МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ВІДКРИТИЙ МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ РОЗВИТКУ ЛЮДИНИ
«УКРАЇНА»
ВІННИЦЬКИЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ

Кафедра бізнесу та права

Освітня програма «Менеджмент»
Спеціальність: 073 «Менеджмент»

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня «магістр»
«УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМИ УМОВАМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ КОНТРАКТІВ»
(за матеріалами ПрАТ «Володарка»)

Студент _____ Ткачук А.В.
(підпис)

Науковий
керівник _____ д.е.н., проф. Чорна Л.О.
(підпис)

Рецензент _____ д.е.н., проф. Поліщук І.І.
(підпис)

Допущено до захисту
Завідувач кафедри бізнесу та права
_____ «___» _____2024 р. Давиденко В.В.
(підпис)

Вінниця – 2024 р.

ВСЕ 2023

АНОТАЦІЯ

Дипломна робота на тему: «Управління транспортними умовами зовнішньоекономічних контрактів» (на матеріалах ПрАТ «Володарка») розкриває теоретичні, методичні та практичні аспекти зовнішньоекономічної діяльності.

Робота складається з вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел та додатків. У першому розділі роботи теоретико–методологічні аспекти транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів. У другому розділі роботи проводиться дослідження зовнішньоторговельної діяльності приватного акціонерного товариства «Володарка»: здійснюється організаційна, управлінська, фінансово-економічна та зовнішньоторгівельна характеристика підприємства, обґрунтовується необхідність удосконалення. Третій розділ присвячено удосконаленню управління ефективністю у виборі транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів

Дипломна робота виконана на 82 сторінках і включає: 5 рисунків, 3 таблиці, додатки, список використаних джерел який налічує 47 найменувань.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоторговельні контракти, ІНКОТЕРМС.

ABSTRACT

The thesis on the topic: "Management of Transport Terms of Foreign Economic Contracts" (based on the materials of Volodarka PJSC) reveals the theoretical, methodological and practical aspects of foreign economic activity.

The paper consists of an introduction, three chapters, conclusions and suggestions, a list of references and appendices. The first section of the paper deals with theoretical and methodological aspects of transportation terms of foreign trade contracts. The second section of the paper studies the foreign trade activities of Volodarka Private Joint Stock Company: organizational, managerial, financial, economic and foreign trade characteristics of the enterprise, and the need for improvement is substantiated. The third chapter is devoted to the improvement of efficiency management in the selection of transportation terms of foreign trade contracts.

The thesis is written on 82 pages and includes: 5 figures, 3 tables, appendices, a list of references which includes 47 titles.

Key words: foreign economic activity, foreign trade contracts, INCOTERMS.

ВСП 2023

ЗМІСТ

ВСТУП 4

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ТРНАСПОРТНИХ УМОВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ 7

1.1 Зовнішньоторговельний контракт. Сутність та значення. 7

1.2 Базисні умови Інкотермс - 2020 зовнішньоторговельних контрактів. 17

1.3 Транспортні умови зовнішньоторговельних контрактів. 28

РОЗДІЛ ІІ. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «ВОЛОДАРКА» 34

2.1 Організаційно – економічна характеристика діяльності приватного акціонерного товариства «Володарка». 34

2.2 Аналіз зовнішньоторговельної діяльності ПрАТ «Володарка». 45

РОЗДІЛ ІІІ. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ У ВИБОРІ ТРАНСПОРТНИХ УМОВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ 56

3.1 Розробка системи страхування транспортних ризиків на ПрАТ «Володарка». 56

3.2 Створення програми цільових заходів щодо управління транспортними умовами зовнішньоторговельних контрактів на ПрАТ «Володарка». 62

3.3 Стан охорони праці на ПрАТ «Володарка». 67

ЗВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ 74

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 78

Додатки

ВСЕІ 2023

ВСТУП

Зовнішньоекономічна діяльність є важливим фактором розвитку економіки будь-якої країни. Завдяки зовнішньоекономічній діяльності країни можуть отримувати доступ до нових ринків, ресурсів і технологій, що сприяє їх економічному зростанню і підвищенню добробуту населення.

Важливість участі у зовнішньоекономічній діяльності підкреслюється такими факторами, як: глобалізація економіки, адже світова економіка стає все більш інтегрованою, що створює нові можливості для міжнародної торгівлі та інвестицій; розвиток технологій, оскільки це сприяє зниженню витрат на міжнародну торгівлю і транспортування, що робить її більш доступною для більш широкого кола учасників; а також зростання конкуренції, оскільки у сучасному світі підприємствам необхідно виходити на міжнародні ринки, щоб конкурувати з іншими компаніями.

Зовнішньоекономічна діяльність не можлива без укладання відповідних контрактів, а транспортні умови зовнішньоторговельних контрактів є одними з найважливіших умов, які визначають порядок і умови транспортування товару від продавця до покупця. Вони впливають на такі важливі аспекти зовнішньоторговельної угоди, як: вартість товару, час доставки, ризик втрати або пошкодження товару.

Наразі світова економіка характеризується високою інтенсивністю міжнародних перевезень. Зміна геополітичної ситуації, розвиток технологій, зростання конкуренції між транспортними компаніями - все це впливає на умови транспортування товарів. Тому учасники зовнішньоторговельних угод повинні бути в курсі останніх тенденцій у сфері міжнародних перевезень, щоб правильно вибрати транспортні умови ЗТЗК, які будуть найбільш вигідні для них.

Протягом багатьох років у міжнародній торговельно-контрактній практиці було створено низку конвенцій, де розроблено документи та неписані правила поведінки для контрагентів (експортерів та імпортерів). Така кодифікація необхідна для спрощення та гарантування процесу до- та післяконтрактного

ВСЕ 2023

виконання, в цілому, для досягнення економічних інтересів комерційних сторін. З цією метою Міжнародна торгова палата в Парижі опублікувала правила тлумачення найпоширенішої концепції, відомої як "Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів" (скорочено "Інкотермс"), а також для раціоналізації та подолання труднощів, що виникають через відмінності в національній торговельній практиці.

Метою написання даної дипломної роботи є дослідження ефективності у виборі транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів. Виходячи із поставленої мети, предметом роботи є зовнішньоторговельний контракт в розрізі відповідних транспортних умов, що відображаються в ньому.

Об’єктом дипломної роботи виступає підприємство - ПрАТ «Володарка», що розташоване у місті Вінниця і займається торговельно-виробничою діяльністю.

Досягнення поставленої мети дипломного дослідження передбачає розв’язання таких завдань:

- проаналізувати сучасні методологічні підходи до розуміння сутності та значення зовнішньоторговельного контракту;

- проаналізувати базисні умови Інкотермс - 2020 зовнішньоторговельних контрактів;

- визначити особливості транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів;

- здійснити організаційно – економічну характеристику діяльності приватного акціонерного товариства «Володарка»;

- проаналізувати зовнішньоторговельну діяльність ПрАТ «Володарка»;

- запропонувати шляхи удосконалення управління ефективністю у виборі транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів;

- дослідити стан охорони праці на підприємстві.

Інформаційною базою слугували вітчизняні та закордонні видання, матеріали преси, інформація з Інтернет та фактичні дані з діяльності ПрАТ

ВСЕІ 2023

«Володарка». Теоретичною та методологічною основою цієї дипломної роботи стали праці авторів: Богацька Н.М., Гобела В. В., Дахно І. І., Дугієнко Н.О. Заячківська О.В., Зінчук Т. О., Клепікова С. В., Козак Ю.Г., Милько І.П., Остапенко Ю., Подцерковний О. П., Тіщенко Ю., Швед В.В. та інших.

Для досягнення поставленої мети залежно від складності наукових завдань застосовувався комплекс загальнонаукових методів: аналіз і узагальнення, класифікація, оцінювання; системний та порівняльний аналіз.

Наукова новизна дослідження полягає в узагальненні проблем та перспектив транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів в умовах трансформаційної економіки.

Практичне значення роботи полягає в обґрунтуванні сучасних та необхідних заходів в управління транспортними умовами зовнішньоторговельних контрактів, які сприятимуть подоланню наслідків нападу Росії та початку російсько-української війни, сучасної фінансово-економічної кризи та максимізуватимуть прибутковість діяльності українських підприємств, зокрема у роботі розроблено практичні рекомендації щодо удосконалення управління ефективністю у виборі транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів.

Дипломна робота складається із вступу, основної частини та висновків. У вступі обґрунтовується актуальність обраної теми, визначаються мета, предмет, об’єкт, завдання та методологічна база дослідження. Основна частина, що складається з трьох відповідних розділів, присвячена вивченню поставленої проблеми. У висновках сформульовано основні результати дипломного дослідження.

Робота пройшла належну апробацію. Зокрема виголошено доповідь на Міжнародній конференції «Освіта та підприємництво: точки дотику» та опубліковано наукову статтю.

Робота містить 82 сторінки тексту, 3 таблиці та 5 рисунків, додатки, список використаних джерел складається з 47 одиниць.

ВСЕ 2023

РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ТРНАСПОРТНИХ УМОВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ

1.1 Зовнішньоторговельний контракт. Сутність та значення.

Сучасна зовнішньоекономічна діяльність України знаходиться в стадії активного реформування, поступового оформлення відповідної, а головне дієвої нормативно – правової бази.

Перш за все нам необхідно визначити сутність зовнішньоекономічного контракту. Аналіз праць сучасних дослідників вказує, що багато хто з них стверджує, що договір (contract) визначають через поняття «угода», бо він є різновидом угоди [8, 44].

Ключник А.В. стверджує, що «Між договором і контрактом практично немає юридичної різниці. Але низка нюансів усе ж існує, і пов'язано це передусім із формулюваннями, використовуваними в окремих нормативно-правових актах, їхнім походженням та статусом сторін домовленості. Тобто слово «контракт» застосовується переважно у зовнішній сфері, зокрема у зовнішньоекономічній діяльності. Однак із точки зору сучасного законодавства термін «договір» справедливий для угод будь-якої форми, як письмових, так і усних, незалежно від кількості сторін.» [24].

Ковтуненко К.В. зазначає: «В міжнародній практиці контрактом називають договір купівлі-продажу товарів в матеріально-речовій формі. Контракт – це документ, який свідчить про те, що одна сторона угоди (продавець) зобов'язується поставити товар у власність іншій стороні (покупцю), яка, в свою чергу, зобов'язується прийняти його і заплатити ціну за товар.» [26].

Пасенко В.В. та Ничипорук А.В. погоджуються з зазначеним: «У міжнародній комерційній практиці контрактом називають договір купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі. Це документ, у якому міститься письмова домовленість сторін про постачання товару: зобов’язання продавця передати визначене майно у власність покупця та зобов’язання покупця

ВСЕ 2023

прийняти це майно й сплатити за нього визначену грошову суму чи зобов'язання сторін виконати умови товарообміної операції.» [36].

В цілому всі ці погляди корелюють із визначенням, що наведено у базовому для зовнішньоторговельної діяльності законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність». В статті першій даного закону зазначається: «Зовнішньоекономічний договір (контракт) - домовленість двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності» [2].

Проте в праці Остапенко Ю. «Зовнішньоекономічний контракт: особливості укладання» наводиться інший погляд на сутність зовнішньоторговельного контракту. Так, автор зазначає, що «зовнішньоекономічний договір (контракт) може укладатися шляхом прийняття публічної пропозиції про угоду (оферти). Щоправда, у законодавстві України не наведено визначення поняття «міжнародна комерційна угода (контракт)». Однак, як відомо, сторони зовнішньоекономічного контракту перебувають під юрисдикцією і на території різних держав, товар перетинає митні кордони, а платежі здійснюються в іноземній валюті через уповноважений банк (за винятком товарообмінних угод). При експорті послуг (крім транспортних) зовнішньоекономічний договір (контракт) може укладатися шляхом виставлення рахунку (інвойсу). Такі форми документів, як «інвойс» (рахунок-фактура), лист-розпорядження та ін., що застосовуються в міжнародній практиці, можуть вважатися договором у разі, якщо будуть належним чином оформлені, міститимуть достатню інформацію про сторони, між якими повинні здійснюватися розрахунки, умови і вимоги, згідно з якими встановлюються зобов’язання, а також прийняття стороною пропозиції і вчинення певних дій відповідно до наявного документа.

Із вищевикладеного випливає, що зовнішньоекономічний договір (може мати вигляд: 1) класичного письмового зовнішньоекономічного договору-контракту; 2) зовнішньоекономічного договору-контракту в електронній формі;

ВСЕ 2023

3) у вигляді рахунку-фактури (інвойсу), якщо він міститиме інформацію про сторони, умови поставки, вимог до виконання зобов'язань сторонами, а також при акцепті (прийнятті) іншою стороною пропозиції і вчиненні дій щодо її виконання» [35].

Юлія Тищенко натомість наводить погляди інших дослідників, зокрема: «В. Кисіль використовує поняття «зовнішньоекономічний контракт» у широкому розумінні як угоду, що укладається приватними особами з різних держав. Утім, дослідник вважає «зовнішньоторговельний договір (угоду)» домовленістю між суб'єктами господарської діяльності за умови, коли хоча б один із них є іноземним громадянином або іноземною юридичною особою, предметом якої є купівля-продаж товарів, підряд або комісія. А. Ключник використовує форму «зовнішньоторговельний контракт», не виокремлюючи юридичну різницю між договором і контрактом. Він зазначає, що «контракт» застосовують переважно в зовнішній сфері зокрема у зовнішньоекономічній діяльності. В. Саксонов розглядає правові особливості зовнішньоекономічного договору і контракту як терміни-синоніми. В. Мілаш для аналізу зовнішньоекономічної діяльності в своїй роботі вживає поняття «зовнішньоекономічний договір».

В подальшому авторка критично аналізує існуючу нормативно-правову базу як України, так й інших країн й доходить до аргументованого висновку, що терміни «зовнішньоекономічний договір» і «контракт» вживають у зовнішньоекономічній сфері як синоніми, а поняття «контракт» застосовують у вітчизняному законодавстві в інших значеннях, для уникнення плутанини пропонується впровадити в законодавчу практику термін «зовнішньоекономічний контракт»» [40].

Ми в цілому, погоджуємось з її точкою зору, але зважаючи на мету, предмет та об'єкт даної роботи, пропонуємо розглядати визначення зовнішньоторговельного договору як синонім до визначення зовнішньоекономічного договору (контракту), що міститься в законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

ВСЕ 2023

Зовнішньоторговельний контракт - це документ, який свідчить про зобов'язання однієї сторони угоди передати у власність іншій стороні товар (або інші об'єкти купівлі-продажу), визначений у контракті, і зобов'язання іншої сторони прийняти цей товар і сплатити за нього встановлену ціну.

Найчастіше контракти класифікують за такими основними ознаками:

1. Залежно від характеру поставки:

- контракт із разовим постачанням товару, після виконання якого юридичні відносини між сторонами угоди припиняються;

- контракт із періодичною регулярною поставкою товару від продавця до покупця протягом певного терміну;

- контракт про постачання.

2. Залежно від об'єкта угоди:

- контракти купівлі-продажу товарів у матеріально-речовій формі;

- контракти купівлі-продажу послуг (посередницькі, ф'ючерсні, транспортні, консультаційні);

- контракти купівлі-продажу результатів творчої діяльності (продаж ліцензій зазвичай супроводжує експорт обладнання та технологій).

3. Залежно від форми оплати:

- контракти з оплатою в грошовій формі передбачають розрахунки у визначеній валюті з використанням обумовлених у контракті форм розрахунку (інкасо, акредитив, чек, вексель) і способів платежу (оплата готівкою, авансовий платіж, оплата в кредит);

- контракти з оплатою в товарній формі;

- контракти з оплатою у змішаній формі.

4. Залежно від напряму руху об'єкта контракту:

- експортні;

- імпортні [38].

Розглянемо більш детально види контрактів, що найбільше використовуються у міжнародній практиці.

ВСЕ 2023

Контракти на разову поставку - це разові контракти на поставку узгодженої кількості товару до певної дати, періоду або тривалості. Товар поставляється один або кілька разів протягом визначеного періоду. Після виконання зобов'язання правовідносини між сторонами та сам контракт припиняються. Разові контракти можуть бути короткостроковими або довгостроковими.

Строковий договір поставки передбачає регулярне постачання певної кількості товарів протягом визначеного в договорі періоду, який може бути коротким (зазвичай один рік) або тривалим (зазвичай від п'яти до десяти років).

Контракти на поставку комплектного обладнання передбачають зв'язок між експортерами та імпортерами обладнання і спеціалізованими компаніями, які займаються його складанням. У цьому випадку генеральний постачальник несе відповідальність за повноту, своєчасність і якість поставки.

Залежно від форми оплати товару розрізняють контракти з оплатою готівкою та контракти з повною або частковою оплатою товару.

Контракти з оплатою готівкою укладаються у валюті, заздалегідь узгодженій сторонами, з використанням способу платежу (готівка, аванс або кредит) і форми платежу (інкасо, акредитив, чек або вексель), зазначених у контракті.

У наш час також поширені контракти зі змішаною формою оплати, наприклад, у будівництві "під ключ", де частина витрат оплачується грошима, а частина - товарами.

Бартерні контракти можуть бути ще однією формою, але з огляду на чітку державну політику обмеження кількості таких зовнішньоторговельних операцій аж до повної заборони, вони не розглядаються в цій статті.

Операції простого заліку, як і бартерні операції, передбачають взаємну поставку товарів рівної вартості. Однак, на відміну від бартерних операцій, в операціях взаємозаліку сторони домовляються про ціну товарів, що обмінюються. Такі угоди зазвичай передбачають обмін не двома, а значною кількістю товарів.

ВСЕ 2023

Згідно з українським законодавством, всі учасники угоди, незалежно від форми власності, мають право самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність. Оскільки укладення та виконання міжнародного договору купівлі-продажу є видом зовнішньоекономічної діяльності, то, як правило, стороною такого договору може бути будь-яка юридична особа, зареєстрована в Україні. Стороною договору також може бути підприємство з іноземними інвестиціями, що діє на території України (у тому числі підприємство, що повністю належить інвестору).

До 2020 року в Україні діяло Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), як чітко регламентувало порядок укладання зовнішньоекономічного договору (контракту) та визначало його зміст. Проте на сьогодні воно втратило чинність й контрагент володіють повною свободою щодо змісту укладуваних контрактів.

Узагальнено структуру зовнішньоекономічного договору (контракту) наведено на рисунку 1.1.

За згодою сторін у договорі можуть бути зазначені й інші умови. Зупинимося на конкретних пунктах зовнішньоторговельних контрактів.

Базисні положення про поставку товару визначають порядок оплати витрат на перевезення товару від експортера до імпортера і передачу відповідальності за експортований товар. Базисні умови випливають з об'єктивних потреб і визначаються звичаями міжнародної торгівлі. Базисні умови з'явилися з об'єктивних потреб і зумовлені міжнародними торговельними звичаями. Їх скорочене найменування правила «Інкотермс», згідно вимог Міжнародної торгової палати їх оновлюють що 10 років, і зараз актуальними є правила в редакції 2020 року.

Інкотермс не є обов'язковим документом для всіх країн світу, але розумні люди дотримуються Інкотермс, як дотримуються розумних порад. Детальніше ми проаналізуємо зміст правил у наступному розділі роботи.

Залежно від обраних сторонами умов платежу, в контракті зазначаються умови банківського переказу (передоплата) та/або банківського переказу (з

ВСЕ 2023

акредитивом) або інкасо (з гарантією) до та/або після відвантаження товару, а також умови, за яких надається або вимагається гарантія, якщо така передбачена [26].

№	Пункт договору	Характеристика
1.	Назва, номер договору (контракту), дату і місце його укладання	Назва та реєстраційний номер контракту, місце та дата його укладання, визначення сторін.
2.	Преамбула (визначення сторін)	Містить: повні та скорочені юридичні назви (фірмові назви), тобто назви, під якими сторони зареєстровані в торговому (державному) реєстрі у своїх країнах (із зазначенням номерів їх реєстраційних свідоцтв та місця реєстрації); місцезнаходження (назва країни та міста); їх правовий стан, включаючи зазначення номера та виду ліцензій на даний вид діяльності; назва сторін у тексті контракту як контрагентів («Продавець» та «Покупець»).
3.	Предмет договору (контракту)	Описання предмета контракту; назву об'єкта угоди (товару); характеристика об'єкта угоди (товару).
4.	Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг)	Вказуються параметри технічного рівня товару, показники якості товару, документи, що підтверджують якість товару (сертифікат якості). Вказуються одиниці вимірювання кількості; порядок визначення кількості, система мір ваги, застереження «близько» та «за опціоном», чи включається тара та упакування у кількість товару, які організації визначають кількість товару, якими документами засвідчується кількість товару.
5.	Базисні умови поставки товарів (прийняття-здавання виконаних робіт або послуг)	Визначають зобов'язання продавця та покупця з доставки товару і встановлюють момент переходу з продавця на покупця ризику випадкової загибелі або псування товару. Передбачають вибір партнерами однієї з умов поставок товарів, що зафіксовані у міжнародних правилах по інтерпретації торгових термінів (Інкотермс 2010).
6.	Ціна і загальна вартість договору (контракту)	Визначаються: базисна умова поставки, валюта ціни, рівень та спосіб фіксації ціни товару, чи включені у ціну вартість тари, упаковки, маркування, загальна сума контракту.
7.	Умови платежів	Включають валюту платежу, курс перерахування валют у національну валюту, види, форми розрахунків за поставлений товар, гарантію платежу.
8.	Умови приймання-здавання товарів (робіт, послуг)	Включає: характер здачі на приймання товару (попередня, зак-лючна здача та приймання), місце здачі та приймання товару, спосіб та термін приймання товару по кількості й якості.
9.	Упаковка і маркування	Пакування включає такі складники, як якість пакування, порядок пакування, розміри пакування, способи оплати пакування. До розділу маркування належать порядок маркування та платежі за нього.
10.	Форс-мажорні обставини	Вказуються обставини, передбачити настання яких заздалегідь сторони контракту не мали можливості, оскільки вони виникають унаслідок непередбачених та невідворотних подій надзвичайного характеру та які можуть суттєво вплинути на перебіг виконання контрактів.
11.	Санкції та рекламації	Зазначаються: види санкцій, які можуть застосовувати покупці до продавців та покупців у зв'язку з невиконанням останніми умов зовнішньоторговельного контракту, спосіб розрахунку конвенційного штрафу та/або збитків, максимальний розмір штрафу, умова про одностороннє анулювання контракту за невиконання однієї із сторін зазначених обов'язків.
12.	Врегулювання спорів у судовому порядку	Суперечки, що виникають між партнерами під час виконання контрактів, які вони не змогли розв'язати договірним шляхом під час переговорів, відповідно до міжнародних традицій, передаються на розгляд арбітражів.
13.	Місцезнаходження, повні поштові і платіжні реквізити контрагентів договору (контракту)	Записуються: повні юридичні адреси сторін, імена представників сторін, банківські рахунки та адреси обслуговуючих банків (повна назва банку, з розрахункового рахунку якого (або на розрахунковий рахунок якого) будуть здійснюватися платежі, із зазначенням його повної адреси, реквізитів зв'язку та номера розрахункового рахунку).

ВСТАВКА

Рисунок 1.1 Узагальнена структура зовнішньоекономічного договору (контракту)

Типовий контракт - це документ, підготовлений за встановленими правилами, що містить уніфікований набір умов, визнаних у міжнародній торговельній практиці. Друга частина стандартного контракту складається з пунктів, що підлягають узгодженню шляхом переговорів. Це пункти, що містять умови, які стосуються предмета контракту, ціни та якості товару, умов поставки, умов оплати тощо.

Найпоширенішою формою є типовий договір, в якому визначені та належним чином сформульовані пункти, що містять загальні умови купівлі-продажу. У ньому також є місце для уточнення пунктів, які необхідно узгодити шляхом переговорів. Якщо згода досягнута, до договору додаються індивідуальні умови, і договір готовий до підписання. У більшості випадків як зразок використовується типовий договір, підготовлений однією зі сторін угоди, на основі якого готуються індивідуальні договори шляхом узгодження кожного пункту і положення договору, а потім підписуються сторонами.

Типові форми контрактів здебільшого готуються великими експортерами певної продукції, об'єднаннями промисловців і підприємців, асоціаціями, профспілками, торгово-промисловими палатами, біржовими комітетами тощо.

Взагалі, важливим етапом укладання контракту є вибір контрагента та тактики ведення переговорів.

Існують різні способи ведення переговорів. А саме: листування, особисті зустрічі, використання технічних засобів. Слід зазначити, що технічні засоби ведення переговорів використовуються порівняно рідко, оскільки переважають все ж такі особисті контакти. Особистим зустрічам як методу ведення переговорів притаманні багатовіковим традиціям і практикам. Це найдавніший і найпоширеніший спосіб співпраці.

Письмова заява продавця про намір укласти договір є офертою, а продавець - оферентом. У практиці зовнішньоекономічної діяльності зустрічаються два види оферт:

1. Вільна оферта - це оферта, яка не накладає на продавця ніяких жорстких зобов'язань. Вільна оферта - це оферта без жорстких зобов'язань для продавця.

ВСЕ 2023

Такі пропозиції робляться на одну і ту ж групу товарів для кількох різних покупців. У цьому випадку потрібна згода покупця. Прийняття покупцем умов оферти має бути окремо підтверджене продавцем. Іншими словами, про прийняття умов оферти повинно бути спеціально зазначено.

2. Тверда оферта означає, що продавець пропонує потенційному покупцеві лише певну партію товару. Термін дії оферти вказується в оферті [8].

До речі, існують цікави поради Гамільтона, що мають допомогти у укладанні таких контрактів. Основі тези з них наводить С. Хрупович:

«За порадами Гамільтона, треба: з'ясувати ступінь зацікавленості партнера; уникати зайвої поспішності; бути уважним і спостережливим; не доводити невимушеність до панібратства; бути небагатослівним; старатися подавати аргументи в питальній формі; не згадувати про невдалі угоди; добиватися згоди щодо окремих елементів, якщо цього не можна зробити в цілому; ініціативу переговорів брати на себе, а кінцеву відповідь залишати за партнером.

Не рекомендується: висловлювати категоричне «ні», якщо можна дати відповіді на заперечення; переносити укладання контракту на завтра, якщо це можна зробити сьогодні; концентрувати увагу на незгоді, якщо вона є; ображатися на партнера, якщо умови угоди неприйнятні; після підписання контракту висловлювати своє незадоволення.

Гамільтон дає поради і щодо ділової риторики. Наприклад, не слід казати:

- Я дуже спішу, я все Вам розповім;
- Я вважаю…;
- Я зараз Вам доведу.
- Ви мене добре зрозуміли?
- Поза сумнівом…;
- На мою думку….;
- Як я вже говорив…;
- Що стосується мене…

ВСЕІ 2023

Рекомендується говорити:

- Ви дуже зайняті, я Вам постараюсь швидко розповісти;
- Чи не вважаєте Ви?
- Тепер Ви легко можете переконатись.
- Я зрозуміло висловлююсь?» [44].

Зовнішньоекономічний контракт вважається укладеним, якщо він належним чином підписаний сторонами за юридичною адресою, зазначеною в контракті. Кожен контракт повинен мати окремий номер і містити дату та місце підписання. За відсутності цих елементів договір вважається недійсним.

Контракти складаються в необхідній кількості примірників сторонами після завершення переговорів і кожна сторона отримує рівну кількість примірників.

Умови договору купівлі-продажу включають узгоджені сторонами і зафіксовані в документі положення, що відображають взаємні права та обов'язки сторін угоди.

Договірні сторони самостійно обирають конкретні формулювання пунктів договору відповідно до кон'юнктури ринку, комерційної практики та потреб сторін. Крім того, деякі положення договору можуть бути визначені міжнародними або іншими договорами чи загальними умовами торгівлі, на які є посилання в договорі.

Отже, підсумовуючи усе вищевикладене, можна зробити висновок про сутність та значущість зовнішньоторговельного контракту для нормального функціонування міжнародної економічної діяльності. Тобто, зовнішньоторговельних контракт – єдиний документ за допомогою якого сторони контракту регулюють свої взаємовідносини і регламентують свої права та обов'язки при виконанні зовнішньоторговельних операцій. Також варто ще раз відмітити, що від грамотного і продуманого використання зовнішньоторговельного контракту залежить успіх підприємця на зовнішньому ринку.

ВСЕІ 2023

1.2 Базисні умови Інкотермс - 2020 зовнішньоторговельних контрактів.

Основним нормативно - правовим документом, що регулює транспортні умови зовнішньоторговельних контрактів виступають, як вже зазначалося у попередньому розділі дипломної роботи – правила Інкотермс, при чому у їх останній редакції від 2020 року.

В найзагальнішому розумінні правила Інкотермс містить перелік та опис базисних умов (спеціальних варіантів поставки за договором), на які безпосередньо посилаються для реалізації конкретної контрактної моделі. Ці базисні договірні умови розташовані в порядку зростання зобов'язань продавця, регулюють взаємовідносини між продавцем і покупцем і стосуються низки конкретних способів доставки товару від першого до другого. Цей аспект визначається найбільш зручним, вигідним або неминучим видом транспорту, який буде використовуватися (водний, залізничний, повітряний або автомобільний), умовами перевезення, обраними сторонами договору (фрахтові ставки), способом розподілу витрат на перевезення, оформлення документів, митних декларацій та інших процедур, а також страхуванням товару від ризику, пошкодження або втрати. У зв'язку з цим, враховуючи, що Україна є морською країною, вітчизняним експортерам та імпортерам важливо мати базові умови контрактів для морських перевезень, як правило, водним транспортом.

Крім того, Інкотермс є інструментом, який уніфікує правила тлумачення термінів, що використовуються в міжнародній торгівлі, що може допомогти уникнути правової невизначеності та судових спорів, а також взаємних претензій, що виникають внаслідок різного тлумачення термінів різними торговими партнерами та різними країнами.

Важливо враховувати обмеження Інкотермс. Сфера їх застосування не виходить за рамки регулювання процесу фізичної поставки товару в рамках Генеральної угоди про міжнародну купівлю-продаж. «Інкотермс використовуються лише для регулювання відносин між продавцем і покупцем і повинні враховувати необхідність укладення і дотримання договорів на

ВСЕ 2023

перевезення, зберігання, страхування і фінансування товарів. Вимоги Інкотермс також слід враховувати при укладанні інших договорів. Це пов'язано з тим, що Інкотермс передбачають використання певних видів транспорту, особливі вимоги до страхування тощо. Тому було б неправильно застосовувати договори на умовах FOB у випадках, коли морський транспорт не використовується (за змістом самої абревіатури "вільно на борту")».

Проте не все так однозначно із практикою використання та застосування даних правил.

Як зазначають Швед В.В. та Матяш О.Д. «в реєстрі законодавчих актів України містяться офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати в редакції 2000 року, аналогічні правила в редакції 2010 року відсутні, міститься лише інформація стосовно того, що Incoterms® є зареєстрованою торговельною маркою Міжнародної торгової палати. Верховна Рада України не має письмового дозволу на відтворення чи копіювання цього документа. Стосовно ж редакції 2020 року будь-яка інформація взагалі відсутня. Єдиним нормативним документом, що хоч якось унормовує порядок та умови використання означених правил є листи Мінекономіки України від 10.06.2011 р. № 4201-24/939 та від 18.07.2011 р. № 4201-26/1134.

В них зазначається, що суб’єкти господарювання можуть укладати контракти, використовуючи при цьому правила ІНКОТЕРМС будь-якої редакції, погодженої сторонами контракту, у тому з використання термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі у редакції 2010 року, які розпочали застосовуватись у світі з 01.01.2011 р.

Ще раз наголосимо, що офіційного унормування використання даних правил в редакції 2020 року не існує.

Таким чином з одного боку, держава дозволяє використовувати дані правила, з іншого – жодним чином не регламентує порядок їх застосування не наводячи офіційного перекладу чи тлумачення. Тобто, до певного чину виникає правова колізія за якої учасники ринку мають керуватись інформацією яка подана на сайті “Міжнародне законодавство ІНКОТЕРМС” , при чому жодного

ВСЕ 2023

підтвердження тому що це дійсно офіційний сайт, наявна на ньому інформація має нормотворчий характер та може використовуватись сторонам в зовнішньоекономічній діяльності авторам знайти не вдалось.» [45]

Таким чином, ми змушені звернутися до єдиного офіційного документу, що є в доступі для авторів, а саме оглядового матеріалу Департаменту спеціалізованої підготовки та кінологічного забезпечення Державної митної служби України [17].

Отже, «Ключові питання, що вирішуються застосуванням правил ІНКОТЕРМС:

1. Розподіл між продавцем і покупцем транспортних витрат по доставці товару, тобто визначення, які витрати і до якого моменту несе продавець, і які, починаючи з якого моменту, - покупець.

2. Момент переходу від продавця до покупця ризиків пошкодження, втрати або випадкової загибелі вантажу.

3. Дата поставки товару, тобто визначення моменту фактичної передачі продавцем товару в розпорядження покупця або його представника - наприклад, транспортної організації - і, відповідно, виконання або невиконання першим своїх зобов'язань щодо строків поставки.

Посилання на Інкотермс в договорі купівлі-продажу чітко визначає відповідні обов'язки сторін та зменшує ризик юридичних ускладнень

Міжнародні торгові терміни - це стандартні умови договору міжнародної купівлі-продажу. Ці умови визначають обов'язки сторін, що беруть участь у міжнародній торгівлі, а також регламентують момент передачі права власності на товар, і відповідно, відповідальність за зіпсований у дорозі товар, неправильне оформлення документів на вантаж тощо.

Наведемо роз’яснення Державної митної служби щодо структури Інкотермс-2020. Отже.

«Сфера дії ІНКОТЕРМС 2020 поширюється на права та обов'язки сторін по договору купівлі-продажу в частині поставки товарів (умови поставки товарів).

ВСЕ 2023

Кожний термін ІНКОТЕРМС 2020 являє собою абревіатуру з трьох букв. Нове видання ІНКОТЕРМС 2020 найбільш повно і точно відображає в собі торгову практику останнього десятиліття і містить ряд нововведень:

Структура правил ІНКОТЕРМС 2020 включає 2 групи термінів:

− терміни, що використовуються при перевезенні будь-яким видом чи видами транспорту (EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP);

− терміни, що використовуються при морському та внутрішньому водному транспорті (FAS, FOB, CFR, CIF).

Правила ІНКОТЕРМС 2020 для будь-якого виду чи видів транспорту включає в себе сім правил, які можуть бути використані незалежно від обраного виду транспорту і незалежно від того, один або більше ніж один вид транспорту використовується для перевезення. Їх можна використовувати навіть при відсутності морського виду перевезення. Важливо пам'ятати, що ці правила можуть бути використані в тих випадках, коли судно використовується для частини перевезення.

Правила ІНКОТЕРМС 2020 для морського та внутрішнього водного транспорту використовуються коли пунктом відправлення і місцем, до якого здійснюється перевезення товару покупцеві, є порти.

Терміни ІНКОТЕРМС-2020 поділяються на 4 категорії E, F, C, C.

E - термін покладає на продавця мінімальні зобов'язання: продавець повинен лише надати товар у розпорядження покупця в узгодженому місці - звичайно на власних площах продавця. З іншого боку, як часто відбувається на практиці, продавець може допомагати покупцю завантажити товар на транспортний засіб, наданий останнім.

Хоча термін EXW краще відображував би це явище, якби коло зобов'язань продавця охоплювало й відвантаження, автори визнали за бажане збереження традиційного принципу мінімальних зобов'язань продавця за умовами терміна EXW, щоб їх можна було застосовувати тоді, коли продавець не хоче приймати ніяких зобов'язань щодо відвантаження товару. Якщо покупець бажає покласти

ВСЕ 2023

на продавця ці додаткові обов'язки, це має бути обумовлено в договорі купівлі-продажу.

До категорії E належить лише одна правило - EXW EX WORKS - ФРАНКО-ЗАВОД (... назва місця).

Термін "франко-завод" означає, що продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання щодо поставки, в момент, коли він надав товар у розпорядження покупця на площах свого підприємства чи в іншому названому місці (наприклад, на заводі, фабриці, складі тощо), без здійснення митного очищення товару для експорту та завантаження його на будь-який приймаючий транспортний засіб. Таким чином, цей термін покладає мінімальні обов'язки на продавця, а покупець несе всі витрати і ризики у зв'язку з перевезенням товару з площ продавця до місця призначення. Однак, якщо сторони бажають покласти на продавця обов'язки щодо завантаження товару в місці відправлення та всі ризики й витрати такого вантаження, це має бути чітко обумовлено шляхом включення відповідного застереження до договору купівлі-продажу.

Цей термін не слід застосовувати, коли покупець не в змозі виконати експортні формальності, прямо чи посередньо. За таких обставин має застосовуватися термін FCA, за умови, що продавець погоджується нести витрати й ризики, пов'язані з завантаженням товару.

F - терміни вимагають від продавця доставки товару для перевезення відповідно до вказівок покупця. Питання пункту такої доставки за умовами FCA викликало утруднення через широке різноманіття обставин, що можуть торкатися договорів, укладених у відповідності з цим терміном. Так, товар може бути завантажений на транспортний засіб, надісланий покупцем, щоб забрати товар з площ продавця; в іншому випадку товар може потребувати відвантаження з транспортного засобу, наданого продавцем для доставки товару на термінал, названий покупцем. Інкотермс-2000 враховують ці варіанти, передбачаючи, що у випадку, коли місцем, названим у договорі в якості місця доставки, є площі продавця, поставка є завершеною, коли товар завантажений на

ВСЕ 2023

транспортний засіб, наданий покупцем, а в інших випадках - коли товар наданий у розпорядження покупця без розвантаження з транспортного засобу продавця.

До цієї групи належать правила FCA, FAS та FOB.

Отже, FCA FREE CARRIER (... named place) ФРАНКО -ПЕРЕВІЗНИК (... назва місця). Термін "франко-перевізник" означає, що продавець здійснює поставку товару, який пройшов митне очищення для експорту, шляхом передання призначеному покупцем перевізнику у названому місці.

Слід зазначити, що вибір місця поставки впливає на зобов'язання щодо завантаження й розвантаження товару у такому місці. Якщо поставка здійснюється на площах продавця, продавець відповідає за завантаження. Якщо ж поставка здійснюється в іншому місці, продавець не несе відповідальності за розвантаження товару. Цей термін може бути застосований незалежно від вид транспорту, включаючи змішані (мультимодальні) перевезення.

Під словом "перевізник" розуміється будь-яка особа, що на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити здійснення перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським, внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту. Якщо покупець призначає іншу особу, ніж перевізник, прийняти товар для перевезення, то продавець вважається таким, що виконав свої обов'язки щодо поставки товару з моменту його передання такій особі.

FAS FREE ALONGSIDE SHIP (... named port of shipment). ФРАНКО ВЗДОВЖ БОРТУ СУДНА (... назва порту відвантаження).

Термін "франко вздовж борту судна" означає, що поставка є здійсненою продавцем, коли товар розміщений біля борту судна уь названому порту відвантаження. Це означає, що з цього моменту усі витрати й ризики втрати чи пошкодження товару повинен нести покупець.

Термін FAS зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

ВСЕ 2023

Проте, якщо сторони бажають, щоб покупець узяв на себе обов'язки з експортного очищення товару, сторони повинні включити чітке застереження про це у договір купівлі-продажу.

Цей термін може застосовуватися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом.

FOB FREE ON BOARD (... named port of shipment) ФРАНКО-БОРТ (... назва порту відвантаження).

Термін "франко-борт" означає, що поставка є здійсненою продавцем, 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.

Термін FOB зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту. Цей термін може застосовуватися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом.

Якщо сторони не мають намірів щодо здійснення поставки товару

через поручні судна, слід застосовувати термін FCA.

C - терміни вимагають від продавця укласти договір перевезення на звичайних умовах за свій власний рахунок. Тому пункт, до якого він повинен оплачувати транспортні витрати, обов'язково має бути зазначений після відповідного "C"-терміна. За умовами термінів CIF і CIP продавець також повинен застрахувати товар і нести витрати щодо страхування. Оскільки точка розподілу витрат фіксована в країні призначення, договори з "C"-термінами часто помилково вважаються договорами прибуття, за якими продавець несе всі ризики та витрати до моменту фактичного прибуття товару до погодженого пункту. Слід підкреслити, однак, що "C" -терміни мають ту ж природу, що "F" -терміни в тому відношенні, що продавець дійснює виконання договору в країні відвантаження або відправлення. Таким чином, договори купівлі-продажу на умовах "C"-термінів, як і договори на умовах "F"-термінів, входять до категорії договорів відправлення.

Дана група включає правила CFR**,** CIF, CPT та CIP.

ВСЕ 2023

CFR COST AND FREIGHT (... named port of destination) ВАРТІСТЬ І ФРАХТ (... назва порту призначення).

Термін "вартість і фрахт" означає, що поставка є здійсненою продавцем, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження.

Продавець зобов'язаний понести витрати та оплатити фрахт, необхідні для доставки товару до названого порту призначення,

Проте, ризик втрати чи пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, спричинені подіями, що виникають після здійснення поставки, переходять з продавця на покупця. Термін CFR зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

Цей термін може застосовуватися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом.

CIF COST, INSURANCE AND FREIGHT (... named port of destination) ВАРТІСТЬ, СТРАХУВАННЯ ТА ФРАХТ (... назва порту призначення).

Термін "вартість, страхування та фрахт" означає, що поставка є здійсненою продавцем, коли товар перейшов через поручні судна в порту відвантаження.

Продавець зобов'язаний понести витрати та оплатити фрахт, необхідні для доставки товару до названого порту призначення, проте, ризик втрати чи пошкодження товару, а також будь-які додаткові витрати, спричинені подіями, що виникають після здійснення поставки, переходять з продавця на покупця.

Однак за умовами терміна CIF на продавця покладається також обов'язок забезпечення морського страхування на користь покупця проти ризику втрати чи пошкодження товару під час перевезення.

Отже, продавець зобов'язаний укласти договір страхування тасплатити страхові внески. Покупець повинен мати на увазі, що за умовами терміна CIF від продавця вимагається забезпечення страхування лише з мінімальним покриттям. У випадку, якщо покупець бажає мати страхування з більшим покриттям, він повинен або прямо та недвозначно домовитися про це з продавцем, або самостійно вжити заходів до забезпечення додаткового страхування.

ВСЕ 2023

Термін CIF зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

Цей термін може застосовуватися тільки у випадках перевезення товару морським або внутрішнім водним транспортом.

CPT CARRIAGE PAID TO (... named place of destination) ФРАХТ/ПЕРЕВЕЗЕННЯ ОПЛАЧЕНО ДО (... назва місця призначення).

Термін "фрахт/перевезення оплачено до ..." означає, що продавець здійснює поставку товару шляхом його передання перевізнику, призначеному ним самим. Додатково до цього, продавець зобов'язаний оплатити витрати перевезення товару до названого місця призначення.

Це означає, що покупець приймає на себе всі ризики та будь-які інші витрати, що можуть виникнути після здійснення поставки товару у вищезазначений спосіб.

Під словом "перевізник" розуміється будь-яка особа, що на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити здійснення перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським, внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту.

У випадку здійснення перевезення в узгоджений пункт призначення декількома перевізниками, перехід ризику відбувається в момент передачі товару першому з них.

Термін CPT зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

Цей термін може застосовуватися незалежно від виду транспорту, включаючи мультимодальні (змішані) перевезення.

CIP CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO (... named place of des ination) ФРАХТ/ПЕРЕВЕЗЕННЯ ТА СТРАХУВАННЯ ОПЛАЧЕНО ДО (... назва місця призначення).

Термін "фрахт/перевезення та страхування оплачено до ..." означає, що продавець здійснює поставку товару шляхом його передання перевізнику, призначеному ним самим. Додатково до цього продавець зобов'язаний оплатити

ВСЕІ 2023

витрати перевезення товару до названого місця призначення. Це означає, що покупець приймає на себе всі ризики та будь-які додаткові витрати, що можуть виникнути після здійснення поставки у вищезазначений спосіб.

Однак за умовами терміна CIP на продавця покладається також обов'язок забезпечення страхування на користь покупця проти ризику втрати чи пошкодження товару під час перевезення.

Отже, продавець зобов'язаний укласти договір страхування та сплатити страхові внески.

Покупець повинен мати на увазі, що за умовами терміна CIP від продавця вимагається забезпечення страхування лише з мінімальним покриттям. У випадку, якщо покупець бажає мати страхування з більшим покриттям, він повинен або прямо та недвозначно домовитися про це з продавцем, або самостійно вжити заходів до забезпечення додаткового страхування.

Під словом "перевізник" розуміється будь-яка особа, що на підставі договору перевезення зобов'язується здійснити або забезпечити здійснення перевезення товару залізницею, автомобільним, повітряним, морським, внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорту.

У випадку здійснення перевезення в узгоджений пункт призначення декількома перевізниками, перехід ризику відбувається в момент передачі товару у відання першого з них.

Термін CIP зобов'язує продавця здійснити митне очищення товару для експорту.

Цей термін може застосовуватися незалежно від виду транспорту, включаючи мультимодальні (змішані) перевезення

D - "D"-терміни відмінні за своєю природою від "C"-термінів, тому що відповідно до "D"-термінів продавець відповідає за прибуття товару в узгоджене місце чи пункт призначення на кордоні чи то всередині країни імпорту. Продавець зобов'язаний нести всі ризики й витрати щодо доставки товару до цього місця (пункту). Таким чином, "D"-терміни позначають договори прибуття, в той час як "C"-терміни вказують на договори відвантаження (відправлення).

ВСЕ 2023

Група D включає правила DAP, DPU та DDP.

DAP Delivered at Place (Постачання в місці призначення) — одна з умов (термінів), що означає, що продавець виконав своє зобов'язання по поставці, коли він надав покупцеві товар, випущений в митному режимі експорту та готовий до розвантаження з транспортного засобу, який прибув у вказане місце призначення.

Умови поставки DAP покладають на продавця обов'язки нести всі витрати й ризики, пов'язані з транспортуванням товару в місце призначення, включаючи (де це буде потрібно) будь-які збори для експорту з країни відправлення.

Термін DAP може застосовуватися під час перевезення товару будь-яким видом транспорту, включаючи змішані (мультимодальні) перевезення. Під словом «перевізник» розуміється будь-яка особа, яка на підставі договору перевезення бере на себе зобов'язання забезпечити самому або організувати перевезення товару по залізниці, автомобільним, повітряним, морським і внутрішнім водним транспортом або комбінацією цих видів транспорт.

DPU Delivered Named Place Unloaded (Поставка на місце вивантаження) вказана назва місця призначення - означає, що продавець вважається виконав свої зобов'язання з постачання тоді, коли товар, випущений в митному режимі експорту, розвантажений з прибулого транспортного засобу та наданий у розпорядження покупця в зазначеному місці призначення.

Умови поставки DPU Інкотермс 2020 визначають права і обов'язки сторін з міжнародного контракту купівлі-продажу, вказують необхідні для перевезення і митного оформлення дії, коли і де продавець передає товар покупцеві, а також які ризики і витрати несе кожна зі сторін. Міжнародна торгова палата (ICC) з 2020 року не зобов'язує застосовувати нові правила Інкотермс 2020 року, а лише рекомендує їх до використання, тому в міжнародних контрактах можна посилатися на правила Інкотермс 2010, а також на правила Інкотермс 2000 або навіть на більш ранні версії Інкотермс.

DDP DELIVERED DUTY PAID (... named place of destination) ПОСТАВКА ЗІ СПЛАТОЮ МИТА (... назва місця призначення).

ВСЕ 2023

Термін "поставка зі сплатою мита" означає, що продавець здійснює поставку покупцю товару, який пройшов митне очищення для імпорту, без розвантаження з будь-якого прибулого транспортного засобу в названому місці призначення.

Продавець несе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою товару до цього місця, включаючи (у відповідних випадках) будь-які "мита" (під словом "мито" тут розуміється відповідальність за виконання та ризики виконання дій з проходження митних процедур, а також оплата витрат митного очищення, податків, митних і інших зборів) на імпорт до країни призначення.

Якщо термін EXW покладає на продавця мінімальний обсяг обов'язків, термін DDP передбачає максимальний обсяг обов'язків продавця.

Цей термін не повинен застосовуватися, якщо продавець прямо чи побічно не в змозі одержати імпортну ліцензію.

Проте, якщо сторони бажають виключити із зобов'язань продавця сплату деяких витрат, що підлягають сплаті при імпорті товару (таких, як податок на додану вартість - ПДВ), це повинно бути чітко визначене у відповідному застереженні в договорі купівлі-продажу.» [17].

Проводити аналіз правил Інкотермс в редакції 2010 й 2000 років ми не будемо, оскільки це виходить за рамки мети й завдань даної дипломної роботи.

1.3 Транспортні умови зовнішньоторговельних контрактів.

Базисні положення контрактів Інкотермс 2020 визначають лише основні обов'язки продавця і покупця і не охоплюють всіх деталей організації доставки товару, що є одним з основних факторів, які впливають на ефективність комерційних операцій. Тому в контракті визначається розподіл обов'язків і витрат між продавцем і покупцем щодо цих питань.

Продукцією транспорту є безпосередньо сам процес переміщення товарів від виробника до споживача. В цьому й полягає суть транспортних послуг. Вони – основна ланка, що зв'язує продавця та покупця [12].

ВСЕ 2023

Транспортні умови контракту - це спеціальні положення, що деталізують обов'язки і витрати сторін з організації доставки товару.

Для розуміння особливостей транспортних умов необхідно відзначити таки особливості транспорту.

Транспорт не виробляє нових товарів і продуктів, але процес виробництва і обігу продовжується через переміщення товарів і продуктів з одного місця в інше і кінцеве споживання вироблених товарів. Переміщення товарів і продуктів від місця виробництва до місця споживання є споживчою вартістю, що створюється транспортом і транспортними послугами.

Вплив транспортних послуг виражається у вигляді корисних ефектів, які виникають і накопичуються у відриві від транспорту і ніколи не реалізуються. Водночас виробництво транспортних послуг невіддільне від їх споживання. Транспортна послуга задовольняє потребу, як тільки вона з'являється, тобто створення такої послуги збігається з її споживанням.

Транспорт займає особливе місце в міжнародній торгівлі. З одного боку, він є необхідною умовою міжнародного поділу праці та зовнішньоекономічних зв'язків. З іншого боку, транспортна галузь відповідає за експорт своєї продукції, в тому числі транспортних послуг, на світовий ринок.

На транспортні послуги, що надаються у сфері зовнішньоекономічної діяльності, впливає низка факторів, таких як коливання цін на нафту, попит і пропозиція на товари та пов'язані з ними транспортні коливання, валютні курси, ступінь державного втручання у зовнішньоекономічну діяльність та стан політичних і економічних відносин між країнами.

Крім того, при укладенні контрактів необхідно чітко розуміти тип перевезень з точки зору їх системності.

Так, залежно від частоти перевезень і форми організації перевезень, транспорт можна розділити на регулярний і нерегулярний.

Регулярні перевезення - це перевезення вантажів і пасажирів за стандартним договором, з узгодженим графіком і умовами перевезення, тарифами і розкладом руху транспортних засобів на конкретних маршрутах.

ВСЕ 2023

Нерегулярні перевезення - це перевезення вантажів і пасажирів за індивідуальними договорами та взаємоузгодженими умовами.

Коли ми розглядаємо транспортні умови зовнішньоекономічних контрактів, варто розуміти, що їм притаманна певна етапність. Найчастіше виділяють три базові етапи.

Перший етап – базовий або початковий. На початковому етапі, до підписання контракту, необхідно проаналізувати кон'юнктуру ринку транспортних послуг, умови постачання товарів, рівень тарифів і фрахту (тобто вартість доставки одиниці вантажу наземним, водним або повітряним транспортом) визначити транспортні умови та базисні умови поставки, які мають бути включені до договору купівлі-продажу, та організувати виконання цих умов; визначити частку транспортних витрат (транспортну складову) в контрактній ціні товару; включити транспортні витрати в цінову пропозицію.

На другому етапі (виконавчому), в процесі здійснення зовнішньоторговельної операції, необхідно зробити наступне: укласти договір на перевезення вантажу та оформити відповідні транспортні документи (накладні, чартери, коносаменти); підготувати транспортні плани проходження вантажів через морські, річкові порти та прикордонні переходи (місячні оперативні плани) підготовка вантажу до перевезення (пакування, маркування тощо), оформлення полісів транспортного страхування та отримання страхових сертифікатів; підготовка вантажу до перевезення (наприклад, пакування, маркування); підготовка вантажу до перевезення (наприклад, пакування, маркування). Також на цьому етапі відбувається підготовка та оформлення технічної та транспортної документації; перевірка платіжних документів та здійснення розрахунків з транспортними компаніями; виконання необхідних прикордонних, митних, санітарних та ветеринарних формальностей; підготовка відповідних документів на товар, таких як митні декларації, комерційні паспорти та необхідні сертифікати; сплата податків, зборів та платежів; нагляд за переміщенням товарів протягом усього транспортного циклу від вантажовідправника до вантажоодержувача.

ВСЕ 2023

На третьому (заключному) етапі, після завершення зовнішньоторговельної операції, необхідно провести додаткові розрахунки, якщо це необхідно; вирішити суперечки, що виникли між сторонами транспортного процесу; а у разі необхідності - пред'явлення претензій і позовів у встановленому порядку та підготовка необхідних документів.

Ці етапи транспортного супроводу організовуються і здійснюються під контролем продавця і покупця товару.

Під час укладення договору може бути неможливо визначити точне місце призначення або місце, куди продавець повинен доставити товар для перевезення. У таких випадках у договорі може бути зазначений район, за умови, що покупець згодом уточнить або конкретизує місце призначення. Це необхідно, оскільки при встановленні ціни важливо, щоб продавець знав принаймні місцезнаходження пункту передачі товару. Якщо необхідне уточнення не буде зроблено, покупець може нести відповідальність за ризики або додаткові витрати, що виникають у зв'язку з цим. У цьому випадку продавець має право вибрати зручне для нього місце в межах погодженої території.

При цьому важливо переконатися, що засоби і транспортна тара, що використовуються однією стороною, підпадають під можливості обробки в місці призначення, визначеному іншою стороною за договором.

Як вже зазначалося, існують деякі особливості умов групи "С", що випливають з обов'язку продавця забезпечити укладення основного договору перевезення з пунктом призначення за рахунок продавця. При цьому зобов'язання продавця щодо поставки вважається виконаним у момент відвантаження товару на території продавця. Таким чином, на відміну від усіх інших умов, умови групи С визначають два ключові моменти: відвантаження та місце призначення. Однак, оскільки продавець має певну свободу у виборі порту відвантаження, у договорі зазвичай зазначається лише останній пункт.

Крім того, для деяких умов групи С доцільно вказувати не тільки кінцевий пункт призначення, а й точне місце передачі товару покупцеві.

ВСЕ 2023

Дуже важливою вимогою зовнішньоекономічних контрактів є їх прозора інформаційна складова у вигляді взаємного інформування між продавцем і покупцем. З одного боку, готовність товару до вантажної операції, з іншого боку, час прибуття транспортного засобу для вантажної операції.

Ці дані повинні бути включені в усі контракти, оскільки вони деталізують зобов'язання сторін щодо поставки відповідно до конкретних умов угоди і забезпечують синхронізацію укладення договору купівлі-продажу та договору перевезення. Залежно від того, хто укладає договір перевезення, ця інформація стосується місця походження товару, якщо відповідальність несе покупець, або місця призначення, якщо відповідальність за перевезення несе продавець.

На практиці в договорах перевезення, особливо морського перевезення, сторона, яка наймає транспортний засіб, зобов'язана сплатити штраф у разі затримки транспортного засобу. Якщо затримка транспортного засобу сталася з вини вантажовідправника або вантажоодержувача, було б справедливо зазначити в договорі купівлі-продажу, що винна сторона несе відповідальність за відшкодування таких штрафних санкцій. Може бути допустимим, щоб сторона договору, яка несе відповідальність за вартість тимчасового зберігання транспортного засобу, відшкодовувала такі збитки безпосередньо перевізнику.

Максимальні витрати на транспортні послуги під час виконання контракту можуть включати:

-вартість навантаження в межах країни продавця-посередника. Ці операції часто повторюються кілька разів, якщо товар перевантажується на інший транспортний засіб;

- оплату за перевезення товару на транспортному засобі, що здійснює прикордонні або міжнародні перевезення. Якщо товар доставляється покупцеві в країні продавця, то ці витрати продавця (до цього транспортування) не включаються в контрактну ціну, а відносяться до накладних витрат продавця і фінансуються за рахунок його власних коштів. Витрати на проміжне зберігання також включаються, якщо це необхідно;

ВСЕ 2023

- витрати на зберігання та складські витрати під час передачі товару для міжнародного перевезення;

- платежі за вантажно-розвантажувальні роботи в місці відправлення, прибуття і перевантаження під час міжнародного перевезення;

- витрати на зберігання після розвантаження в країні-імпортері;

- витрати на розвантаження в місці знаходження одержувача вантажу;

- витрати на оренду транспортного обладнання в країні-експортері;

- тощо.

Ці витрати розподіляються між продавцем і покупцем відповідно до базисних умов поставки.

Особливу увагу слід звернути на розподіл витрат на завантаження і розвантаження, пов'язаних з міжнародними перевезеннями. Це пов'язано з тим, що саме це питання найчастіше викликає суперечки при тлумаченні контракту іншою стороною через відмінності в комерційній практиці в портах і навантажувально-розвантажувальних роботах, а також на митниці.

ВСЕІ 2023

РОЗДІЛ ІІ. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «ВОЛОДАРКА»

2.1 Організаційно – економічна характеристика діяльності приватного акціонерного товариства «Володарка».

Об’єктом дослідження даної дипломної роботи виступає приватне акціонерне товариство «Володарка».

Місцезнаходження підприємства: Вінницька обл., Староміський район, місто Вінниця, проспект Коцюбинського б. 39.

Як зазначається на офіційному сайті підприємства, товариство «Володарка» була створено у 1923 році, коли профспілка швейників вирішує організувати в Вінниці майстерню для безробітних кравців.

У 1928 році швейній фабриці було надано ім'я Володарського. До 1933 року частка фабрики складала 10% всієї валової продукції швейних підприємств України. До 90-х років XX ст. підприємство працює в комплексі з п'ятьма фабриками Вінницької області. Спеціалізація вже більше 80 років залишається незмінною - це класичний чоловічий костюм.

Після розпаду Радянського Союзу зникають традиційні ринки збуту, але з'являються нові - це Західно-Європейський регіон, зокрема Німеччина.

Фабрика починає займатись пошиттям швейних виробів для відомих європейських брендів чоловічого одягу, що дозволяє накопичити безцінний виробничий досвід, створити собі і'мя, налагодити ділові контакти.

З квітня 1994 року швейна фабрика ім. Володарського змінює організаційну форму і починає свою роботу як ПАТ "Володарка", а до березня 1996 року, шляхом приватизації, фабрика переходить у власність колективу. Згодом організаційна форма діяльності була змінена на приватне акціонерне товариство.

ВСЕ 2023

Відповідно до облікових даних, основними видами діяльності із зазначенням найменування виду діяльності та коду за КВЕД ПрАТ «Володарка» є: 14.13 - виробництво іншого верхнього одягу; 46.42 - оптова торгівля одягом і взуттям; 47.71 - роздрібна торгівля одягом у спеціалізованих магазинах. Крім вищенаведеного, предметом діяльності товариства можуть бути й інші види, що перелічені в статуті та не заборонені законодавством України.

На офіційному сайті підприємства міститься такий опис його діяльності.

«Приватне акціонерне товариство «Volodarka» є одним з лідерів українського ринку в області виробництва і реалізації класичного чоловічого одягу.

Сьогодні ми випускаємо елегантні, практичні і дуже зручні вироби для чоловіків.

Вони вишукані, мають підвищену комфортність і легкість, мають зручний фасон і крій, відрізняються практичністю і гігієнічністю. Сучасне обладнання, дозволяє робити шви в виробі м’якшими і тонкими, що додає комфорт і м’якість в експлуатації.

Особлива гордість швейної фабрики «Volodarka» кваліфіковані фахівці та обладнання.

У нашому оснащенні високотехнологічне обладнання – система конструювання Assyst, американський розкрійний комплекс Gerber, Bulmer які суттєво полегшують роботу по створенню і підготовці моделей і гарантують високу якість крою деталей.

Швейні цехи оснащені високопродуктивним обладнанням від кращих виробників, таких як: Juki, Brazer, Pfaff, Durkopp Adler. Введено в дію лінія волого – теплової обробки Brisay, Test, Indupress. Всі вироби проходять високотехнологічну обробку на сучасному обладнанні і ретельну перевірку ВТК.

Кваліфікація робітників і фахівців дозволяє досягти рівня якості, який відповідає світовим стандартам.

ВСЕ 2023

За останні 10 років, в результаті модернізації, підприємству вдалося збільшити виробництво продукції в 2 рази, а продуктивність праці в 3 рази. Сьогодні на «Volodarka» працює близько 1000 осіб, які за рік випускають близько 800 тис. швейних виробів.

Колекція від «Volodarka» включає більше 100 моделей власної розробки.

Асортимент чоловічих костюмів розвивається в декількох напрямках.

«Класика» – недорогі, практичні чоловічі костюми для людей консервативних поглядів.

«Casual» – чоловічі костюми для молоді та людей, що віддають перевагу вільному стилю в одязі.

«Бізнес-клас» високоякісні костюми для чоловіків які працюють в організаціях, де необхідний певний стиль в одязі і відповідність соціальному статусу.

Вироби від «Volodarka» уособлюють діловий і вільний стиль в сучасній моді.

Костюми та чоловічий одяг від «Volodarka» – безсумнівно, кращий вибір справжніх чоловіків.» [47]

В звітних документах підприємства зазначено, що у 2022 році ПрАТ «Володарка» займалась пошиттям костюмів чоловічих, піджаків чоловічих, курток чоловічих, брюк чоловічих, брюк жіночих, жилетів чоловічих, пальт чоловічих, краваток чоловічих.

За 2022 рік вироблено: костюмів чоловічих - 9,2 тис.шт, піджаків - 58,4 тис.шт., брюк - 67,7 тис.шт, пальто - 52,0 тис.шт., жилетів - 8,1 тис шт., інші - 8,0 тис. шт. Всього вироблено 203,4 тис.шт. на 112 483,4 тис. грн.

Асортимент внутрішнього ринку з давальницької сировини : костюмів чоловічих - 5,9 тис.шт.; піджак 2,9 тис шт.;брюк - 14,6 тис.шт. ; жилет - 2,5 тис шт., кітель - 1,9тис.шт.; інші - 2,0 тис. шт.

Всього: 29,8 тис.шт на 3 166,3 тис.грн.

ВСЕ 2023

З давальницької імпортної сировини вироблено продукції в діючих оптових цінах на 109 317,1тис. грн, що складає 97,2 % від загального обсягу випущеної продукції.

Підприємство співробітничало з фірмами 2-х країн: Німеччина - 73,8% від загального обсягу в діючих оптових цінах, Румунія - 26,2%.

Основні ринки збуту та основні клієнти: це країни зарубіжжя.

Джерелами сировини є давальницька сировина з цих країн.

Від сезонних змін діяльність товариства не залежить.

Основним конкурентом в галузі є Новоград-Волинська та Бердичівська швейні фабрики.

Кількість постачальників з основної сировини, що займають більше 10 відсотків в загальному об'ємі постачання - 4.

Також в Статуті ПрАТ «Володарка» зазначається, що Товариство є власником основних засобів, прав користування, майнових та немайнових прав, грошових коштів, тощо, які передані йому учасниками для формування статутного фонду та для збільшення власних обігових та основних фондів, продукції, майна, прав власності, основних засобів, прав користування, майнових та інших немайнових прав, грошових коштів, тощо, які отримані в результаті його фінансово-господарської діяльності; отриманих доходів; безоплатних та благодійних внесків; іншого майна, коштів та активів набутих товариством під час його господарської діяльності, на підставах, не заборонених чинним законодавством України.

Метою діяльності ПрАТ «Володарка» є одержання прибутку від здійснення виробничої, комерційної, посередницької та іншої діяльності у відповідності і на умовах, визначених чинним законодавством та Статутом.

Товариство має право відповідно до чинного законодавства України укладати контракти з зарубіжними юридичними та фізичними особами і проводити безпосередні експортно-імпортні операці; створювати підприємства з зарубіжними юридичними та фізичними особами і брати участь у їх діяльності; відкривати та засновувати у встановленому порядку за кордоном власні філії,

ВСЕ 2023

представництва та інші структурні підрозділи згідно з законодавством України з відкриттям поточних та інших рахунків, а також брати участь у їх діяльності.

Товариство самостійно здійснює зовнішньоекономічну діяльність у будь-якій сфері, пов'язаній з предметом його діяльності. При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності Товариство користується повним обсягом прав суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності відповідно до чинного законодавства України.

Статутний капітал ПрАТ «Володарка» становить 4 005 866,40 гривень. Він поділений на 213 078 простих іменних акцій, номінальною вартістю 18,80 гривень кожна. Товариство має право змінювати (збільшувати, або зменшувати) розмір Статутного капіталу.

Вищим органом управління є загальні збори акціонерів. Вони складаються з акціонерів товариства та вирішують всі питання, які входять до їх компетенції відповідно до статуту.

Загальні збори акціонерів скликаються, як правило, не рідше одного разу на рік.

Наглядова рада ПрАТ «Володарка» органом, що здійснює захист прав акціонерів Товариства, і в межах компетенції, визначеної Статутом, контролює та регулює діяльність Директора. Наглядова рада Товариства складається із чотирьох осіб, обраних Загальними зборами акціонерів строком на три роки.

До компетенції Наглядової Ради належить вирішення питань, передбачених чинним законодавством, Статутом і Положенням про Наглядову Раду.

Також на ПрАТ «Володарка» функціонує Ревізійна комісія. Ревізійна комісія є органом управління Товариства, що здійснює контроль за фінансово-господарською діяльністю Товариства.

Завдання Ревізійної комісії полягає у здійсненні планових та позапланових перевірок фінансово-господарської діяльності Товариства, його філій та представництв.

ВСЕ 2023

Ревізійна комісія ПрАТ «Володарка» здійснює перевірки фінансово-господарської діяльності Товариства, в тому числі шляхом проведення планових та позапланових перевірок документації Товариства, а також службових розслідувань по фактах виявлених порушень. Ревізійна комісія проводить службові розслідування за рішенням Загальних зборів акціонерів або Наглядної ради. Ревізійна комісія доповідає про результати проведених нею перевірок Загальним зборам акціонерів.

Організаційна структура ПрАТ «Володарка» наведена на рисунку 2.1

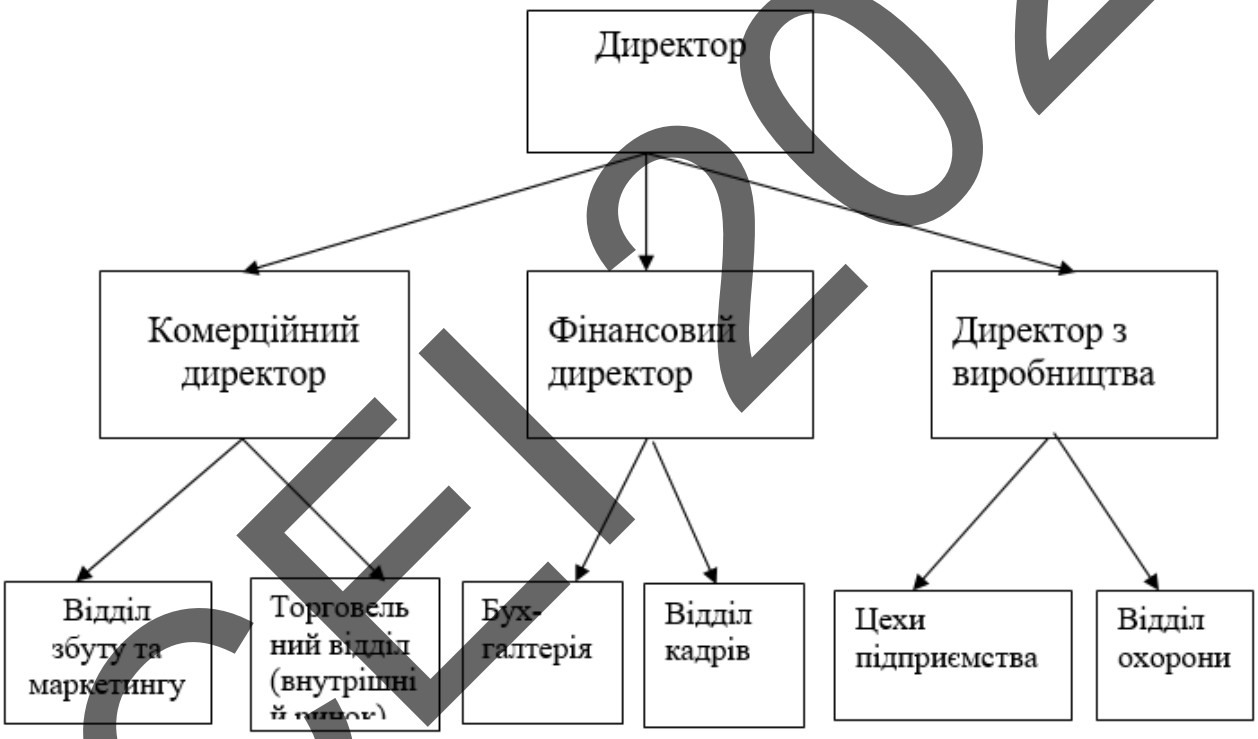


Рисунок 2.1 Організаційна структура приватного акціонерного товариства «Володарка»

Керівництво ПрАТ «Володарка» самостійно визначає порядок найму і звільнення працівників, форми і системи оплати праці, розпорядок робочого дня, змінність роботи, встановлює порядок надання вихідних днів і відпусток. Товариство самостійно визначає тривалість щорічних оплачуваних відпусток,

ВСЕ 2023

при цьому їх тривалість не може бути меншою встановленої для відповідних категорій робітників і службовців державних підприємств.

В умовах ринкових відносин значно зростає роль інформаційного, методичного, організаційного та іншого забезпечення ефективного управління суб'єктами господарювання. В результаті цього виникає необхідність удосконалення аналізу господарської діяльності як важливої функції управління ПрАТ «Володарка», що забезпечує конкретних користувачів інформацією для контролю за досягненням поставленої мети та дотримання існуючих обмежень економічного розвитку.

Результатом роботи ПрАТ «Володарка» є прибуток або збиток. При чому, максимізація прибутку (мінімізація витрат) – мета діяльності кожного суб'єкта господарювання. За своєю природою фінансовий результат є сукупним проявом ефективності фінансового, виробничого та організаційного менеджменту на підприємстві.

Тож перейдемо до аналізу результатів діяльності підприємства за 2020-2022 роки.

На першому етапі аналізу звернему увагу на основні балансові показники діяльності ПрАТ «Володарка», які відображено нижче у таблиці 2.1.

За даними, наведеними в таблиці, можна зробити такі висновки:

Загальна сума активів ПрАТ «Володарка» за 2020-2022 роки зросла на 48,4%, з 35311,5 тис. грн до 37305,6 тис. грн.

Частка необоротних активів у загальній сумі активів знизилася з 53,3% у 2020 році до 34,1% у 2022 році. Це пов'язано з тим, що основні засоби підприємства зменшилися на 37,6%, з 18754,8 тис. грн до 12669,1 тис. грн.

Частка оборотних активів у загальній сумі активів зросла з 46,7% у 2020 році до 65,9% у 2022 році. Це пов'язано зі значним зростанням суми грошових коштів та їх еквівалентів у національній валюті, а також дебіторської заборгованості.

ВСЕ 2023

Таблиця 2.1

Баланс ПрАТ «Володарка» за 2020-2022 роки (тис. грн.)

Активи	2020	2021	2022	Пасиви	2020	2021	2022
Необоротні активи	18770,9	15296,1	12677,7	Власний капітал	4005,9	4005,9	4005,9
Основні засоби	18754,8	15207,6	12669,1	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	20981,5	4217,8	22258,1
Оборотні активи	16540,6	10775,66	24627,9	Поточні зобов’язання	10324,1	17848	11041,6
Запаси	3341,5	5255,7	1945,2	Короткострокові кредити банків	0	4079	0
Дебіторська заборгованість	6453,7	5431,7	10950	Поточна кредиторська заборгованість	3556,3	3574,7	4761
Грошові кошти та їх еквіваленти в національній валюті	6276,3	0,9	11675,5	Інші поточні зобов’язання	6767,8	10194,3	6280,6
Баланс	35311,5	26071,7	37305,6	Баланс	35311,5	26071,7	37305,6

Запаси ПрАТ «Володарка» зменшилися на 42,7%, з 3341,5 тис. грн до 1945,2 тис. грн. Така ситуація пов'язана з тим, що підприємство змінило свою стратегію і стало менше вкладати в запаси.

Дебіторська заборгованість підприємства збільшилася на 82,1%, з 6453,7 тис. грн до 10950 тис. грн. Тобто підприємство збільшило обсяги продажів та стало більш лояльним до своїх покупців.

Грошові кошти та їх еквіваленти в національній валюті на ПрАТ «Володарка» збільшилися на 18 098,2 тис. грн, з 6276,3 тис. грн до 11675,5 тис. грн. Це пов'язано з тим, що підприємство отримало додаткові інвестиції або стало більш ефективним у використанні своїх коштів.

Частка власного капіталу ПрАТ «Володарка» в загальній сумі пасивів «зросла» з 11,4% у 2020 році до 10,8% у 2022 році. Це пов'язано з тим, що нерозподілений прибуток підприємства збільшився на 88,1%, з 20981,5 тис. грн до 22258,1 тис. грн., але при цьому й зросла загальна вартість балансу

ВСЕ 2023

підприємства, а тому хоч частка власного капіталу теж зросла, по відношенню до загальної вартості пасивів – вона впала.

Частка поточних зобов'язань у загальній сумі пасивів зросла з 29,2% у 2020 році до 30,1% у 2022 році. Це пов'язано зі сукупним зростанням поточної кредиторської заборгованості та інших поточних зобов'язань.

Короткострокові кредити банків підприємства дорівнювали нулю у 2020 році та 2022 році. Це може бути пов'язано з тим, що підприємство відмовилося від залучення банківських кредитів та з тим, що воно успішно погасило короткостроковий кредит у 2021 році.

Поточна кредиторська заборгованість ПрАТ «Володарка» зросла на 33,7%, з 3556,3 тис. грн до 4761 тис. грн. Це може пов'язано з тим, що підприємство збільшило обсяги закупівель у постачальників на умовах давальницьких операцій.

Загалом, можна сказати, що на основі аналізу активів та пасивів ПрАТ «Володарка» фінансовий стан підприємства покращився. Підприємство збільшило свою вартість і покращило свою ліквідність. Ми пов’язуємо це з тим, що підприємство змінило свою стратегію і стало більш ефективним у використанні своїх коштів.

Однак, слід звернути увагу на те, що частка дебіторської заборгованості в загальній сумі активів підприємства досить велика. Це може призвести до проблем з ліквідністю підприємства в разі, якщо дебіторська заборгованість не буде своєчасно погашена.

Також варто відзначити, що ПрАТ «Володарка» має досить високий рівень нерозподіленого прибутку. Тобто підприємство не здійснює значних інвестицій або не розподіляє прибуток між власниками. Поточна кредиторська заборгованість підприємства зросла, що може призвести до проблем з ліквідністю підприємства.

ВСЕ 2023

Проаналізуємо далі основні економічні показники діяльності ПрАТ «Володарка» спираючись на дані як відповідної звітності, так і усно отриману інформацію від співробітників товариства (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

Економічні показники діяльності ПрАТ «Володарка» за 2020 – 2022 роки

Показники	Роки			Відхилення 2022 р. до 2020 р.	
	2020	2021	2022	Абсол.,+/-	Відн., %
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	105621,3	53001	121661,2	16039,9	15
Собівартість, тис.грн.	98249,3	54820,7	84164,9	-14084,4	-16
Операційні витрати, тис.грн.	19743	15757,1	26615	6872	34
Сукупні витрати, тис.грн.	118024,7	70587,2	111206,1	-6818,6	-6
Чистий прибуток/збиток, тис.грн.	-6190,6	-16763,7	18040,3	24230,9	291
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,71	0,31	0,7	-0,01	-2
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,6	0,6	2,23	0,63	39
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1,27	0,31	2,05	0,78	61
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,61	0	1,05	0,44	72

За результатами розрахунків у таблиці 2.2 ми можемо сказати, що у 2022 році чистий дохід від реалізації ПрАТ «Володарка» зріс на 15%, з 105 621,3 тис. грн до 121 661,2 тис. грн. Це збільшення можна пояснити такими факторами, як зростання цін на продукцію підприємства та збільшення обсягів реалізації продукції.

У 2022 році собівартість реалізації ПрАТ «Володарка» знизилася на 16%, з 98 249,3 тис. грн до 84 164,9 тис. грн. Це зниження пояснюється особливостями операцій із давальницькою сировиною, а саме зниженням цін на сировину та

ВСЕ 2023

матеріали, які використовуються підприємством та ефективнішим використанням ресурсів підприємства.

У 2022 році операційні витрати ПрАТ «Володарка» зросли на 34%, з 19 743 тис. грн до 26 615 тис. грн. Таке зростання спричинене збільшенням витрат на оплату праці та зростанням витрат на рекламу та маркетинг.

Сукупні витрати ПрАТ «Володарка» за аналізований період знизилися на 6%, з 118 024,7 тис. грн до 111 206,1 тис. грн. Таке зниження можна пояснити вже згадуваним зниженням собівартості реалізації продукції підприємства.

У 2022 році ПрАТ «Володарка» отримало чистий прибуток у розмірі 18 040,3 тис. грн, тоді як у 2020 році підприємство мало збиток у розмірі 6 190,6 тис. грн. Це значне поліпшення фінансового результату підприємства можна пояснити такими факторами, як зростання чистого доходу від реалізації та зниження сукупних витрат.

Коефіцієнт фінансової стійкості розраховується як відношення власного капіталу до загальної суми активів. Цей показник характеризує фінансову стійкість підприємства, тобто його здатність погасити свої довгострокові зобов'язання за рахунок власних коштів.

У 2022 році коефіцієнт фінансової стійкості ПрАТ «Володарка» знизився до 0,7, що свідчить про деяке погіршення його фінансової стійкості. Це означає, що підприємству потрібно більшу частину своїх активів фінансувати за рахунок позикових коштів.

Коефіцієнт поточної ліквідності розраховується як відношення поточних активів до поточних зобов'язань. Цей показник характеризує загальну здатність підприємства погасити свої короткострокові зобов'язання за рахунок поточних активів.

У 2022 році коефіцієнт поточної ліквідності ПрАТ «Володарка» зріс до 2,23, що свідчить про значне покращення його ліквідності. Тобто, підприємство має достатньо поточних активів для погашення своїх короткострокових зобов'язань.

ВСЕ 2023

Коефіцієнт швидкої ліквідності розраховується як відношення поточних активів, крім запасів, до поточних зобов'язань. Цей показник характеризує спроможність підприємства погасити свої короткострокові зобов'язання за рахунок найбільш ліквідних активів, таких як грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторська заборгованість тощо.

У 2022 році коефіцієнт швидкої ліквідності ПрАТ «Володарка» також зріс, з 1,27 до 2,05. Це також свідчить про значне покращення ліквідності підприємства.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності розраховується як відношення грошових коштів та їх еквівалентів до поточних зобов'язань. Цей показник характеризує спроможність підприємства погасити свої короткострокові зобов'язання за рахунок найліквідніших активів, таких як грошові кошти та їх еквіваленти.

У 2022 році коефіцієнт абсолютної ліквідності ПрАТ «Володарка» зріс, з 0,61 до 1,05. Це аналогічно свідчить про значне покращення ліквідності підприємства.

Загалом, можна сказати, що всі три показники ліквідності ПрАТ «Володарка» значно зросли у 2022 році. Така ситуація свідчить про значне покращення ліквідності підприємства. Підприємство має достатньо поточних активів для погашення своїх короткострокових зобов'язань.

2.2 Аналіз зовнішньоторговельної діяльності ПрАТ «Володарка».

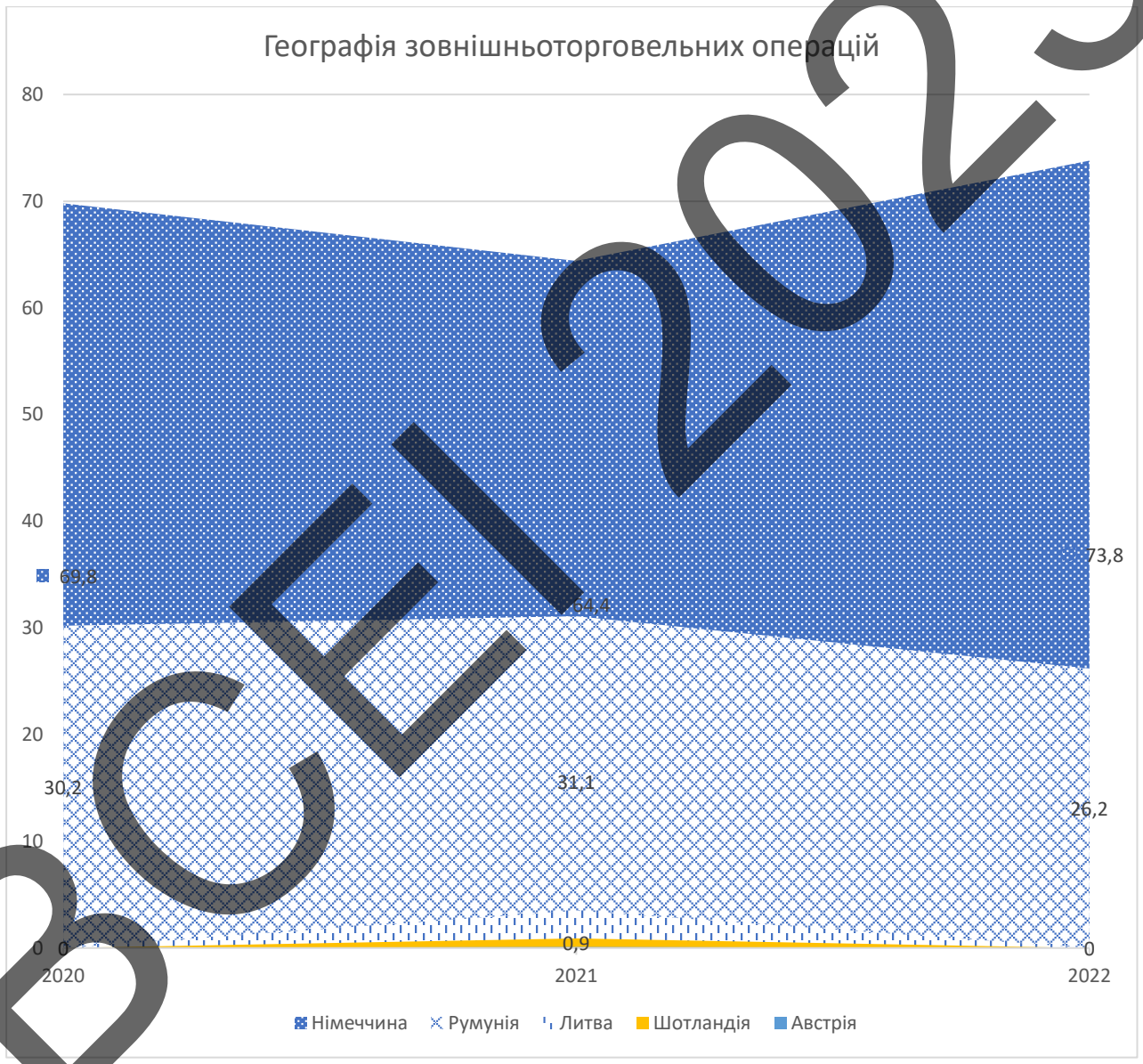
Проведений аналіз базового підприємства - ПрАТ «Володарка» виявив наступні основні ознаки, які характеризують його зовнішньоторговельну діяльність.

Так, ПрАТ «Володарка» здійснюється активна зовнішньоекономічна діяльність, спрямована на отримання прибутку від здійснення таких операцій. В якості основного виду діяльності використовується операції з давальницькою сировиною, що складає в річному розрізі 2020 рік – 82 % від всіх операцій, 2021

ВСЕ 2023

рік – 92,1 % від обсягу всіх операцій, 2022 рік – 97,2 % від всіх операцій. В натуральному вимірі це склало - 109317,1тис. грн. у 2022 році.

Географія постачання продукції в річному розрізі наведено на рисунку 2.2. Відзначимо, що протягом років постійними партнерами ПрАТ «Володарка» були Німеччина та Румунія. 2021 року були невеликі поставки також до Литви - 3,5 %; Шотландії - 0,9 % та Австрії - 0,1 %.



ВСЕ 2023

Рисунок 2.2 Географія зовнішньоторговельних операцій ПрАТ «Володарка» за 2020-2022 роки

Для більш повного та детального аналізу зовнішньоторговельної діяльності підприємства проаналізуймо типовий контракт, що їх укладає товариство з обмеженою відповідальністю ПрАТ «Володарка» зі своїми контрагентами.

Так, в своїй контрактній діяльності наше підприємство приймає за основу базові міжнародні контракти купівлі – продажу, які регламентуються Конвенцією ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (правила Інкотермс) в редакції 2020 року.

Варто зазначити, що відповідно до контрактних умов, всі питань, які не врегульовані Віденською конвенцією, регулюються лише національним законодавством України, що є принциповим моментом для товариства з обмеженою відповідальністю ПрАТ «Володарка» у його контрактній діяльності.

До 2020 року основні умови, які повинні та бути передбачені зовнішньоекономічним контрактом, фіксувались відповідним Положенням про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів), проте 2020 року воно втратило чинність.

Але підприємство не відмовилось від своїх напрацювань та зазначає у контрактах такі умови: назва, номер договору (контракту), дата й місце його укладення; преамбула із зазначенням повного та скороченого найменування сторін та найменування документів, якими керуються контрагенти під час укладення договору (контракту); предмет договору (контракту; його опис та встановлюється точне найменування, характеристика, модель, сорт і таке інше); кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг); встановлюється одиниця виміру кількості, порядок визначення кількості, система вимірів та ваги; базисні умови поставки товарів (приймання / здачі виконаних робіт або послуг), у тому числі з використанням правил Інкотермс у редакції 2020 року; ціна та загальна вартість контракту; умови платежів (включають в себе спосіб платежу, засоби платежу, форму платежу); упаковка та маркування (основне завдання – запобігання), тощо.

ВСЕ 2023

Якщо зупинитися детально на ключових моментах контрктів, що їх укладає ПрАТ «Володарка», то виявиться наступна картина:

- предметом контрактів виступають операції з давальницькою сировинною, в яких ПрАТ «Володарка», виступає виключно як виконавець робіт;
- в якості товару виступає лише готова продукція, що її виготовляє ПрАТ «Володарка»;
- в переважній більшості контрактів в якості валюти ціни використовуються євро;
- в якості валюти платежу використовуються євро;
- в якості одиниці виміру товару ПрАТ «Володарка» використовує ціни, що встановлюються за штучну одиницю товару;
- основним способом фіксації ціни у контрактах ПрАТ «Володарка» виступає фіксована контрактна ціна;
- основною базисною умовою поставки виступає FCA;
- терміни поставки ПрАТ «Володарка» формуються на основі форвардних умов постачання;
- контрактні ціни, що їх укладає ПрАТ «Володарка» не підлягають інфляційному очищенню;
- основні ризики, що виникають при проведенні міжнародної операції приймає на себе ПрАТ «Володарка»;
- відповідно до домовленостей, що їх базово закладає у свої міжнародні контракти ПрАТ «Володарка», імпортеру надаються відповідні гарантії якості, необхідні захисні застереження, та можливість і порядок внесення доповнень та змін до контракт.

Розглянувши та проаналізувавши загальні умови міжнародних контрактів, що їх укладає ПрАТ «Володарка», перейдемо безпосередньо до аналізу транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів.

Надані ПрАТ «Володарка» дані стосовно порядку та процедур, які покладені в основу вибору транспортних умов зовнішньоторговельних

ВСЕ 2023

контрактів дозволяють провести відповідний їх аналіз та сформулювати певні висновки. Маємо зазначити, що вся інформація стосовно теми дослідження, надана нам представниками підприємства лише в усному вигляді. Даному явищу є об'єктивне пояснення, яке ґрунтується на тому, що кожне підприємство має право на комерційну таємницю, і відповідно до українського законодавства, конкретні умови відповідного зовнішньоторговельного контракту підпадають під дану категорію.

На ПрАТ «Володарка» система управління та вибору конкретних транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів реалізується у вигляді комплексу двох стадій: процедур «оцінки» і «управління».

Оцінка транспортних умов – це сукупність регулярних процедур аналізу, ідентифікації можливих джерел виникнення транспортного ризику, визначення можливих масштабів наслідків прояву несприятливих факторів і визначення ролі кожного джерела в загальному профілі діяльності базового підприємства.

Оцінка транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів ПрАТ «Володарка» будується на всебічному (науковому, технічному, технологічному, господарському, маркетинговому, соціальному і т.п.) вивченні підприємства і зовнішнього середовища його функціонування як основного джерела транспортного ризику, аналізі зовнішніх і внутрішніх факторів, складання ланцюжків розвитку подій при дії тих або інших факторів, визначенні показників оцінки рівня основних транспортних умов, а також на встановленні механізмів і моделей взаємозв'язку показників і факторів транспортних умов.

Одержані оцінки транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів ПрАТ «Володарка» використовуються двояко.

По-перше, для попереднього впорядкування по критерію рівня привабливості та ризиковості варіантів стратегії або її елементів, по-друге, після вибору переважаючого, в деякому розумінні варіанту стратегічного рішення одержані оцінки «стартового» рівня привабливості та ризиковості використовуються для управління транспортними умовами контрактів при

ВСЕ 2023

розробці заходів щодо зменшення ризику в ході реалізації відповідного контракту.

Управління транспортними умовами зовнішньоторговельних контрактів на ПрАТ «Володарка» включає розробку і реалізацію економічно обґрунтованих для даного підприємства рекомендацій і заходів, направлених на зменшення стартового рівня ризиковості укладуваних контрактів до прийнятного фінального рівня.

Управління транспортними умовами спирається на результати оцінки рівня ризику та прибутковості, середовища функціонування ПрАТ «Володарка», діючу і прогнозовану нормативну базу господарювання, маркетингові та інші дослідження.

Об’єктом оцінки і управління транспортними умовами зовнішньоторговельних контрактів ПрАТ «Володарка» є стратегічні рішення підприємства, стратегічний план, що містить ряд тверджень щодо майбутнього розвитку зовнішнього по відношенню до підприємства середовища, рекомендацій щодо дій керівництва і колективу підприємства, прогнозних висновків про реакції на плановані стратегічні заходи споживачів продукції, постачальників сировини, конкурентів та ін.

У реальних господарських ситуаціях, в умовах дії різноманітних факторів ризику у ПрАТ «Володарка» використовуються різні способи зниження рівня контрактного ризику, який виплаває із обираємих транспортних умов, впливаючи в свою чергу, на ті або інші сторони діяльності підприємства:

- методи ухилення від небажаних умов контракту;
- методи локалізації небажаних умов контракту;
- методи розподілу небажаних умов контракту;
- методи компенсації небажаних умов контракту.

Методи ухилення від небажаних умов контракту ризику найбільш часто застосовуються керівництвом ПрАТ «Володарка» в своїй господарській практиці, в тому числі у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

ВСЕ 2023

В межах цих методів підприємство часто відмовляється від послуг ненадійних партнерів, прагне працювати тільки з контрагентами, що переконливо підтвердили свою надійність, зокрема за допомогою гарантійних зобов'язань третіх сторін. Це зумовлює певну обмеженість партнерів ПрАТ «Володарка», але в свою чергу зменшує можливі небажані наслідки від реалізації невигідних та ризикових транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів.

Щоб уникнути ризику зриву діяльності через порушення графіків постачань, підприємство відмовляється від послуг сумнівних або невідомих контрагентів.

ПрАТ «Володарка» досить часто з метою ухиляння від небажаних наслідків зовнішньоторговельної діяльності відмовляється від інноваційних та інших проектів, впевненість в здійснимості або ефективності яких викликає хоч би щонайменші сумніви.

Але в своїй зовнішньоекономічній діяльності підприємство не використовує інші методи ухилення від ризиків транспортних умов – зокрема методи, які полягають в спробі перенести ризик на яку-небудь третю особу. Так, ПрАТ «Володарка» в зовнішньоекономічній діяльності не вдається до страхування або пошуку «гарантів», що дозволило б повністю перекладати на них свій ризик.

Крім того, для ПрАТ «Володарка» ефективним методом ухилення від транспортних ризиків може стати страхування. Зважаючи на те, що підприємство вже тривалий час функціонує на ринку і займає стійку позицію та ринкову нішу, страхову компанії взяли б на себе страхування від настання небажаних транспортних ризиків підприємства, внаслідок укладання відповідних зовнішньоторговельних контрактів на обумовлених транспортних умовах, оскільки для розрахунків ризиків вже склалася широка статистична база інформації щодо поведінки підприємства на ринку.

Отже, варто зробити висновок, що методи ухилення від небажаних умов контракту на ПрАТ «Володарка» використовуються не в повній мірі.

ВСЕ 2023

Керівництвом ПрАТ «Володарка» не використовуються також і методи локалізації небажаних умов контракту. Ці методи більш підходять для великих компаній, у структурі яких є окремі підрозділи аналізу умов настання ризикових подій внаслідок невдалого укладання зовнішньоторговельних контрактів. Особливо важливими ці методи є в інноваційній та інвестиційній діяльності. Що ж до зовнішньоекономічної діяльності, яку здійснює підприємство, то ця група методів дійсно є малоефективною, оскільки в процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності важко виділити один єдиний найбільш суттєвий транспортний ризик. Отже, підприємство вірно розцінило ситуацію і не стало використовувати метод локалізації небажаних умов контракту.

Натомість, на ПрАТ «Володарка» активно використовуються методи дисипації (розподілу) небажаних умов контрактів. І це є правильним рішенням, оскільки для невеликих компаній, якою і є досліджуване підприємство, такі методи є більш гнучкішими та ефективнішими інструментами управління умовами зовнішньоторговельних контрактів.

Один з основних методів дисипації, який використовується підприємством, полягає в розподілі небажаних умов контракту шляхом об'єднання (з різним ступенем інтеграції) з іншими учасниками, зацікавленими в успіху загальної справи.

Так, ПрАТ «Володарка» досить часто розділяє транспортні ризики з окремими транспортними компаніями, що здійснюють автомобільні перевезення за кордон. В таких випадках підприємство зменшує рівень власного ризику, залучаючи до транспортування інші підприємства і навіть фізичних осіб.

В деяких випадках підприємством використовує розподіл небажаних умов контрактів і, як наслідок, загального ризику за часом або по етапах реалізації довгострокового проекту або стратегічного рішення.

Серед цієї групи методів управління умовами зовнішньоторговельних контрактів підприємство використовує такі варіанти диверсифікації:

1) диверсифікація діяльності, що розуміється як збільшення числа використовуваних технологій, розширення асортименту продукції, що

ВСЕ 2023

реалізується підприємством, а також спектру послуг, що надаються підприємством диверсифікація ринку збуту, орієнтація на різні регіони і т.п. (не лише за кордоном, а й на території України).

Цей метод постійно застосовується на ПрАТ «Володарка» і зарекомендував себе, як досить ефективний спосіб управління як умовами зовнішньоторговельних контрактів загалом, так, і транспортними умовами, зокрема. Так, коли виникли проблеми з постачанням товарів у Європу, економічну стабільність підприємства забезпечували саме налагоджені господарські зв'язки з вітчизняними споживачами;

2) диверсифікація контрагентів. Цей метод забезпечує ПрАТ «Володарка» постійною наявністю товару для подальшої реалізації. Саме завдяки встановленим контактам з достатньою кількістю контрагентів (як юридичними організаціями, так і з фізичними особами), підприємство практично ніколи не затримує поставок.

Таким чином, диверсифікація контрагентів є ефективним методом розподілу небажаних транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів ПрАТ «Володарка» Вона дозволяє послабити залежність підприємства від його «оточення», від ненадійності окремих контрагентів; при порушенні контрагентом графіка постачань по самих різних, у тому числі і по об'єктивних, причинах (аварії, банкрутство, форс-мажорні обставини і т.п.) підприємство може безболісно переключитися на роботу з іншим контрагентом і забезпечити вчасне виконання заявлених у контракті умов.

Проте, зазначені методи розподілу небажаних умов зовнішньоторговельних контрактів мають і деякі негативні наслідки. Так, на ПрАТ «Володарка» вони суттєво ускладнюють роботу відділів збуту й маркетингу та торговельного відділу, і часто викликають явний або прихований опір менеджерів цих відділів. Це пов'язано з тим, що наявність значної кількості контрагентів ускладнює їх облік, планування запасів, організацію транспортного забезпечення, виконання заявлених транспортних умов зовнішньоторговельних

ВСЕ 2023

контрактів, вимагає більше часу та затрат праці на розробку графіків постачання тощо.

Але, зважаючи на ефективність таких методі управління транспортними умовами керівництво ПрАТ «Володарка» все-таки постійно застосовує їх диверсифікацію.

З метою зменшення негативних наслідків цих процесів керівництво ПрАТ «Володарка» систематично контролює такі показники, як кількість партнерів і частка кожного з них в загальному об'ємі закупівель і постачань підприємства, стимулюючи постійне розширення кола партнерів і рівномірність розподілу об'ємів матеріальних потоків між ними і підприємством.

Методи компенсації небажаних умов – це ще один напрям боротьби з різними загрозливими ситуаціями, пов'язаний із створенням механізмів попередження небезпеки. По виду впливу ці методи відносять до попереджуючих методів управління. На жаль, ці методи, як правило, більш трудомісткі, вимагають значної попередньої аналітичної роботи, від повноти і ретельності якої залежить ефективність їх застосування.

Різновидом таких методів ПрАТ «Володарка» можна вважати прогнозування зовнішньої економічної ситуації. Суть цього методу полягає в періодичній розробці підприємством сценаріїв розвитку і оцінці майбутнього стану середовища господарювання для підприємства, в прогнозуванні поведінки можливих партнерів або дій конкурентів, змін в секторах і сегментах ринку, на яких підприємство виступає продавцем або покупцем і, нарешті, в регіональному і загальноекономічному прогнозуванні.

Зрозуміло, ці прогнози неможливі без відстеження поточної інформації про відповідні процеси. Тому в поєднанні з попереднім методом на ПрАТ «Володарка» застосовується ще один важливий і ефективний метод – «моніторинг соціально-економічного і нормативно-правового середовища», який дозволяє оперативно змінювати відповідні умови зовнішньоторговельних контрактів.

ВСЕ 2023

Отже, на ПрАТ «Володарка» система управління умовами контрактів реалізується у вигляді комплексу, що складається з двох етапів: процедура «оцінки» і «управління ризиком». Оцінка умов – це сукупність регулярних процедур аналізу, ідентифікації джерел виникнення небажаних результатів діяльності, визначення можливих масштабів наслідків прояву небажаних факторів і визначення ролі кожного джерела в загальному профілі управління умовами зовнішньоторговельних контрактів як загалом, так і транспортними умовами зокрема.

На ПрАТ «Володарка» використовуються такі методи недопущення небажаних умов зовнішньоторговельних контрактів як: методи ухилення від небажаних умов; методи локалізації небажаних умов; методи розподілу небажаних умов; методи компенсації небажаних умов. Найбільш часто керівництвом ПрАТ «Володарка» застосовуються методи ухилення від небажаних транспортних умов контрактів. Також підприємством активно використовуються методи дисипації небажаних умов зовнішньоторговельних контрактів.

ВСЕІ 2023

РОЗДІЛ ІІІ. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ У ВИБОРІ ТРАНСПОРТНИХ УМОВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ

3.1 Розробка системи страхування транспортних ризиків на ПрАТ «Володарка».

Науковий підхід до вивчення проблематики дослідження ефективності у виборі транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів явно показав один із основних шляхів удосконалення, в якості якого виступає процес зниження власного рівня ризику за умов зваженого підходу до вибору найефективніших контрактних транспортних умов.

Проведений у попередньому розділі роботи аналіз типових контрактних умов дозволив виявити відповідні особливості, що притаманні контрактній діяльності на ПрАТ «Володарка».

В якості можливих шляхів ми можемо запропонувати декілька можливих варіантів, що можуть призвести до оптимізації зовнішньоторговельної контрактної діяльності.

Так, враховуючи те, що основним видом зовнішньоторговельних операцій виступають операції з давальницькою сировиною, то істотно вплинути на вибір базисних умов постачання підприємство не в змозі.

Але, з іншого боку, маємо зазначити, що використання в якості валюти ціни і валюти платежу євро є недосить ефективним з економічною точки зору на ПрАТ «Володарка», оскільки «більш дорога» валюта призводить до підвищення ціни та вимагає додаткових конвертаційних витрат для нашого підприємства.

Тому, ми вважаємо що в якості оптимальної валюти ціни варто обирати євро (адже це вимоги постачальника сировини), а в якості валюти платежу - українську гривню, що призведе до оптимізації видатків на ПрАТ «Володарка» та не буде призводити до штучного вимивання обігових коштів через затримки у відшкодуванні ПДВ при експортно-імпортних операціях.

ВСЕ 2023

Також варто відмітити необхідність узгодження термінів поставки та термінів фіксації ціни у контрактах на ПрАТ «Володарка». Так, якщо підприємство активно використовує ритмічні поставки то фіксована контрактна ціна значно підвищує інфляційні та комерційні ризики, особливо в умовах невизначеності, що спричинена нападом Росії та війною. Тому, варто використовувати такий спосіб фіксації ціни у контрактах, як форвардна контрактна ціна. Такий підхід може вважитися більш ризиковим, але в довгостроковій перспективі курс євро буде зростати, а отже й конвертаційні витрати ПрАТ «Володарка» також зростатимуть.

Але, всі ці запропоновані нами альтернативи можливі лише за умов відповідної домовленості із іноземними контрагентами ПрАТ «Володарка» і можуть бути використані лише в наступних зовнішньоторговельних контрактах, що їх укладатиме ПрАТ «Володарка».

Тому перейдемо безпосередньо до розгляду контрактних транспортних умов та засобів зниження ризику, які закладені у зовнішньоторговельних контрактах, що їх вже уклало ПрАТ «Володарка» (а за отриманою на підприємстві інформацією, де які контракти мають терміни дії до 2025-2027 років).

Один із основних засобів зниження рівня ризику, який готовий прийняти на себе представник базованого підприємства - ПрАТ «Володарка», є страхування.

На ПрАТ «Володарка» страхування зовнішньоекономічних ризиків, як і інших ризиків, не використовується. Але страхові методи управління ризиком були б досить актуальні саме на цьому підприємстві. Це пов’язано з тим, що:

- підприємство вже тривалий термін функціонує на ринку;
- підприємство займає стійку позицію та ринкову нішу;
- підприємство веде зовнішньоекономічну діяльність з державами близького зарубіжжя, що досить часто пов’язано з різними транспортними ризиками;

ВСЕ 2023

- підприємство веде чіткі статистичні підрахунки щодо ризикових подій та їх наслідків;
- підприємство контролює свої витрати на управління та збитки в результаті настання ризикових подій, що їх призвели невдалі транспортні умови зовнішньоторговельних контрактів.

Всі ці умови є одними з головних для укладання договорів страхування, оскільки в сучасних умовах економічної невизначеності, не кожна страхова компанія здійснить такий специфічний вид страхування. Статистика понад п'ять років – це вже достатній потенціал для страхових компаній, які за цими даними можуть чітко проаналізувати ситуацію і приблизно спрогнозувати майбутні події, визначити суми страхових внесків і виплат.

Отже, ПрАТ «Володарка» може активно використовувати страхування для управління ризиковими подіями в своїй зовнішньоекономічній діяльності, в тому числі й для страхування транспортних умов. Актуальними для підприємства є також послуги банку зі страхування зовнішньоекономічних договорів.

З метою розробки системи страхування ризиків у ПрАТ «Володарка», перш за все, варто визначитися зі статистикою:

- які ризики найбільше впливають на діяльність підприємства;
- які ризики можуть спричинити найбільш значні збитки або недоотримання прибутків;
- ухилення від яких ризиків обходиться підприємству найбільш "дорого" (тобто втрати можливих прибутків через ухиляння від ризикових договорів тощо);
- які з цих ризиків страхуються страховими компаніями;
- що потрібно для укладання договору страхування;
- який економічний ефект отримає підприємство від страхування саме цих транспортних ризиків.

Отже, проаналізуємо основні ризики, з якими найчастіше стикається ПрАТ «Володарка» в своїх діяльності.

ВСЕ 2023

Звісно, в міжнародній діяльності ПрАТ «Володарка» має справу з ризиковими подіями не лише пов'язаними з певними партнерами, але й загальнодержавними проблемами. Так, в зовнішньоекономічній діяльності досить важливими є такі ризики як: соціально-політичні, адміністративно-законодавчі, природо-екологічні тощо. Всі ці ризики існують в зовнішньоекономічній діяльності постійно, але реальні ризикові події в цих сферах виникають порівняно рідко, зате масштаби їх значно широкі (хоча напад Росії у 2022 році значно змінив погляди на вірогідність настання тих чи інших ризиків).

Тому з боку страхових компаній існує чітка позиція – не страхувати ризики загальнодержавного значення. Це пов'язано з тим, що у випадку настання таких ризикових ситуацій, збитки отримають практично всі суб'єкти зовнішньоекономічних відносин. І якщо страхові фірми відшкодують ризикові події у вигляді значних виплат страхових сум для всіх своїх застрахованих клієнтів, то, ймовірно, вони збанкрутують. Зважаючи на це, страхові компанії намагаються страхувати лише комерційні, фінансові, транспортні ризики, що частіше залежать лише від діяльності конкретного підприємства та його партнерів.

Отже, визначимо основні ризики на ПрАТ «Володарка», які можуть стати предметом страхування. До них слід віднести:

- ризик невиконання умов контракту;
- ризик відмови постачальника виконати умови контракту;
- транспортний ризик;
- ризик пошкодження товару у процесі транспортування до місця призначення;
- «невизначений» транспортний ризик.

Найчастіше в зовнішньоекономічній діяльності ПрАТ «Володарка». виникають ризикові події по транспортному ризику та ризику пошкодження товару у процесі транспортування до місця призначення.

ВСЕ 2023

Ризик відмови постачальника виконати умови контракту менш актуальний для ПрАТ «Володарка». оскільки, як нами було підтверджено в попередньому розділі, підприємство для попередження виникнення таких ризикових подій використовує метод розсіювання ризику – заключає договори з кількома постачальниками, щоб не залежати від діяльності лише одного з них.

Таким чином, найбільш доцільна система страхування ризиків на ПрАТ «Володарка». повинна включати наступні ризики (рисунок 3.1).

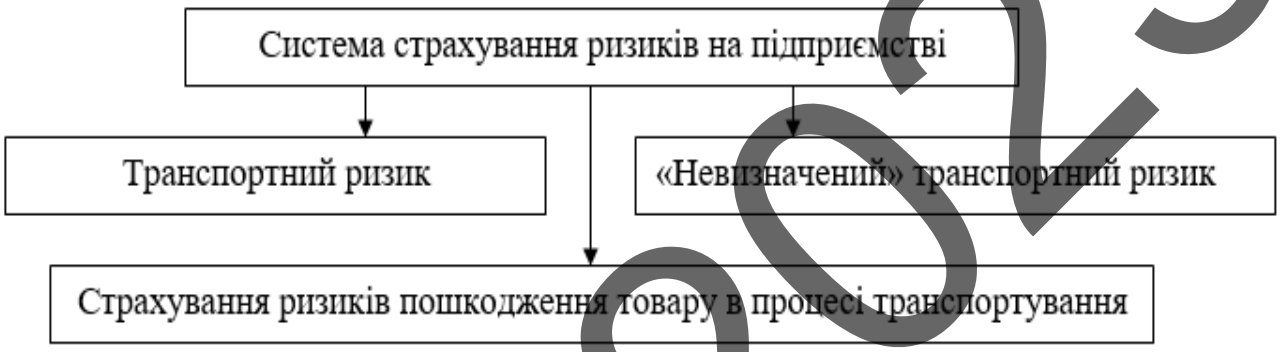


Рисунок 3.1 Система страхування ризиків на ПрАТ «Володарка»

Отже, розглянемо особливості страхування кожного з цих ризиків.

Транспортні ризики для ПрАТ «Володарка». являють собою ризики, які виникають у зовнішньоекономічній діяльності при переміщенні товару від продавця (постачальника) до покупця. Тобто, для нашого базового підприємства може наступити ризикова подія, при якому воно може: відмовитись прийняти сировину яка йому відвантажена; відмовитись сплатити або акцептувати перевідний вексель; прийняти сировину чи товар у своє володіння, а потім відмовитись сплатити за них у кінці визначеного терміну; відмінити контракт до того, як сировина буде відвантажена з країни експортера.

У разі настання однієї з вище викладених ситуацій експортер: буде мати товари в іноземній країні, якими він має розпорядитися іншим чином ніж передбачалося укладеною угодою; не буде мати ані товарів, ані плати за них; буде мати товари у своїй країні якими він повинен розпорядитися іншим чином.

Транспортні ризики ПрАТ «Володарка» можна зменшити шляхом:

ВСЕП 2023

- страхування;
- оформлення додаткового документарного забезпечення, якщо іноземний контрагент приймає цю форму угоди.

Оскільки на Україні обов'язкове страхування транспортних ризиків не запроваджено на законодавчому рівні, то підприємству буде актуально оформляти додаткове документарне забезпечення метою страхування транспортного ризику, який може виникати з боку іноземного контрагента.

Оскільки ПрАТ «Володарка» досить часто працює за умовами товарного кредиту, то виникає певна різниця в часі між постачанням і подальшою оплатою. Це спричиняє не тільки ризики псування, а й ризики повної втрати товару. Щодо цих ризиків, то їх страхування для ПрАТ «Володарка» також можна здійснити за допомогою додаткових банківських послуг або спеціалізованих транспортних об'єднань.

Так, надійною формою страхування таких видів транспортних ризиків вважаються гарантійні листи першокласних банків або спеціалізованих об'єднань компаній транспортного сектору економіки. Вони видаються на користь контрагента або його повноважного представника.

Гарантійний лист включає:

- точне найменування особи – гаранта, експортера та імпортера;
- указується сума гарантії, яка звичайно термін дії, предмет та зміст гарантії;
- дається визначення гарантійного випадку;
- терміну початку відповідальності особи - гаранта;
- чітко формулюється обов'язок особи – гаранта забезпечити збереження та якість вантажу при будь-якому порушені з боку контрагента.

Розповсюдженою і легко реалізованою формою виконання гарантійних умов може виступати банківський гарантійний лист – банківський документ, що засвідчує виключну гарантію банка, або іншого уповноваженого органу щодо забезпечення виконання основних транспортних умов зовнішньоторговельного контракту на користь сторони, що вимагає додаткових гарантій.

ВСЕ 2023

Таким чином, сучасні послуги банків стають незамінними в системі страхування ризиків на підприємствах зовнішньоекономічної діяльності. Це вимагає певного перегляду транспортних умов контрактів, які укладає ПрАТ «Володарка» з іноземними партнерами, і передбачити в них сучасні методи додаткових гарантій.

Щодо ризику пошкодження товару в процесі транспортування, то тут банківські послуги нічим не допоможуть. Оптимальний спосіб страхування – це послуги страхових компаній. Але, крім того, досить важливо для ПрАТ «Володарка» правильно скласти контракт з контрагентом, передбачити відповідальність сторін, витрати на страхування тощо.

Таким чином, ПрАТ «Володарка» з метою страхування ризиків і зниження можливих втрат повинне використовувати різні методи: від сучасних послуг банків (банківська гарантія) до послуг страхових компаній (страхування вантажів).

3.2 Створення програми цільових заходів щодо управління транспортними умовами зовнішньоторговельних контрактів на ПрАТ «Володарка».

Беручи до уваги те, що ПрАТ «Володарка» проводить зовнішньоекономічну діяльність, яка пов’язана зі значними ризиками, то можна сказати, що з методологічної точки зору, причиною недоліків управління ризиками досліджуваного підприємства є недооцінка керівництвом ролі і місця ризик-менеджменту в загальному управлінні підприємством.

В організаційній структурі управління ПрАТ «Володарка» немає ані окремого відділу, ані взагалі окремої людини, що займалися би управлінням ризиковими подіями, зокрема в його експортній діяльності.

Питаннями ризик-менеджменту на ПрАТ «Володарка» частково займається керівник підприємства, частково – його заступник, а також менеджери відділу маркетингу та збуту. При цьому кожен з них аналізує ризики

ВСЕІ 2023

на своїй “ділянці” роботи: менеджер відділу збуту вивчає ризик псування сировини та продукції, керівник – ризик повної втрати товару, тощо. У випадку необхідності, підприємство звертається за послугами оцінки та розробки заходів управління ризиком до консалтингової фірми.

Звісно, така ситуація потребує термінового вирішення, адже, зважаючи на значну кількість ризиків при зовнішньоторговельній діяльності, у ПрАТ «Володарка» має бути сформовано окремий відділ, що спеціалізувався б виключно на управління ризиками як загалом, так і на управлінні транспортними ризиками зокрема.

Головним і вирішальним заходом щодо подолання сформованої ситуації повинно бути формування єдиної структурно високоорганізованої служби ризик-менеджменту, що складається із фахівців-менеджерів досить високої кваліфікації.

Новий відділ управління ризиками повинен вирішувати питання, пов'язані з перерозподілом функціональних обов'язків і структурних взаємовідносин всередині компанії. Вони також повинні роз'яснювати своїм співробітникам роль і місце ризик-менеджменту в сучасній ринковій економіці та в їхній власній діяльності.

Варто взяти до уваги той факт, що створення структурно нової служби ризик-менеджменту на ПрАТ «Володарка» - досить витратний і тривалий захід.

Пріоритет, організація і грамотне проведення заходів щодо оптимізації рівня транспортного ризику у зовнішньоекономічній діяльності дозволить ПрАТ «Володарка» істотно збільшити як кількість експортних поставок до вже відомих споживачів за кордоном, так і забезпечити належну якість таких поставок, та крім встановити нові зовнішні канали збуту продукції.

В аналітичній частині даної роботи управління транспортними ризиками на ПрАТ «Володарка» було піддане детальному аналізу. Не зважаючи на те, що на підприємстві відсутня єдина структурно-організована служба ризик-менеджменту, функції управління ризиком виконуються різними підрозділами, оскільки їхнє виконання є нагальною потребою для всього підприємства.

ВСЕ 2023

Першим кроком на шляху створення нової служби – відділу ризик-менеджменту – на ПрАТ «Володарка», є визначення її структури організації. Найбільш доступною і розповсюдженою організацією відділу ризик-менеджменту є функціональна організація.

У цьому випадку спеціалісти виконують різні функції та очолюються керівнику служби ризик-менеджменту.

Сьогодні ПрАТ «Володарка» працює на ринках різних зарубіжних держав. Тому організація відділу ризик-менеджменту повинна підтримувати і розвивати існуючі ринки і мати відповідну функціональну структуру. Найбільш ефективно даним вимогам відповідатиме організація відділу управління ризиками, представлена на рисунку 3.2.



Рисунок 3.2. Рекомендована схема організації відділу ризик-менеджменту на ПрАТ «Володарка»

Основні принципи, які необхідно закласти при створенні нового відділу ризик-менеджменту:

- служба управління ризиками організується у вигляді самостійного підрозділу (відділу);

ВСЕ 2023

- відділ управління ризиками має у своєму складі групи (підрозділи), що планують, організують і контролюють ризикованість виконання визначених зовнішньоекономічних функцій компанії;

- організовується спеціальна група управління транспортними ризиками;

- у процесі своєї діяльності відділу управління ризиками в спеціальному (функціональному) відношенні підкоряються відповідні підрозділи компанії.

При підборі фахівців у новосформовану службу ризик-менеджменту необхідно звернути увагу на професійну підготовку й універсальність навичок ризик-менеджменту нових працівників,

Менеджери відділу управління ризиками призначаються на посаду і звільняються з посади наказом директора ПрАТ «Володарка».

У своїй роботі фахівці відділу керуються нормативно – правовими і законодавчими актами України, що стосуються питань організації і здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства та управління транспортними ризиками, а також відповідною посадовою інструкцією. Крім того, в своїй діяльності вони враховують нормативно – правові і законодавчі акти країн-партнерів.

На посаду менеджера відділу управління ризиками може бути призначений працівник, який має вищу спеціальну економічну освіту з пред’явленням вимоги до стажу роботи мінімум два роки.

Менеджер відділу управління ризиками повинен знати: особливості ризиків у зовнішньоекономічній діяльності; правила проведення міжнародних розрахунків і платіжних зобов’язань; основи управління ризиковими подіями ПрАТ «Володарка» що здійснює зовнішньоекономічну діяльність; методи ухилення, локалізації, розподілу та страхування ризиків; положення й інструкції з організації обліку зовнішньоекономічних операцій на підприємстві, правила його проведення, порядок оформлення операцій і організацію документообороту; методи економічного аналізу міжнародної діяльності

ВСЕ 2023

підприємства, виявлення існуючих ризиків та внутрішньогосподарських резервів; порядок і строки складання балансів і звітності щодо зовнішньоекономічної діяльності; правила проведення перевірок і документальних ревізій тощо.

Начальник відділу управління ризиком на ПрАТ «Володарка» забезпечує керування відділом, організує і управляє всією діяльністю компанії в сфері ризикової зовнішньоекономічної діяльності. Він є першим заступником керівника і у його відсутність виконує його функції. Функціонально підкоряється безпосередньо керівнику підприємства. Йому прямо підлеглі керівники груп відділу управління ризиком, а в спеціальному відношенні – керівники відділів, підрозділів і служб, що виконують економічні функції і задачі в компанії.

Група планування відповідає за стратегічне і поточне планування зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Володарка» відповідно до умов мінімізації всіх видів ризику, здійснює керівництво роботою з зовнішньоекономічного планування на підприємстві, виявлення і зменшення всіх видів ризиків зовнішньоекономічної діяльності, використання резервів з метою досягнення найбільшої економічної ефективності.

Менеджери та економісти цієї групи керують науково-економічним та організаційно-економічним забезпеченням зовнішньоекономічної діяльності підприємства, розробляють впровадження заходів щодо зменшення ризикових ситуацій, підвищення продуктивності, ефективності та рентабельності зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Володарка».

Група транспортних ризиків відповідає за планування, організацію, збір інформації й обробку результатів транспортно – логістичних досліджень щодо ризику операцій на міжнародному рівні.

На групу контролю ризикованості зовнішньоекономічної діяльності покладена задача періодичної ревізії організації системи зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві з погляду її ризикованості. Фахівці цієї групи здійснюють контроль за управлінням ризиком та виконанням

ВСЕ 2023

зовнішньоекономічних функцій підрозділами ПрАТ «Володарка», що структурно не входять до складу відділу ризик-менеджменту.

Група аналізу здійснює оцінку всіх видів ризиків та аналіз зовнішньоекономічних показників діяльності ПрАТ «Володарка». В задачу фахівців групи не входять задачі фінансового аналізу і планування діяльності. Працівники цієї групи визначають цінову, транспортну, логістичну та маркетингову політику ПрАТ «Володарка» на міжнародному ринку приймаючи до уваги рівень прийнятного ризику.

Запропонована структура відділу ризик-менеджменту загалом, порядок функціонування групи управління транспортними ризиками, і розподіл повноважень його співробітників максимально адаптовані до особливостей і потреб ПрАТ «Володарка» на даному етапі його діяльності. Не виключено, що в процесі впровадження даної пропозиції, знадобиться переглянути функції окремих підрозділів чи ввести додаткові групи в сам відділ.

3.3 Стан охорони праці на ПрАТ «Володарка».

Законодавство України про охорону праці складається із загальних законів України та спеціальних законодавчих актів.

Основним законодавчим актом, що регламентує питання охорони праці, є Конституція України, зокрема її 43,45 та 46 статті.

Так, стаття 43 Конституції України визначає: «кожен має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується. Держава створює умови для повного здійснення громадянами права на працю, гарантує рівні можливості у виборі професії та роду трудової діяльності, реалізовує програми професійно-технічного навчання, підготовки і перепідготовки кадрів відповідно до суспільних потреб. Використання примусової праці забороняється. Не вважається примусовою працею військова або

ВСЕ 2023

альтернативна (невійськова) служба, а також робота чи служба, яка виконується особою за вироком чи іншим рішенням суду або відповідно до законів про воєнний і про надзвичайний стан. Кожен має право на належні, безпечні і здорові умови праці, на заробітну плату, не нижчу від визначеної законом. Використання праці жінок і неповнолітніх на небезпечних для їхнього здоров'я роботах забороняється. Громадянам гарантується захист від незаконного звільнення. Право на своєчасне одержання винагороди за працю захищається законом».

Стаття 45 Конституції України обумовлює не тільки умови праці, а й право на відпочинок: «кожен, хто працює, має право на відпочинок. Це право забезпечується наданням днів щотижневого відпочинку, а також оплачуваної щорічної відпустки, встановленням скороченого робочого дня щодо окремих професій і виробництв, скороченої тривалості роботи у нічний час. Максимальна тривалість робочого часу, мінімальна тривалість відпочинку та оплачуваної щорічної відпустки, вихідні та святкові дні, а також інші умови здійснення цього права визначаються законом».

46 стаття Конституції України затверджує право людини щодо соціального захисту в разі нещасного випадку. «Громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними. Пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є

ВСЕ! 2023

основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом».

Іншим нормативно-правовим актом є Кодекс законів про працю України. Кодекс законів про працю України регулює трудові відносини всіх працівників і сприяє зростанню продуктивності праці, поліпшенню якості роботи, підвищенню ефективності суспільного виробництва і, відповідно, поліпшенню матеріального і культурного рівня життя працівників, зміцненню трудової дисципліни та поступовому перетворенню суспільної праці на першочергову потребу працездатних людей.

Відповідно до статті 141 глави X, адміністрація або уповноважені нею органи зобов'язані правильно організовувати працю працівників, створювати умови для підвищення продуктивності праці, забезпечувати трудову і виробничу дисципліну, суворо додержуватися законодавства про працю і правил охорони праці, приділяти увагу потребам і запитам працівників, поліпшувати умови їхньої праці та побуту. Компанія також повинна приділяти увагу потребам і запитам своїх працівників, покращувати їхні умови праці та побуту.

Глава 11 Трудового кодексу присвячена безпосередньо охороні праці. Зупинимося на основних статтях цієї глави. Зокрема, стаття 153. «Створення безпечних і нешкідливих умов праці На всіх підприємствах, в установах і організаціях повинні бути створені безпечні і нешкідливі умови праці»; стаття 154 «Додержання вимог охорони праці при проектуванні, будівництві (виготовленні) та реконструкції підприємств, об'єктів і засобів виробництва.»; стаття 155 «Заборона введення в експлуатацію підприємств, що не відповідають вимогам охорони праці.» тощо.

Основним законом, що регулює питання охорони праці є закон України «Про охорону праці». Як зазначається: «Цей Закон визначає основні положення

ВСЕ! 2023

щодо реалізації конституційного права працівників на охорону їх життя і здоров'я у процесі трудової діяльності, на належні, безпечні і здорові умови праці, регулює за участю відповідних органів державної влади відносини між роботодавцем і працівником з питань безпеки, гігієни праці та виробничого середовища і встановлює єдиний порядок організації охорони праці в Україні.» [3].

Охорона праці відіграє важливу роль в діяльності його суб'єктів та безпеки життєдіяльності його працівників.

Відповідно до чинного законодавства України всі підприємства незалежно від форми власності, або фізичні особи, які використовують найману працю, передбачають витрати на охорону праці у обсязі не менше 0,5 % від суми реалізованої продукції чи надаваних послуг

На підприємствах, які фінансуються державою, тобто за рахунок її бюджету, витрати на охорону праці передбачаються в державному або місцевому бюджеті і становлять не менше 0,2 % від фонду оплати праці.

Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України існує перелік заходів та засобів з охорони праці, витрати на здійснення та придбання яких включаються до валових витрат.

Так, до валових витрат ПрАТ «Володарка» включаються такі засоби та заходи:

1) приведення основних фондів у відповідність з вимогами нормативно-правових актів з охорони праці, а саме: захисту працівників від ураження струмом; безпечного виконання робіт на висоті; діючого технічного обладнання; систем теплових, водних або повітряних завіс; обладнання спеціальних перехідних тунелів, галерей; систем природного та штучного освітлення; виробничих та санітарно-побутових приміщень; впровадження автоматизованих систем з охорони праці;

ВСЕІ 2023

2) проведення атестації робочих місць відповідно до нормативно-правових актів;

3) усунення впливу на працівників шкідливих та небезпечних факторів або приведення їх рівнів до нормативів;

4) забезпечення працівників спеціальним одягом та взуттям, а також засобами індивідуального захисту відповідно до встановлених норм (включаючи забезпечення миючими засобами);

5) надання працівникам, зайнятим на шкідливих роботах, спеціального харчування (молока чи інших рівноцінних продуктів);

6) проведення цільового навчання з охорони праці працівників (організація семінарів, оглядів-конкурсів з цих питань, за умови, що витрати не будуть перевищувати двох відсотків оподаткованого прибутку платника податку за звітний рік);

7) проведення попереднього й періодичного, а також позапланового медичного огляду працівників, зайнятих на важких чи шкідливих роботах.

Безпека праці залежить від знання всіма працівниками ПрАТ «Володарка» правил безпечних методів роботи. Згідно нормативних документів, всі робітники підприємства проходять відповідні види інструктажів: вступний, на робочому місці та періодичний. Підтвердженням даного факту є відповідні журнали інструктажів, що знаходяться в усіх відділах ПрАТ «Володарка».

Вирішення питань охорони праці у підрозділах ПрАТ «Володарка» покладено на керівників відповідних відділень, які зобов’язані вирішувати дані питання із забезпечення безпечних умов для функціонування робітників на підприємстві. Керівник підприємства безпосередньо відповідає за виконання вимог з техніки безпеки робітниками на робочих місцях.

ВСЕ! 2023

Проводить інструктаж по техніці безпеки з працівниками, веде журнал з техніки безпеки, проводить перевірку умов праці робітників на робочих місцях тощо.

Останнім часом у ПрАТ «Володарка» порушень вимог законодавства з питань охорони праці не було зафіксовано.

Нижче відображений аналіз співвідношення нормативних та фактичних показників діяльності працівників ПрАТ «Володарка», проведений на основі інформації, наданої керівником представництва (таблиця 3.1.).

Таблиця 3.1

Нормативні та фактичні показники діяльності працівників ПрАТ «Володарка»

Назва фактора (одиниця вимірювання)	Рівень фактора		Тривалість дії фактора (год.)
	норматив	реальний	
Метеорологічні умови у приміщенні:			
а) температура , С	18-22	22-24	8
б) відносна вологість, %	40-60	40-60	8
в) швидкість руху повітря, м/с	0,2	0,1	8
Освітленість у приміщенні:			
а) природна , КПО, %	Бічна, 1,5	1,2-1,5	8
б) штучна, вид світильників і ламп, рівень освітленості, Лк	300	150-350	8
Рівень шуму (Гц, дБ)	60	60-70	8
Інші шкідливі фактори	відсутні	відсутні	-

Тобто, можна констатувати, що в загалом умови праці у ПрАТ «Володарка» відповідають нормативним показникам з охорони праці.

Але проведений нами аналіз дозволив запропонувати відповідні необхідні заходи, що сприятимуть безпечній праці працівників ПрАТ «Володарка».

До таких заходів можна віднести:

ВСЕ 2023

- розробити схему оптимального розташування робочих місць з урахуванням того, що природне світло повинне падати ліворуч;

- забезпечити нормативні умови праці в зимовий період відповідного температурного режиму;

- оновити комп’ютерну техніку в регіональних представництвах, встановивши безпечні рідкокристалічні монітори.

Виконання вказаних рекомендацій покращить умови праці для працівників ПрАТ «Володарка» що у свою чергу дасть змогу підвищити прибутковість роботи персоналу.

ВСЕІ 2023

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В результаті аналізу літератури з тематики дослідження ми погоджуємось, що терміни «зовнішньоекономічний договір» і «контракт» вживають у зовнішньоекономічній сфері як синоніми, а поняття «контракт» застосовують у вітчизняному законодавстві в інших значеннях, для уникнення плутанини пропонується впровадити в законодавчу практику термін «зовнішньоекономічний контракт», але, зважаючи на мету, предмет та об’єкт даної роботи, пропонуємо розглядати визначення зовнішньоторговельного договору як синонім до визначення зовнішньоекономічного договору (контракту), що міститься в законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність».

Зовнішньоторговельний контракт - це документ, який свідчить про зобов'язання однієї сторони угоди передати у власність іншій стороні товар (або інші об'єкти купівлі-продажу), визначений у контракті, і зобов'язання іншої сторони прийняти цей товар і сплатити за нього встановлену ціну.

Законодавство України не висуває єдиних вимог до змісту та наповнення зовнішньоторговельного контракту, але існують історичні національні практики за якими до структури контракту належить: назва, номер договору, дата й місце укладання, предмет договору, базисні умови поставки товарів, умови визначення та фіксації ціни, умови платежів тощо.

Основним нормативно - правовим документом, що регулює транспортні умови зовнішньоторговельних контрактів виступають, як вже зазначалося у попередньому розділі дипломної роботи – правила Інкотермс, при чому у їх останній редакції від 2020 року.

В найзагальнішому розумінні правила Інкотермс містить перелік та опис базисних умов (спеціальних варіантів поставки за договором), на які безпосередньо посилаються для реалізації конкретної контрактної моделі. Ці базисні договірні умови розташовані в порядку зростання зобов'язань продавця,

ВСЕ 2023

регулюють взаємовідносини між продавцем і покупцем і стосуються низки конкретних способів доставки товару від першого до другого.

Базисні положення контрактів Інкотермс 2020 визначають лише основні обов'язки продавця і покупця і не охоплюють всіх деталей організації доставки товару, що є одним з основних факторів, які впливають на ефективність комерційних операцій. Тому в контракті визначається розподіл обов'язків і витрат між продавцем і покупцем щодо цих питань.

Транспортні умови контракту - це спеціальні положення, що деталізують обов'язки і витрати сторін з організації доставки товару.

Нами здійснена докладна організаційно – економічна характеристика об’єкта спостереження – ПрАТ «Володарка» та проаналізована його зовнішньоторговельна діяльність.

Основними видами діяльності із зазначенням найменування виду діяльності та коду за КВЕД ПрАТ «Володарка» є: 14.13 - виробництво іншого верхнього одягу; 46.42 - оптова торгівля одягом і взуттям; 47.71 - роздрібна торгівля одягом у спеціалізованих магазинах. Крім вищенаведеного, предметом діяльності товариства можуть бути й інші види, що перелічені в статуті та не заборонені законодавством України.

Після проведеного фінансово – економічного аналізу господарської діяльності ПрАТ «Володарка» ми можемо стверджувати, що на основі аналізу активів та пасивів ПрАТ «Володарка» фінансовий стан підприємства покращився. Підприємство збільшило свою вартість і покращило свою ліквідність. Ми пов’язуємо це з тим, що підприємство змінило свою стратегію і стало більш ефективним у використанні своїх коштів.

Однак, слід звернути увагу на те, що частка дебіторської заборгованості в загальній сумі активів підприємства досить велика. Це може призвести до проблем з ліквідністю підприємства в разі, якщо дебіторська заборгованість не буде своєчасно погашена.

Також варто відзначити, що ПрАТ «Володарка» має досить високий рівень нерозподіленого прибутку. Тобто підприємство не здійснює значних інвестицій

ВСЕ 2023

або не розподіляє прибуток між власниками. Поточна кредиторська заборгованість підприємства зросла, що може призвести до проблем з ліквідністю підприємства. Підприємством є прибутковим, рентабельним та має достатньо поточних активів для погашення своїх короткострокових зобов'язань.

Стосовно транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів то на базовому підприємстві система управління умовами контрактів реалізується у вигляді комплексу, що складається з двох етапів: процедура «оцінки» і «управління ризиком». При чому оцінка умов являє собою сукупність регулярних процедур аналізу, ідентифікації джерел виникнення небажаних результатів діяльності, визначення можливих масштабів наслідків прояву небажаних факторів і визначення ролі кожного джерела в загальному профілі управління умовами зовнішньоторговельних контрактів як загалом, так і транспортними умовами зокрема.

На базовому підприємстві використовуються такі методи недопущення небажаних умов зовнішньоторговельних контрактів як: методи ухилення від небажаних умов; методи локалізації небажаних умов; методи розподілу небажаних умов; методи компенсації небажаних умов. Найбільш часто керівництвом підприємства застосовуються методи ухилення від небажаних транспортних умов контрактів. Також активно використовуються методи дисипації небажаних умов зовнішньоторговельних контрактів.

Стосовно пропозицій, які було розроблено у даній дипломній роботі, то по-перше варто звернути увагу керівництва підприємства на необхідність страхування ризиків і зниження можливих втрат за допомогою використання різних методи: від сучасних послуг банків (банківська гарантія) до послуг страхових компаній (страхування вантажів).

При чому, ми вважаємо, що перевага повинна надаватися саме методам страхування, оскільки недопущення збитковості діяльності є одним із основних пріоритетів діяльності будь-якого сучасного підприємства.

По-друге нами запропоновано створення окремого підрозділу по управлінню умовами укладуваних підприємством контрактів в системі відділу

ВСЕ 2023

ризик - менеджменту. Чому саме цього відділу? Тому, що невдало обрані транспортні умови зовнішньоторговельного контракту можуть корінним чином змінити рівень очікуваної доходності від виконання такого контракту та підвищити ризик банкрутства підприємства.

Запропонована нами структура відділу ризик-менеджменту загалом, порядок функціонування групи управління транспортними ризиками, і розподіл повноважень його співробітників максимально адаптовані до особливостей і потреб підприємства на даному етапі його діяльності.

Всі наведені нами пропозиції відповідно до поставлених до роботи завдань дозволять значно підвищити ефективність при виборі відповідних транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів на підприємстві.

ВСЕІ 2023

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text

2. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text

3. Про охорону праці: Закон України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/2694-12#Text

4. Бестужева С.В., Нікітченко Є.А. Методичні аспекти оцінювання ефективності організації експортної діяльності підприємства. Religion, Religiosity, Philosophy and the Humanities in the Modern Information Space: National and International Aspects: Collection of scientifical works on materials of the XXIII International scientific and practical conference. 2021. P. 80-84.

5. Богацька Н.М. Розроблення стратегії міжнародної економічної діяльності підприємства при виході на зовнішні ринки. *Ефективна економіка.* 2019. № 4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6993.

6. Батченко Л.В., Дятлова В.В., Мойсеєнко К.Є., Ткаченко О.Г. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник. У 2-х частинах. Частина І. Харків: Вид-во «НТМТ». 2018. 259 с

7. Боковець В.В., Швед В.В. Міжнародний менеджмент. Вінниця.: ВФЕУ. 2012. 240 с.

8. Гобела В. В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю & Manage ment of Foreign Economic Activity. Львів: ЛьвДУВС. 2021. 244 с.

9. Горященко Ю., Пильгун А., Швець А. Інноваційні підходи в управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємств. *Молодий вчений.* № 3(91). 2021. С. 345-350.

10. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник. Київ: ЦУЛ. 2019. 336 с.

11. Дахно І. І., Алієва-Барановська В. М. Зовнішньоекономічна діяльність. К. : Центр учбової літератури. 2018. 356 с.

ВСЕ 2023

12. Дідівський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. К.: Знання. 2006. С.255-257.

13. Дергачова Г.М. Підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. 2020. URL: http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201167

14. Дуньска А.Р., Кузнєцова К.О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємств. К. : КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2022. 181 с.

15. Дугієнко Н.О. Основи зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Запоріжжя: ЗНУ. 2022.

16. Завгородній А. В. Принципи зовнішньоекономічної діяльності: національні та регіональні виміри. Український журнал прикладної економіки. 2019. Том 4. № 1. С. 85-93.

17. Застосування міжнародних торгових правил ІНКОТЕРМС в митній справі. URL: https://dspkz.customs.gov.ua/wp-content/uploads/2021/03/3.9.pdf

18. Заячківська О.В. Характеристика наукових поглядів щодо поняття «зовнішньоекономічна діяльність». *Вісник НУВГП.* 2020. № 3(91). DOI: https://doi.org/10.31713/ve320207

19. Зінчук Т. О. Міжнародні економічні відносини та зовнішньоекономічна діяльність. К: ЦУЛ. 2018. 512 с

20. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Видання 6-те, перероб. та доп. За ред. Козака Ю. Г. К.: «Центр учбової літератури». 2019. 292 с.

21. Карачина Н.П., Сметанюк О.А. Діагностика ефективності зовнішньоекономічної діяльності. *Вісник ХНУ.* 2021. № 3. С. 101-108

22. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. URL: http://portal.iapm.edu.ua/portal/media/books/0cce991917f84911b7fb17293725eac9.pdf

23. Клепікова С. В. Особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств. *Економіка. Фінанси. Право.* 2021. № 11. С. 18-22.

ВСЕІ 2023

24. Ключник А.В. Баришник Л.С., Негрецька І.А. Теоретичний аналіз зовнішньоторговельного контракту. *Причорноморські економічні студії.* №8. 2016. С. 20-24

25. Ковтун Е.О. Формування ефективного механізму управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету.* № 6. 2020. С. 285-290

26. Ковтуненко К.В., Коваленко О.М., Станіславик О.В. та інші. Менеджмент зовнішньоекономічної та інноваційної діяльності. Київ: «Центр учбової літератури». 2018. 505 с.

27. Козак Ю.Г., Савельєв Є.В. Зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник. 6-е вид., перероб. та доп. Київ: ЦУЛ. 2019. 292 с.

28. Кривов'язюк І., Шульга М. Методичні засади здійснення аналізу розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Економічний форум.* 2023. № 1(4). С. 134-141.

29. Ларіна Т. Ф. Планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобалізації міжнародної економіки. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". №11. 2019. С. 147-151

30. Матвеєв М.В., Лебедченко В.В., Гайдай Г.Г. Регулювання ЗЕД в умовах війни. *Наукові перспективи.* № 5. 2022. С. 232-245

31. Милько І.П. Управління операціями з експорту-імпорту: конспект лекцій. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки. 2021. 131 с.

32. Милько І., Нагорнова О., Овчиннікова О. Регулювання і моделювання зовнішньоекономічної діяльності Хмельницької області. *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту.* Випуск 25. 2019. С. 285

33. Милько І., Денисова Т. Методика оцінки менеджменту безпеки зовнішньоекономічної діяльності підприємства. *Економічний часопис ВНУ імені Лесі Українки.* Том 4 (28). 2021. https://doi.org/10.29038/2786-4618-2021-04-88-95

34. Ольшанський О.В., Яцун Л.М., Селютін В.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Х.: ХДУХТ. 2019. 103 с.

ВСЕІ 2023

35. Остапенко Ю. Зовнішньоекономічний контракт: особливості укладання. *The scientific heritage.* № 104. 2022. С. 68–75

36. Пасенко, В. В., Ничипорук, А. В. Особливості укладення зовнішньоекономічного договору. URL: https://eprints.kname.edu.ua/53673/1/%D0%86%D0%B2%D0%BE-%D0%B0%D0%B7%D1%82%D1%83%D1%84-%D0%B5%D0%B1%D0%B4%D1%80%D1%81%D0%B3-%D0%BC%D0%BF2018-280-282.pdf

37. Подцерковний О. П., Зятіна Д. В. Бойченко Е. Г., Попелюк В. П. Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навчально-методичний посібник. Одеса: НУ «ОЮА». 2021. 166 с.

38. Прокопчук О.А., Горбачова І.В. Україна на світовому ринку підприємницького капіталу. *Причорноморські економічні студії.* 2020. №52 С. 49-55.

39. Скрипник С., Процевят О., Воронова О. Особливості регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах воєнного стану. Економіка та суспільство №38. 2022. URL: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-38-47

40. Тіщенко Ю. Зовнішньоекономічний договір і контракт: термінологічні аспекти. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право.* № 108(1), 2020. С. 43–54

41. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства: навчальний посібник. К. : Видавничий дім «Кондор». 2020. 384 с.

42. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навчальний посібник. Дніпро : Університет імені Альфреда Нобеля. 2019. 156 с.

43. Хоменко Т.Ю., Погребняк А.Ю. Особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. URL: ape.fmm.kpi.ua/article/viewFile/102594/97670

44. Хрупович С.Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Тернопіль. 2017. 137 с.

ВСЕЦ 2023

45. Швед В.В., Матяш О.Д. Законодавче регулювання зовнішньоекономічної (міжнародної) діяльності. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство.* №43. 2022. С. 162-167

46. Швед В.В. Ткачук А.В. Транспортні умови зовнішньоторговельних контрактів. *Подільський науковий вісник.* №4(28). 2023. С. 122-127

47. Volodarka. Official site. URL: https://volodarka.com

ВСЕІ 2023

ДОДАТКИ

ВСЕІ 2023