

Базисные условия поставок товаров

100116МТ;

4 курс;

Маличенко А.

Внешекономическая деятельность является частью хозяйственной деятельности любой фирмы, возникающей с выходом последней на внешний рынок и вовлечением ее в международные экономические отношения. Эффективность осуществления внешнеэкономической деятельности зависит от правильного составления внешнеторговых контрактов, определения цен, условий поставок, расчета таможенных платежей, знания основ международных расчетов и международных транспортных перевозок. В различных видах международных контрактов, особенно в международных контрактах купли-продажи особое место принадлежит базисным условиям поставок.

Базисные условия поставок товаров

```
graph TD; A[Базисные условия поставок товаров] --> B[во-первых, являются базой (основой), определяющей содержание внешнеторговой цены в зависимости от распределения транспортных расходов по доставке товара между Продавцом и Покупателем (поскольку расходы Продавца входят в цену товара).]; A --> C[во-вторых, регулируют ряд наиболее важных, принципиальных, базовых вопросов, связанных с организацией доставки товара до места назначения.];
```

во-первых, являются базой (основой), определяющей содержание внешнеторговой цены в зависимости от распределения транспортных расходов по доставке товара между Продавцом и Покупателем (поскольку расходы Продавца входят в цену товара).

во-вторых, регулируют ряд наиболее важных, принципиальных, базовых вопросов, связанных с организацией доставки товара до места назначения.

Базисные условия поставок

-условия договоров международной купли-продажи товаров. Регулируют права и обязанности продавца и покупателя, связанные с доставкой товара: упаковкой, таможенной очисткой, страхованием, получением экспортных и импортных разрешений, оплатой расходов по погрузке и выгрузке, передачей товара покупателю. В них также содержатся сведения о порядке оформления соответствующих документов. Базисные условия поставок служат основанием для определения цены товара и момента исполнения продавцом обязанности по передаче товара покупателю и соответственно перехода с продавца на покупателя риска случайной утраты или повреждения товара. В практике международной торговли определились наиболее часто повторяющиеся сочетания обязательств продавцов и покупателей, которые стали рассматриваться как международные торговые обычаи.

«Инкотермс-2010»

Международной торговой палатой Парижа издаются сборники, содержащие свод правил единообразного толкования базисных условий (Инкотермс), которые имеют широкое практическое применение. Необходимость в появлении такого документа была вызвана неоднозначным толкованием торговых терминов в разных странах, что приводило к разногласиям и спорам, которые приходилось разрешать через суды. Поэтому Международная торговая палата на основе обобщения торговой практики в разных странах унифицировала эти термины и издала в 1936 году международные правила толкования торговых терминов под названием «Инкотермс-1936». В настоящее время он действует в редакции 2010 года - «Инкотермс-2010».

Сфера действия «Инкотермс 2010»
распространяется на права и обязанности
сторон по договору купли-продажи в части
поставки товаров. В основном базис
определяет:

обязанности

стоимость и риски,
возникающие при
доставке товара от
продавца к покупателю

указывают, как
распределены
обязанности сторон по
перевозке и
страхованию,
обеспечению
соответствующей
упаковки товара,
выполнению погрузо-
разгрузочных работ,
установлению
момента перехода
риска случайной
гибели или
повреждения товара

Классификация торговых терминов «Инкотермс 2010»

Группа Е



EXW



Франко-предприятие...(указанное место) означает, что продавец выполнил свои обязательства по поставке товара тогда, когда он предоставил товар в распоряжение покупателя непосредственно на своей территории.

FOB

Группа F

FCA

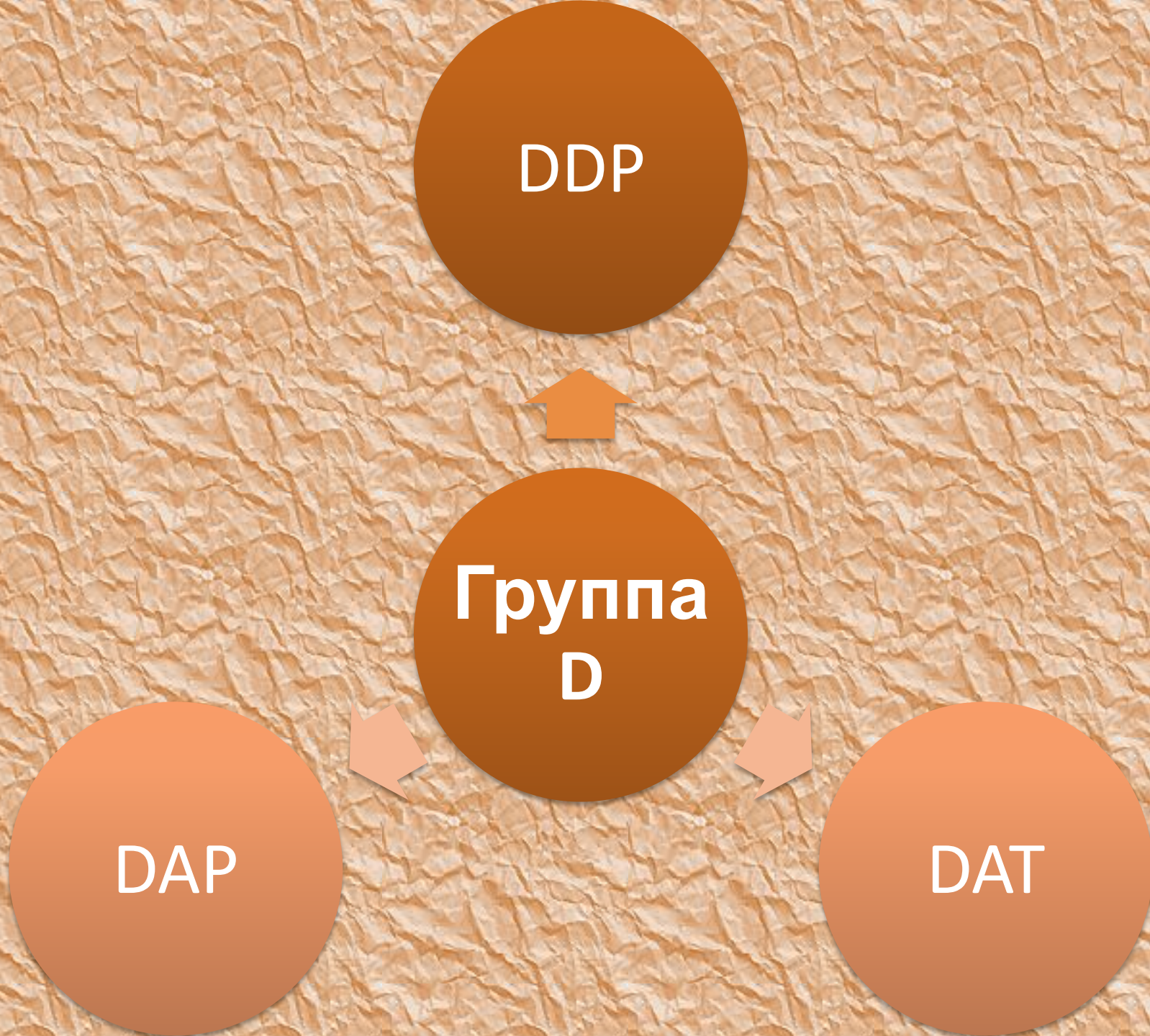
FAS



CFR

CIP **Группа C** CIF

CPT



«Е»- отгрузка

- имеет одно условие-«франко-завод», содержание минимума обязанностей для продавца,- которое заключается лишь в предоставлении товара для покупателя.

«F»- основная перевозка не оплачена продавцом

- включены условия, требующие от продавца передать товар перевозчику, указанному покупателем («франко-перевозчик», «франко- вдоль борта судна», «франко-борт»).

«С»-основная перевозка оплачена продавцом

- относятся условия, по которым продавец должен обеспечить перевозку продукции, но не обязан принимать на себя риск случайной гибели или повреждения товара или нести какие-нибудь дополнительные расходы, которые могли бы возникнуть после отгрузки товара («стоимость и фрахт», «стоимость, страхование и фрахт», «фрахт/перевозка оплачены до», «фрахт/перевозка и страхование оплачены до»).

«D»-доставка

- включает условия поставки, предусматривающие обязанность продавца нести все расходы и риски, которые могут возникнуть при доставке товара в страну назначения («поставка на терминале», «поставка в пункте», «поставка с оплатой пошлины»).

Так как экономика страны по существу по всем направлениям была несбалансированной, то импорт рассматривался как средство латания прорех, а экспорт - как вынужденная плата за импорт. В целом же система управления, планирования и стимулирования внешнеэкономической международной деятельности не способствовала росту эффективности экспорта. Создавалось отчуждение между производителями экспортной продукции и результатами экспорта. Реформирование международной деятельности призвано помочь преодолеть создавшееся положение. Важное место среди вопросов организации и техники проведения внешнеэкономических операций занимает заключение внешнеторгового контракта. От того, насколько профессионально составлен контракт, зависит успех коммерческой сделки в целом. Чрезвычайно актуальным является в настоящее время изучение форм международной промышленной кооперации, в частности страхования, таможенного дела. Деловое общение и деловой протокол, подготовка и переподготовка квалифицированных кадров - важные составляющие работы в области международных связей.

