

## РОЗДІЛ 4

# МИТНА ВАРТІСТЬ ТОВАРІВ ТА МЕТОДИ ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ

### 4.1. Економічний зміст митної вартості товарів та його еволюція

Митна вартість є однією з найважливіших категорій, яка використовується під час здійснення митного контролю та митного оформлення товарів та транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України.

Формування методології визначення митної вартості товарів залежить від прийнятої країною зовнішньоторговельної політики, яка визначає рівень захисту внутрішнього ринку. Крім того, обґрунтованим можна вважати такий рівень захисту внутрішнього ринку, який, з одного боку, не входить у протиріччя з національними інтересами, а з іншого, сприяє розвитку зовнішньоторговельних операцій.

Базовими угодами міжнародної торгівлі щодо оцінювання товарів для митних цілей є Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) 1947 року (стаття VII даної угоди регламентує оцінку товарів для митних цілей) та Угода про застосування статті VII ГАТТ 1994 року. Наступним кроком до міжнародної гармонізації в галузі митної оцінки стало підписання 15 грудня 1950 року Конвенції про створення уніфікованої методології визначення митної вартості товарів, яка проходила в Брюсселі. Конвенція визначила Брюссельську митну вартість (БМВ) як нормальну ціну товару, визначену на умовах СІФ у місці перетинання митного кордону країни – імпортера товару. До Конвенції про БМВ приєдналося понад 70 держав, і до 80-х рр. вона була найпоширенішою методикою визначення митної вартості товару. Багато країн, що застосовували БМВ, розглядали її як угоду, що уніфікувала скоріше техніку визначення митної вартості, ніж її сутність.

Період з 1973 по 1979 р. становив новий етап в історії митної оцінки. За цей час у Женеві відбулися багатосторонні торговельні переговори ГАТТ, відомі як Токійський раунд. У 1979 році в рамках Токійського раунду було підписано Угоду про застосування ст. VII ГАТТ «Оцінка товарів для митних цілей». Митна вартість товару визначалась як ціна, яку фактично сплачено або підлягає сплаті за товари при продажу з метою експорту до країни імпорту і скоригована з урахуванням встановлених додаткових нарахувань до цієї ціни.

Угоду підписали: Аргентина, Австралія, Австрія, Республіка Ботсвана, Бразилія, Канада, Чехословаччина, країни Спільного ринку, Фінляндія, Гонконг, Угорщина, Індія, Японія, Республіка Лесото, Республіка Малаві, Мексика, Нова Зеландія, Норвегія, Румунія, ПАР, Швеція, Швейцарія, Туреччина, США, Югославія, Зімбабве та інші країни<sup>56</sup>.

Фінальним етапом в еволюції митної оцінки був період 1986–1994 роки багатосторонніх торговельних переговорів Уругвайського раунду. 15 квітня 1994 року у м. Марракеш було підписано Угоду з виконання статті VII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 р. Відповідно до Угоди митна вартість імпортованих товарів є контрактною, тобто фактично сплаченою ціною, або такою, що підлягає сплаті за товари, якщо вони продаються на експорт до країни імпорту.

Дана угода практично зберігає принципи і методи митної оцінки, вироблені в результаті Токійського раунду. Рішення щодо випадків, коли митні адміністрації мають підстави для сумнівів щодо правдивості або точності задекларованої вартості (відоме також як Рішення про перенесення тягаря доведення), прийняте в ході Уругвайського раунду за ініціативою країн, що розвиваються переносить тягар доведення на імпортерів.

Першим кроком на шляху створення національного законодавства з митної вартості у напрямі дії даної Угоди було прийняття Закону України «Про Єдиний митний тариф» 5 лютого 1992 р. Відповідно до ст. 16 Закону митна вартість товару – це ціна, що фактично сплачена або підлягає сплаті за товар на момент перетину митного кордону України. Законом започатковано основні організаційно-правові і методологічні принципи системи визначення митної вартості товарів при ввезенні чи вивезенні товарів з митної території України, але практично не визначено механізму реалізації цих принципів, оскільки не було включено основні методи визначення митної вартості.

Економічна трансформація в Україні знайшла втілення в нормативно-правових документах щодо митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон. Розуміння сутності і значущості, усвідомлення ролі і місця митної вартості товарів як визначальної процедури митного контролю та митного оформлення припадає в Україні на період 1997–1998 рр., коли Держмитслужбою в організаційному і правовому напрямках діяльності були прийняті серйозні стратегічні рішення: виокремлення в митних органах структурних підрозділів, відповідальних за контроль щодо митної вартості товарів, і затвердження типового порядку дій посадових осіб таких підрозділів.

---

<sup>56</sup> Дудчак В. І. Митна справа: навч. посібник / В. І. Дудчак, О. В. Мартинюк. – 2002. – 310 с.

Вступ України до ГАТТ/СОТ об'єктивно спонукав її до максимально можливої реалізації міжнародних норм і принципів оцінки товарів з митними цілями. Важливим кроком у цьому напрямку було прийняття Митного кодексу України 11.07.02 р., який набрав чинності з 01.01.04 р. У цьому законі було уніфіковані організаційно-правові та методологічні принципи системи визначення митної вартості товарів при імпорті й експорті. Згідно ст. 259 МКУ від 11.07.02 р., митна вартість товарів – це заявлена декларантом або визначена митним органом вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України, яка обчислюється на момент перетинання товарами митного кордону України.

Нові підходи до трактування митної вартості товарів започатковані разом із прийняттям нової редакції Митного кодексу України.

#### 4.2. Нормативно-правове забезпечення митної вартості товарів

На сьогодні методологія визначення митної вартості в Україні базується на загальних принципах митної оцінки, прийнятих у міжнародній практиці. Відповідно до чинного МКУ митною вартістю товарів, які переміщуються через митний кордон України, є вартість товарів, що використовується для митних цілей, яка базується на ціні, що фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари<sup>57</sup>. Відомості про митну вартість товарів використовуються в наступних напрямках (рис. 4.1).



**Рис. 4.1. Напрямки використання відомостей про митну вартість товарів**

<sup>57</sup> Митний кодекс України від 13.03.2012, № 4495-VI (з наступними змінами і доповненнями): за станом на 01.01.2016 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу з <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.60.6&nobreak=1>.

Митна вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України, визначається декларантом відповідно до норм Митного кодексу України. Заявлення митної вартості товарів здійснюється декларантом або уповноваженою ним особою під час декларування товарів.

Декларант або уповноважена ним особа, які заявляють митну вартість товару, зобов'язані:

1) заявляти митну вартість, визначену ними самостійно, у тому числі за результатами консультацій з фіскальним органом;

2) подавати фіскальному органу достовірні відомості про визначення митної вартості, які повинні базуватися на об'єктивних, документально підтверджених даних, що піддаються обчисленню;

3) нести всі додаткові витрати, пов'язані з коригуванням митної вартості або наданням фіскальному органу додаткової інформації.

Декларант або уповноважена ним особа, які заявляють митну вартість товару, мають право:

1) надавати фіскальному органу (за наявності) додаткові відомості у разі потреби уточнення інформації;

2) на випуск у вільний обіг товарів, що декларуються:

– у разі визнання фіскальним органом заявленої митної вартості товарів – за умови сплати митних платежів згідно із заявленою митною вартістю;

– у разі згоди декларанта або уповноваженої ним особи з рішенням фіскального органу про коригування митної вартості товарів – за умови сплати митних платежів згідно з митною вартістю, визначеною фіскальним органом;

– у разі незгоди декларанта або уповноваженої ним особи з рішенням фіскального органу про коригування заявленої митної вартості товарів – за умови сплати митних платежів згідно із заявленою митною вартістю товарів та надання гарантій в розмірі, визначеному фіскальним органом;

3) проводити цінову експертизу договору (контракту) шляхом залучення експертів за власні кошти;

4) оскаржувати рішення фіскального органу щодо коригування митної вартості оцінюваних товарів та бездіяльність фіскального органу щодо неприйняття протягом строків, для завершення митного оформлення, рішення про визнання митної вартості оцінюваних товарів;

5) приймати самостійне рішення про необхідність коригування митної вартості після випуску товарів;

6) отримувати від фіскального органу інформацію щодо підстав, з яких фіскальний орган вважає, що взаємозв'язок продавця і покупця вплинув на ціну, що була фактично сплачена або підлягає сплаті за оцінювані товари;

7) у певних випадках вимагати від фіскального органу надання письмової інформації про причини, за яких заявлена ними митна вартість не може бути визнана;

8) вимагати від фіскального органу надання письмової інформації щодо порядку і методу визначення митної вартості, застосованих при коригуванні заявленої митної вартості, а також щодо підстав для здійснення такого коригування.

### 4.3. Методи визначення митної вартості товарів

Визначення митної вартості товарів, які ввозяться в Україну відповідно до митного режиму імпорту, здійснюється за наступними методами (рис. 4.2).

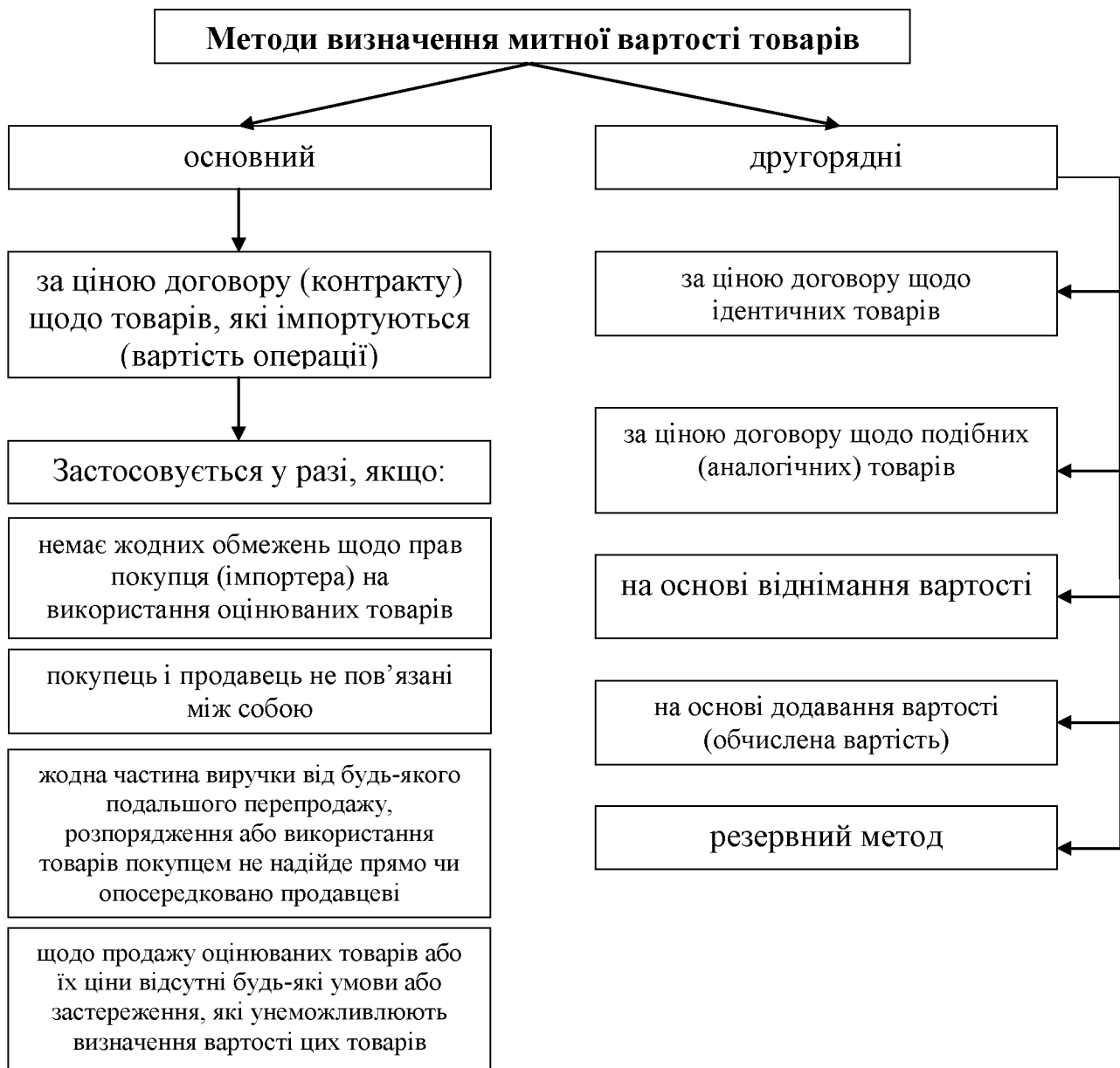


Рис. 4.2. Методи визначення митної вартості товарів

Митна вартість товарів визначається враховуючи наступні особливості:

1) товари ввозяться на митну територію України і декларуються в митному режимі імпорту;

2) товари ввозяться на митну територію України і декларуються в інших митних режимах, що передбачають сплату митних платежів (крім транзиту);

3) товари що ввозяться і декларуються в інших митних режимах, які не передбачають сплату митних платежів;

4) що вивозяться за межі митної території України.

В останніх двох випадках митною вартістю є ціна товару, зазначена у рахунку-фактурі чи рахунку-проформі. В перших двох випадках, тобто для товарів, що ввозяться і декларуються в митному режимі імпорту та інших митних режимах, що передбачають сплату митних платежів, митна вартість товарів визначається із застосуванням одного з шести методів.

Основним методом визначення митної вартості товарів, які ввозяться на митну територію України відповідно до митного режиму імпорту, є перший метод – за ціною договору (вартість операції).

Кожний наступний метод застосовується лише у разі, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу. Застосуванню другорядних методів передуює процедура консультацій між фіскальним органом та декларантом з метою визначення основи вартості. Під час таких консультацій фіскальний орган та декларант можуть здійснити обмін наявною у кожного з них інформацією за умови додержання вимог щодо її конфіденційності.

Методи на основі віднімання та додавання вартості (обчислена вартість) можуть застосовуватися у будь-якій послідовності на прохання декларанта або уповноваженої ним особи. У разі якщо неможливо застосувати жоден із зазначених методів, митна вартість визначається за резервним методом.

Метод визначення митної вартості товарів за ціною договору (контракту) щодо товарів, які імпортуються, не застосовується, якщо використані декларантом або уповноваженою ним особою відомості не підтверджені документально або не визначені кількісно і достовірні та/або відсутня хоча б одна із складових митної вартості, яка є обов'язковою при її обчисленні.

Митною вартістю товарів, які ввозяться на митну територію України відповідно до митного режиму імпорту, є ціна, що була фактично сплачена або підлягає сплаті за товари, якщо вони продаються на експорт

в Україну, скоригована в разі потреби з урахуванням положень частини десятої цієї статті. Ціна, що була фактично сплачена або підлягає сплаті, – це загальна сума всіх платежів, які були здійснені або повинні бути здійснені покупцем оцінюваних товарів продавцю або на користь продавця через третіх осіб та/або на пов'язаних із продавцем осіб для виконання зобов'язань продавця.

Платежі можуть бути здійснені прямо чи опосередковано. Прикладом опосередкованого платежу може бути врегулювання покупцем повністю чи частково боргу продавця.

При визначенні митної вартості до ціни, що була фактично сплачена або підлягає сплаті за оцінювані товари, додаються такі витрати (складові митної вартості), якщо вони не включалися до ціни, що була фактично сплачена або підлягає сплаті:

1) витрати, понесені покупцем:

а) комісійні та брокерська винагорода, за винятком комісійних за закупівлю, що є платою покупця своєму агентові за надання послуг, пов'язаних із представництвом його інтересів за кордоном для закупівлі оцінюваних товарів;

б) вартість ящиків тари (контейнерів), в яку упаковано товар, або іншої упаковки, що для митних цілей вважаються єдиним цілим з відповідними товарами;

в) вартість упаковки або вартість пакувальних матеріалів та робіт, пов'язаних із пакуванням;

2) належним чином розподілена вартість нижчезазначених товарів та послуг, якщо вони поставляються прямо чи опосередковано покупцем безоплатно або за зниженими цінами для використання у зв'язку з виробництвом та продажем на експорт в Україну оцінюваних товарів, якщо така вартість не включена до ціни, що була фактично сплачена або підлягає сплаті:

а) сировини, матеріалів, деталей, напівфабрикатів, комплектувальних виробів тощо, які увійшли до складу оцінюваних товарів;

б) інструментів, штампів, шаблонів та аналогічних предметів, використаних у процесі виробництва оцінюваних товарів;

в) матеріалів, витрачених у процесі виробництва оцінюваних товарів (мастильні матеріали, паливо тощо);

г) інженерних та дослідно-конструкторських робіт, дизайну, художнього оформлення, ескізів та креслень, виконаних за межами України і безпосередньо необхідних для виробництва оцінюваних товарів;

3) роялті та інші ліцензійні платежі, що стосуються оцінюваних товарів та які покупець повинен сплачувати прямо чи опосередковано як умову продажу оцінюваних товарів, якщо такі платежі не включаються до ціни, що була фактично сплачена або підлягає сплаті. Зазначені платежі можуть включати платежі, які стосуються прав на літературні та художні твори, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, торговельні марки та інші об'єкти права інтелектуальної власності.

4) відповідна частина виручки від будь-якого подальшого перепродажу товарів, що оцінюються, їх використання або розпорядження ними на митній території України, яка прямо чи опосередковано йде на користь продавця;

5) витрати на транспортування оцінюваних товарів до аеропорту, порту або іншого місця ввезення на митну територію України;

6) витрати на навантаження, вивантаження та обробку оцінюваних товарів, пов'язані з їх транспортуванням до аеропорту, порту або іншого місця ввезення на митну територію України;

7) витрати на страхування цих товарів.

До митної вартості не включаються нижче зазначені витрати або кошти за умови виділення їх з ціни, що була фактично сплачена або підлягає сплаті за оцінювані товари, що документально підтверджені та які піддаються обчисленню:

1) плата за будівництво, спорудження, складення, технічне обслуговування або технічну допомогу, здійснені після ввезення імпортованих товарів, таких як промислова установка, машини або обладнання;

2) витрати на транспортування після ввезення;

3) податки, які справляються в Україні<sup>58</sup>.

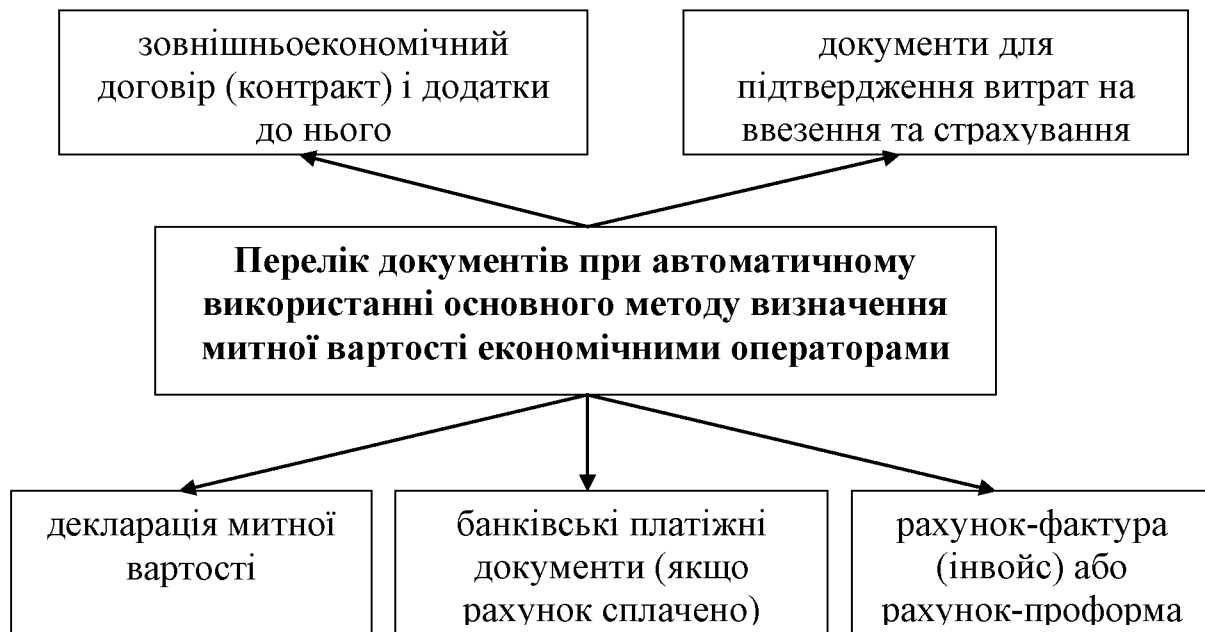
Використані декларантом або уповноваженою ним особою відомості повинні бути об'єктивними, піддаватися обчисленню та підтверджуватися документально.

Право на автоматичне застосування методу визначення митної вартості за ціною договору (контракту) щодо товарів, які імпортуються (вартість операції), мають уповноважені економічні оператори. Для підтвердження у таких випадках заявлених відомостей про митну вартість товарів, подаються лише такі документи (рис. 4.3).

---

<sup>58</sup> Митний кодекс України від 13.03.2012, № 4495-VI (з наступними змінами і доповненнями): за станом на 01.01.2016 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу з <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.60.6&nobreak=1>.

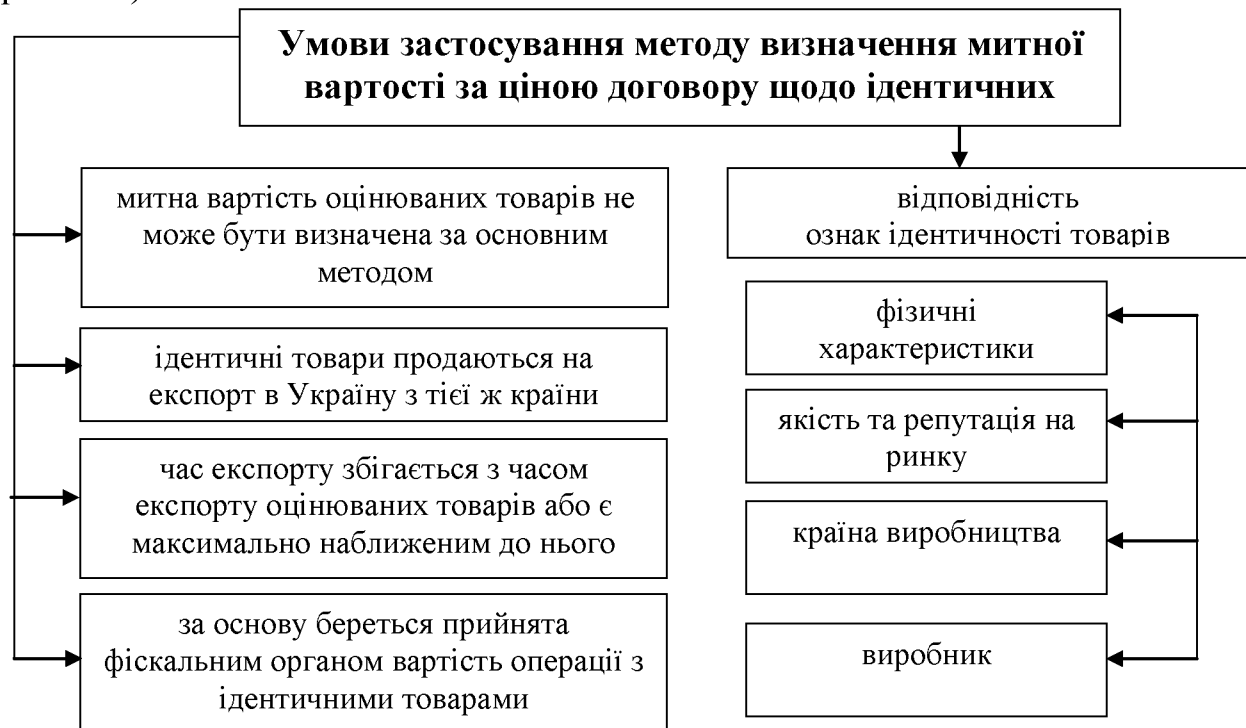




**Рис. 4.3. Документи, що подає економічний оператор при автоматичному використанні основного методу визначення митної вартості**

При цьому, контроль правильності визначення митної вартості здійснюється виключно після завершення митного оформлення та пропуску товарів через митний кордон України.

Застосування методу визначення митної вартості товарів за ціною договору щодо ідентичних товарів передбачає виконання ряду умов (рис. 4.4).



**Рис. 4.4. Умови застосування методу визначення митної вартості за ціною договору щодо ідентичних товарів**

Ціна договору щодо ідентичних товарів береться за основу для визначення митної вартості товарів, якщо ці товари ввезено приблизно в тій же кількості та на тих же комерційних рівнях, що й оцінювані товари.

У разі відсутності такого продажу використовується вартість операції з ідентичними товарами, що продавалися в Україну в іншій кількості та/або на інших комерційних рівнях. При цьому їх ціна коригується з урахуванням зазначених розбіжностей незалежно від того, чи веде це до збільшення або зменшення вартості. Інформація, що використовується при здійсненні коригування, повинна бути документально підтверджена.

У разі якщо для цілей застосування цього методу виявляється більш як одна вартість договору щодо ідентичних товарів, для визначення митної вартості оцінюваних товарів використовується найменша така вартість.

У разі якщо митна вартість оцінюваних товарів не може бути визначена за основним методом та за ціною договору щодо ідентичних товарів, за митну вартість береться прийнята фіскальним органом вартість операції з подібними (аналогічними) товарами. Умови застосування методу визначення митної вартості за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів зображено на рис. 4.5.



**Рис. 4.5. Умови застосування методу визначення митної вартості за ціною договору щодо подібних (аналогічних) товарів**

Для визначення, чи є товари подібними (аналогічними), враховуються якість товарів, наявність торгової марки та репутація цих товарів на ринку.

Ціна договору щодо подібних (аналогічних) товарів береться за основу для визначення митної вартості товарів, якщо ці товари ввезено приблизно в тій же кількості і на тих же комерційних рівнях, що й оцінювані товари.

У разі якщо такого продажу не виявлено, використовується вартість операції з подібними (аналогічними) товарами, які продавалися в Україні в іншій кількості та/або на інших комерційних рівнях. При цьому їх ціна коригується з урахуванням зазначених розбіжностей незалежно від того, чи веде це до збільшення або зменшення вартості. Інформація, що використовується при здійсненні коригування, повинна бути документально підтверджена.

У разі якщо для цілей застосування цього методу виявляється більш як одна вартість договору щодо подібних (аналогічних) товарів, для визначення митної вартості оцінюваних товарів використовується найменша така вартість. При цьому, товари не вважаються ідентичними або подібними (аналогічними) оцінюваним, якщо вони не вироблені в тій же країні, що і товари, які оцінюються.

Товари, виготовлені не виробником оцінюваних товарів, а іншою особою, беруться до уваги лише у разі, якщо немає ні ідентичних, ні подібних (аналогічних) товарів, виготовлених особою – виробником товарів, що оцінюються. Товари не вважаються ідентичними чи подібними (аналогічними) оцінюваним, якщо їх проектування, дослідно-конструкторські роботи, художнє оформлення, дизайн, ескізи, креслення, а також інші аналогічні роботи виконані в Україні.

У разі якщо митна вартість оцінюваних товарів не може бути визначена попередніми трьома методами, їх митна вартість визначається на основі віднімання вартості, крім випадків, коли на вимогу декларанта або уповноваженої ним особи послідовність застосування цього методу може бути зворотною.

Для визначення митної вартості товарів на основі додавання вартості (обчислена вартість) за основу береться надана виробником товарів, що оцінюються, або від його імені інформація про їх вартість, яка повинна складатися із сум:

1) вартості матеріалів та витрат, понесених виробником при виробництві оцінюваних товарів. Така інформація повинна базуватися на

комерційних рахунках виробника за умови, що такі рахунки сумісні із загально визнаними принципами бухгалтерського обліку, які застосовуються в країні, де ці товари виробляються;

2) обсягу прибутку та загальних витрат, що дорівнює сумі, яка звичайно відображається при продажу товарів того ж класу або виду, що й оцінювані товари, які виготовляються виробниками у країні експорту для експорту в Україну;

3) загальних витрат при продажу в Україну з країни вивезення товарів того ж класу або виду, тобто витрат на завантаження, розвантаження та обробку оцінюваних товарів, їх транспортування до аеропорту, порту або іншого місця ввезення на митну територію України, витрат на страхування цих товарів.

У разі якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом послідовного використання попередніх методів, митна вартість оцінюваних товарів визначається з використанням способів, які не суперечать законам України і є сумісними з відповідними принципами і положеннями Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ). Така митна вартість повинна ґрунтуватися на раніше визначених (визначених) фіскальними органами митних вартостях.

Митна вартість імпортованих товарів не визначається резервним методом на підставі:

1) ціни товарів українського походження на внутрішньому ринку України;

2) системи, яка передбачає прийняття для митних цілей вищої з двох альтернативних вартостей;

3) ціни товарів на внутрішньому ринку країни-експортера;

4) вартості виробництва, іншої, ніж обчислена вартість, визначена для ідентичних або подібних (аналогічних) товарів;

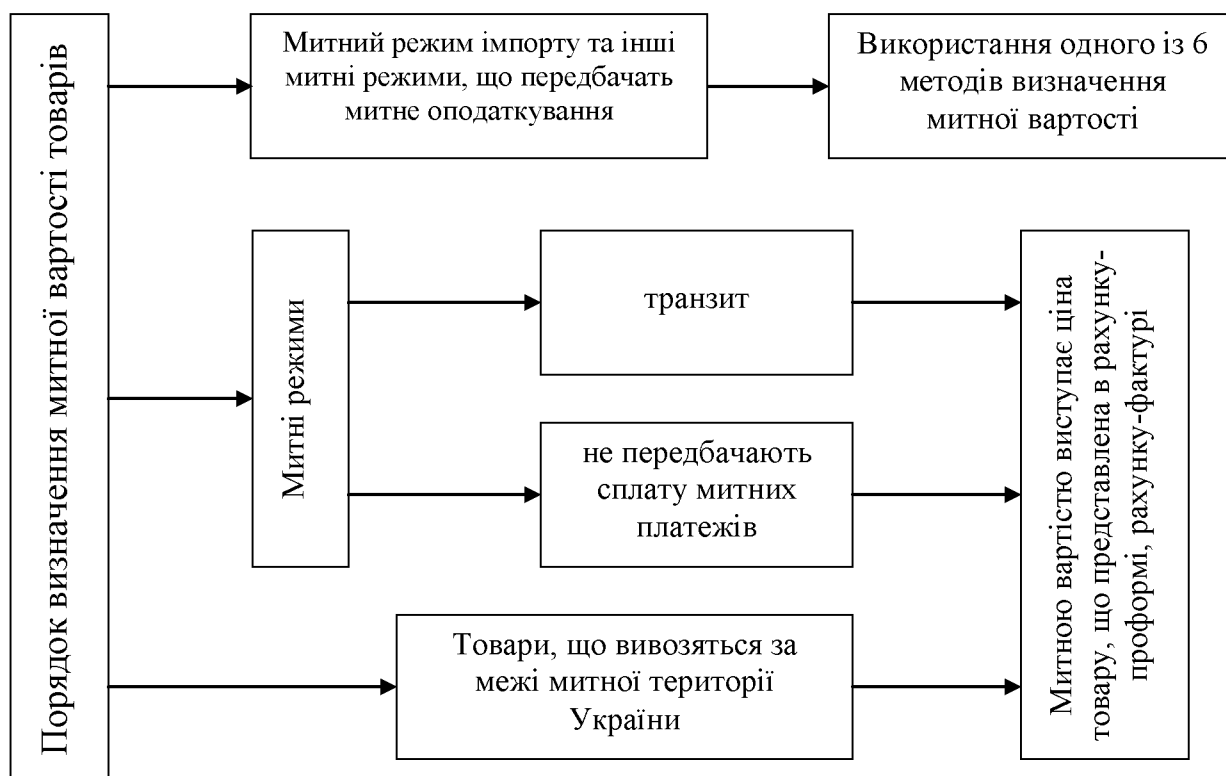
5) ціни товарів, що поставляються з країни-експортера до третіх країн;

6) мінімальної митної вартості;

7) довільної чи фіктивної вартості.

У разі якщо резервний метод застосовується фіскальним органом, він на вимогу декларанта або уповноваженої ним особи зобов'язаний письмово поінформувати їх про митну вартість, визначену таким чином, та про використаний при цьому метод.

Особливості визначення митної вартості товарів, що переміщуються через митний кордон України в митних режимах, відмінних від митного режиму імпорту представлено на рис. 4.6.



**Рис. 4.6. Порядок визначення митної вартості товарів при різних митних режимах**

Митною вартістю товарів, що ввозяться в Україну відповідно до митних режимів, відмінних від режиму імпорту, є ціна товару, зазначена у рахунку-фактурі чи рахунку-проформі. При зміні митного режиму митна вартість, визначена при першому поміщенні товару в митний режим, підлягає заміні митною вартістю, визначеною відповідно до наступного митного режиму.

Митною вартістю товарів, що вивозяться за межі митної території України, є ціна товару, зазначена у рахунку-фактурі чи рахунку-проформі.

Митна вартість товарів, що вивозяться за межі митної території України, визначається при поміщенні цих товарів уперше в митний режим з наступним фактичним переміщенням їх через митний кордон України. При зміні митного режиму під час знаходження товарів за межами митної території України митною вартістю товарів є митна вартість, визначена на день прийняття фіскальним органом митної декларації при їх першому поміщенні в митний режим.

Практика митного адміністрування показала, що за 2014 рік порівняно із 2013 роком питома вага митного оформлення товарів із застосуванням першого методу визначення митної вартості товарів (див. рис. 4.7).



**Рис. 4.7. Застосування методів визначення митної вартості товарів<sup>59</sup>**

Таким чином, використання основного методу визначення митної вартості товарів в 2014 році зменшилась на 1,5 відсоткових пункти та становить 81,3 відс. (за 2013 рік – 82,8 відс.). Застосування методів визначення митної вартості в розрізі товарних груп представлено на рис.4.8.



**Рис. 4.8. Застосування методів визначення митної вартості в розрізі товарних груп в 2014 р.<sup>60</sup>**

Традиційно високим є рівень застосування першого методу при митному оформленні сировинних товарів та промислових товарів із низьким рівнем обробки. Це в основному продукція хімічної промисловості, каучук (87,5 відс.), паливо-енергетичні товари (83,7 відс.), деревина та целюлозно-паперові вироби (80,7 відс.), мінеральні продукти (78,0 відс.).

<sup>59</sup> Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2014 рік: Офіційне видання ДФС України. – К.: ДФС України. – 2015. – 71 с.[Електронний ресурс] // Режим доступу з <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/166710.html>.

<sup>60</sup> Звіт про виконання Плану роботи Державної фіскальної служби України на 2014 рік: Офіційне видання ДФС України. – К.: ДФС України. – 2015. – 71 с.[Електронний ресурс] // Режим доступу з <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/166710.html>.

#### **4.4. Правила ІНКОТЕРМС та їх значення у формуванні митної вартості товарів.**

Контрагенти, що укладають контракт, найчастіше недостатньо інформовані про розходження в торговельних та законодавчих порядках країн, де знаходяться комерційні підприємства партнерів. Це може призвести до спорів в частині визначення митної вартості товарів, судових розглядів, які тягнуть за собою втрати часу і фінансовий збиток. Щоб позбутися таких колізій, чітко визначити обов'язки сторін та зменшити ризик юридичних ускладнень, у договорах (контрактах) купівлі-продажу, Міжнародною торговельною палатою (англійською – International Chamber of Commerce (ICC), в 1936 р. були розроблені торговельні терміни, що являють собою універсальний набір базових умов, знання і застосування яких полегшувало здійснення торговельних операцій. Вони ґрунтувалися на міжнародній торговельній практиці і звичаях. Збірник називався «Міжнародні правила тлумачення торговельних термінів ІНКОТЕРМС» (International Commercial Terms). Зміни в ІНКОТЕРМС вносилися в 1953, 1967, 1980, 1990, 2000 роках. З 1 січня 2011 р. вступила в дію нова версія правил ІНКОТЕРМС, яка отримала назву «ІНКОТЕРМС 2010».

Базисні умови поставки спрощують процес розробки та укладання контракту, допомагають партнерам знайти спосіб розподілу відповідальності та правильно ідентифікувати митну вартість товару. У контракті купівлі-продажу базисними умовами постачання є умови, що визначають:

1) права та обов'язки сторін щодо постачання проданих товарів:

– хто і за чий рахунок забезпечує транспортування товарів по території країн експортера, імпортера, транзитних країн, а також при перевезенні товару морським, річковим, повітряним транспортом;

– стан вантажу щодо транспортного засобу, а саме визначає зобов'язання продавця за встановлену в контракті ціну доставити вантаж у визначене місце або завантажити товар на транспортний засіб чи підготувати його до завантаження, або передати транспортній організації;

– зобов'язання продавця по упакуванню та маркуванню товарів, зобов'язання сторін по страхуванню вантажів;

– зобов'язання сторін щодо оформлення комерційної документації відповідно до діючих в міжнародній торговельній практиці вимог;

– де і коли переходять від продавця до покупця права власності на товар;

2) момент переходу ризику випадкової загибелі чи ушкодження товару і витрати, що можуть виникнути у зв'язку з цим.

Зобов'язання продавця і покупця, наведені в ІНКОТЕРМС 2010 по кожній з базисних умов, перераховані в таблиці 4.1.

Таблиця 4.1

### Порядок формування витрат залежно від умов поставок ІНКОТЕРМС 2010

Витрати пов'язані з товаром		Умови поставки за ІНКОТЕРМС - 2010										
		EXW	FCA	FAS	FOB	CFR	CIF	CPT	CIP	DAT	DAP	DDP
1	Упаковка											
2	Погрузка на перший транспорт	+										
3	Доставка основному перевізнику	+										
4	Вивізне мито											
5	Страховання перевезення	+	+	+	+	+		+		+	+	+
6	Погрузка у перевізника	+	+	+								
7	Оплата основного перевезення	+*	+*	+*	+*	**	**	**	**	**	**	**
8	Розвантаження									-		-
9	Ввізне мито											-
10	Доставка від перевізника											-

*Пояснення до умовних позначок, використаних в таблиці:*  
 в графах 1-7 - враховуються витрати, понесені до перетину митного кордону України;  
 в графах 8-10 - враховуються витрати, понесені після перетину митного кордону України;  
 «\*» - витрати тільки до моменту перетину митного кордону України;  
 «\*\*» - витрати тільки від моменту перетину митного кордону України;  
 ■ - витрати, які включаються в ціну у відповідності з ІНКОТЕРМС – 2010.  
 «+» - при визначенні митної вартості витрати додаються незалежно від того, хто їх несе.  
 «-» - при визначенні митної вартості витрати віднімаються незалежно від того, хто їх несе.

Розглянемо більш детально кожну із умов поставок в редакції ІНКОТЕРМС 2010.

#### **EXW (EX Works (... named place) Франко завод (... назва місця).**

Термін «Франко завод» означає, що продавець вважається таким, що виконав свої обов'язки з постачання, коли він надасть товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві чи в іншому названому місці (наприклад, на заводі, фабриці, складі тощо). Продавець не відповідає за завантаження товару на транспортний засіб, а також за митне очищення товару для експорту.

**FCA (Free Carrier (... named place) Франко перевізник (... назва місця).** Термін «франко-перевізник» означає, що продавець доставить товар, який пройшов митне очищення, зазначеному покупцем перевізнику до названого місця. Слід зазначити, що вибір місця постачання вплине на зобов'язання по завантаженню і розвантаженню товару на даному місці. Якщо поставка здійснюється в приміщенні продавця, то продавець несе відповідальність за відвантаження. Якщо ж постачання здійснюється в інше місце, продавець за відвантаження товару відповідальності не несе. Даний термін може бути використаний під час перевезення будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.



**FAS (Free Alongside Ship (...named port of shipment) Франко вздовж борту судна (... назва порту відвантаження).** Термін «франко вздовж борту судна» означає, що продавець виконав постачання, коли товар розміщений уздовж борта судна на причалі або на ліхтерах у зазначеному порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту усі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. За умовами терміна FAS на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту (на відміну від умов попередніх видань «Інкотермс» – обов'язок по митному очищенню для експорту покладалася на покупця). Однак, якщо сторони бажають, щоб покупець узяв на себе обов'язки з митного очищення товару для експорту, то це повинно бути чітко обумовлене у відповідному доповненні до договору купівлі-продажу.

**FOB (Free On Board (... named port of shipment) Франко борт (... назва порту відвантаження).** Термін «Франко борт» означає, що продавець виконав постачання, коли товар перейшов через поручні судна в названому порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту усі витрати й ризики, втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець. За умовами терміна FOB на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Даний термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не збираються поставити товар через поручні судна, слід застосовувати термін FCA.

**CFR Cost and Freight (... named port of destination) Вартість і фрахт (... назва порту призначення).** Термін «вартість і фрахт» означає, що продавець виконав постачання, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. За умовами терміна CFR на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Даний термін може застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом.

**CIF (Cost, Insurance and Freight (...named port of destination) Вартість, страхування і фрахт (...назва порту призначення).** Термін «вартість, страхування та фрахт» означає, що продавець виконав постачання, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження. Продавець зобов'язаний оплатити витрати і фрахт, необхідні для доставки товару в зазначений порт призначення, але ризик втрати або ушкодження товару, як і будь-які додаткові витрати, що виникають після відвантаження товару, переходять із продавця на покупця. За умовами терміна CIF на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Даний термін може

застосовуватися тільки під час перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом. Якщо сторони не збираються поставити товар через поручні судна, слід застосовувати термін СІР.

**СІР (Carriage and Insurance Paid To (... named place of destination) Фрахт/перевезення та страхування оплачені до (... назва місця призначення).** Термін «фрахт/перевезення та страхування оплачені до» означає, що продавець доставить товар названому їм перевізнику. Крім цього, продавець зобов'язаний оплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до названого пункту призначення. Це означає, що покупець бере на себе всі ризики і будь-які додаткові витрати після доставки таким чином товару. Однак, за умовами СІР на продавця також покладається обов'язок по забезпеченню страхування від ризиків втрати й ушкодження товару під час перевезення на користь покупця. Отже, продавець укладає договір страхування й оплачує страхові внески. Покупець повинен брати до уваги, що відповідно до умов терміна СІР від продавця потрібно забезпечення страхування з мінімальним покриттям. За умовами терміна СІР на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Даний термін може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.

**СРТ (Carriage Paid To (...named place of destination) Фрахт/перевезення оплачено до (... назва місця призначення).** Термін «фрахт/перевезення оплачено до» означає, що продавець доставить товар названому їм перевізнику. Крім цього, продавець зобов'язаний оплатити витрати, пов'язані з перевезенням товару до названого пункту призначення. Це означає, що покупець бере на себе всі ризики втрати чи пошкодження товару, як і інші витрати після передачі товару перевізнику. За умовами терміна СРТ на продавця покладається обов'язок по митному очищенню товару для експорту. Даний термін може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, включаючи змішані перевезення.

**DAT (Delivered At Terminal (... named terminal of destination) Постачання на терміналі (... назва терміналу).** Термін «поставка на терміналі» (новий термін, введений в Інкотермс 2010) означає, що продавець виконав своє зобов'язання по постачанню, коли він надав покупцеві товар, розвантажений з транспортного засобу в узгодженому терміналі зазначеного місця призначення. Під терміналом розуміється будь-яке місце, в т.ч. авіа/авто/залізничний карго-термінал, причал, склад тощо. Продавець несе всі ризики по доставці товару і його розвантаженні на терміналі. Продавець не зобов'язаний виконувати митні формальності або сплачувати імпорتنі мита при ввезенні товару. Даний термін може застосовуватися при поставках будь-яким видом транспорту.

**DAP (Delivered At Point (... named point of destination) Постачання в пункті (... назва пункту).** Термін «поставка в пункті» (новий термін, введений в Інкотермс 2010) означає, що продавець виконав своє зобов'язання по постачанню, коли він надав покупцеві товар, готовий до розвантаження з транспортного засобу, що прибув в узгоджене місце призначення. Продавець несе всі ризики, пов'язані з доставкою товару в узгоджене місце призначення. Продавець не зобов'язаний виконувати митні формальності або сплачувати імпортні мита при ввезенні товару. Даний термін може застосовуватися при поставках будь-яким видом транспорту.

**DDP (Delivered Duty Paid (... named place of destination) Постачання з оплатою мита (... назва місця призначення).** Термін «поставка зі сплатою мита» означає, що продавець надасть товар, що пройшов митне очищення і не був розвантажений із прибулого транспортного засобу у розпорядження покупця в названому місці призначення. Продавець зобов'язаний нести усі витрати і ризики, пов'язані з транспортуванням товару, включаючи (де це буде потрібно) будь-які збори для імпорту в країну призначення (під словом «мити» тут розуміється відповідальність і ризики за проведення митного очищення, а також за оплату митних формальностей, митних платежів та інших зборів). У той час як термін EXW покладає на продавця мінімальні обов'язки, термін DDP припускає максимальні обов'язки продавця. Даний термін не може застосовуватися, якщо продавець прямо чи побічно не може забезпечити одержання імпоротної ліцензії. Якщо сторони погодилися про виключення з зобов'язань продавця деяких з витрат, що підлягають оплаті при імпорті (таких, як податок на додану вартість – ПДВ), це повинно бути чітко визначене в контракті купівлі-продажу.

Серед усіх розглянутих базисних умов сторони зовнішньоторговельних операцій віддають перевагу умовам FOB і CIF. У міжнародній торгівлі під «ціною FOB» розуміється експортна ціна товару, а під «ціною CIF» – імпортна ціна. Для продавця вигідне постачання товару на цих умовах, оскільки ризик випадкової загибелі або ушкодження товару з моменту навантаження товару на судно й одержання коносаменту переходить на покупця. Крім того, уклавши контракт на умовах CIF, продавець має право зафрахтувати судно за своїм розсудом. Це дає йому можливість дістати додатковий прибуток за рахунок різниці між вартістю фрахту, закладеної в ціні, і фактично виплаченої судновласнику, а також за рахунок використання зафрахтованого тоннажу для перевезення зворотним рейсом своїх імпортних вантажів.