**Тема: Договір міжнародної купівлі-продажу товарів**

Мета вивчення – формування системи теоретичних знань щодо договору міжнародної купівлі-продажу товарів, особливостей його укладення, форми, змісту прав та обов'язків сторін.

Основні питання

1. Міжнародна купівля-продаж як основний вид зовнішньоекономічних договорів.

2. Укладання договору міжнародної купівлі-продажу товарів.

3. Зобов'язання продавця і покупця.

4. Засоби правового захисту у разі порушення договору покупцем чи продавцем

5.Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Інкотермс Міжнародної торгової палати

*Ключові слова та поняття: договір міжнародної купівлі-продажу товарів, правила Інкотермс, оферта, акцепт, відклична оферта, Невідклична оферта, перешкода поза контролем, передбачуване порушення договору, істотне порушення договору, засоби правового захисту, правила переходу ризику у зв'язку з втратою чи пошкодженням товару.*

Після вивчення теми студенти повинні вміти:

– розкривати сутність та правову природу договору міжнародної купівлі-продажу товарів;

– визначати особливості укладання договору міжнародної купівлі-продажу товарів;

– давати характеристику зобов'язань продавця і покупця;

– визначати засоби правового захисту в разі порушення договору покупцем чи продавцем;

– розкривати сутність правил переходу ризику у зв'язку з втратою чи пошкодженням товару;

– давати характеристику термінів Інкотермс Міжнародної торгової палати.

**Міжнародна купівля-продаж як основний вид зовнішньоекономічних договорів**

Договір міжнародної купівлі-продажу товарів є різновидом зовнішньоекономічних і міжнародних комерційних договорів. Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі- продажу товарів 1980 р. є на сьогодні одним із основних міжнародних договорів, що регулює найбільш важливі питання договору міжнародної купівлі-продажу товарів. У ній переважають уніфіковані матеріально-правові приписи, а тому вона не містить колізійних норм. Дата набуття чинності для України: 1 лютого 1991 р. У Конвенції визначаються зобов'язання продавця і покупця, відповідність товару і права третіх осіб, засоби правового захисту у разі порушення договору, порядок притягнення та звільнення від відповідальності, наслідки розірвання договору тощо.

Основні положення Конвенції:

Ця Конвенція застосовується до договорів купівлі- продажу товарів між сторонами, комерційні підприємства яких перебувають у різних державах:

a) коли ці держави є Договірними державами;

b) коли згідно з нормами міжнародного приватного права застосовано право Договірної держави.

Тобто, під договором купівлі-продажу товарів розуміють договори, укладені між сторонами, комерційні підприємства яких перебувають у різних державах. При цьому та обставина, що комерційні підприємства сторін розміщені в різних державах, не береться до уваги, якщо це не випливає ні з договору, ні з ділових відносин або обміну інформацією між сторонами, що мали місце до чи в момент його укладення (ст. І).

Слід мати на увазі, що згідно зі ст. 10 Конвенції у випадках:

a) якщо сторона має більше ніж одне комерційне підприємство, її комерційним підприємством вважається те, яке, з урахуванням обставин, відомих сторонам або передбачуваних ними в будь-який час до чи в момент укладення договору, має найтісніший зв'язок з договором та його виконанням;

b) якщо сторона не має комерційного підприємства, береться до уваги її постійне місце проживання.

Конвенція не застосовується до продажу:

a) товарів, придбаних для особистого, сімейного чи домашнього використання, крім випадків, коли продавець у будь-який час до чи в момент укладення договору не знав і не міг знати, що товари придбані для такого використання;

b) з аукціону;

c) у порядку виконавчого провадження чи у інший спосіб згідно із законом;

d) фондових паперів, акцій, забезпечувальних паперів, оборотних документів та грошей;

e) суден водного й повітряного транспорту, а також суден на повітряній подушці;

f) електроенергії (ст. 2).

Конвенція також не застосовується до договорів, у яких зобов'язання сторони, що постачає товари, складаються переважно з виконання робіт або надання послуг (ст. 3) та щодо відповідальності продавця за завдану товаром шкоду здоров'ю особи або заподіяну смерть (ст. 5).

3. Відповідно до ст. 6, сторони можуть виключати застосування цієї Конвенції або відступати від будь-якого з її положень чи змінювати його.

Визначає права та обов'язки сторін лише з приводу укладання договору купівлі-продажу, а також ті відносини, які виникають із такого договору. Передбачено, що Конвенція не стосується дійсності самого договору, або яких-небудь із його положень, або будь-якого звичаю; наслідків, які може мати договір щодо права власності на проданий товар.

Питання, що стосуються предмета регулювання цієї Конвенції, які безпосередньо в ній не вирішені, підлягають вирішенню згідно із загальними принципами, на яких вона ґрунтується, а за умови відсутності таких принципів – згідно з правом, застосованим відповідно до норм міжнародного приватного права (ст. 7). Сторони зв'язані будь-яким звичаєм, щодо якого вони домовилися, та практикою, яку вони встановили у своїх відносинах.

За відсутності інших домовленостей вважається, що сторони мали на увазі застосування до їх договору чи до його укладення звичаю, про який вони знали чи мали знати, який в міжнародній торгівлі широко відомий і якого постійно дотримуються сторони в договорах такого роду й відповідній галузі торгівлі (ст. 9).

Якщо ж виникають питання щодо договору міжнародної купівлі-продажу товарів, які не врегульовані Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, то можливе застосування субсидіарно права держави, про яке домовилися сторони, або судом визначено таке право відповідно до колізійних прив'язок. Якщо ж сторони комерційного контракту домовилися про застосування права конкретної держави і держави цих сторін є договірними учасницями Віденської конвенції, то знову ж таки, насамперед будуть використовуватися положення Конвенції, а потім - субсидіарно право держави, обране сторонами договору.

У вітчизняній доктрині правового регулювання договору міжнародної купівлі-продажу товарів існує поділ торгових звичаїв на правові (санкціоновані державою шляхом відсилання до них в законі або використання в арбітражній практиці) і неправові (узвичаєння); при цьому відповідно до українського законодавства, застосування санкціонованого звичаю є можливим лише за відсутності відповідних положень імперативних норм, договірних положень, узвичаєнь та диспозитивних норм].

Не вимагається, щоб договір купівлі-продажу укладався чи підтверджувався в письмовій формі або підпорядковувався іншій вимозі щодо форми. Він може доводитися будь-якими засобами, включаючи свідчення. Під "письмовою формою" розуміються також повідомлення телеграфом і телетайпом. Слід мати на увазі, що Україна ратифікувала Конвенцію ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів із застереженнями щодо форми договору. Для українських суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності обов'язковою залишається письмова форма договору.

Порушення договору, допущене однією із сторін, є істотним, якщо воно тягне за собою таку шкоду для іншої сторони, що остання значною мірою позбавляється того, на що вона мала право розраховувати на підставі договору, крім випадків, коли сторона, що порушила договір, не передбачала такого результату, і розумна особа, що діє в тій самій якості за аналогічних обставин, не передбачала б його (ст. 25).

Визначено положення щодо передбачуваного порушення договору. Зокрема, сторона може зупинити виконання своїх зобов'язань, якщо після укладення договору стає очевидним, що інша сторона не виконає значної частини своїх зобов'язань у результаті:

a) серйозного недоліку в її спроможності здійснити виконання чи її кредитоспроможності;

b) її поведінки під час підготовки виконання чи здійснення виконання договору (ст. 71). Однак сторона, що зупинила виконання, незалежно від того, робиться це до чи після відправки товару, має негайно повідомити про це іншу сторону й повинна продовжувати здійснення виконання, якщо інша сторона надає достатні гарантії виконання своїх зобов'язань.

Також, якщо до встановленої для виконання договору дати стає очевидно, що одна із сторін вчинить істотне порушення договору, інша сторона може заявити про його розірвання.

Якщо дозволяє час, сторона, яка має намір заявити про розірвання договору, повинна надіслати розумне повідомлення іншій стороні, щоб вона мала можливість надати достатні гарантії виконання нею своїх зобов'язань (ст. 72).

Дається поняття збитків, під якими розуміють суму, що дорівнює тій шкоді, включаючи упущену вигоду, якої зазнала інша сторона внаслідок порушення договору. Такі збитки не можуть перевищувати шкоди, яку сторона, що порушила договір, передбачала чи повинна була передбачати в момент укладення договору як можливий наслідок його порушення, враховуючи обставини, про які вона в той час знала чи повинна була знати (ст. 74).

Передбачено положення щодо звільнення від відповідальності продавця та покупця та визначено поняття перешкоди поза контролем.

Сторона не несе відповідальності за невиконання будь- якого із своїх зобов'язань, якщо доведе, що воно було викликане перешкодою поза її контролем, і що від неї нерозумно було очікувати прийняття до уваги цієї перешкоди під час укладення договору або уникнення чи подолання цієї перешкоди чи її наслідків.

Сторона, яка не виконує свого зобов'язання, повинна повідомити іншу сторону про перешкоду і про її вплив на її здатність здійснити виконання. Якщо це повідомлення не отримане іншою стороною протягом розумного строку після того, як про цю перешкоду стало чи повинно було стати відомо стороні, яка не виконує свого зобов'язання, ця остання сторона несе відповідальність за збитки, які є результатом того, що таке повідомлення не було отримане (ст. 79).

Визначення вартості товару не є істотною умовою договору. Зокрема, у тих випадках, коли договір був юридично правильно укладений, але в ньому прямо чи опосередковано не встановлено вартість або не передбачено порядок її визначення, вважається, що сторони, у разі відсутності якої-небудь вказівки про інше, мали на увазі посилання на вартість, яка в момент укладення договору звичайно стягувалася за такі товари, що продавалися за таких же обставин у відповідній галузі торгівлі (ст. 55).

**Укладання договору міжнародної купівлі-продажу товарів**

У Конвенції визначається поняття оферти та акцепту, а також їх різновиди.

Зокрема, пропозиція про укладення договору, адресована одній чи кільком конкретним особам, є офертою, якщо вона досить виразна й висловлює намір оферента вважати себе зв'язаним у разі акцепту. Оферта набуває чинності, коли вона одержана адресатом оферти.

Оферта може бути:

1) відкличною;

2) Невідкличною.

Поки договір не укладено, оферта може бути відкликана оферентом, якщо повідомлення про відкликання буде одержано адресатом оферти до відправлення ним акцепту (відклична оферта).

Однак оферта не може бути відкликана:

a) якщо в оферті зазначено шляхом встановлення певного строку акцепту чи у інший спосіб, що вона є Невідкличною; або

b) якщо для адресата оферти було розумним розглядати її як Невідкличну й адресат оферти діяв відповідно (невідклична оферта).

Заява чи інша поведінка адресата оферти, що висловлює згоду з офертою, є акцептом. Мовчання чи бездіяльність самі по собі не є акцептом.

Акцепт оферти набуває чинності в момент, коли зазначена згода одержана оферентом. Акцепт не має чинності, якщо оферент не одержує зазначеної згоди в установлений ним строк, а якщо строк не встановлено, то в розумний строк, беручи до уваги обставини угоди, у тому числі швидкість використаних оферентом засобів зв'язку. Усна оферта повинна бути акцептована негайно, якщо з обставин не випливає інше.

Однак, якщо через оферту або в результаті практики, встановленої сторонами у своїх взаємних відносинах, чи звичаю адресат оферти може, не повідомляючи оферента, висловити згоду шляхом вчинення якої-небудь дії, зокрема дії, що стосується відправлення товару чи оплати вартості, акцепт набуває чинності в момент вчинення такої дії за умови, що вона вчинена в межах строку, передбаченого у попередньому пункті.

Відповідь на оферту, яка має на меті бути акцептом, але містить доповнення, обмеження чи інші зміни, є відхиленням оферти і є зустрічною офертою.

Додаткові чи відмінні умови щодо, поряд з іншим, вартості, платежу, якості й кількості товару, місця й строку поставки, обсягу відповідальності однієї із сторін перед іншою або вирішення спорів вважаються такими, що істотно змінюють умови оферти. Акцепт може бути запізніпим. Запізнілий акцепт, однак, зберігає свою чинність, якщо оферент без затримки повідомить про це адресата оферти усно чи надішле йому відповідне повідомлення.

Коли з листа чи іншого письмового повідомлення, що містить запізнілий акцепт, зрозуміло, що якби пересилання було нормальним, цей акцепт був би одержаний завчасно, запізнілий акцепт зберігає чинність акцепту, якщо оферент без затримки не повідомить адресата оферти усно, що він вважає свою оферту такою, що втратила чинність, або не надішле повідомлення про це (ст. 21).

Договір вважається укладеним, коли акцепт оферти набуває чинності (ст. 21), тобто, в момент, коли зазначена згода одержана оферентом.

Оферта, заява про акцепт або будь-яке інше висловлення наміру вважаються "одержаними" адресатом, якщо вони повідомлені йому усно чи доставлені будь-яким засобом йому особисто, в його комерційне підприємство чи на його поштову адресу, або, якщо він не має комерційного підприємства чи поштової адреси, на його постійне місце проживання (ст. 24).

**Зобов'язання продавця і покупця**

В окремих розділах Конвенції визначаються права та обов'язки продавця та покупця. Розділ II присвячений компетентностям продавця, а розділ III – покупця.

Права та обов'язки продавця

Продавець зобов'язаний поставити товар, передати документи, що стосуються його, та передати право власності на товар відповідно до вимог договору та цієї Конвенції (ст. 30).

Якщо продавець не зобов'язаний поставити товар в якомусь іншому визначеному місці, його зобов'язання стосовно поставки полягають:

a) якщо договір купівлі-продажу передбачає перевезення товару, - у здачі товару першому перевізникові для передачі покупцеві;

b) якщо у випадках, що не підпадають під дію попереднього підпункту, договір стосується товару, визначеного індивідуальними ознаками, або неіндивідуалізованого товару, який має бути взятий з визначених запасів або виготовлений чи зроблений, і сторони в момент укладення договору знали про те, що товар знаходиться або має бути виготовлений чи вироблений у певному місці, - в наданні товару в розпорядження покупця в цьому місці;

c) в інших випадках - у наданні товару в розпорядження покупця в місці, де в момент укладення договору знаходилось комерційне підприємство продавця (ст. 31).

Продавець повинен поставити товар:

a) якщо договір встановлює чи дає можливість визначити дату поставки - у цю дату;

b) якщо договір визначає чи дає можливість визначити період часу для поставки - у будь-який момент у межах цього періоду, оскільки з обставин не випливає, що дата поставки призначається покупцем; або

с) у будь-якому іншому разі - в розумний строк після укладення договору (ст. 33).

Права та обов'язки покупця

Покупець зобов'язаний сплатити вартість товару і прийняти поставку товару згідно з вимогами договору (ст. 53).

Зобов'язання покупця сплатити вартість включає вжиття таких заходів і дотримання таких формальностей, які можуть вимагатися згідно з договором або згідно із законами і правилами для того, щоб зробити можливим здійснення платежу.

Якщо покупець не зобов'язаний сплатити вартість у будь- якому визначеному місці, то він повинен сплатити її продавцеві:

a) у місці розміщення комерційного підприємства продавця; або

b) якщо платіж має бути зроблений при передачі товару чи документів, - у місці їх передачі.

Збільшення витрат на здійснення платежу, викликане змінами після укладення договору місцезнаходження комерційного підприємства продавця, відноситься на рахунок продавця (ст. 57).

Якщо покупець допускає прострочення у прийнятті поставки або в тих випадках, коли виплата ціни й поставка товару повинні бути проведені одночасно, якщо покупець не сплачує ціни, а продавець або ще володіє товаром, або у інший спосіб в змозі контролювати розпорядження ним, продавець повинен вжити таких заходів, які є розумними за таких обставин для збереження товару. Він має право утримувати товар, поки його розумні витрати не будуть компенсовані покупцем (ст. 85).

Засоби правового захисту у разі порушення договору покупцем чи продавцем

Засоби правового захисту, закріплені в Конвенції, є послідовною системою заходів, які стосуються як продавця, так і покупця. Ось чому при розробленні Конвенції була врахована специфіка їх зобов'язань.

Ст. 45-52 визначені особливості засобів захисту покупця при порушенні договору продавцем, а ст. 61–70 – засобів захисту продавця при порушенні договору покупцем (ст. 61–70).

Особливості засобів захисту покупця

Пункт 1 ст. 45 встановлює: 1) якщо продавець не виконує якогось зі своїх зобов'язань за договором або відповідно до Конвенції, покупець може: а) здійснити права, передбачені в ст. 46-52; Ь) зажадати відшкодування збитків, як це передбачено в ст. 74–77.

Подібна норма існує і щодо продавця.

До передбачених Конвенцією основних засобів захисту включений засіб захисту - виконання в натурі (ст. 46 (1), 62 Конвенції); до додаткового засобу захисту належить зниження ціни товару (уцінка) (ст. 50 Конвенції).

Здійснення покупцем свого права на інші засоби правового захисту не позбавляє його права вимагати відшкодування збитків. Жодне відстрочення не може бути надане продавцю судом чи арбітражем, якщо покупець вдається до якого-небудь засобу правового захисту від порушення договору.

Зобов'язання покупця сплатити вартість включає вжиття таких заходів і дотримання таких формальностей, які можуть вимагатися згідно з договором або згідно із законами і правилами для того, щоб зробити можливим здійснення платежу.

Відповідно до ст. 46 Конвенції: 1. Покупець може вимагати виконання продавцем своїх зобов'язань, якщо тільки покупець не вдався до засобу правового захисту, несумісного з такою вимогою. 2. Якщо товар не відповідає договору, покупець може вимагати заміни товару тільки в тому разі, коли така невідповідність є істотним порушенням договору й вимогу про заміну товару заявлено або одночасно з повідомленням, наданим відповідно до ст. 39 Конвенції (тобто покупець втрачає право посилатися на невідповідність товару, якщо він не повідомляє продавця про характер невідповідності в розумний строк після того, як вона була чи повинна була бути виявленою покупцем) або в розумний строк після нього. 3. Якщо товар не відповідає договору, покупець може вимагати від продавця усунення цієї невідповідності шляхом виправлення, крім випадків, коли це є нерозумним з урахуванням усіх обставин. Вимога про усунення невідповідності товару договорові має бути заявлена або одночасно з повідомленням, наданим відповідно до ст. 39 Конвенції, або в розумний строк після нього. Покупець зобов'язаний сплатити вартість товару і прийняти поставку товару згідно з вимогами договору та цієї Конвенції.

Покупець може заявити про розірвання договору:

a) якщо невиконання продавцем будь-якого з його зобов'язань за договором або за Конвенцією є істотним порушенням договору; або

b) у разі непоставки, якщо продавець не постачає товар протягом додаткового строку, встановленого покупцем, або заявляє, що він не здійснить поставки протягом установленого таким чином строку.

Однак у разі, коли продавець надав товар, покупець втрачає право заявити про розірвання договору, якщо він не зробить цього:

a) щодо прострочення у поставці – протягом розумного строку після того, як він довідався про те, що поставка здійснена;

b) щодо будь-якого іншого порушення договору, крім прострочення в поставці, – протягом розумного строку:

i) після того як він довідався чи повинен був довідатися про таке порушення;

ii) після закінчення додаткового строку, встановленого покупцем, чи після того як продавець заявив, що він не виконає своїх зобов'язань протягом такого додаткового строку; або

iii) після закінчення будь-якого додаткового строку, зазначеного продавцем, чи після того, як покупець заявив, що він не прийме виконання (ст. 49).

**Особливості засобів захисту продавця**

Якщо покупець не виконує яке-небудь із своїх зобов'язань за договором або за цією Конвенцією, продавець може: а) здійснити права, передбачені ст. 62–65 Конвенції; b) вимагати відшкодування збитків, як це передбачено у ст. 74-77 Конвенції.

Продавець може вимагати від покупця сплати ціни, прийняття поставки або виконання ним інших зобов'язань, якщо тільки продавець не вдався до засобу правового захисту, несумісного з такою вимогою.

Продавець може встановлювати додатковий строк розумної тривалості для виконання покупцем своїх зобов'язань. Крім випадків, коли продавець одержав повідомлення від покупця про те, що він не здійснить виконання зобов'язань протягом встановленого таким чином строку, продавець не може протягом цього строку вдаватися до будь-яких заходів правового захисту від порушень договору. Продавець, однак, не позбавляється цим права вимагати відшкодування збитків за прострочення у виконанні.

Конвенцією передбачені випадки щодо розірвання договору окремо як покупцем, так і продавцем.

Продавець може заявити про розірвання договору:

a) якщо невиконання покупцем будь-якого з його зобов'язань за договором або за Конвенцією є істотним порушенням договору; або

b) якщо покупець не виконує протягом додаткового строку, встановленого продавцем, свого зобов'язання сплатити ціну чи прийняти поставку товару або заявляє про те, що він не зробить цього протягом встановленого таким чином строку.

Однак у випадках, коли покупець сплатив ціну, продавець втрачає право заявити про розірвання договору, якщо він не зробить цього:

a) щодо прострочення виконання з боку покупця - до того, як продавець дізнався про здійснення виконання; або

b) щодо будь-якого іншого порушення договору, крім прострочення у виконанні, - протягом розумного строку:

і) після того, як він дізнався про таке порушення; або

іі) після закінчення додаткового строку, встановленого продавцем, або після того, як покупець заявив, що не виконає своїх зобов'язань протягом такого додаткового строку (ст. 74).

Розділ 5 Конвенції передбачає наслідки розірвання договору. Розірвання договору звільняє обидві сторони від їх зобов'язань за договором у разі збереження права на стягнення збитків, що можуть підлягати відшкодуванню. Розірвання договору не торкається якихось положень договору, що стосуються порядку врегулювання спорів чи прав і зобов'язань сторін у разі його розірвання. Сторона, що виконала договір повністю або частково, може вимагати від другої сторони повернення всього того, що було поставлене чи сплачене за договором. Якщо обидві сторони зобов'язані здійснити повернення отриманого, вони повинні це зробити одночасно.

Якщо продавець не виконує якесь із своїх зобов'язань за договором або за цією Конвенцією, відповідно до ст. 45 Конвенції покупець може вимагати відшкодування збитків.

Здійснення покупцем свого права на інші засоби правового захисту не позбавляє його права вимагати відшкодування збитків. Крім того, жодне відстрочення не може бути надане продавцю судом чи арбітражем, якщо покупець вдається до якого-небудь засобу правового захисту від порушення договору. Аналогічні положення стосуються й іншої сторони – продавця. Згідно з Конвенцією, збитки за порушення договору однією із сторін становлять суму, що дорівнює тій шкоді, включаючи упущену вигоду, якої зазнала інша сторона внаслідок порушення договору. Такі збитки не можуть перевищувати шкоди, яку сторона, що порушила договір, передбачала чи повинна була передбачати в момент укладення договору як можливий наслідок його порушення, враховуючи обставини, про які вона в той час знала чи повинна була знати.

**Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Інкотермс Міжнародної торгової палати**

Інкотермс - це офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати, які полегшують ведення міжнародної торгівлі щодо договорів купівлі-продажу товарів стосовно поставки товарів. Посилання на Інкотермс у договорі купівлі-продажу товарів чітко визначає відповідні обов'язки сторін та зменшує ризик юридичних ускладнень. Метою Інкотермс є забезпечення єдиного набору міжнародних правил тлумачення найбільш уживаних торговельних термінів у зовнішній торгівлі.

Правила Інкотермс 2010 стали чинними 1 січня 2011 р. Сторони можуть посилатися не тільки на норми Інкотермс 2010, але й на Інкотермс 2000 або Інкотермс 1990. Однак посилаючись на більш ранні версії, необхідно чітко зазначати застосовну редакцію Інкотермс, оскільки у випадку відсутності такої вказівки вважатиметься, що йдеться про останню з діючих на день укладення договору редакцій.

Попередні версії правил Інкотермс визначали документи, які могли бути замінені електронними повідомленнями (EDI messages). У ст. А1/Б1 Інкотермс 2010 визнається, що електронні засоби повідомлення мають таку ж силу, що й паперові, якщо сторони домовляються про таке або якщо таке є прийнятним.

Одинадцять термінів Інкотермс 2010 можна розділити на дві окремі групи:

Правила для будь-якого виду або видів транспорту

Перша група включає сім термінів, які можуть бути використані незалежно від обраного способу перевезення і незалежно від того, використовується один або декілька видів транспорту. До цієї групи належать терміни EXW (Франко завод), FCA (Франко перевізник), СРТ (Перевезення оплачено до), СІР (Перевезення і страхування оплачені до), DAT (Постачання на терміналі), DAP (Постачання в місці призначення) і DDP (Постачання з оплатою мита).

EXW

Ex Works

Франко завод

Термін "Франко завод" означає, що продавець виконає своє зобов'язання з поставки, коли він надасть товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві (заводі, фабриці, складі тощо). 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.

FCA

Free Carrier

Франко перевізник

Термін "Франко перевізник" означає, що продавець вважається таким, що виконав своє зобов'язання з поставки товару, який пройшов митне очищення, у випадку передачі його в розпорядження перевізника в обумовленому місці. За відсутності вказівки покупця про такий пункт продавець має право визначити його сам серед низки подібних пунктів, де перевізник візьме товар у своє розпорядження.

Під словом "перевізник" слід розуміти будь-яку 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 або комбінацією цих видів транспорту.

СРТ

Carriage Paid to

Перевезення оплачено до

Термін "Перевезення оплачено до" означає, що продавець доставить товар названому ним перевізнику. Крім того, він зобов'язаний оплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до визначеного пункту призначення. Ризик загибелі або пошкодження товару, а також будь-які інші ризики після передачі товару перевізнику бере на себе покупець.

Відповідно до терміна СРТ, в обов'язки продавця входить здійснення необхідного для вивозу митного очищення товару.

Цей термін може застосовуватися для всіх видів перевезення, включаючи змішані.

СІР

Carriage and Insurance Paid to

Перевезення і страхування оплачені до

Термін "Перевезення та страхування оплачені до" означає, що продавець доставить товар названому ним перевізнику. Продавець зобов'язаний оплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до визначеного пункту призначення. Це означає, що покупець бере на себе усі ризики і будь-які додаткові витрати після доставки товару у такий спосіб. Однак продавець повинен забезпечити транспортне страхування від ризиків загибелі або пошкодження товару під час перевезення. Продавець укладає договір страхування й оплачує страхові внески. Покупець повинен прийняти до відома, що згідно з терміном СІР від продавця потрібно лише забезпечення страхування з мінімальним покриттям.

Згідно з цими 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 терміналі

Термін DAT (поставка до терміналу) замінює собою термін DEQ: товар надається в розпорядження покупця нерозвантаженим з прибулого транспортного засобу. На відміну від DEQ, DAT застосовна для мультимодальних перевезень.

DAP

Delivered at Place

Поставка в місці призначення

Термін DAP (поставка в місці призначення) означає, що необхідно точно назвати місце призначення вантажу. 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

Термін "Поставка з оплатою мита", означає, що продавець надає товар, який пройшов митне очищення і не розвантажений з прибулого транспортного засобу, у розпорядження покупця у вказаному місці призначення. Продавець несе всі ризики і витрати, пов'язані з транспортуванням товару, включаючи оплату податків, мита та інших зборів, які справляються при ввезенні товарів. У той час, як термін "Франко завод" покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін "Поставка з оплатою мита" передбачає максимальні обов'язки продавця.

Цей термін не може використовуватися, якщо продавець прямо чи опосередковано не може забезпечити одержання імпортної ліцензії.

Цей термін може застосовуватися незалежно від способу перевезення товару.

Правила для морського і внутрішньоводного транспорту

У другій групі термінів Інкотермс 2010 обидва – пункт поставки і місце, до якого товар перевозиться покупцем, є портами, і тому ці терміни іменуються "морські та внутрішні водні правила". У цю групу входять терміни FAS (Франко вздовж борту судна), FOB (Франко на борту), CFR (Вартість і фрахт) і CIF (Вартість, страхування і фрахт). У трьох останніх термінах опущена будь-яка згадка щодо поручнів судна (the ship's rail) як пункту поставки, оскільки товар вважається поставленим, коли він перебуває "на борту" судна. Це більш точно відображає сучасну комерційну реальність та виключає уявлення про те, що ризик переміщується назад-вперед відносно уявної перпендикулярної лінії.

FAS

Free Alongside Ship

Франко уздовж борту судна

Термін "Франко вздовж борту судна" означає, що продавець виконав своє зобов'язання з поставки, коли товар розміщений уздовж борту судна на причалі або на ліхтерах у визначеному порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту покупець несе усі витрати і ризики загибелі або пошкодження товару. За умовами ФАС (FAS) на продавця покладається обов'язок з митного очищення товару для експорту.

FOB

Free on Board

Франко борт

Термін "Франко борт" означає, що продавець виконав своє зобов'язання з поставки у момент переходу товару через поручні судна у 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 митного очищення товару для експорту.

CFR

Cost and Freight

Вартість і фрахт

Термін "Вартість і фрахт" означає, що продавець здійснив поставку, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний сплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару в порт призначення, однак ризик втрати або пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати після відвантаження товару переходять від продавця до покупця. За умовами CFR на продавця покладаються обов'язки з митного очищення товару для експорту.

CIF

Cost Insurance and Freight

Вартість, страхування і фрахт

Термін "Вартість, страхування, фрахт" означає, що продавець здійснив поставку, коли товар перейшов через поручні судна у порту відвантаження. Продавець повинен сплатити витрати і фрахт, які є необхідними для доставки товару у зазначений порт призначення. Ризик втрати або пошкодження товару, як і будь-які інші додаткові витрати, які виникають після відвантаження товару, переходять від продавця до покупця.

Продавець зобов'язаний забезпечити морське страхування від ризику загибелі або пошкодження товару під час перевезення на користь покупця. Продавець укладає договір страхування і сплачує страхові внески, і на нього покладаються обов'язки з митного очищення товару для експорту.