



БАЗИСНЫЕ УСЛОВИЯ ПОСТАВКИ

*Подготовили:
Исаева Д.
Подседова А.
ФТД 2 курс
Гр. Т-096*

- При заключении внешнеторгового контракта стороны должны распределить между собой многочисленные обязанности, связанные с доставкой товара от продавца к покупателю
(транспортировка, страхование, оформление таможенных формальностей и пр.)

- Для унификации понимания прав и обязанностей сторон контракта были разработаны **базисные условия поставки**, которые определяют обязанности продавца и покупателя по доставке товаров, устанавливают момент перехода риска случайной гибели или порчи товара с продавца на покупателя

- **Базисные условия поставки** ,
определяют какие расходы несут стороны по доставке груза от экспортера к импортеру. Следует понимать, что для некоторых видов товаров транспортные расходы весьма разнообразны и составляют иногда до 40-50% цены товара

Они могут включать:

- расходы по подготовке товара к отгрузке (проверка качества и количества, отбор проб, упаковка);
- оплату погрузки товара на перевозочные средства внутреннего перевозчика (водным, ж/д, автомобильным и другими видами транспорта);
- оплату расходов по погрузке товара на основные перевозочные средства в пункте экспорта;
- оплату стоимости транспортировки товара международным транспортом;
- оплату страховки груза при морских перевозках;
- расходы по хранению товара в пути и перегрузке;
- расходы по выгрузке товара в пункте назначения;
- расходы по доставке товара от пункта назначения до склада покупателя;
- оплату таможенных пошлин, налогов и сборов при переходе таможенной границы

- И это далеко не полный перечень возможных транспортных расходов. Следует иметь в виду, что расходы по доставке товара, которые несет продавец, включаются в цену товара.

Базисные условия поставки выработаны всей международной коммерческой практикой. В ходе осуществления международной торговли сложились определенные обычаи, которые в целом стали называться базисными условиями поставки. Их использование в определенной степени упростило обмен товарами, однако в силу их неоднозначного толкования в отдельных странах между контрагентами нередко возникали противоречия в определении обязанностей сторон. В целях унификации толкования **базисных условий поставки** Международная торговая палата (МТП) издала в 1936г сборник толкований международных терминов «**ИНКОТЕРМС**»

- **INTERNATIONAL COMMERCIAL TERMS**. Начиная с этого времени Правила **ИНКОТЕРМС** стали признанным и экономичным инструментарием для облегчения международной торговли.

Торговые термины являются ключевыми элементами договора международной купли-продажи, поскольку указывают сторонам что им надлежит совершить при:

- перевозке товара от продавца к покупателю;
- выполнении таможенных формальностей, необходимых для ввоза и вывоза.
- Кроме того, они поясняют распределение расходов и рисков между сторонами

Ссылка на ИНКОТЕРМС в договоре купли-продажи

Хотя **ИНКОТЕРМС**, отражающий общепринятые принципы и практику, может стать частью договора купли-продажи и при отсутствии ясно выраженного указания, тем не менее, сторонам настоятельно рекомендуется следующее:

- включать в контракт при согласовании соответствующего торгового термина, а также слова «**ИНКОТЕРМС-2000**»;
- проверять содержит ли подобное уточнение типовой (стандартный) договор, используемый сторонами при заключении ими договора купли-продажи, а при отсутствии такого уточнения включать в него стандартную ссылку на «**ИНКОТЕРМС-2000**», тем самым исключив применение предыдущих редакций **Инкотермс**.

- В последнее время **Инкотермс** пересматривался с 10-летним интервалом (1980, 1990, 2000гг). Подобный пересмотр необходим для того, чтобы убедиться в том, что **Инкотермс** отражает современную коммерческую практику. Однако может возникнуть их смешение на рынке, если коммерсанты либо не следуют изменениям, внесенным в правила толкования, либо не указывают какая именно версия **Инкотермс** подлежит применению к их договору. Более того, при неправильном применении правил могут быть допущены такие фундаментальные изменения, которые могут повредить статусу **Инкотермс**, как общепризнанному международному торговому обычаю.

- Во избежание смешения терминов и трудностей в применении **Инкотермс** рекомендуется приводить в договоре купли-продажи ссылку на действующую редакцию данного документа.

Что Инкотермс не может дать

Инкотермс не регулирует:

- переход права собственности на товар;
- освобождение от обязанностей и исключение ответственности при наличии неожиданных или непредвиденных событий;
- последствий различных нарушений договора, за исключением тех из них, которые касаются переходов рисков и стоимости, когда покупатель нарушает свои обязанности по принятию товара или по номинированию перевозчика согласно терминам группы F.

- Необходимо учитывать, что **Инкотермс** – это лишь правила толкования терминов поставки, в которых не рассматриваются другие условия договора купли-продажи.
- В настоящее время действует 13 коммерческих терминов.

Целью Инкотермс является обобщение современной коммерческой практики, с тем чтобы стороны могли сделать выбор:

- минимальная обязанность продавца исключительно по предоставлению в своих помещениях товара в распоряжение покупателя (EXW);
- более широкая обязанность продавца по передаче товара для перевозки либо поименованному покупателем перевозчику (FCA,FAS,FOB) либо перевозчику, который избирается продавцом и им же оплачивается перевозка (CFR,CPT), а также осуществляется страхование против возможных во время перевозки рисков (CIF,CIP);
- максимальная обязанность продавца по осуществлению передачи товара в пункте назначения (DAF,DES,DEQ,DDU,DDP).

- Термины объединены в четыре группы в зависимости от степени исполнения обязательств, что позволяет уже из названия судить об основных правах и обязанностях продавцов и покупателей товаров и услуг.