 140 с.
5. Гребельних О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельних — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 384 с.
6. Дахно І. І. Зовнішньоекономічний менеджмент : навч. посіб. / І. І. Дахно, Г. В. Бабіч, В. М. Барановська. — К. : Центр учбової літератури, 2012. — 568 с.
7. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / М. І. Дідківський. — К. : Знання, 2006. — 462 с.
8. Зовнішньоекономічна діяльність : навчально-методичний посіб. / М. Д. Пазуха. — К. : Центр учбової літератури, 2008. — 230 с.
9. Макагон Ю. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник / Ю. В. Макагон, В. С. Рижиков, С. В. Касьянюк; за ред. д.е.н., проф. Ю. В. Макагона. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 424 с.
10. Коломицька С. П. Зовнішньоекономічна діяльність в Україні : навч. посіб. / С. П. Коломицька — К. : ВД "Професіонал", 2004. — 288 с.
11. Павленко І. І. Міжнародна торгівля та інвестиції : навч. посіб. / І. І. Павленко, О. В. Варяниченко, Н. Н. Навроцька. — К. : Центр учбової літератури, 2012. — 256 с.
12. Румянцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / А. П. Румянцев, Н. С. Румянцева. — К. : Центр навчальної літератури, 2004. — 384 с.
13. Саллі В. І. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / В. І. Саллі, О. В. Трифонова, В. Я. Швець. — К. : Професіонал, 2003. — 176 с.
14. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / Н. М. Тюріна, Н. С. Карвацка. — К. : «Центр учбової літератури», 2013. — 408 с.

Навчальне видання

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Методичні рекомендації

Укладач: **Тимофієва** Ганна Степанівна

Формат 60x84 1/16. Ум. друк. арк. 13, 14

Тираж 50 прим. Зам № _____