

Н. М. Грущинська, кандидат економічних наук
доцент кафедри міжнародного бізнесу
Інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету
К. В. Антоненко, кандидат економічних наук
доцент кафедри міжнародного бізнесу
Інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

ІНКОТЕРМС ЯК ГОЛОВНИЙ ДОКУМЕНТ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

У статті розглядаються правила Інкотермс як головного документа регулювання базисних умов поставки в управлінні експортно-імпортними операціями підприємств України з урахуванням відповідності європейським вимогам та головні аспекти застосування правил Інкотермс у країнах Європейського Союзу.

In the article the rules of Incoterms are examined as a main a document adjusting of base terms of delivery at the management of enterprises of Ukraine export-import operations taking into account conforming to the European requirements and main aspects of application of rules of Incoterms in the countries of European Union.

Ключові слова. Інкотермс, експорт, імпорт, регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Вступ. Успішний розвиток зовнішньоекономічної діяльності базується на чітко сформованій та впровадженій у практику нормативно-правовій базі щодо створення підприємства, корегування його безпосереднього місця на ринку, проведення зовнішньоекономічної діяльності.

Економіка світового господарства забезпечила підприємствам більший, ніж будь-коли, доступ до ринків усього світу. Але зі зростанням обсягів і складності міжнародних торгових відносин зростає й можливість виникнення непорозумінь та витратних спорів, коли договори купівлі-продажу складаються неналежним чином. Інкотермс, офіційні правила Міжнародної торгової палати для тлумачення торговельних термінів, полегшують ведення міжнародної торгівлі. Посилання на Інкотермс-2000 у договорі купівлі-продажу чітко визначає відповідні обов'язки сторін та зменшує ризик юридичних ускладнень.

У свою чергу, як зазначають українські вчені, що працюють над вивченням даної проблематики, а саме О. П. Гребельник, А. І. Даниленко, А. І. Крисоватий, О. С. Шнипко, правила Інкотермс необхідні для розвитку підприємницької діяльності та, відповідно, української економіки, але їх застосування на практиці іноді має суперечливий характер, що потребує доопрацювання.

© Н. М. Грущинська, К. В. Антоненко, 2009

Постановка завдання. Вивчення і сфера дії Інкотермс-2000 як головного документа щодо регулювання базисних умов поставки при управлінні експортно-імпортними операціями підприємства.

Результати дослідження. Правила Інкотермс відомі в усьому світі й дуже широко застосовуються в практиці міжнародної торгівлі. Інкотермс можуть використовуватися під час укладання договорів купівлі-продажу, які вимагають від продавця транспортування товару будь-яким видом транспорту, а також для договорів, де покупець одержує товар на складі продавця. У тлумаченні й застосуванні комерційного договору можуть виникати труднощі, як через неоднозначність тих або інших його положень, так і тому, що деякі питання в ньому просто не передбачені.

Інкотермс містить декілька варіантів вирішення таких типових питань, що викликають труднощі при тлумаченні й застосуванні договору, а саме визначення, до якої зі сторін переходить право власності на товар, ризик випадкової загибелі товару; яка зі сторін зобов'язується застрахувати товар і заплатити страховку, організувати транспортування товару і заплатити за транспортування, сплатити мита, податки, збори.

По суті Інкотермс – це методика систематизації й оформлення 13 термінів торгових звичаїв, які нині класифікуються за чотирма категоріями. В основі кожної з категорій закладено різницю в обсягу зобов'язань контрагентів з доставки товарів.

Перша категорія (“E”) – відправлення товарів. У першу категорію входить один термін – “франко-завод”. Цей термін передбачає ситуацію, коли продавець передає товар покупцеві безпосередньо в місці знаходження продавця, і означає мінімальний обсяг обов'язків продавця.

Друга категорія (“F”) – основний фрахт не заплачено. До другої категорії входять три терміни: “франко-перевізник”, “вільний біля борту судна”, “вільний на борту”. Ці терміни відображають умови, коли в обов'язки продавця входить доставка товару перевізнику, визначеному покупцем.

Третя категорія (“C”) – основний фрахт заплачено. До неї входять чотири терміни: “вартість і фрахт”, “вартість, страхування, фрахт” (CIP), “доставка сплачена до...”, “доставка і страхування сплачені до...”. Ця категорія враховує умови, за якими продавець має забезпечити доставку, але не зобов'язаний брати на себе ризик (а значить і витрати) випадкової загибелі товару, його пошкодження чи інших додаткових витрат, які з'являються вже після відправлення товарів.

Четверта категорія (“Д”) – доставка товарів. Дана категорія охоплює п’ять термінів: “доставлено на кордон”, “доставлено з борту судна”, “доставлено з пристані”, “доставлено без оплати мита”, “доставлено з оплатою мита”. Ці терміни враховують усі витрати й ризики, які можуть виявитися в процесі доставки вантажу в країну призначення і які оплачуються продавцем.

Розробники Правил Інкотермс визначають, що їх застосування має велике практичне значення саме в зовнішній торгівлі, де суб’єкти підприємництва користуються нормами законодавства різних країн. Тому Правила Інкотермс видано саме для уніфікації торговельних норм законодавств різних країн. Українські ж суб’єкти господарювання у внутрішніх відносинах застосовують норми єдиного українського торговельного законодавства. Отже, головна мета Правил Інкотермс тут нівелюється. Хоча не можна однозначно стверджувати, що не існує сенсу їх застосування у внутрішніх поставках. Таке внутрішнє застосування допускається й самими розробниками Правил, тобто зазначається, що не всі ці правила поставок застосовуватимуться (зокрема, ті, що стосуються митних процедур) [1].

Використання Правил Інкотермс не дає підстав вважати їх суттєвою умовою внутрішнього договору купівлі-продажу. Умова договору за ст. 628 ЦК України – це пункт договору, тобто визначення одного з аспектів відносин поставки. Так, умовами договору купівлі-продажу є найменування і кількість товару, його якість, ціна, вартість, строки й спосіб поставки, порядок розрахунків тощо. Зазначена стаття ЦК України встановлює, що умови договорів купівлі-продажу, тобто перелічені пункти, мають викладатися відповідно до Правил Інкотермс. Таким чином, законодавець встановлює не нові суттєві умови, а спосіб їх викладення. Ця норма стосується не суті умов, а їх форми. І якщо сторони договору зафіксували в ньому всі істотні умови поставки, тобто предмет, ціну, термін тощо, але виклали їх не за Правилами Інкотермс (якщо жодна зі сторін не вимагала застосування Правил Інкотермс), то, на наше переконання, такий договір не можна розцінювати як неукладений. У даному випадку наявні всі суттєві умови, але порушено правила їх викладення.

Таким чином, якщо сторони – резиденти України уклали договір купівлі-продажу, а умови не виклали відповідно до Правил Інкотермс за дотримання всіх інших вимог, такий договір не можна вважати ані неукладеним, ані недійсним. Для вирішення даних питань необхідно виробити судову практику розв’язання спорів, пов’язаних з обговорюваним питанням, яка й визначить порядок застосування зазначеної норми ЦК України.

У торговельній практиці країн – учасниць Євросоюзу Правила Інкотермс – це не законодавчий акт, а усталені торговельні звичаї, обов’язкові до застосування у разі, коли суб’єкти – резиденти різних країн самі про це домовляються в договорі. І лише в деяких країнах вони визначені як обов’язкові до застосування на законодавчому рівні, але знову ж таки – у зовнішніх відносинах. Така тотальна обов’язковість, встановлена ЦК України, не поширюється на договори купівлі-продажу в межах однієї країни (хоча й не забороняється) [1].

Найчастіше сторони, що укладають контракт, незнайомі з різною практикою ведення торгівлі у відповідних країнах. Це може послужити причиною непорозумінь, розбіжностей і судових розглядів з марним витрачанням часу і грошей. Для розв’язання всіх цих проблем Міжнародна торговельна палата вперше опублікувала в 1936 р. звіт міжнародних правил для точного визначення торговельних термінів. Ці правила відомі як Інкотермс-1936. Виправлення й доповнення було зроблено в 1953, 1967, 1976, 1980, 1990 і в 2000 рр. для приведення цих правил у відповідність із практикою міжнародної торгівлі.

Слід підкреслити, що сфера дії Інкотермс обмежена питаннями, пов’язаними з правами й обов’язками сторін договору купівлі-продажу щодо постачання проданих товарів (тут маються на увазі саме матеріальні товари, крім нематеріальних товарів, таких як комп’ютерне програмне забезпечення).

Найчастіше в практиці зустрічаються два варіанти неправильного розуміння Інкотермс. Перший – неправильне розуміння Інкотермс як таких, що більше стосуються договору перевезення, а не до договору купівлі-продажу. Друге – неправильне уявлення про те, що вони мають охоплювати всі обов’язки, які сторони хотіли б включити в договір.

Як підкреслювалося Міжнародною торговельною палатою, Інкотермс мають справу тільки з відносинами між продавцями і покупцями в рамках договорів купівлі-продажу, більше того, тільки в певних аспектах. 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, проте Інкотермс стосуються тільки до одного з цих договорів – договору купівлі-продажу.

Проте використання сторонами договору певних термінів має значення й для всіх інших договорів. Наведемо лише кілька 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 подати покупцеві коносамент або інший морський транспортний документ, що неможливо під час використання інших видів транспорту. Більше того, документ, необхідний відповідно до документального кредиту, обов’язково залежатиме від засобів транспортування, що будуть використані.

По-друге, Інкотермс мають справу з деякими обов’язками сторін, – такими як обов’язок продавця поставити товар у розпорядження покупця, передати його для перевезення або доставити в пункт призначення, і з розподілом ризику між сторонами в цих випадках.

Далі, вони пов'язані з підготовкою товару для експорту й імпорту, упакуванням, обов'язком покупця прийняти поставку, а також надати підтвердження того, що відповідні зобов'язання належним чином виконано. Хоч Інкотермс украї важливі для виконання договору купівлі-продажу, багато проблем, що можуть виникнути в такому договорі, взагалі не розглядаються, наприклад передача права володіння, інші права власності, порушення домовленості й наслідку таких порушень, а також звільнення від відповідальності у певних ситуаціях. Підкреслимо, що Інкотермс не призначено для заміни умов договору, необхідних для повного договору купівлі-продажу за допомогою включення або нормативних умов, або індивідуально домовлених [2].

Інкотермс узагалі не мають справи з наслідками порушення договору і звільненням від відповідальності через різні перешкоди. Ці питання мають вирішуватися в інших умовах договору купівлі-продажу, відповідних законах. Правила Інкотермс завжди призначалися для тих випадків, коли товари продавалися для постачання через національні кордони. Отже, це міжнародні торговельні терміни.

Характеристика термінів Інкотермс-2000 ^[2]

EXW. Продавець виконав свої зобов'язання щодо постачання в момент, коли він надав товар у розпорядження покупця на площах свого підприємства чи в іншому місці (наприклад, на заводі, складі тощо), а покупець, у свою чергу, несе всі витрати й ризики у зв'язку з перевезенням товару з площ продавця до місця призначення, в тому числі щодо одержання будь-яких експортних та імпортних ліцензій (інших офіційних дозвільних документів), виконання всіх митних формальностей (сплати мита, податків та зборів під час перевезення товару через кордон), оплати транспортних послуг та послуг страхової організації. Продавець може взяти на себе обов'язки щодо завантаження товару в місці відправлення та всі ризики й витрати, пов'язані з таким завантаженням, у разі, коли ці умови буде зазначено в контракті ^[3].

FCA. Продавець за рахунок покупця здійснює поставку та сплачує платежі (збори, мито тощо), необхідні для вивезення (експорту) товару за межі митної території країни. Поставка здійснюється шляхом передання товару призначеному покупцем перевізникові в зазначеному місці ^[4]. Якщо поставка товару здійснюється на території продавця, то він відповідає за завантаження, а якщо в іншому місці, продавець не несе відповідальності за розвантаження товару. Покупець зобов'язаний оформити на себе будь-яку імпортну ліцензію або інший офіційний дозвільний документ і виконати всі митні формальності, необхідні для імпорту придбаного товару та його транзитного перевезення через будь-яку країну.

FAS. Поставка вважається здійсненою продавцем, якщо товар розміщено біля борту судна у названому порту відвантаження. З цього моменту всі витрати від втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. Витрати, пов'язані з митним оформленням експорту товару, покладаються на продавця, а витрати, пов'язані з митним оформленням імпорту товару, – на покупця. Якщо сторони ЗЕД вважають за потрібне, щоб покупець узяв на себе обов'язки стосовно експортного оформлення товару, то про це слід чітко вказати у договорі купівлі-продажу.

FOB. Умови, що використовуються під час застосування цього терміна, майже ідентичні до вищенаведених умов терміна FAS. Головна відмінність у тому, що поставка вважається здійсненою продавцем, якщо товар завантажено ним на борт судна, вказаного продавцем.

CFR та CIF. При застосуванні умов обох термінів поставка вважається здійсненою продавцем, якщо товар завантажений ним на борт судна (що перебуває в порту відвантаження), вказаного продавцем; продавець зобов'язаний оплатити вартість фрахту судна, необхідного для доставки товару, до названого порту призначення, але ризик втрати чи пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, спричинені подіями, що виникають після здійснення постачання, переходять від продавця до покупця; продавець повинен виконати за свій кошт процедури, пов'язані з митним оформленням товару, що експортується, а покупець – товару, що імпортується. Відмінність умов полягає в тому, що при застосуванні сторонами ЗЕД терміна CIF продавець додатково до вищенаведених обов'язків повинен взяти на себе ще один, а саме: забезпечити морське (річкове) страхування на користь покупця щодо ризику втрати чи пошкодження товару під час перевезення.

CPT та CIP. Умови цих термінів, крім багатьох спільних моментів (продавець має здійснити постачання товару шляхом його передачі перевізнику, з яким сам укладає договір перевезення та сплачує надані ним транспортні послуги до місця призначення, вказаного покупцем; покупець повинен прийняти на себе всі ризики та будь-які інші витрати, що можуть виникнути після здійснення постачання товару перевізнику ^[5]; покупець та продавець здійснюють митне оформлення товару, так само, як і під час використання умов термінів CFR та CIF), хоча є одна відмінність. А саме: за умовами терміна CIP продавець зобов'язаний за власний рахунок застрахувати товар, що транспортується, відповідно до положень контракту. Страхування вантажу має здійснюватися на умовах надання права покупцю заявляти вимоги безпосередньо до страховика (тобто з наданням покупцеві страхового полісу тощо).

DAF. Вважається, що продавець виконав свої обов'язки поставки, коли товар, що пройшов митне оформлення для експорту, але ще не для імпорту, наданий у розпорядження покупця у вигляді вантажу (нерозвантажений транспортний засіб) у визначеному місці (пункті) на кордоні, але перед митним кордоном ^[6] суміжної країни. Усі витрати (митне оформлення для експорту, транспортні витрати тощо), пов'язані з поставкою товару, здійснюються за рахунок продавця. Якщо ж сторони ЗЕД дійшли згоди про

покладення обов'язків на продавця стосовно розвантаження товару з транспортного засобу, то це слід зазначити в контракті. Термін DAF може застосовуватися незалежно від виду транспорту за умови, що товар доставляється до сухопутного пункту (місця, кордону), в іншому випадку, тобто під час поставки в порт призначення, слід застосовувати терміни DES або DEQ.

DES. Вважається, що продавець виконав свої обов'язки стосовно поставки, коли товар, що не пройшов митного оформлення для імпорту, надано у розпорядження покупця на борту судна в зазначеному покупцем порту призначення. Тобто продавець у цьому випадку несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до названого порту призначення до моменту розвантаження. Якщо сторони ЗЕД дійшли згоди про покладання на продавця витрат і ризиків щодо розвантаження товару, слід застосовувати термін DEQ.

DEQ. Продавець виконав свої обов'язки стосовно постачання, якщо товар, який не пройшов митного оформлення для імпорту, надано у розпорядження покупця на причалі (набережній) у названому ним порту призначення. Продавець у цьому разі несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару у порт призначення та його розвантаженням на причалі (набережній). Термін DEQ покладає на покупця обов'язок здійснити митне оформлення товару для його імпорту і сплатити всі податки, якими супроводжується імпорт товару. Якщо ж сторони ЗЕД бажають включити у зобов'язання продавця сплату всіх або частини витрат, пов'язаних з імпортом товару, то це слід обумовити в зовнішньоекономічному контракті.

DDU. Умови ідентичні умовам терміна DEQ, але необхідно врахувати, що цей термін може застосовуватися незалежно від використовуваного виду транспорту (залізничний, автомобільний та ін.), якщо ж постачання здійснюється на борту судна або на причалі (набережній) у порту призначення, потрібно застосовувати термін DES або DEQ.

DDP. Передбачає виконання продавцем максимальних обов'язків: здійснення поставки покупцеві товару, який пройшов експортно-імпортне оформлення (проходження митних процедур, сплата податків, митних та інших зборів тощо), але без розвантаження з будь-якого транспортного засобу, що перебуває в місці призначення, названому в контракті. У цьому випадку продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до визначеного покупцем місця. Зазначимо, що цей термін не повинен застосовуватися, якщо продавець не може одержати імпорту ліцензію. Якщо ж сторони ЗЕД бажають включити у зобов'язання покупця сплату частини витрат, пов'язаних з імпортом товару (наприклад, ПДВ), то це слід зафіксувати в зовнішньоекономічному контракті. Так само, як і термін DDU, цей термін може застосовуватися незалежно від використовуваного виду транспорту, крім здійснення поставки на борту судна або на причалі (набережній) у порту призначення.

Крім характеристики групи термінів, в Інкотермс-2000 розглядаються детально також питання, пов'язані з обов'язками сторін ЗЕД у розрізі окремих термінів щодо надання товару, сплати вартості товару, ліцензування та експортно-імпортного (в тому числі митного) оформлення товару, укладення договорів перевезення та страхування, поставки товарів, моменту переходу ризиків, розподілу витрат, документального доказу поставки товару, перевірки упакування (маркування), огляду товару та інших обов'язків. Як бачимо, застосування умов Інкотермс-2000 значно полегшує суб'єктові ЗЕД процедуру укладення та виконання типового зовнішньоекономічного контракту [3].

Під час імпорту товарів українські підприємства всіх форм власності подають такий комплект документів митним брокерам для митного оформлення:

1. Накладна DHL/AWB (авіанакладна).
2. Інвойс (рахунок), переклад інвойсу.
3. Зовнішньоекономічний контракт купівлі-продажу (оригінал та копія). У разі безоплатної основи – факсимільне підтвердження відправника.
4. Картка акредитації в митниці (оригінал, копія).
5. Довідка про декларування валютних цінностей (оригінал, копія).
6. Оригінал платіжного доручення в регіональну митницю.
7. Сертифікат походження товару (оригінал). За відсутності сертифіката або зазначення країни походження в інвойсі товари декларуються за повною ставкою мита.
8. За необхідності подаються дозволи державних органів (Держстандарт, Держкарантин, ветеринарний контроль, Центральна митна лабораторія і т. д.).
9. При вартості вантажу більше 5000 євро подаються відомості, необхідні для заповнення декларації митної вартості.
10. За необхідності подається технічна інформація на товар, який отримують.
11. Договір про надання брокерських послуг (на випадок оформлення вантажу).
12. Якщо в контракті передбачено попередню оплату, подаються довідки банку (виписки) про переказ грошей.
13. Експортна декларація або лист про неможливість її подання.

Примітка. Документи подаються в єдиному примірнику. Копії документів повинні бути завірені печаткою та підписом отримувача. На всіх копіях проставляється: "Копія згідно з оригіналом" (прізвище, посада, дата).

**Технологічна схема підготовки документів для оформлення
імпортних вантажів підприємства України,
що займається зовнішньоторговельною діяльністю**

1. Декларант контактної групи готує та передає митному брокеру попередні товаросупровідні документи.
 2. Митний брокер перевіряє правильність заповнення товаросупровідних документів.
 3. Повідомлення отримувача про час перебування вантажу, знайдені в товаросупровідних документах помилки і необхідність пакета митних документів (телефоном та електронною поштою).
 4. Після закінчення оформлення вантаж (під підпис) передається співробітникам складу для подальшої доставки.
 5. У день оформлення вантажу складається чек-лист і передається головному бухгалтеру для виставлення рахунка про сплату [4].
- Під час експорту товарів українські підприємства всіх форм власності подають такий комплект документів митним брокерам фірми-перевізника для митного оформлення:
1. Накладна DHL/AWB (авіанакладна заповнюється клієнтом або кур'єром ДХЛ).
 2. Інвойс (рахунок на англійській мові) – 4 шт. (оригінали) + переклад інвойсу, завірений печаткою й підписами директора та головного бухгалтера підприємства. Калькуляція на виготовлення, якщо товар власного виробництва, або накладні на покупку товару, який експортують, податкова накладна.
 3. Зовнішньоекономічний контракт купівлі-продажу.
 4. Картка акредитації в митниці (оригінал, копія).
 5. Довідка про декларування валютних цінностей (оригінал, копія).
 6. Оригінал платіжного доручення в Київську регіональну митницю.
 7. Сертифікат походження товару (оригінал), якщо в цьому є необхідність.
 8. За необхідності подаються дозволи державних органів: Держстандарту, Держжарантину, ветеринарного контролю, Центральної митної лабораторії і т. д.
 9. Договір про надання брокерських послуг.

**Технологічна схема підготовки документів
для оформлення експортних вантажів фірмою-перевізником**

1. Після отримання вантажу та заповнення авіанакладної необхідний пакет документів передається митному брокеру (складається реєстр отриманих документів).
2. Митний брокер перевіряє наявність і правильність поданих документів.
3. У випадку неповного або неправильного складу пакета документів митний брокер повідомляє відправника про наявність помилок і необхідність пакета митних документів (телефоном та електронною поштою).
4. Після формування повного пакета документів (складається реєстр отриманих документів) митний брокер пише ВМД та проводить митне оформлення.
5. Оформлена ВМД передається не пізніше 15.00 у відділ експорту для подальшої обробки. У разі змін у графіку відправлення митний брокер інформує начальника відділу митних брокерів про граничний час передавання документів.
6. У день оформлення вантажу складається чек-лист і передається головному бухгалтеру для виставлення рахунка про сплату [5].

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

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

Література

1. Абрамцова Т. Інкотермс для бухгалтера [Текст] / Т. Абрамцова // Дебет-кредит. – 2002. – № 15.
2. Інструкція про порядок заповнення вантажної митної декларації : затверджено наказом Державної митної служби України від 09.07.1997 р. № 307 (зі змінами і доповненнями) [Текст].
3. Закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16 квітня 1991 р. № 959-ХІІ [Текст].

4. Грушинська Н. М. Зовнішньоторговельні операції [Текст] : навчальний посібник / Н. М. Грушинська. – К. : КСУ, 2006.

5. Міжнародні правила з тлумачення термінів Інкотермс : затверджено Міжнародною торговельною палатою 1 вересня 1990 р. [Текст].

^[2] У даному розділі, статті наводяться тільки характеристики, визначальні для обрання певного терміна Інкотермс-2000 суб'єктами ЗЕД.

^[3] Термін "EXW" не слід застосовувати, коли покупець не в змозі виконати експортні формальності (наприклад, оформлення митної декларації) прямо або через посередників. За таких обставин застосовують термін FCA, але за умови, що продавець (експортер) погоджується нести витрати й ризику, пов'язані із завантаженням товару.

^[4] Якщо покупець призначає іншу особу (не перевізника, наприклад посередницьку організацію) прийняти товар для перевезення, то вважається, що продавець виконав свої обов'язки щодо поставки товару з моменту його передання такій особі.

^[5] Коли перевезення здійснюється в узгоджений пункт призначення декількома перевізниками, то перехід ризику до покупця відбувається в момент передачі товару продавцем першому з них.

^[6] Під терміном "кордон" може розумітися будь-який кордон, включаючи кордон країни експорту. Тому сторонам ЗЕД надзвичайно важливо завжди точно визначати відповідний кордон через зазначення у зовнішньоекономічному контракті конкретного місця (пункту).