

## ВИКОРИСТАННЯ ПРАВИЛ ІНКОТЕРМС 2010 ПРИ УКЛАДАННІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ДОГОВОРУ

Договір є запорукою використання обов'язків між продавцем та покупцем. На міжнародному рівні для регулювання відносин широкого значення набув Інкотермс 2010 року.

Використання Інкотермс дозволяє уникнути або в значній мірі скоротити невизначеність різної інтерпретації міжнародних торгових термінів у різних країнах. Інкотермс регулює ряд найбільш важливих принципових базових питань, пов'язаних з організацією доставки товару до місця призначення, будь-який базис поставки регулює три ключових «транспортних» питання, без яких доставка товару до місця призначення не може бути здійснена. Це:

1) розподіл між продавцем і покупцем транспортних витрат з доставки товару, тобто визначення, які втрати і до якого місця поставки несе продавець, і які, починаючи з якого моменту, – покупець;

2) момент переходу від продавця до покупця ризиків пошкодження, втрати або випадкової загибелі товару;

3) дату поставки товару, тобто визначення моменту фактичної передачі продавцем товару в розпорядження покупця або його представника – приклад, транспортної організації – і отже, виконання або не виконання перших своїх зобов'язань щодо строків поставки... [1]

Виділяють такі види зовнішньоекономічних договорів: договір купівлі-продажу, страхування збереження, перевезення, консигнації.

Широкого вжитку набув договір купівлі-продажу, який представляє собою взаємовідносини між продавцем та покупцем з приводу надання послуг у вигляді постачання товарів, робіт, послуг.

Особливість зовнішньоекономічного договору полягає у тому, - що одним з учасників договору є – резидент іншої країни.

Метою створення Інкотермс є розподіл ризиків між продавцем і покупцем. Він містить в собі правила, тлумачення термінів, права та обов'язки сторін на міжнародному рівні.

Інкотермс 2010 допомагає врегулювати відносини, - як при ввезенні товару морським і внутрішньо водним транспортом так і при використанні будь-якого іншого виду транспорту.

Обираючи категорію поставки Інкотермс 2010 слід керуватись тим, яку суму витрат готове заплатити підприємство.

Якщо ж поставка товару здійснюватиметься за - допомогою морського транспорту, то потрібно розібратись, яку краще категорію обрати, у випадку, коли резидент є покупець та у випадку, коли резидент є продавцем.

Найбільшу вигоду для покупця-резидента принесе категорія CIF, оскільки витрати, які нестиме покупець – це відвантаження з основного транспорту, доставка товару до місця призначення, розмитнення. Якщо дивитись з точки зору продавця-резидента, то найвигіднішою категорією є FAS, тому що витрати є незначними – це пакування товару, завантаження на транспортний засіб та доставка до основного пункту завантаження.

Розглядаючи поставку товару, за допомогою будь-якого іншого виду транспорту також слід користуватись тим, яку найменшу суму витрат понесе продавець та покупець.

Найвигіднішою з точки зору продавця-резидента є категорія EXW, оскільки всі витрати покладені на покупця. Однак при такій категорії деякі покупці-нерезиденти можуть не погодитись. Тому що не кожен захоче нести повністю всі втрати.

Для покупця-резидента привабливою категорією є DDP, через те що всі витрати, окрім страхування нестиме продавець.

На основі вище сказаного можна зробити наступні висновки: договір є невід'ємною складовою здійснення зовнішньоекономічних операцій та підставою для розмежування витрат покупця та продавця. Для регулювання міжнародних відносин з приводу купівлі-продажу товарів слід використовувати Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів Інкотермс в редакції 2010 року, що ще на договірному етапі дозволить уникнути багатьох суперечок між сторонами договору, які є представниками різних країн.