

Міністерство освіти і науки України

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТНИХ ПОСТАВОК АВТОМОБІЛІВ З США

(на матеріалах ФОП Гришко К.А., м. Київ)

Студента 4 курсу, 4 групи,
спеціальності 073
«Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної
діяльності»

Волкової Яни
Олександрівни

підпис

Науковий керівник
к.е.н., доцент кафедри
міжнародного
менеджменту

Ковальова Марія
Леонідівна

підпис

Гарант освітньої програми
к.е.н., доцент, доцент
кафедри міжнародного
менеджменту

П'янкova Оксана
Василівна

підпис

Київ 2022

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Освітній ступінь магістр

Спеціальність менеджмент Спеціалізація / освітня програма менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Затверджую

Зав. кафедри міжнародного менеджменту

Т.М. Мельник

« ___ » _____ 20__ р.

Завдання на випускню кваліфікаційну роботу (проект) студентів Волковій Яні Олександрівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. **Тема випускної кваліфікаційної роботи**

Організація імпорتنних поставок автомобілів з США (на матеріалах ФОП Гришка К. А., м. Київ)

Затверджена наказом ректора від «20» грудня 2021 р. № 4205

2. **Строк здачі студентом закінченого роботи**

3. **Цільова установка та вихідні дані до роботи**

Мета роботи полягає в проведенні аналізу організації імпорتنних поставок автомобілів з США та виявлення основних проблем в даному процесі для розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності здійснення імпорту ФОП Гришко К.А.

Об'єкт дослідження: процес організації імпорتنних поставок автомобілів.

Предмет дослідження: механізм організації імпорتنних поставок автомобілів з США.

4. **Зміст випускної кваліфікаційної роботи (проекту) (перелік питань за кожним розділом):**

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ФОП ГРИШКО К.А., М. КИЇВ

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ФОП Гришко К.А.

1.2. Аналіз імпоротної діяльності ФОП Гришко К.А.

Висновки до розділу 1.

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНИХ ПОСТАВОК АВТОМОБІЛІВ

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку автомобілів

24

2.2. Дослідження ринку автомобілів в Україні

Висновки до розділу 2.

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ФОП ГРИШКО К.А., М. КИЇВ ПОСТАВОК АВТОМОБІЛІВ З США

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ФОП Гришко К.А., м. Київ поставок автомобілів з США

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ФОП Гришко К.А., м. Київ поставок автомобілів з США

Висновки до розділу 3. 51

5. Календарний план виконання роботи (проекту)

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи (проекту)	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1.	Затвердження плану випускної кваліфікаційної роботи з науковим керівником	До 11.02.2022	10.02.2022
2.	Подача науковому керівнику 1-го розділу	До 15.04.2022	15.04.2022
3.	Подача науковому керівнику 2-го розділу	До 01.05.2022	30.04.2022
4.	Подача науковому керівнику 3-го розділу	До 13.05.2022	13.05.2022
5.	Подача науковому керівнику доопрацьованої роботи	До 25.05.2022	24.05.2022
6.	Попередній захист	До 01.06.2022	01.06.2022
7.	Подача роботи завідуючому кафедри	До 03.06. 2022р.	03.06 2022р.
8.	Захист ВКР	Червень 2022р.	Червень 2022р.

6. Дата видачі завдання «20» грудня 2021р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи (проекту)

Ковальова Марія Леонідівна
(прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми

(

П'янова Оксана Василівна
(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент

Волкова Я. О.
(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Випускна кваліфікаційна робота студентки Волкової Я. О. присвячена дослідженню організації імпорتنих поставок автомобілів з США на матеріалах ФОП Гришко К. А., м. Київ. Метою роботи є проведення аналізу організації імпорتنих поставок автомобілів з США та виявлення основних проблем в даному процесі для розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності здійснення імпорту ФОП Гришко К.А. В розділі 1. студенткою був проведений аналіз діяльності ФОП Гришко, основних економіко-фінансових показників та імпортної діяльності. В 2-му розділі проведений аналіз ринку автомобілів та обґрунтовано вибір країни контрагента. В розділі 3. на основі попередньо проведеного аналізу в розділі 1 та 2. подано алгоритм організаційного забезпечення здійснення імпортної операції ФОП Гришко автомобілів з США та надані розрахунки результативності запропонованої операції. В цілому, мета роботи досягнута та студентка Волкова Я. О. може рекомендована до захисту в ЕК.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

(підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента Волкової Я. О. може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

(підпис, прізвище, ініціали)

« » 20 р.

АНОТАЦІЯ

Волкова Я.О. «Організація імпорتنних поставок автомобілів з США (на матеріалах ФОП Гришко К.А., м. Київ)». *Рукопис.*

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» спеціалізацією «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, 2022.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації проведення аналізу організації імпорتنних поставок автомобілів з США та виявлення основних проблем в даному процесі для розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності здійснення імпорту ФОП Гришко К.А.

Ключові слова: імпорт, автосервісне підприємство, імпорт автомобілів, транспортування, зовнішньоекономічний контракт, економічний ефект.



SUMMARY

Volkova Ya.O. "Organization of import deliveries of cars from the USA (on the materials of FOP Grishko KA, Kyiv)". *Manuscript.*

Graduation thesis in the specialty "Management" specialization "Management of foreign economic activity". Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, 2022.

The final qualifying work is devoted to practical aspects of the organization of the analysis of the organization of import deliveries of cars from the USA and identification of the main problems in this process for development of practical recommendations on increase of efficiency of import of private individual Grishko K.A.

Key words: import, car service enterprise, car import, transportation, foreign trade contract, economic effect.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ФОП ГРИШКО К.А., М. КИЇВ	9
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ФОП Гришко К.А.	9
1.2. Аналіз імпоротної діяльності ФОП Гришко К.А.	16
Висновки до розділу 1.	22
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНИХ ПОСТАВОК АВТОМОБІЛІВ	24
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку автомобілів ..	24
2.2. Дослідження ринку автомобілів в Україні	31
Висновки до розділу 2.	40
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ФОП ГРИШКО К.А., М. КИЇВ ПОСТАВОК АВТОМОБІЛІВ З США	41
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ФОП Гришко К.А., м. Київ поставок автомобілів з США	41
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ФОП Гришко К.А., м. Київ поставок автомобілів з США	49
Висновки до розділу 3.	51
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	55
ДОДАТКИ	59

ВСТУП

Актуальність теми. Зовнішньоторговельна діяльність у вигляді імпорتنих операцій стає дедалі важливішим чинником розвитку народного господарства та економічної стабілізації країни. Зараз немає практично жодної галузі у промислово розвинених країнах, яка не була б залучена до сфери імпорту. Розвиток імпорتنих операцій грає особливу роль в сучасних умовах, коли відбувається процес інтеграції економіки у світове господарство. Україна проводить політику послідовного розвитку взаємовигідного товарообміну з усіма зарубіжними країнами, які виявляють до цього готовність та мають імпортні зв'язки з більш ніж 100 країнами світу. Імпорт істотно впливає не тільки на національну економіку в цілому, але й на стан підприємства імпортерів. Тому для будь-якого підприємства однією із ключових проблем є підвищення ефективності імпорتنих операцій пов'язаної з глобалізацією ринків та тенденцією до зникнення меж і кордонів між країнами. Дослідження та аналіз процесу організації імпорتنих операцій на підприємстві дає змогу виявити основні його проблеми, а також знайти способи для їх вирішення.

Проблеми підвищення ефективності організації та управління імпортними операціями у свій час досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Кравченко В.А., Мамутов В.К., Янковський Е.А., Козак Ю.Г., Пивоваров С.О., Дейнека О.Г., Макогон Ю.В., Новицький В.Е. та інші.

Метою роботи є проведення аналізу організації імпорتنих поставок автомобілів з США та виявлення основних проблем в даному процесі для розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності здійснення імпорту ФОП Гришко К.А

Згідно мети поставлено наступні **завдання**:

- Зробити оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ФОП Гришко К.А.

- Проаналізувати імпорتنу діяльність ФОП Гришко К.А.
- Визначити основні тенденції розвитку світового ринку автомобілів.
- Дослідити ринок автомобілів в Україні.
- Розглянути організаційне забезпечення здійснення імпорту ФОП Гришко К.А., м. Київ поставок автомобілів з США.
- Надати прогнозну оцінку результативності імпорту ФОП Гришко К.А., м. Київ поставок автомобілів з США.

Об'єкт дослідження: процес організації імпортних поставок автомобілів.

Предмет дослідження: механізм організації імпортних поставок автомобілів з США

Методи дослідження: При дослідженні діяльності суб'єкта ФОП Гришко К.А., у роботі використовувалися методи порівняльного та системного аналізу, методи аналізу та синтезу, метод класифікації; при обґрунтуванні вибору країни-контрагента для організації імпортних поставок автомобілів використовувалися такі методи як моделювання, метод статистичних досліджень, вимірювання; для реалізації управлінського рішення щодо імпорту поставок автомобілів з США використовували метод експертних оцінок, накопичення та відбір фактів, узагальнення.

Інформаційне забезпечення дослідження складалася з наукових джерел у вигляді даних та інформації з монографії, статей, наукових звітів українських та іноземних авторів, матеріалів наукових конференцій, законодавчих та регуляторних документів, що регулюють діяльність організації імпортних поставок автомобілів.

Практична значущість одержаних результатів пов'язана з впровадженням отриманих результатів в компанії ФОП Гришко К.А, з метою реалізації управлінського рішення щодо імпорту поставок автомобілів з США.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ФОП ГРИШКО К.А., М. КИЇВ

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ФОП Гришко К.А.

Роль і значення автосервісних послуг в галузі автомобілебудування активно зростає. На автомобільному ринку України присутні всі тенденції того, що в найближчі роки "сервісна революція" вибухне й у нас. Тому актуальним є вивчення особливостей розвитку ринку сфери автообслуговування, формування принципів і задач із регулювання процесу розвитку малого бізнесу в автосервісі.

За останні роки в Україні значно зросла кількість автомобілів, переважно за рахунок ввезення вживаних іномарок. В конструкції цих автомобілів використовується велика кількість електронного (мехатронного) обладнання, обслуговування і ремонт яких власником без спеціальних знань і обладнання є неможливим. Такі зміни відкривають нові можливості для автосервісних підприємств, бо кількість їх потенційних клієнтів зростає, що має прямий вплив на зміни обсягів ринку послуг автосервісу.

На ринку послуг з обслуговування та ремонту автомобілів, а також автомобільного обладнання в даний момент спостерігається змішання різних господарських суб'єктів. Тут і великі, фінансово потужні, різнобічні за профілем діяльності, юридичні особи, невеликі спеціалізовані підприємства (до яких відноситься і розглядається в даній роботі), підприємці без утворення юридичної особи і просто приватні особи, які без будь-якої реєстрації як суб'єкта господарської діяльності промишляють в приватних гаражах [16].

ФОП Гришко К.А. має власний автосервіс в м. Києві. Загальну інформацію ФОП Гришко К.А. розглянемо у Табл. 1.1

Таблиця 1.1

Загальні інформація ФОП Гришко К.А.

Показник	Характеристика
Назва	Фізична особа підприємець Гришко Костянтин Анатолійович
ЄДРПОУ	303691058
Основний напрямок діяльності	45.2 Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів
Офіційна адреса	03083, м. Київ, голосіївський район, проспект науки, будинок 88-а, квартира 32
Контактні дані	+380948230832
Статутна інформація	Діє на підставі установчих документів, затверджених засновниками (учасниками)

Автосервіс розташований у місті Києві. Послуга зареєстрована як ФОП Гришко К.А. Основний напрямок діяльності – 45.2 «Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів». Послуга має власність, що належить за власний рахунок, може набувати та здійснювати майнові та особисті права від свого імені, бути позивачем та відповідачем у суді.

Автосервіс має круглу печатку із повною назвою компанії українською мовою та зазначенням місцезнаходження автосервісу. ФОП Гришко К.А працює за спрощеною системою оподаткування.

Метою створення автосервісу є отримання прибутку та високий рівень обслуговування клієнтів. Основні цілі автосервісу:

- Забезпечити високий рівень технічного обслуговування автомобілів;
- гарантувати якість послуг, що виконуються.

Основними потребами клієнтів автосервісу є:

1. Навколишнє середовище - навколишнє середовище, обладнання та персонал на службі;
2. Доступність – простота зв'язку з постачальником;
3. Психологічна – можливість знайти контакт; ввічливість;
4. Надійність - набір показників та впевненість у результатах роботи.

ФОП Гришко К.А виконує такі дії:

- основна діяльність - технічне обслуговування та ремонт транспортних засобів;

- додатковий вид діяльності - торгівля роздрібними автомобільними деталями, аксесуарами та автомобілями.

Кімната, зайнята автосервісом, розташована на вулиці. Зовні служба має неоновий знак, який забезпечує хороший огляд з відстані, а також є гарним рекламним сервісом. Будівля складається із трьох модулів, з'єднаних один з одним. Перший модуль не є великим паркуванням для ремонту, другий є загальним модулем для всіх посад, третій – адміністративним та офісним. За допомогою перегородок організовані додаткові сховища та ванна кімната.

Організаційна структура ФОП Гришко К.А представлена Рис. 1.1.

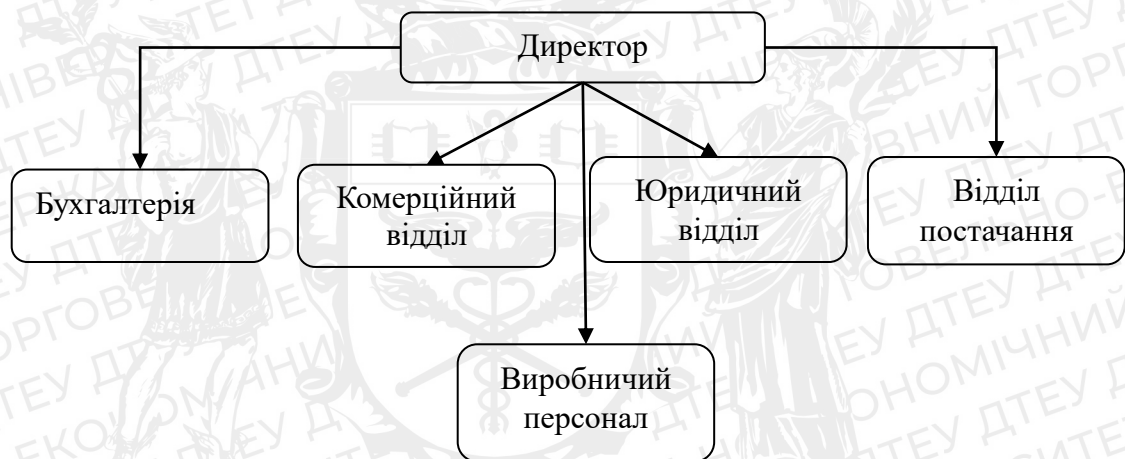


Рис.1.1 Організаційна структура ФОП Гришко К.А.

Організаційна структура ФОП Гришко К.А. характеризується як лінійно-функціональна. Лінійно-функціональна структура управління, складається з:

- лінійних підрозділів, що здійснюють в організації основну роботу;
- спеціалізованих обслуговуючих функціональних підрозділів.

Лінійні ланки приймають рішення, а функціональні підрозділи інформують та допомагають лінійному керівнику у розробці конкретних питань та підготовці відповідних рішень, програм, планів для прийняття конкретних рішень.

Далі розглянемо фінансовий стан та сукупний дохід ФОП Гришко К.А.

Розглянемо динаміку активів діяльності підприємства (Рис.1.2)

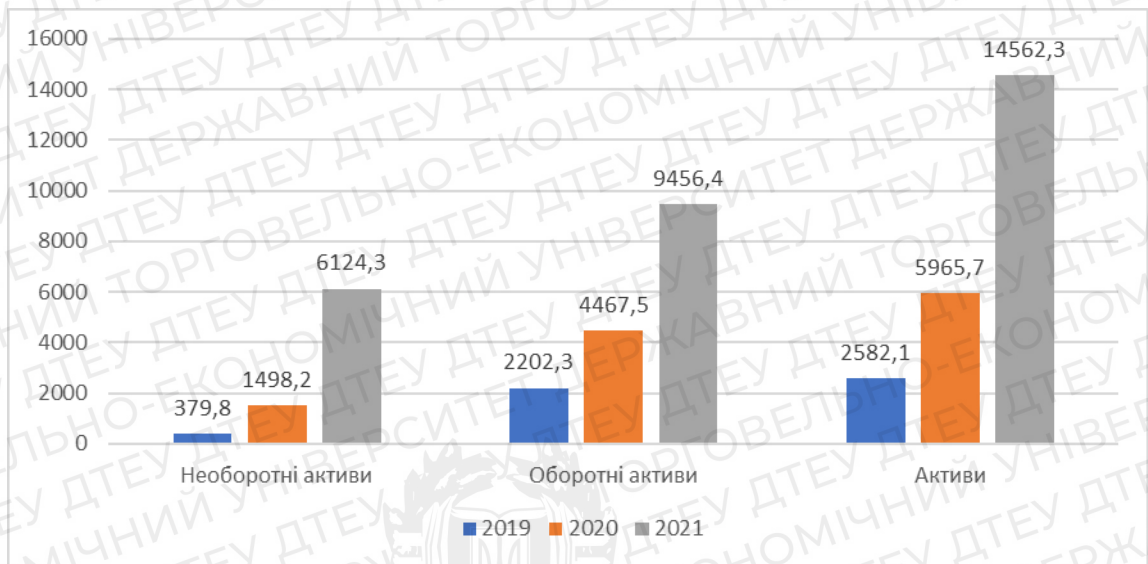


Рис.1.2 Динаміка активів ФОП Гришко К.А. у 2019-2021 рр., тис. грн.

Спостерігається посилення господарського потенціалу, на що вказує збільшення суми активів на 131,04%. Тобто у підприємства збільшується обсяг наявного у розпорядженні майна. Той факт, що дохід від продажу товарів і послуг зростає більш швидко, ніж активи, вказує на підвищення ефективності управління обмеженим обсягом доступних ресурсів.

Горизонтальний аналіз активів ФОП Гришко К.А. у 2019-2021 рр розглянемо у табл.1.2

Таблиця 1.2.

**Горизонтальний аналіз активів ФОП Гришко К.А. у 2019-2021 рр., тис.
грн.**

Показник	2019	2020	2021	Абс. приріст, +,-2020/ 2019	Відн. приріст, % 2020/ 2019	Абс. приріст, +,-2021/ 2020	Відн. приріст, % 2021/ 2022
Основні засоби	379,8	1498,2	6123,4	1118,4	294,47	4625,2	308,72
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	379,8	1498,2	6123,4	1118,4	294,47	4625,2	308,72
Запаси	1282,3	1331,9	1456,4	49,6	3,87	124,5	9,35
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, послуги	509,9	2500,3	12654,3	1990,4	390,35	10154	406,11
Інша поточна дебіторська заборгованість	407,1	386,1	321,3	-21	-5,16	-64,8	-16,78
ОБОРОТНІ АКТИВИ	2202,3	4467,5	9456,4	2265,2	102,86	4988,9	111,67
АКТИВИ	2582,1	5965,7	14562,3	3383,6	131,04	8596,6	144,10

Збільшення суми балансу зумовлене зростанням як оборотних (39,84%), так і необоротних активів (78,81%). Збільшується сума наявних джерел фінансування для залучення активів, що зумовлено зростанням власного капіталу і короткострокових зобов'язань.

Горизонтальний аналіз пасивів (джерел фінансування активів) ФОП Гришко К.А. у 2019-2021 рр розглянемо у табл.1.3

Таблиця 1.3

Горизонтальний аналіз пасивів (джерел фінансування активів)

ФОП Гришко К.А. у 2019-2021 рр., тис. грн.

Показник	2019	2020	2021	Абс. приріст, +,- 2020/201 9	Відн. приріст, % 2020/201 9	Абс. приріст, +,- 2021/202 0	Відн. приріст, % 2021/202 2
Нерозподілений прибуток	200	364,3	486,7	164,3	82,15	122,4	33,60
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	225	389,3	589,4	164,3	73,02	200,1	51,40
ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ	0	0	0	0	-	0	0,00
Короткострокові кредити банків	50	917,5	2121,3	867,5	1735	1203,8	131,20
товари, роботи, послуги	1695,6	1312	1015,2	-383,6	-22,62	-296,8	-22,62
Інші поточні зобов'язання	544,9	3155,6	6589,6	2610,7	479,12	3434	108,82
КОРОТКОСТРОКО ВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ	2357,1	5576,4	8956,3	3219,3	136,58	3379,9	60,61
БАЛАНС	2582,1	5965,7	9612,6	3383,6	131,04	3646,9	61,13

Факт зростання суми власного капіталу вказує на підвищення рівня благополуччя власників. Зростання загальної суми зобов'язань забезпечує більш повне розкриття наявного потенціалу компанії, хоча призводить до підвищення залежності від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів.

Відбувається збільшення чистого доходу від реалізації товарів та послуг на 22,62%, що вказує на високу конкурентоспроможність в динамічному середовищі. Сума чистого прибутку компанії є додатною, що може вказувати на продуману бізнес-модель. Хоча для кращого розуміння здатності менеджменту досягати поставлених цілей слід розглянути показники рентабельності. Зростання загальної суми зобов'язань забезпечує більш повне розкриття наявного потенціалу компанії, хоча призводить до підвищення залежності від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів.

Таблиця 1.4.

**Показники стійкості та платоспроможності ФОП Гришко К.А. у
2019-2021 рр., тис. грн. частка одиниці**

Показник	2020	2021	Абс. приріст, 2021/2020	+,-	Відн. приріст, 2021/2020	%
Фінансова автономія	0,09	0,07	-0,02		-25,11	
Поточна ліквідність	0,16	0,27	0,11		66,74	

Спостерігається зниження фінансової незалежності компанії, про що свідчить динаміка коефіцієнта фінансової автономії. На кінець 2021р. підприємство спроможне самостійно профінансувати 6,53% своїх активів. Значення поточної ліквідності знаходиться нижче нормативної межі (1,5), що може вказувати на імовірність втрати платоспроможності у найближчій перспективі. Для визначення привабливості компанії як об'єкту інвестування доцільно спів ставити рентабельність власного капіталу та рентабельність альтернативних напрямків вкладення капіталу власниками. Для простоти розрахунку використовуються дані Національного банку України щодо середньої доходності депозитів за 2021р.

Динаміка показників рентабельності продажів ФОП Гришко К.А. у 2019-2021 рр., % показана на Рис.1.3



Рис.1.3 Динаміка показників рентабельності продажів ФОП Гришко К.А. у 2019-2021 рр., %

Отже, перевищення рентабельністю власного капіталу доходності за альтернативним інструментом вказує, що рівень благополуччя власників компанії зростає, причому більш швидкими темпами, ніж це характерно в середньому для фінансового ринку. Показник валової рентабельності демонструє додатне значення у 2021 р. Це вказує на необхідність подальшого

пошуку можливостей для збільшення обсягу продажів товарів та послуг для максимізації кінцевого фінансового результату.

Таким чином, ФОП Гришко К.А. представляє собою динамічне підприємство, яке розвивається (щорічний приріст виручки за період з 2019 р. до 2021 р. склав більше 30 %). Підприємство розширює виробничі потужності і площі на фоні зростаючого попиту на продукцію. Рентабельність продажів коливається не більше 7 – 8 %, ділова активність підприємства підвищується, що проявляється у прискоренні оборотності його оборотних засобів. Підприємство має достатню платоспроможність та ризики виникнення труднощів з виконанням поточних зобов'язань не схильне. Підприємство знаходиться в стійкому фінансовому стані, фінансуючи свої активи переважно за рахунок власного капіталу і має високий рівень власного оборотного капіталу, за рахунок якого профінансовано більша частина його оборотних активів.

1.2. Аналіз імпоротної діяльності ФОП Гришко К.А.

Імпортна діяльність ФОП Гришко К.А. з продажу автомобілів характеризується багаторівневою системою розподілу товару від виробника до кінцевого споживача.

Розглянемо техніко економічні показники імпоротної діяльності ФОП Гришко К.А. (Табл. 1.5)

Таблиця 1.5

Техніко економічні показники імпоротної діяльності ФОП Гришко К.А.

Показники	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації продукції тис. грн	3383,8	10712,1	28652,2
В т.ч. імпоротної тис. грн	2707,04	7542,3	15785,6
Собівартість реалізованої продукції тис. грн	1697	8920,6	15622,3
В т.ч. імпоротної тис. грн	1587	6985,3	14452,3
Валовий прибуток від реалізації п-ції тис. грн	1686,8	1791,5	13029,9

В т.ч. імпортової тис. грн	1458,3	1254,3	12356,4
Частка чистого доходу від імпорту%	80,0	70,4	55,1
Частка собівартості від імпорту%	93,5	78,3	92,5
Частка валового прибутку від імпорту%	86,5	70,0	94,8

Аналізуючи техніко економічні показники імпортової діяльності ФОП Гришко К.А. табл. 1.5 можемо сказати що, що виробнича собівартість щорічно зростає. Також динаміка цін має явну тенденцію до зростання. Це є негативним явищем для підприємства. Все це пов'язано з підвищенням цін на сировину та збільшенням логістичних витрат внаслідок заборону транзиту через РФ. Розрахунок показника економічного ефекту і ефективності від імпортних операцій можна зробити висновок, що імпорт є вигідним, доказом цього являється дотримання умов в кожному з розглянутих періодів, так і рівень цін імпортних продажів, які є вище внутрішніх цін.

Ринок авто ФОП Гришко К.А. складається із загальної кількості перепроданих упродовж року таких транспортних засобів, а також імпортних автомобілів, тобто ввезених з-за кордону Протягом 2021 року до ФОП Гришко К.А., імпорт нових авто в 2021 у порівнянні з аналогічним періодом 2020 року зріс на 22,5% в натуральному виразі та на 22,9% — в грошовому, та становив 781 шт. загальною вартістю 495,6 тис дол. Імпорт вживаних авто у досліджуваному періоді зріс на 5,3% в натуральному виразі та на 1,5% в грошовому у порівнянні з відповідним періодом 2020 року та становив 971 шт. загальною вартістю 425,4 тис. дол. Динаміку імпорту легкових авто ФОП Гришко К.А розглянемо на Рис.1.4

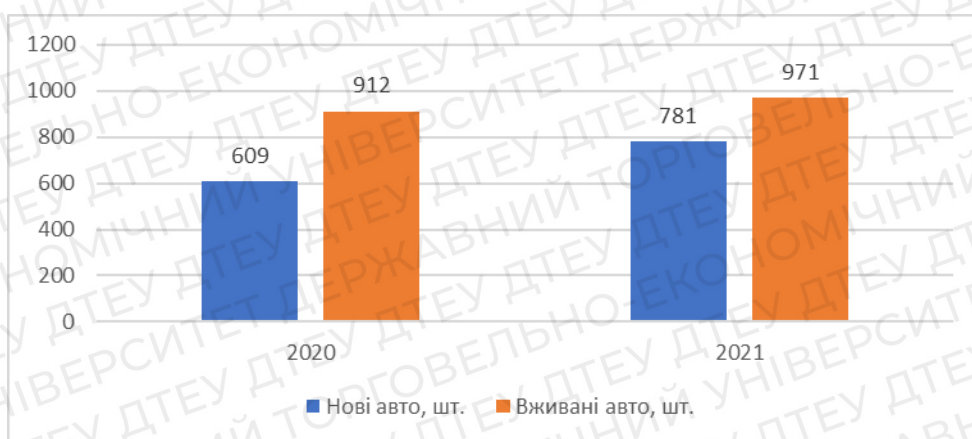


Рис.1.4 Динаміка імпорту легкових авто ФОП Гришко К.А за 2020-2021 рр.

Аналізуючи Рис.1.4, можемо сказати що, незважаючи на карантин, загальний імпорт легкових авто зріс. Абсолютна більшість імпорту — вживані легковики. Нових машин ввозять в троє менше. Зростання імпорту вживаних авто не призвело до падіння імпорту нових авто, і навпаки.

Бренди ринку авто ФОП Гришко К.А у 2021 р. має такий вигляд: «Renault» «Toyota» «KIA» «BMW» «Skoda» «Mercedes-Benz» «Mazda» «Nissan» «Peugeot» «Hyundai». Найбільш продаваним автомобілем за 2021 став «Renault Duster».

Імпорт нових легкових авто в 2021 року складався з: (61,4%) — авто з бензиновим двигуном, (25,2%) — авто з дизельним двигуном, (8,3%) — гібридні авто, (5,1%) — електрокари. Для порівняння структура імпорту нових легкових авто в 2020 року була наступною: 67,3 % — авто з бензиновим двигуном, 32,7% шт. — авто з дизельним двигуном.

Щодо імпорту гібридних авто та електрокарів, то до 1 липня 2020 року була відсутня їх класифікація згідно з УКТ ЗЕД, тому цей тип авто ввозився за товарними позиціями, що відповідали типу двигуна внутрішнього згоряння, яким вони були обладнані.

Імпорт вживаних легкових авто в 2021 року складався з: (67,4%) — авто з бензиновим двигуном, (29,1%) — авто з дизельним двигуном, (1,9%) — гібридні авто, (1,6%) — електрокари. Для порівняння, в 2020 року ввезли 64,3% вживаних авто з бензиновим двигуном, 35,7% — з дизельним. (Рис.1.5)

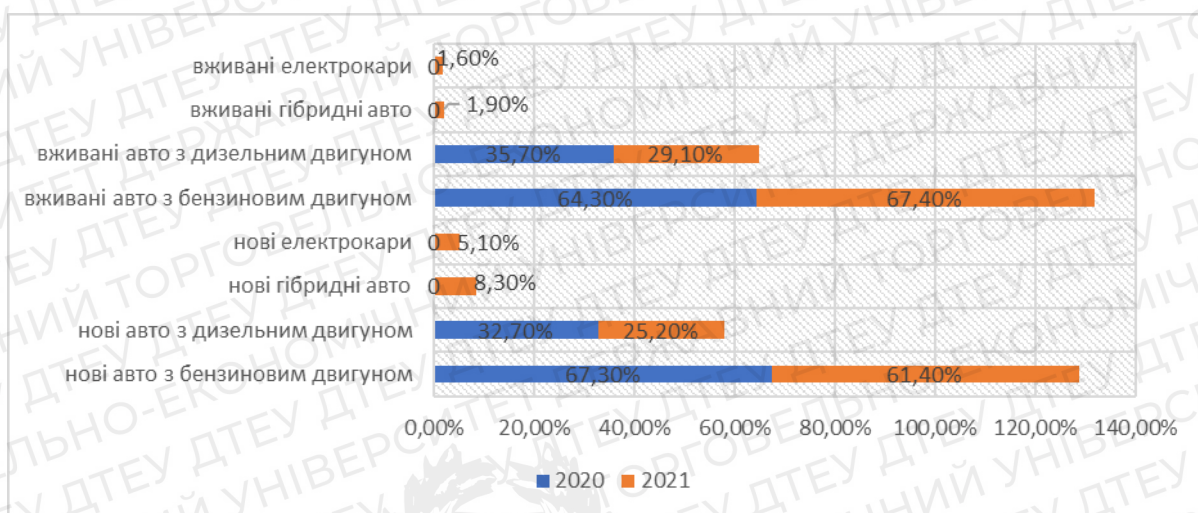


Рис.1.5 Імпорт нових та вживаних авто за типом двигуна у 2020 - 2021 рр.

Як ми бачимо з Рис.1.5 більшість нових та вживаних авто з-за кордону — бензинові, їхня частка в 2021 року у порівнянні з аналогічним періодом 2020 року зросла. Натомість популярність вживаних дизельних авто впала. Протягом 2021 року частка дизельних авто скоротилася із 32% до 25% в імпорті нових автомобілів з-за кордону, та з 35% до 29% в імпорті вживаних. Гібридних авто та електромобілів — меншість, їхня частка на ринку — 3% та 2% відповідно.

Середня митна вартість імпортованих нових легкових авто в 2021 року становила 9 372 дол., тоді як податкове навантаження на одне таке авто — 5453 дол. (28,1%). У порівнянні з 2020 року, середня митна вартість на нові легкові авто практично не змінилась і зросла всього на 0,3%, разом з тим середнє податкове навантаження знизилось на 3,7% [3].

Водночас середня митна вартість імпортованих вживаних легкових авто у 2021 року становила 4 264 дол., тоді як середнє податкове навантаження на одне таке авто — 2 483 дол. (58,2%). У порівнянні з 2020 року, середня митна вартість на вживані легкові авто знизилась на 3,6%, водночас середнє податкове навантаження зросло на 2,4% (Рис.1.6)

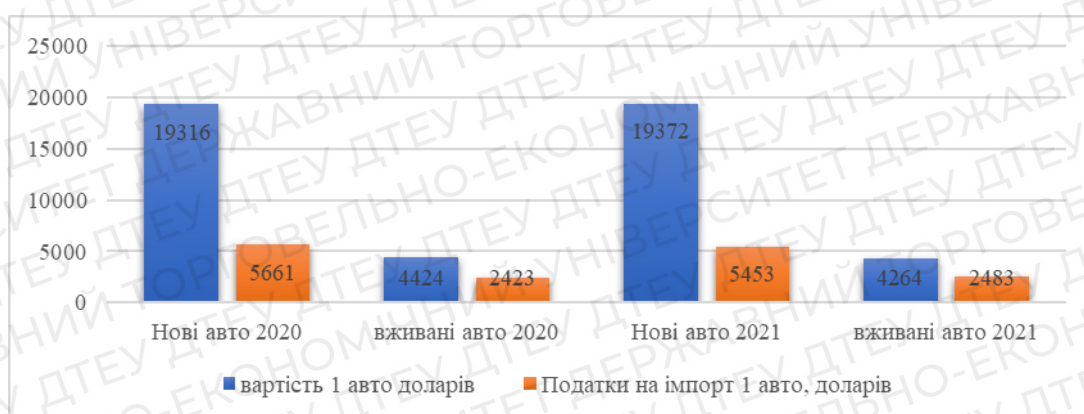


Рис.1.6 Середня вартість авто та його митне оформлення у 2020 - 2021 рр.

Аналізуючи Рис.1.6 можемо сказати що, розмитнення вживаних авто вдвічі дорожче за розмитнення нових. Середня вартість розмитнення у 2021 року склала 28% від вартості для нових авто та 58% — для вживаних. Митна вартість нових авто майже не змінилася, а вживаних — знизилася. Порівнюючи показники 2021 року з аналогічним періодом 2020 року, можна зробити висновок, що середня митна вартість нових авто дещо зросла, а вживаних — знизилась.

Сплачені податки за імпорт ФОП Гришко К.А за 2020-2021 рр. розглянемо на Рис.1.7

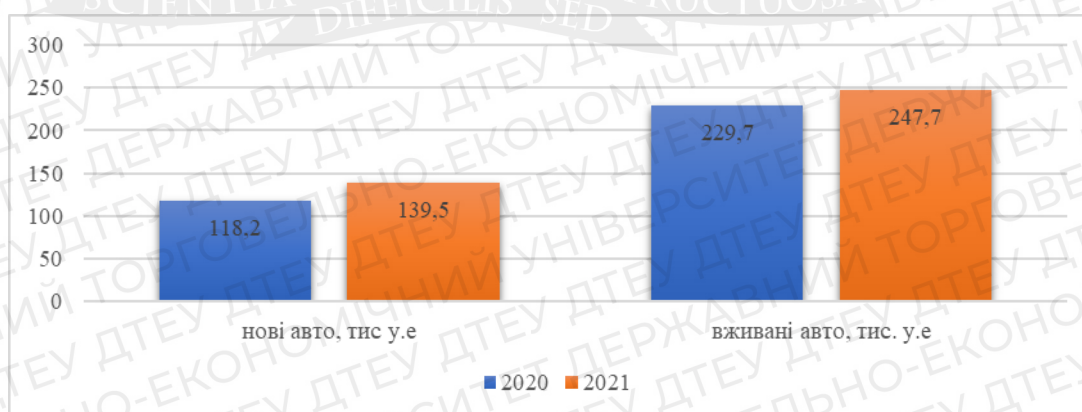


Рис.1.7 Сплачені податки за імпорт ФОП Гришко К.А за 2020-2021 рр.

ФОП Гришко К.А сплатив більше податків за розмитнення. У 2021 року сплатили \$387,2 тис податків за митне оформлення автомобілів із-за кордону. Це — на \$40 тис більше, ніж за такий же період 2020 року.

За розмитнення вживаних авто заплатили майже вдвічі більше податків, ніж за розмитнення нових. Протягом 2021 року ФОП Гришко К.А і сплатив \$247 тис платежів за митне оформлення вживаних авто та \$139 тис. за нові.

Структура імпорту нових легкових авто за країною походження у 2021 року була наступною: (49%) були виготовлені в країнах ЄС; (22%)— в Китаї; (16%)— в Японії; (4,8%) — в країнах Америки, (3,6%)— в Туреччині, (4,7%) — в інших країнах. (Рис.1.8)

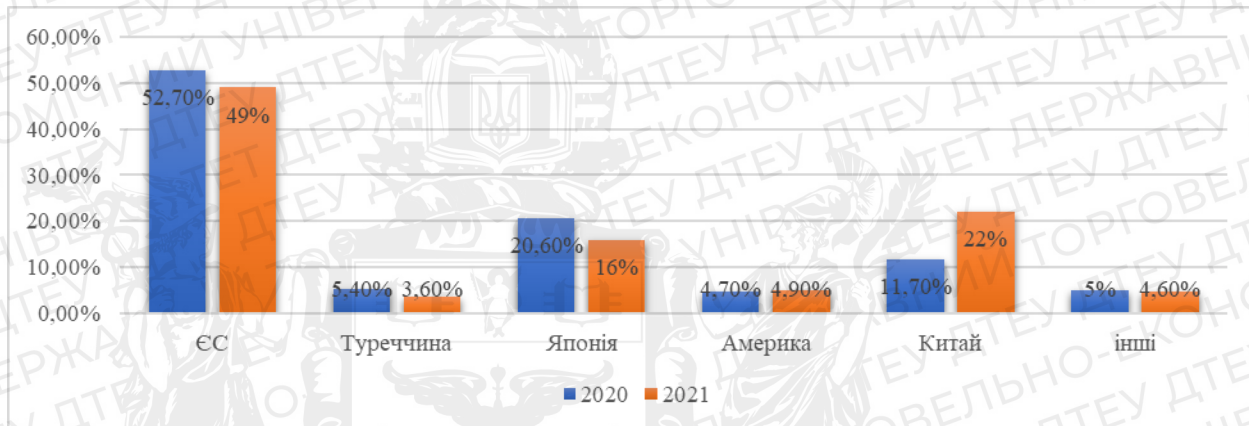


Рис.1.8 Структура імпорту нових авто ФОП Гришко К.А за 2020-2021 рр.

Як ми бачимо з Рис.1.8 Суттєво зріс імпорт нових авто з Китаю. Таким чином нові автомобілі, виготовлені в Китаї, зайняли частку в структурі імпорту на рівні 22%. Частка нових авто, що виготовлені у країнах ЄС, зменшилася із 53% до 49%. Частка нових японських авто в структурі імпорту знизилася із 20,5% до 16%.

Структура імпорту вживаних легкових авто за країною походження в 2021 року була наступною: (56,1%) були виготовлені в країнах ЄС, (27,4%) — в країнах Америки, (8,1%) в Південній Кореї, (7,7%) в Японії, (1%). — в інших країнах. У порівнянні з аналогічним періодом 2020 року в імпорті спостерігається зростання частки вживаних авто з Америки та Південної Кореї (Рис.1.9).

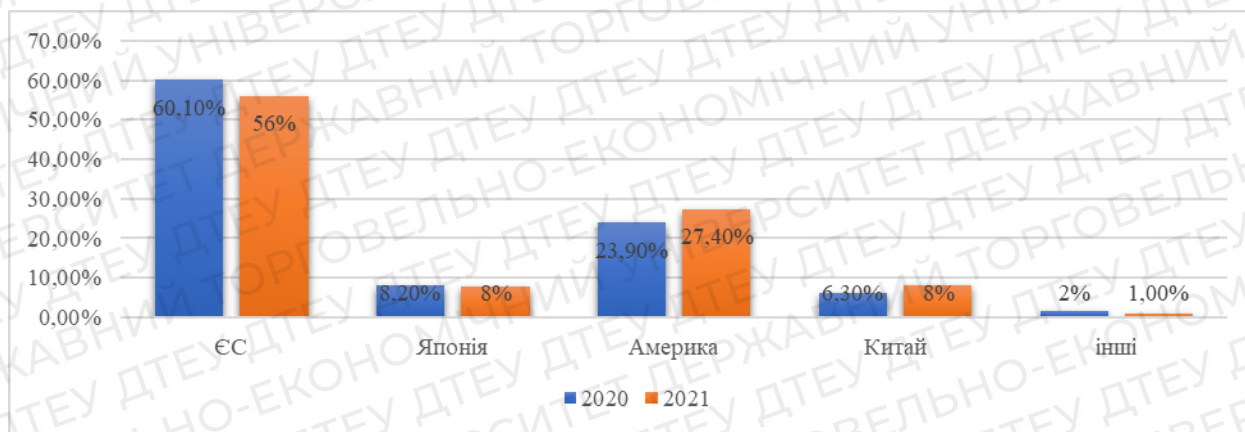


Рис.1.9 Структура імпорту вживаних авто ФОП Гришко К.А за 2020-2021 рр.

Як ми бачимо з Рис.1.9 більшість ввезених авто з-за кордону — виготовлені у країнах Європейського Союзу. У порівнянні з 2020 року, частка цих авто у структурі імпорту вживаних авто знизилася — із 60% до 56%. Частка вживаних авто з Євросоюзу зменшується, з Америки та Китаю — зростає. Імпорт вживаних авто з країн Америки зріс із 24% до 27%, а частка авто з Південної Кореї — з 6,3% до 8,1%.

Отже, імпортна діяльність підприємства характеризується багаторівневою системою розподілу товару від виробника до кінцевого споживача. Аналізуючи техніко економічні показники імпортової діяльності ФОП Гришко К.А. можемо сказати що, що виробнича собівартість щорічно зростає. Також динаміка цін має явну тенденцію до зростання.

Висновки до розділу 1

Отже, аналіз імпорту ФОП Гришко К.А показує, що в імпорті беруть участь нові та вживані автомобілі. Значна частина імпорту зосереджена на країни ЄС, Китаю, Америки. На даний момент імпортна політика підприємства спрямована насамперед на ринок Європи. Це вважається

найбільш вигідним для ФОП Гришко К.А в основному через те, що ціна сформована на українському ринку на нові та вживані авто є найбільш конкурентною по відношенню до українських.

ФОП Гришко К.А. представляє собою динамічне підприємство, яке розвивається (щорічний приріст виручки за період з 2019 р. до 2021 р. склав більше 30 %). Рентабельність продажів коливається не більше 7 – 8 %, ділова активність підприємства підвищується, що проявляється у прискоренні оборотності його оборотних засобів.



РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТНИХ ПОСТАВОК АВТОМОБІЛІВ

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку автомобілів

В даний час світовий ринок легкових автомобілів відрізняється неоднорідністю та розвивається непропорційно. У 2021 році найбільші автомобільні ринки світу продемонстрували різні тенденції – у США попит на автомобілі наблизився до докризового рівня, Китай зумів зберегти звання найбільшого авторинку світу. у Європі обвалилися і натомість фінансової кризи, а російських авторинки продовжив зростання (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Результати продаж легкових автомобілів на провідних світових ринках

№	Національний ринок	Обсяги реалізації автомобілів в 2021 г., млн. шт.	Приріст обсягів реалізації автомобілів на ринку, %
1	США	14,5	+13
2	Франція	1,9	-14
3	Іспанія	0,7	-13
4	Великобританія	2,04	+5,3
5	Німеччина	3,1	-2,9
6	Італія	1,4	-19,9
7	Японія	3,39	+26
8	Росія	2,76	+10
9	Китай	14,68	+6,8

Найбільша частка обсягу реалізованих у світі автомобілів посідає Китай. За даними Асоціації автовиробників Китаю (СААМ), в 2021 році китайці купили на 6,8% машин більше, ніж 2020 року. Кількість реалізованих торік нових легкових автомобілів становила 14,68 млн. одиниць.

Рейтинг десяти найбільш затребуваних брендів очолює Toyota: минулого року по всьому світу продано 7,35 млн. легкових автомобілів цієї

марки. Найбільші ринки для Тойоти - США (2,03 млн), Китай (1,64 млн) та Японія (1,22 млн).

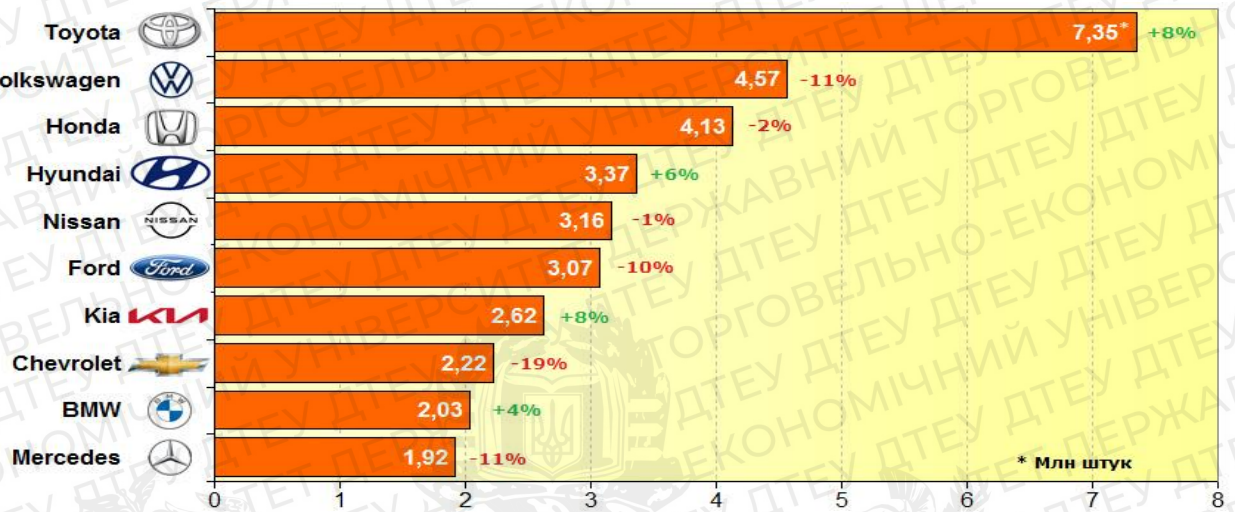


Рис. 2.1. Світовий рейтинг найпопулярніших марок у 2021 році (дані JATO Dynamics)

На другому місці - бренд Volkswagen, який продав 4,57 млн. машин. З них 2,11 млн у Китаї, 490 тисяч у Німеччині та 375 тисяч у США. Причому відставання Фольксвагена від Тойоти минулого року лише побільшало. А марка Hyundai піднялася з шостого на четверте місце, обігнавши Nissan та Ford, які показали падіння світових продажів. Бренд BMW повернув собі лідерство в преміум-сегменті, втрачене ще 2016 року: продано 2,03 млн автомобілів. І це єдиний із п'яти найбільших преміум-брендів, який показав зростання попиту (на 4%). За даними JATO, Mercedes просів на 11% (1,92 млн легковиків), Audi – на 2%, Lexus – на 16%. П'ятірка найбільших ринків для преміум-моделей — Китай (2,79 млн машин), США (1,89 млн), Німеччина (0,72 млн), Великобританія (0,43 млн) та Південна Корея (0,34 млн).

Авторинок Китаю почав різко зростати в 2009 році, коли збільшення попиту на китайські машини склало 59,1% порівняно з аналогічними ним показником попереднього року. З того часу китайський авторинок стабільно зростає, не дивлячись на те, що темпи його зростання суттєво сповільнилися. Лідерами зростання авторинку Китаю в 2021 році (без урахування місцевих

марок) стали переважно люксові європейські бренди – BMW, Audi, а також Jaguar та Land Rover. Попит на автомобілі BMW (326 тис. машин) та Audi (405,8 тис. машин) виріс за рік на 30 – 40%, а для Jaguar та Land Rover Китай став найбільшим ринком збуту: попит на ці машини зріс на 70% (73,3 тис. машин у сумі для обох марок). Крім того, помітно виріс попит на автомобілі американських компаній Ford і General Motors (2,85 млн), але не настільки помітно, як у європейських люксових марок. Зростання складало 21% і 14,7% відповідно.

У січні-лютому 2019 року продажі легкових автомобілів у Китаї вирости найшвидшими темпами з 2010 року, незважаючи на ослаблення макроекономічних показників у країні. Згідно з даними Китайської асоціації автовиробників (СААМ), продажу автомобілів дилерським центрам у перші два місяці 2021 року підскочили на 20% – до 2,84 млн. одиниць із 2,37 млн. за аналогічний період 2020 року. Як прогнозує СААМ, за 2022 рік в цілому продажі автомобілів на китайському авторинку збільшаться на 7% і вперше перевищать 20 млн., чому буде сприяти відновлення економічного зростання і триває відток населення міст.

Минулого 2021 року спостерігалось піднесення на 4,3%, у 2020 році – на 2,5%. Найбільш продаваним седаном в Китаї в 2021 році з'явився автомобіль більш Volkswagen Lavida. Перше місце серед позашляховиків зайняла модель Naval виробництва китайської Great Wall Motor Co. Продажі автомобілів у Китаї, на думку експертів, буде збільшено. вати разом із зростаючою економікою, але місцеві автовиробники зіткнуться з більш помітними труднощами у своїй боротьбі за утримання та збільшення частки над ринком.

Конкуренція на китайському авторинку буде посилюватись, оскільки іноземні виробники нарощуватимуть заходи, створені задля збільшення своєї частки. Зокрема, німецький автоконцерн Volkswagen і американський General Motors будуть змагатися за лідерство серед зарубіжних автовиробників. телів, покращуючи свої позиції за рахунок зниження попиту на автомобілі японські

марки. Volkswagen у 2022 році може реалізувати у Китаї 2,7 млн. автомобілів, а GM - 2,65 млн. машин.

Позитивна динаміка зростання намітилася на автомобільному ринку США. У США у 2021 році було продано 14,5 млн. машин, що на 13% більше, ніж рік тому. Для місцевого авторинку 2021 рік став найкращим за останні п'ять років і ознаменував повернення до докризових показників. Експерти вважають, що розширенню авторинку США сприяло зміцнення економіки країни, а також зростання впевненості американців у завтрашньому дні – багато автовласників, що трималися за свої старі машини під час рецесії, нарешті вирішили змінити свої авто. У людей з'явилася впевненість у перспективах власної працевлаштування, а банки та інші кредитори стали більш відкритими – ці фактори вплинули повернення клієнтів ринку.

Лідерами зростання в США у 2021 році стали компанії Volkswagen за рахунок моделі Passat, а також Chrysler, чії автомобілі Dodge Caravan та Jeep Grand Cherokee допомогли компанії досягти високих результатів. Більше того, Volkswagen зміг перевищити встановлений раніше план продажу 500 тис. машин у США: за даними за листопад, компанія вже продала в Сполучені Штати. нених Штатах 577 тис. автомобілів.

Продажі японських компаній Toyota, Honda та Subaru вирости в США у 2021 році на 24–28%, ефективно компенсувавши таким чином низькі показники 2020 року, пов'язані із землетрусом у Японії. Через природні катаклізми постачання машин ключових японських автовиробників на найбільші ринки були зірвані. Крім того, американські споживачі продемонстрували значення. тельний інтерес до автомобілів з альтернативними силовими установками. ми. За даними компанії Mintel, продажі гібридів і електрокарів вирости. на 73% у 2021 році в США, досягнувши показника 440 тис. машин.

Крім цього, американські виробники першими відреагували на ще одну важливу тенденцію світового автомобільного ринку – масове захоплення споживачів автомобільної продукції еко орієнтованими системами. Перехід

автомобільної індустрії більш безпечні (для довкілля) механізми – вимушений захід, продиктований переглядом європейських стандартів. Вимушені адаптувати автомобілі під міжнародні вимоги, першими зайнялися випуском економічних екоорієнтованих установок в американській фірми Форд (системи ЕкоБуст).

Незважаючи на те, що на думку аналітиків ринку економічна невизначеність усередині США та побічний ефект від уповільнення провідних економік за кордоном уповільнюватимуть темпи економічного зростання, включаючи часті показники продажів автомобілів, проте в даному секторі триває зростання. Так, за підсумками лютого 2021 року американські авторинок виріс на 4% і склав 1,2 млн. легкових автомобілів та позашляховиків. Найбільше зростання реалізації за підсумками перших двох місяців 2022 року роки показали Volkswagen, Ford та General Motors. Очищений від сезонності річний рівень продажів, розрахований з результатів лютого 2022 року, склав 15,4 млн. автомобілів, що трохи вище порівняно із січнем (15,3 млн. машин). За підсумками двох місяців 2022 року американський авторинок виріс на 8% до більш ніж 2,2 млн. машин.

Ринок Японії в 2021 році збільшився на 26% і досяг позначки 3,39 млн. проданих машин. Крім того, у 2021 році японці купили 1,98 млн. міні-карів – мікролітражних автомобілів з двигунами об'ємом до 660 куб. див., що набирають популярність останнім часом, як найбільш економічний вид легкового транспорту. Цей результат став першим показником зростання за два роки. Причиною цього стали державні субсидії, націлені на популяризацію екологічно чистих автомобілів.

Державна підтримка сприяла стабілізації ситуації в японському автопромі та початку нового зростання авторинку після падіння в березні 2020 року внаслідок найсильнішого землетрусу, який завдав суттєва шкода японським виробникам автомобілів та автокомпонентів, а також дилерам та споживачам, що на цілий рік паралізувало ринок. На даний момент державна програма субсидіювання екологічно чистих автомобілів згорнута, однак, за

час реалізації цієї нею встигли скористатися безліч японців, що прямо позначилося на розвитку авторинку.

Тим не менш, не дивлячись на загальний за рік приріст, за останні чотири місяці 2021 року продажі автомобілів в Японії зі- краще - найбільш помітне падіння склало 9% і було зафіксовано. ван у жовтні. За даними Японської асоціації автодилерів (JADA), продажі легкових автомобілів в Японії за підсумками лютого 2022 року знизилися на 13,3% до 261585 одиниць, без урахування міні- автомобілів. У зв'язку із завершенням держпрограми щодо субсидування покупки екологічно чистих автомобілів, а також очікуваним збільшенням раз- особистих податків та подорожчанням страхових полісів у JADA прогнозують падіння японського авторинку у 2022 році на 13% до показників минулого року (3 млн. 14 тисяч машин).

Загальна соціально-економічна обстановка в Європі не могла не позначитися на стані європейського автомобільного ринку. В даний час авторинки Європи перебуває в умовах жорсткої кризи – у ряді європейських країн у 2021 році продажі автомобілів впали до мінімальних них позначок. У грудні 2021 року в ЄС було зафіксовано найрізноманітніше зниження продажів нових автомобілів із 2008 року – на 16,3%. Річний показник зменшився на 8,2%, до 12 млн. штук. Це найгірший результат з 1995 року та найсильніше падіння продажів з 1993 року. На основних автомобільних ринках ЄС, крім Великобританії, у грудні 2021 року відм чено падіння продажів: у Німеччині – на 16%, у Франції – на 15%, в Італії – на 22,5%, в Іспанії – на 23%. У Німеччині, загалом за результатами за 2021 рік, продажі скоротилися. на 2,9%, до 3,1млн. штук.

На думку авторитетних аналітиків, збитки автовиробників масового сегмента минулого року в Європі склали близько 5 млрд. євро. А на думку експертів, опитаних виданням Automotive News Europe, «реальний спад продажів набагато гірший, ніж від- уражений у статистиці, так як цифри продажів за підсумками року були досвідченими. ственно роздуті в результаті

реєстрацій автомобілів дилерами та автовиробниками, що особливо стосується німецького ринку».

Асоціація автомобільної промисловості Німеччини (VDA) прогнозує ще більше зниження продажів на автомобільному ринку до кінця 2022 року, яке може відбутися, навіть незважаючи на загальний макроекономічний зростання. На тлі погіршення загальної ситуації щодо Європи (обвал авторинків у Італії, Франції, Іспанії) авторинок Великобританії в 2021 році досяг максимуму за чотири роки - 2 млн. проданих автомобілів, що на 5,3% більше за результати 2020 року. Результат перевершив очікування аналітиків на 6,5%, але все одно виявився нижчим за докризовий показник у 2,4 млн. проданих машин, зафіксованого у Великій Британії у 2007 року.

Таким чином, до кінця 2021 року британський авторинок став у ЄС другим за обсягами реалізації автомобілів після Німеччини, відтіснивши Францію третє місце. Однак на початку 2013 року продажі у Великій Британії спіткала така сама доля, як і інші європейські країни. У лютому 2022 року песимістичні прогнози аналітиків автомобільного ринку стали знаходити своє підтвердження - продовжили падіння чотири з п'яти найбільших авторинків Європи. Найбільший спад обсягів реалізації автомобілів відзначений Італії – 17%. Продажі машин у Німеччині впали на 11% (і на 8,6 у січні). Іспанський авторинок просів на 9,8%. Продажі у Великій Британії скоротилися на 7,9%. Падіння продажів на європейському авторинку в січні 2022 року склала вило 8,5%. У лютому 2022 року в регіоні було реалізовано 829 359 нових машин, що на 10,2% менше, ніж за аналогічний період минулого року.

За підсумками перших двох місяців поточного року в регіоні було реалізовано 1,75 млн. машин, що на 9,3% менше, ніж у 2020 році. Найбільше постраждали General Motors Co. (-20%), Fiat SpA (-16%) та PSA Peugeot Citroen (-13%), зафіксувавши найбільше зниження продажів у лютому.

Однак нинішня ситуація позначилася і на результатах традиційно благополучних німецьких концернів. Зокрема, Volkswagen втратив 7,2% у лютому. Його дочірній бренд Skoda – 12%. Продаж безпосередньо

автомобілів марки Volkswagen скоротився на 9,9%, Audi – на 3,8%. BMW втратив у продажах 2,8% у лютому та 6,4% у січні (порівняно з показниками за аналогічні місяці минулого року). Результат Daimler скоротився на 1,7% у лютому та 3,7% у січні.

Багато європейських марок зіткнулися з необхідністю закриття своїх заводів у Європі. До такою мірою довелося вдатися компаніям Opel, Ford, Peugeot, Citroen. Сумарна кількість скорочених через ліквідація заводів робочих місць складе близько 18 тисяч. Причиною падіння європейських автомобільних ринків могли виявитися боргова криза і загальна економічна політична нестійкість у єврозоні, у поєднанні з різними ініціативами податкової політики у сфері шкідливих викидів в атмосферу, які спостерігаються нині у Євросоюзі.

Отже, найбільша частка обсягу реалізованих у світі автомобілів посідає Китай. За даними Асоціації автовиробників Китаю (СААМ), в 2021 році китайці купили на 6,8% машин більше, ніж 2020 року. Кількість реалізованих торік нових легкових автомобілів становила 14,68 млн. одиниць.

Рейтинг десяти найбільш затребуваних брендів очолює Toyota: минулого року по всьому світу продано 7,35 млн. легкових автомобілів цієї марки.

2.2. Дослідження ринку автомобілів в Україні

Економічна ситуація на ринку автомобілів в Україні в даний час відрізняється від загальної європейської. У 2020 році вітчизняний автомобільний ринок вийшов на траєкторію самостійного зростання завдяки загальному оздоровленню економіки після кризового 2014 року, зростання середньодушових доходів, відновлення ринку автокредитів, а також реалізації державної програми утилізації старих автомобілів. У 2021 році ринок продемонстрував 10% приріст. При цьому динаміка ринку в 2021 році значно

відрізнялася за півріччями - у другій половині року зростання значно сповільнилося, демонструючи тенденцію до стабілізації темпів зростання.

Після кількох років, що демонструють нестійке зростання обсягів продажів нових автомобілів на авторинку стали помітні при- стабілізації знаки. Ринок став на шлях сталого помірною зростання. У 2021 році продажі нових легкових автомобілів збільшилися на 10% у штучному вираженні та на 21% у грошовому вираженні в порівнянні найкраще зростання серед інших категорій легкових автомобілів і звели- чили свою частку авторинку до 44%.

Таблиця 2.2

Результати продажів нових легкових автомобілів в Україні у 2021 році

Категорії легкових автомобілів	Продажі, тис. шт.			Продажі, млрд. долл		
	Січень-грудень 2021 г.	Січень-грудень 2020 г.	Зміни, %	Січень-грудень 2021 г.	Січень-грудень 2020 г.	Зміни, %
Вітчизняні автомобілі	518	620	-6,5	6,7	60,9	-3
Іномарки українського виробництва	1215	1040	+17	31,2	23,7	+32
Імпорт нових автомобілів	965	840	+15	33,1	28,3	+17
ВСЬОГО	2760	2500	+10	71	58,9	+21

Підтвердженням стабілізації ринку є той факт, що останні 3 роки сезонність продажів рік у рік стає стабільнішою і передбачуваною. Невеликі відхилення сезонності у 2021 році пов'язані, здебільшого, з адаптацією учасників ринку до більш помірних темпів росту. Стабільність є найкращою основою для продовження сталого зростання на автомобільному ринку. Якщо тенденція збережеться, це позначиться на всіх учасниках ринку, оскільки це дозволить здійснювати більш ефективне планування і знизити витрати на дол- держстроковій перспективі. Тому, як і раніше, важливим залишається питання утилізації існуючої кількості автомобілів в автопарку України.

Тісна співпраця між трьома сторонами – державою, автовиробниками та приватними підприємцями – може послужити основою для створення утилізаційної інфраструктури, яка необхідна для підтримки довгострокового зростання автомобільного ринку України.

Таким чином у цілому нині ситуація на світовому автомобільному ринку є нестабільною. Поряд зі зростанням обсягів реалізації легкових автомобілів на ринках Китаю, Росії, Японії, США, європейський автомобільний ринок перебуває у стані стабільного падіння, що демонструють не лише підсумками 2021 року, а й ситуація перших місяців 2022 року. Економічна та політична нестійкість у поєднанні з різними ініціативами податкової політики у сфері шкідливих викидів в атмосферу, що спостерігаються в Європі, призвели до різкого падіння обсягів продажів на чотирьох з п'яти найбільших авторинках Європи у 2021 р.

Автомобільний ринок є дуже чутливим до загальної економічної ситуації в регіоні, оскільки придбання автомобілів – товарів довгострокового використання, люди воліють здійснювати будучи впевненими у перспективах свого економічного благополуччя. Так, у США повернення клієнтів на ринок у 2021 році відбулося у зв'язку з тим, що загальна стабілізація економічної ситуації вплинула на те, що у рядових американців з'явилася впевненість у перспективах власного працевлаштування, а банки та інші кредитори стали більш відкритими – результат зростання обсягів ринку. Так само і зростаюча економіка Китаю сприяє зростанню попиту на легкові автомобілі. Разом з тим збільшення обсягів китайського авторинку, на тлі європейського спаду, тягне за собою і посилення конкуренції для китайських виробників. Конкуренція на китайському авторинку посилюватиметься, оскільки іноземні виробники нарощуватимуть заходи, спрямовані на збільшення своєї ринкової частки.

У митних цілях усі товари, які обертаються у міжнародній торгівлі, систематизовані в УКТ ЗЕД. В 1950 року в Брюсселі було підписано Конвенцію про створення товарної номенклатури. Країни, що підписали

документ, мали перебудувати митні тарифи згідно з закладеними у ньому принципами. Вони прагнули уніфікувати товарну номенклатуру таким чином, щоб, визначивши загальні принципи її побудови, зберегти за собою, виходячи з інтересів національної економіки, право проводити кодування з урахуванням особливостей вітчизняного виробництва.

УКТ ЗЕД побудована на базі Гармонізованої системи опису та кодування товарів та Комбінованої номенклатури Європейського Союзу. Це – товарний класифікатор. Кожному товару в УКТ ЗЕД є свій код, але для його правильного визначення необхідні наступні умови:

- 1) точне найменування товару;
- 2) точна характеристика товару;
- 3) знання будовання класифікатору.

Класифікація транспортних засобів відповідно УКТЗЕД наведено в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Класифікація транспортних засобів за УКТЗЕД

Код товару	Найменування товару
8703 10	-транспортні засоби, спеціально призначені для пересування снігом; спеціальні автомобілі для перевезення спортсменів на майданчики для гри в гольф та аналогічні транспортні засоби:
	-інші транспортні засоби тільки з поршневим двигуном внутрішнього згорання з іскровим запалюванням та з зворотно-поступальним рухом поршня:
	-інші транспортні засоби тільки з поршневим двигуном внутрішнього згорання із запалюванням від стиснення (дизелем або напівдизелем):
8703 40	-інші транспортні засоби з поршневим двигуном внутрішнього згорання з іскровим запалюванням та з зворотно-поступальним рухом поршня і електродвигуном в якості двигунів для пересування, крім тих, які здатні заряджатися шляхом підключення до зовнішнього дже
8703 50 00 00	-інші транспортні засоби, з поршневим двигуном внутрішнього згорання із запалюванням від стиснення (дизелем або напівдизелем) і електродвигуном в якості двигунів для пересування, крім тих, які здатні заряджатися шляхом підключення до зовнішнього джерела е
8703 60	-інші транспортні засоби з поршневим двигуном внутрішнього згорання з іскровим запалюванням та з зворотно- поступальним рухом поршня і електродвигуном в якості двигунів для пересування, які здатні заряджатися шляхом підключення до зовнішнього джерела електроенерії
8703 70 00 00	-інші транспортні засоби з поршневим двигуном внутрішнього згорання із запалюванням від стиснення (дизелем або напівдизелем) і електродвигуном в якості двигунів для пересування, які здатні заряджатися шляхом підключення до зовнішнього джерела електроенерг
8703 80	-інші транспортні засоби, що приводяться в рух тільки електричним двигуном:
8703 90 00 00	-інші

Моторні транспортні засоби (далі - МТЗ) за призначенням поділяються на такі основні групи: пасажирські, вантажні, спеціальні. Деякі пасажирські МТЗ характеризуються певними ознаками, які свідчать про те, що вони сконструйовані для перевезення пасажирів, а не для перевезення вантажів. Такі ознаки враховуються лише у випадку, коли МТЗ має повну масу не більш як 5 т і має єдиний замкнутий внутрішній простір, який включає одну зону для водія і пасажирів і другу зону, яка може бути використана для перевезення як пасажирів так і вантажів. До цієї групи МТЗ відносяться "багатоцільові транспортні засоби" (multipurpose vehicles англійською, або

vehicules polyvalents - французькою), наприклад, транспортні засоби типу "фургон", автомобілі для активного відпочинку (sport utility vehicle - SUV, деякі автомобілі з кузовом типу "пікап".

Багатоцільові транспортні засоби можуть класифікуватись згідно з вимогами УКТЗЕД у товарній позиції 8703 або 8704 в залежності від конструктивних особливостей транспортного засобу.

Багатоцільовий транспортний засіб типу фургон ("вантажопасажирський автомобіль-фургон"), означає транспортний засіб, що має максимально 9 місць для сидіння (включаючи водія), внутрішній простір якого може без конструктивних змін використовуватись для перевезення як людей, так і вантажів (багажу).

"Конструктивними змінами", вважаються такі зміни конструкції салону автомобіля, які здійснені шляхом виконання спеціальних операцій, наприклад, розрізання, зварювання, свердлення, та які не передбачені конструкцією автомобіля, розробленою заводом-виробником.

Кузов, випущений заводом виробником для конкретної моделі моторного транспортного засобу (кузови типу легкових автомобілів, кузова типу фургон, призначені для перевезення пасажирів), конструктивно виробляються в одному варіанті та обов'язково мають місця для кріплення сидінь (наприклад отвори, направляючі або спеціальні пристосування для встановлення сидінь). Такі місця, отвори і пристосування які можуть бути використані для кріплення або встановлення сидінь, вважаються "доступними". "Недоступними" вважаються місця, отвори, пристосування для встановлення сидінь, які саме заводвиробник обладнує таким чином, щоб запобігти їх використанню, наприклад, шляхом заварювання, наварювання на них стикових накладок або встановлення подібних нерухомих деталей (елементів, які не можуть бути зняті за допомогою звичайних інструментів, наприклад, викрутки чи ключів). У разі наявності в МТЗ доступних місць, отворів, пристосувань для встановлення сидінь, такі МТЗ не вважаються вантажними. МТЗ, випущений заводом-виробником у відповідності до

товарознавчої експертизи у вантажному варіанті шляхом закриття доступних місць для кріплення сидінь будь-якими матеріалами, які знімаються за допомогою звичайних інструментів і, таким чином, являються доступними, вважається вантажопасажирським або пасажирським.

Одним з основних елементів автомобіля є кузов. Кузови автомобілів можуть бути 1-, 2-, 3-х об'ємні. Кузов 1-об'ємний складається з об'єднаних в одне ціле пасажирського відділення і відділень для двигуна та багажу. Кузов 2-об'ємний складається з двох об'ємів: один - для двигуна, другий - для розміщення пасажирів і багажу. Кузов 3-об'ємний складається з трьох об'ємів: один для двигуна, другий - для розміщення пасажирів, третій для багажу. МТЗ з 2-х або 3-х об'ємними кузовами легкових автомобілів, класифікуються згідно з вимогами УКТЗЕД у товарній позиції 8703, наприклад, седан, хетчбек, універсал, інша назва: вантажопасажирський кузов автомобіля типу фургон, купе, кабріолет тощо. На базі зазначених кузовів існують комбіновані типи кузовів легкових автомобілів, наприклад, ландо, лімузин, фаєтон-універсал тощо. МТЗ, побудовані на основі цих комбінованих кузовів, також відносяться до товарної позиції 8703. МТЗ з 1-об'ємним закритим автомобільним кузовом типу фургон виготовляються з короткою, середньої довжини та довгою колісною базою, з каркасними або несучим кузовом, з різною висотою кузова.

За конструкцією капоту МТЗ бувають з капотом, без капоту або напівкапотними. В залежності від конструктивних особливостей внутрішнього простору МТЗ типу фургон можуть бути виготовлені заводом-виробником у наступних модифікаціях, а саме: призначені для перевезення пасажирів (пасажирські); призначені для перевезення вантажів (вантажні); призначені для перевезення пасажирів і вантажів (багатоцільові транспортні засоби).

Пасажирські МТЗ типу фургон в залежності від кількості місць для сидіння класифікуються в товарній позиції 8702 або 8703 (автобуси, мікроавтобуси). Такі транспортні засоби типу фургон завжди мають вікна в

бокових панелях, сидіння для пасажирів, внутрішнє оздоблення салону притаманне для салонів, призначених для перевезення пасажирів. Вантажні МТЗ типу фургон класифікуються у товарній позиції 8704. Конструктивні ознаки багатоцільових транспортних засобів з кузовом типу фургон, які враховуються при класифікації в товарній позиції 8703 або 8704, наводяться у поясненнях до відповідних товарних позицій. Багатоцільові МТЗ з кузовом типу фургон, з повною масою транспортного засобу не більш як 5 тонн, являють собою автомобілі, внутрішній простір яких без конструктивних змін може бути використаний для перевезення пасажирів і вантажів (багажу). Такі транспортні засоби мають два або більше рядів сидінь, простір салону умовно (без перегородки) або за допомогою стаціонарної перегородки розділений на дві зони, одна зона призначена для водія та пасажирів, інша зона призначена для перевезення вантажів або багажу та класифікуються в товарній позиції 8703.

Моторні транспортні засоби типу фургон, з одним переднім рядом сидінь (кількість місць біля водія не більше 2-х) з суцільнометалевим кузовом і єдиним внутрішнім простором, які зазвичай мають повну масу транспортного засобу не більш як 5 тонн класифікуються в товарній позиції 8704 згідно з УКТЗЕД за умови одночасного виконання вимог:

а) внутрішній простір моторного транспортного засобу не має стаціонарно встановлених місць для сидіння пасажирів та пристосувань для їх кріплення чи встановлення, не має пристроїв безпеки та місць для їх встановлення (наприклад, ременів безпеки або місць для їх кріплення і пристосувань для встановлення ременів безпеки), за винятком сидінь типу лавок уздовж бортів автомобіля, які складаються, також без пристроїв безпеки та місць для їх встановлення, в задній зоні позаду водія і передніх пасажирів. Під місцями для встановлення сидінь або ременів безпеки вважаються місця, в які можуть бути закріплені пристосування для встановлення пристроїв безпеки або встановлені сидіння;

b) відсутність вікон в двох бокових панелях задньої частини кузова (відстань від спинки сидіння водія до задньої стінки автомобіля). Вікнами у МТЗ вважаються отвори із склом або отвори, закриті вставками з інших матеріалів за допомогою болтів, шляхом заварювання тощо;

c) відсутність в зоні задньої частини кузова ознак комфорту і внутрішнього оздоблення (килимове покриття, вентиляція, внутрішнє освітлення, попільнички та інше).

Однак, автомобілі типу фургон товарної позиції 8704 з одним рядом сидінь (водій та поряд не більше двох пасажирів), можуть мати наступні конструктивні ознаки:

- a) простір салону позаду водія може бути без перегородки;
- b) в задній частині кузова можуть бути наявні двері з вікнами;
- c) в бокових панелях кузова можуть бути двері з вікнами (двері можуть бути з різних сторін кузова);
- d) вантажна частина кузова може мати освітлення;
- e) в разі відсутності дверей, в задній панелі кузова може бути вікно.

Для однозначної класифікації моторних транспортних засобів (далі – МТЗ) необхідно використовувати:

- технічну документацію заводу-виробника автомобіля із зазначенням кількості місць для сидіння;
- сертифікати або аналогічні документи, видані уповноваженим органом країни-виробника, що містять повну технічну характеристику транспортного засобу;
- об'єм та тип двигуна;
- рік виготовлення МТЗ;
- наявність або відсутність реєстраційних документів.

Автомобілі легкові та інші МТЗ, призначені головним чином для перевезення людей (крім МТЗ товарної позиції 8702), включаючи вантажопасажирські автомобілі-фургони та гоночні автомобілі, класифікуються у товарній позиції 8703 згідно УКТЗЕД.

Отже, автомобільний ринок є дуже чутливим до загальної економічної ситуації в країні.

Наразі, економічна ситуація на ринку автомобілів в Україні відрізняється від загальної європейської. У 2020 році вітчизняний автомобільний ринок вийшов на траєкторію самостійного зростання. У 2021 році ринок продемонстрував 10% приріст. У 2021 році продажі нових легкових автомобілів збільшилися на 10% у штучному вираженні та на 21% у грошовому вираженні в порівнянні найкраще зростання серед інших категорій легкових автомобілів і звели-чили свою частку авторинку до 44%.

Висновки до розділу 2.

Аналіз показав, що ситуація на світовому автомобільному ринку є нестабільною. Поряд зі зростанням обсягів реалізації легкових автомобілів на ринках Китаю, Росії, Японії, США, європейський автомобільний ринок перебуває у стані стабільного падіння, що демонструють не лише підсумками 2021 року, а й ситуація перших місяців 2022 року. Економічна та політична нестійкість у поєднанні з різними ініціативами податкової політики у сфері шкідливих викидів в атмосферу, що спостерігаються в Європі, призвели до різкого падіння обсягів продажів на чотирьох з п'яти найбільших авторинках Європи у 2021 р.

Автомобільний ринок є дуже чутливим до загальної економічної ситуації в регіоні, автомобіль відноситься до товарів довгострокового використання та кількість придбаних автомобілів в країні є своєрідним маркером платоспроможності населення.

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ФОП ГРИШКО К.А., М. КИЇВ ПОСТАВОК АВТОМОБІЛІВ З США

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ФОП Гришко К.А., м. Київ поставок автомобілів з США

Українське підприємство, яке планує придбати товар у закордонного постачальника (нерезидента), насамперед має укласти з ним зовнішньоекономічний договір (контракт), у якому слід визначити порядок постачання, номенклатуру товарів, ціни, порядок розрахунків, реквізити сторін тощо. Такий договір полягає у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом.

Окрім договору з нерезидентом оформлюються й інші документи, які, зокрема, підтверджують факт передачі товару від постачальника одержувачу (акт приймання-передачі, інвойс тощо).

Оскільки ФОП Гришко К.А. зацікавлений в купівлі автомобіля у американського контрагента, то доцільно прийняти рішення щодо встановлення контактів з потенційним продавцем шляхом направлення на його адресу запиту. Запит фактично є зверненням ФОП Гришко К.А. як потенційного покупця автомобіля до їх безпосереднього продавця з проханням надання пропозиції (оферти) стосовно можливості та умов продажу.

Розглянемо ситуацію, коли ФОП Гришко К.А. як імпортер приймає рішення надіслати запити до трьох фірм-експортерів автомобілів в США: «KAOLIN LTD.», «HEIDENHAIN», «G-Traid». Приклад оферти наведено у Додатку Б.

Всі три компанії надали згоду щодо подальшої співпраці з ФОП Гришко К.А. та встановлення контакту з метою укладання

зовнішньоторгівельного контракту. Для ФОП Гришко К.А. постає питання оптимального вибору одного з контрагентів.

Проект контракту формується відповідно до базисних умов поставки FCA.

Підготовкою необхідного проекту контракту займаються наступні посадові особи:

1. Юрист.
2. Спеціаліст ЗЕД.
3. Головний бухгалтер.
4. Менеджер з постачання.

Умовами контракту (Додаток А) передбачено наступні істотні умови:

1. Товар за контрактом – автомобіль Mercedes Sprinter Фургон, об'єм двигуна 2300см³, вартість 2000\$, 1988 р. випуску. Кількість – 4 одиниці.
2. Умови поставки – FCA Нью-Порт, США
3. Страхування товарів здійснюється Покупцем відповідно до умов перевезення.
4. Місцем передання товарів Продавцем відповідному перевізнику є: м. Нью-Порт, Ласаль-авеню, 47, США.
5. Місцем отримання товарів Покупцем від перевізника є: м. Київ, вул. Козелецька, 8.
6. Вид транспорту, що застосовується для перевезення товарів від Продавця Покупцеві: морський, автомобільний.
7. Загальна вартість контракту визначена 8000 \$.
8. Оплата за контрактом здійснюється у доларах США на умовах авансового платежу в розмірі 100% вартості.
9. Контрактом передбачено, що сторони звільняється від визначеної цим Договором та (або) чинним в Україні законодавством відповідальності за повне чи часткове порушення Договору, якщо вона доведе, що таке

порушення сталося внаслідок дії форс-мажорних обставин, визначених у цьому Договорі, за умови, що їх настання було засвідчено у визначеному цим Договором порядку.

Зовнішньоторгові контракти з боку українських організацій підписуються, як мінімум, двома особами, які мають на це право. Тому даний Контракт з української сторони був підписаний Генеральним Директором, що діє на підставі Статуту, і заступником Генерального Директора з питань зовнішньоекономічних зв'язків, що діє на підставі доручення № 3/11.

Зі сторони США даний Контракт підписали Генеральний Директор Акціонерного Товариства «KAOLIN LTD.» Димитріс Родрігес, що діє на підставі Статуту, та заступник Генерального Директора з питань зовнішньоекономічних зв'язків Антоніо Дельгаро, що діє на підставі доручення № 14/13.

Були підписані два оригінали Контракту – українською та англійською мовами.

Заходи по виконанню контрактних зобов'язань були розроблені українським підприємством-імпортером. Послідовність виконання заходів по виконанню контракту наведена в табл.3.1.

Таблиця 3.1

Заходи по виконанню контрактних зобов'язань

Стадія виконання ЗТК			Термін виконання кожної стадії	
№	Назва	Назва документів, що забезпечують виконання кожної стадії	Відповідно до умов ЗТК	Фактичний
1	Повідомлення покупця про готовність до прийняття товару	Повідомлення засобами електронного зв'язку	Третій тиждень травня	14 травня 2022 р.
2	Повідомлення Продавця про готовність до відвантаження товару	Повідомлення про готовність товару до відвантаження	Третій тиждень травня	17 травня 2022 р.
3	Замовлення транспорту	Договір із власником автотранспорту	Третій тиждень травня	19 травня 2022 р.
4	Повідомлення Продавця відповідальними особами про очікуване прибуття вантажу за 10 днів до очікуваної дати	Повідомлення телексом	1 червня – 11 червня	31 травня 2022 р.
5	Повідомлення Продавця про вибір району відвантаження товару	Повідомлення телексом	2 червня – 11 червня	3 червня 2022 р.
6	Повідомлення Продавця про вибір пункту відвантаження	Повідомлення телексом	2 червня – 11 червня	3 червня 2022 р.
7	Повідомлення про страхування товару від транспортних ризиків перед відправкою вантажу	Договір страхування	Як міні за 5 днів до початку навантаження	6-8 червня 2022 р.
8	Кінцевий нотіс про прибуття	Нотіс	28 травня – 11 червня 2022р.	7 червня 2022 р.
9	Після прибуття транспорту та завершення всіх формальностей, експедитор дає продавцю нотіс про готовність транспорту до завантаження	Нотіс	12 – 18 червня 2022р	12 червня 2022 р.
10	Завантаження судна	Коносамент	12 – 18 червня 2022р	13 – 15 червня 2022 р.
11	Продавець повідомляє Покупця про завантаження судна відсилає на адресу банку Покупця рахунок-фактуру, оригінали всіх сертифікатів, що вимагаються сертифікати.	Рахунок-фактура Сертифікати якості, фітосанітарний, карантинний,	Потягом 2-ох робочих днів після завершення навантаження	16 червня 2022 р.

Продовження таблиці 3.2				
12	Покупець видає Продавцю 3 оригінали і 3 копії коносаменту	Коносамент	Протягом трьох робочих днів після закінчення навантаження	16 червня 2022 р.
13	Отримання пакету документів від Продавця банком Покупця	Повідомлення Покупця		21 червня 2022 р.
14	Здійснення Покупцем банківського переказу	Заява на переказ	Протягом 7-ми робочих днів з моменту отримання Банком пакету документів	23 червня 2022 р.
15	Отримання Продавцем в своєму банку грошей за товар	Коносамент, копія контракту		26 червня 2022 р.

Діаграма Ганта виконання даної імпортової операції наведена в (Додатку В).

Таким чином, загальна планова тривалість проведення операції визначена з 14 травня 2022 до 26 червня 2022 р., тобто 40 днів. Дотримання умов контрактних зобов'язань ведуть контролюється оперативно-комерційними службами, спеціально створеними на підприємствах-контрагентах.

Стосовно митного оформлення авто, потрібно надати митну декларацію до митного органу, де авто буде пред'явлено для оформлення.

Разом з митною декларацією на транспортний засіб, що декларується в режим імпорту, подаються основні документи:

- реєстраційні (технічні) документи на транспортний засіб;
- документи, що підтверджують право власності особи на транспортний засіб або право ним розпоряджатися та декларувати;
- рахунок-фактуру (інвойс) або інший документ, який визначає вартість товару.

Держмитслужба забезпечила можливість самостійного електронного декларування легкових автомобілів громадянами під час їх ввезення без сплати митних платежів.

Схема декларування наведена на рис. 3.1.



Рис. 3.1. Схема електронного декларування легкових автомобілів

При здійсненні імпоротної операції ФОП Гришко К.А. основними видами ризиків є:

- ризик суспільно-політичної та економічної нестабільності в Україні;
- ризик зміни валютного курсу;
- ризик неефективної організації імпорту;
- ризик неефективного налагодження схеми поставок, супутніх послуг та продукції партнерами;
- ризик майнових втрат внаслідок непередбачуваних подій (пожежі тощо).

Проведемо оцінку ризиків, враховуючи їх питому вагу та ймовірність їх появи в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Оцінка ризиків експертним методом

Види ризиків	Питома вага, W_i	Експерти			Середня ймовірність появи, V_i	Бал ($W_i \times V_i$)
		1	2	3		
Зниження попиту	0,05	75	50	25	50,00	2,50
Гіперінфляція	0,1	75	75	100	83,33	8,33
Ріст цін на електроенергію	0,1	50	75	50	58,33	5,83
Ціновий тиск конкурентів	0,05	50	25	25	33,33	1,67
Незадовільна якість програмного забезпечення	0,05	25	0	25	16,67	0,83
Старіння технологій	0,1	50	50	25	41,67	4,17
Незрозумілість сутності послуг сервісу	0,05	0	25	25	16,67	0,83
Неефективне інформаційне забезпечення	0,05	25	0	0	8,33	0,42
Дезінформація клієнтів	0,05	25	0	25	16,67	0,83
Зміна законодавчої бази	0,1	25	25	50	33,33	3,33
Ескалація воєнного конфлікту	0,05	25	25	25	25,00	1,25
Зміна системи оподаткування	0,05	25	25	50	33,33	1,67
Некомпетентність або недбалість керівництва	0,05	0	50	0	16,67	0,83
Неефективна комунікація всередині робочої групи	0,05	0	0	25	8,33	0,42
Стихійні лиха	0,02	0	25	0	8,33	0,17

Військові дії	0,04	25	50	0	25,00	1,00
Зникнення товарів в дорозі	0,04	50	25	50	41,67	1,67

Примітка: для оцінки використовується інтегральна шкала у межах від 0 до 100 балів (0 – ризик не реалізується; 25 – ризик скоріше за все не реалізується; 50 – подія має рівні шанси прояву та або нездійсненності; 100 – ризик виявиться напевне).

Аналізуючи результати таблиць робимо висновок, що для запобігання або зменшення шкідливого впливу ризиків на ФОП Гришко К.А. необхідно забезпечити комплекс наступних заходів:

- формування резервних грошових коштів, фондів страхування;
- постійний моніторинг цін та якості автообілів, що постачаються;
- взаємодія з великою кількістю постачальників;
- пошук нових каналів імпорту автомобілів;
- детальне планування організації постачання;
- покращення логістики для мінімізації транспортних та складських витрат;
- постійний контроль наявної інформації;
- перевірку партнерів по бізнесу та умов укладання угод, організацію захисту комерційної таємниці на підприємстві через введення конкретного порядку роботи з інформацією та доступу до неї;
 - підписання довгострокових контрактів;
 - залучення зовнішніх конкурентів-експертів із вузькою спеціалізацією тільки в тій галузі, де найбільш можливий ризик;
 - повне страхування при здійсненні перевезень (в тому числі страхування від втрати можливої вигоди).

Отже, українське підприємство, яке планує придбати товар у закордонного постачальника, насамперед має укласти з ним зовнішньоекономічний договір, у якому слід визначити порядок постачання, номенклатуру товарів, ціни, порядок розрахунків, реквізити сторін тощо.

А також, провести декларування та оцінку ризиків на теперешній час.

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ФОП Гришко К.А., м. Київ поставок автомобілів з США

Для оцінки ефективності імпорту автомобілів зі США на територію України аналізується його загальний фінансово-економічний стан, відносний обсяг зовнішньоекономічних операцій та оцінка ефекту підвищення (зниження) їх структурної долі в діяльності підприємства.

Аналізуючи ефективність імпортних операцій, спочатку треба знати його валютну ефективність.

Показник валютної ефективності імпорту (Ев.і.) розраховується як відношення суми добутків ціни і-го товару на внутрішньому ринку (ЦРВі) і обсягу імпорту і-го товару (КІі) до суми добутків валютної ціни і-го товару (Ці) і обсягу імпорту і-го товару (КІі):

$$Ев.і = \sum ЦРВі \times КІі / \sum Ці \times КІі$$

Для розглянутої операції з імпорту автомобілів даний показник складатиме:

$$Ев.і = 137095,20 * 4 / 2000 * 4 = 68,55$$

Показник економічної (абсолютної) ефективності імпорту (Ееф.і.) розраховується діленням вартості імпортової продукції на внутрішньому ринку (ВІв.р.) на витрати на придбання імпортової продукції (Ві):

$$Ееф.і = ВІв.р. / Ві,$$

На основі отриманих даних проведемо аналіз. Отримані результати дозволяють розрахувати прямий ефект від імпортової операції і коефіцієнт економічної ефективності.

$$Ееф.і = 4616 / 2000 = 1,808$$

Даний результат показує ефективну імпортову діяльність для підприємства, тому що показник більше одиниці.

Так само, показник економічного ефекту імпорту (Ее.і.) має розрахунок шляхом віднімання від вартості імпортової продукції на внутрішньому ринку (ВІв.р.) витрат на її придбання (Ві):

$$Ee.i = V_{iв.р.} - V_i,$$

Слід зауважити, що середня вартість аналогічного автомобіля на внутрішньому ринку складає 4616 \$, що в розрахунку на обсяг за контрактом становитиме:

$$Ee.i = (4616 - 2000) * 4 = 10464 \$$$

Отже, результати мають вагоміший економічний ефект від здійснення імпортової операції, ніж при аналогічній закупівлі сировини на вітчизняному ринку.

Визначення показника економічного ефекту імпорту дає можливість розрахувати показник рентабельності імпорту (P_i) діленням його на суму витрат на придбання імпортової продукції:

$$P_i = Ee.i. / V_i,$$

Він показує розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн. витрат щодо його придбання.

$$P_i = 10616 / 8000 = 1,308$$

Проаналізуємо прогнозовану ефективність здійснення імпорту автомобілів за допомогою даних таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Показники оцінки ефективності імпортової угоди

	Назва показника	Формула	Примітка	Значення
1.	Ціна одиниці імпортованого товару з урахуванням цінових знижок.	$C_3 = \frac{BC - ЦЗ}{ЦЗ}$	BC – базова ціна пропозиції; $ЦЗ$ – цінова знижка	2000 \$
2.	Загальна вартість імпортованої партії.	$З_с = C_3 \times K_3$	K_3 – кількість імпортованих одиниць товару	8000 \$
3.	Сума можливого прибутку по імпортованій партії	$P_c = (Y_m \times З_с) / 100$	Y_m – середній рівень торговельної надбавки	3288 грн
4.	Можлива загальна сума реалізації імпортованої партії	$P_c = З_с + P_c$		43288 грн
5.	Скоригований рівень витрат на імпортовану партію, %	$B_k = \frac{B_c - B_m + (B_k \times 100)}{100}$	B_c – середній рівень витрат по даній групі товарів %.	95,25 %

6.	Сума можливих витрат обігу за угодою	$B_o = (B_k \times P_c) / 100$	B_c – середній рівень витрат по даній групі товарів, %; B_m – транспортні витрати, %; B_k – конкретні витрати	3075 \$
7.	Сума можливого балансового прибутку за угодою	$\Pi_y = P_c - 3_c - B_o - ПДВ$		3168 \$
8.	Сума можливого чистого прибутку за угодою	$\Pi_q = \Pi_y \times (100 - C_n) / 100$	C_n – ставка податку на прибуток	2640 \$
9.	Рівень чистого прибутку за угодою щодо загальної вартості	$\Pi_3 = (\Pi_q \times 100) / 3_c$		12,8%
10.	Рівень чистого прибутку за угодою щодо можливої суми реалізації імпортованої партії	$\Pi_p = (\Pi_q \times 100) / P_c$		15,3%
11.	Рівень чистого прибутку за угодою щодо суми можливих витрат обігу за угодою	$\Pi_y = (\Pi_q \times 100) / B_o$		10,8 %

Аналіз показників вказує, що дана імпортна операція цілком ефективна. Валова вигода імпоротної операції складає коефіцієнт більше одиниці, тобто вартість імпортного обсягу сировини нижче відповідного рівня вартості на внутрішньому ринку. Коефіцієнт ефективності показує відносну вагу економії вартості імпоротної операції перед закупівлею усередині країни.

Отже, згідно проведених розрахунків можна зробити висновок, що дана угода є прибутковою для ФОП Гришко К.А. Рівень рентабельності імпоротної операції становить 7,73%, що є не високим показником, але вищим за аналогічні угоди при закупівлі в Україні.

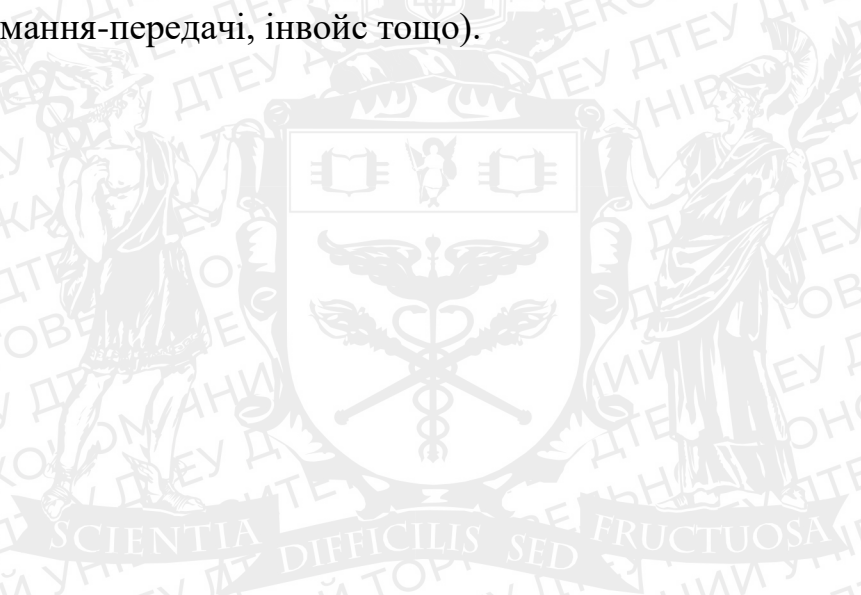
Висновки до розділу 3.

Проведені розрахунки показали, що очікуваний рівень рентабельності імпортною операції становить 7,73%, що є не високим показником, але вищим за аналогічні угоди при закупівлі в Україні (не вище 3-5%). У зв'язку з цим, буде доцільно передбачити ряд заходів щодо підвищення ефективності

імпортних операцій.

Українське підприємство, яке планує придбати товар у закордонного постачальника (нерезидента), насамперед має укласти з ним зовнішньоекономічний договір (контракт), у якому слід визначити порядок постачання, номенклатуру товарів, ціни, порядок розрахунків, реквізити сторін тощо. Такий договір полягає у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом.

Окрім договору з нерезидентом оформлюються й інші документи, які, зокрема, підтверджують факт передачі товару від постачальника одержувачу (акт приймання-передачі, інвойс тощо).



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

В процесі виконання випускної кваліфікаційної роботи було досліджено особливості імпорتنих операцій на рівні підприємства та напрямки удосконалення організаційного забезпечення здійснення імпорту ФОП Гришко К.А. автомобілів.

ФОП Гришко К.А. надає широкий спектр послуг з автосервісу, яка повністю задовольняє інтереси споживачів і налічує більше 300 найменувань послуг. Стабільність системного підходу до управління якістю підтверджена міжнародним сертифікатом ISO 9001:2008

Процес укладання зовнішньо-торгівельних угод здійснюється в декілька етапів, на яких вирішуються певні завдання та виконуються відповідні заходи, пов'язані з оформленням та обробленням документації, необхідної для забезпечення виконання угоди.

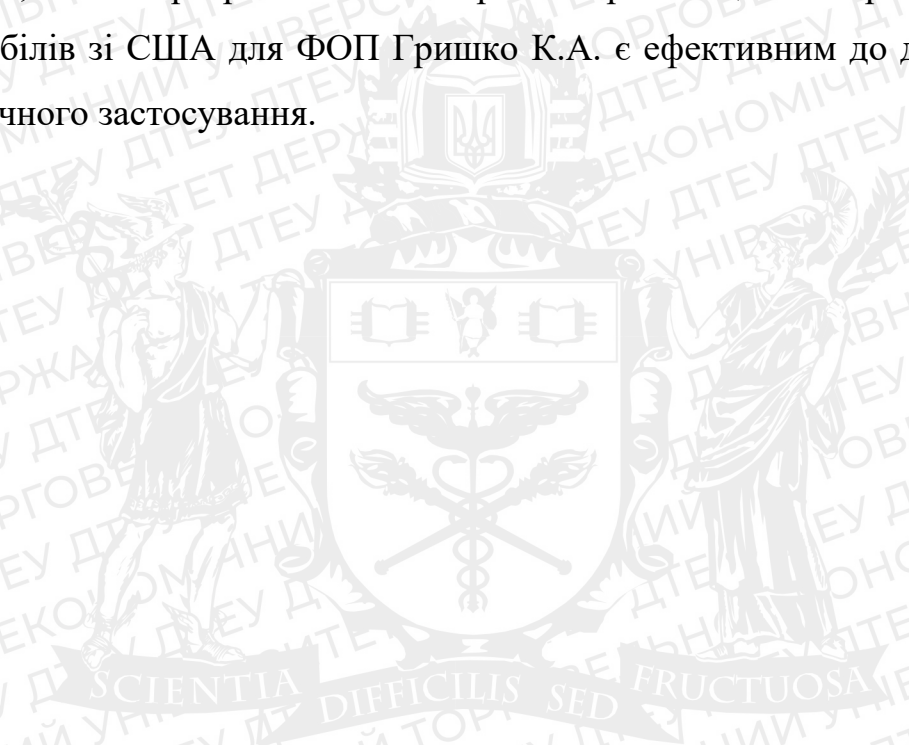
В процесі організації угоди ФОП Гришко К.А. проходить такі етапи, як дослідження ринку, при якому вивчається кон'юнктура світового ринку, ринки окремих географічних регіонів, ринки певних країн. Аналіз іноземних ринків здійснюється з метою вивчення пропозиції товару, який він прагне імпортувати. В данному проекті аналізувався ринок світовий та український ринок автомобілів. Для пошуку контрагентів був вибраний ринок США, оскільки для нього характерна задовільна інфраструктура.

Важливим етапом є вибір форм та методів роботи на зовнішньому ринку, коли підприємство вибирає для себе найдоцільнішу форму роботи, оцінюючи торгово-політичні умови в країнах, митний режим, участь країн у міжнародних картельних або товарних угодах щодо певного товару, транспортні умови, умови платежу, способи збуту та ін.

Етап підготовки до укладання імпортової угоди передбачає встановлення зв'язків з іноземними контрагентами шляхом розсилання запитів, отримання відповідей на запити, складання конкурентного листа та вибір контрагента для подальшої співпраці.

Етап укладання контракту передбачає проведення попередніх комерційних переговорів або зустрічей, коли сторони узгоджують між собою спірні питання щодо умов контракту. При підготовці до укладання ЗТК за даним проектом переговори велися у формі електронної переписки. Після розв'язання всіх спірних питань сторони підписують Контракт.

Проведені в роботі розрахунки підтверджують ефективність імпортової операції, отже розроблений алгоритм організації імпорту автомобілів зі США для ФОП Гришко К.А. є ефективним доцільним для практичного застосування.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. International Finance: Theory and Policy / Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, Marc Melitz. Global Edition [11th Edition]. Pearson Education Limited, 2018. 808 p.
2. The official site of The world economic forum. The Global Competitiveness Report 2020-2021 [Electronic resource]. — Mode of access: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020-2021>
3. The official site of UNCTAD. World Investment Report 2017 [Electronic resource]. — Mode of access: <http://unctad.org>
4. Дахно І. І. Управління зовнішньоекономічної діяльності підприємств : навч. посіб. / І. І. Дахно. — К.: ЦУЛ, 2017. — 328 с..
5. Дячек В.В., Колосовська О.Д., Оніщенко В.С. Особливості використання форм міжнародних розрахунків українськими підприємствами під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності / Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. Вип. 21. С. 70-76.
6. Закон України «Про валюту і валютні операції» Відомості Верховної Ради (ВВР), 2018. № 30. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19>.
7. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо вдосконалення законодавства на період дії воєнного стану» від 24 березня 2022 року № 2142-IX. — URL.: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2142-20#Text>
8. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XII, 2020. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
9. Закон України «Про митний тариф України» від 04.06.2020 № 674-IX, URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/674a-20#Text>.
10. Закон України «Про транзит вантажів» № 1172-XIV от 20.10.1999р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 1999. — № 51. — Ст.446
11. Закон України «Про транспорт» № 232/94-ВР от 10.11.1994 р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 1994. — № 51. — Ст.446

12. Закон України «Про транспортно-експедиторську діяльність» № 1955-IV від 01.07.2004р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – № 52. – Ст.562
13. Зовнішньоекономічна діяльність // Офіційний сайт Державної служби статистики України, 2020. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Зосимова Ж. Експертиза зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навчальний посібник / Ж.С. Зосимова. - Харків : Лідер, 2014. – 234 с.
15. Зозулев А.В. Промышленный маркетинг: стратегический аспект: Учебн. Пос.-Харьков: Студцентр,2017. 328с.
16. Іванов С. В. Статистика як чинник оцінки кон'юнктури автосервісного ринку: монографія; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Київ, 2021. 164 с.
17. Луценко І. Податкова політика України в сфері зовнішньоекономічної діяльності : теорія та практика : монографія / І.С. уценко, В.П. Хомутенко ; Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Одеський національний економічний університет. - Одеса : М.О. Бондаренко, 2016. – 214 с.
18. Кубишина Н.С. Маркетингова товарна політика: Конспект лекцій / Рекомендовано Методичною радою КПІ ім. Ігоря Сікорського як навчальний посібник для здобувачів ступеня бакалавра за спеціальністю 075 «Маркетинг», 2021. - 86 с.
19. Кубишина Н.С. Формування маркетингової стратегії підприємства/ Н.С.Кубишина, Г.Н.Гребньов// Економіка та підприємство.- Ч.1. № 34-35,2018.-с.243-251.
20. Кудлаєва Н. В., Онуфрак О. Д. Особливості застосування акредитивної форми міжнародних розрахунків в іноземній валюті. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету.2017. Вип. 27 (2). С. 124-128.
21. Луцький М.Г. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл. / М. Г. Луцький, В.М. Марченко, О.В. Камянецька. — К.: Сузір'я, 2017. — 484 с.

- 22.Марченко В.Б. Правові основи зовнішньоекономічної діяльності: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / В.Б. Марченко. — К.: КНЕУ, 2018. — 207 с.
- 23.Науменко В.П. Застосування митних режимів в Україні: теорія, практика, рекомендації / Науменко В.П. – К.: ДІА, 2020. – 280 с.
- 24.Носач Л. Л., Величко К. Ю. Системний вибір оптимальної форми міжнародних розрахунків. Бізнес Інформ.2016. № 10. С. 39-46.
- 25.Офіційний сайт ТОВ «АТЛАНТ БУД СХІД» URL: <https://www.bau.ua/f/atlant-budshid/>
- 26.Пазуха М. Д. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / М.Д. Пазуха. — К.: ЦУЛ, 2018. — 230 с.
- 27.Піддубний І. О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна. — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2014. — 264 с.
- 28.Пітель Н. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів / Н.Я. Пітель, Ю.Л. Зборовська, О.О. Школьнік ; Уманський національний університет садівництва. - Умань : М.М. Сочінський, 2016. – 228 с.
- 29.Постанова правління НБУ «Про особливості здійснення деяких валютних операцій» від 23.01.2015 р. 124. URL:<http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/v0124500-15>.
- 30.Правила Міжнародної торгівельної палати «Уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів» від 01.07.2007 р. No 600. URL: <http://consultant.parus.ua/?doc=00GTQ81A59>.
- 31.Правила Міжнародної торгівельної палати «Уніфіковані правила по інкасо» від 01.01.1996 р. URL: <http://consultant.parus.ua/?doc=04L9NE52EA>.
- 32.Пустовойт О.В. Нематеріальні ресурси економічного зростання. Економіка України. 2019. № 9–10. С. 44–67.

33. Софіщенко І. Я. Фінансування зовнішньоекономічної діяльності підприємств : навч. посіб. / І. Я. Софіщенко. — К.: ЦУЛ, 2019. — 140 с.
34. Статистика зовнішнього сектору України за методологією 6-го видання «Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції» // Офіційний сайт Національного банку України, 2020. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external/data-sector-external#1>.
35. Танасієва М.М. Облік і оподаткування зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / М.М. Танасієва. Чернівці : Технодрук, 2021. 100 с.
36. Фединак Г.С. Міжнародно-правове регулювання розрахунків по акредитиву та законодавство України. Вісник Львівського університету. Сер.: Міжнародні відносини. 2016. Вип. 39. С. 120-127.
37. Фещур Р. В. Управління розвитком промислових підприємств / Р. В. Фещур, В. Ю. Самуляк // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». № 624 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — Л., 2016. — С. 100–109.
38. Шуба Т. П., Колосовська О. Д., Оніщенко В. С. Мінімізація ризиків при веденні зовнішньоекономічної діяльності українськими підприємствами. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 20. С.93-98. URL: <http://global-national.in.ua/archive/20-2017/20.pdf>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Бухгалтерська звітність ФОП Гришко К.А. за 2019-2021 рр.

Бухгалтерський баланс (Звіт про фінансовий стан). Активи

Назва показника	Код	2021	2020	2019
Основні засоби	1010	6123,4	1498,2	379,8
первісна вартість	1011	2654,3	1854,7	476,4
знос	1012	754,6	356,5	96,6
I.Всього необоротних активів	1095	6123,4	1498,2	379,8
Запаси	1100	1456,4	1331,9	1282,3
Готова продукція	1103		196,5	933,6
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	12654,3	2500,3	509,9
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	321,3	386,1	407,1
Гроші та їх еквіваленти	1165		166,8	0,4
Витрати майбутніх періодів	1170	1,3	0	1,1
Інші оборотні активи	1190	105,6	82,4	1,5
II.Всього оборотних активів	1195	9456,4	4467,5	2202,3
БАЛАНС	1300	14562,3	5965,7	2582,1

Бухгалтерський баланс (Звіт про фінансовий стан). Пасиви

Назва показника	Код	2021	2020	2019
Зареєстрований (пайовий капітал)	1400		50	50
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	487,6	364,3	200
Неоплачений	1425	25	25	25

капітал				
I.Всього власного капіталу	1495	589,4	389,3	225
II.Всього довгострокових зобов'язань, цільового фінансування і забезпечень	1595	0	0	0
Короткострокові кредити банків	1600	2121,3	917,5	50
товари, роботи, послуги	1615	1015,2	1312	1695,6
розрахунками з бюджетом	1620	325,6	146,9	26,5
у тому числі з податку на прибуток	1621	42,3	36,1	18,8
розрахунками зі страхування	1625	10,2	9,7	8,5
розрахунками з оплати праці	1630	36,9	34,7	31,6
Інші поточні зобов'язання	1690	6589,6	3155,6	544,9
III.Всього поточних зобов'язань і забезпечень	1695	8956,3	5576,4	2357,1
БАЛАНС	1900	9612,6	5965,7	2582,1

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Назва показника	Код	2021	2020	2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	28652,2	10712,1	3383,8
Інші операційні доходи	2120	0	0	9,6
Разом доходи	2280	28652,2	10712,1	3393,4
Собівартість реалізованої продукції	2050	15622,3	8920,6	1697
Інші операційні витрати	2180	1510,3	1502	1583,5
Інші витрати	2270	103,6	89,1	8,7
Разом витрати	2285	16214,3	10511,7	3289,2
Фінансовий	2290	312,3	200,4	104,2

результат до оподаткування				
Податок на прибуток	2300	42,14	36,1	18,8
Чистий прибуток (збиток)	2350	302,6	164,3	85,4



ДОДАТОК Б

ФОП Гришко К.А.

м. Київ вул. Козелецька, 8

01310 Україна

ОФЕРТА № 1

м. Київ

5 червня 2022

«KAOLIN LTD.» пропонує Вам придати на умовах, що вказані нижче, наступний товар:

Найменування товару: автомобіль Mercedes Sprinter Фургон, об'єм двигуна 2300см³, 1988 р. випуску.

Місцем отримання товарів Покупцем

Кількість: 4,0 (чотири) одиниці.

Ціна: 2000 доларів США за одиницю.

Загальна сума: 8000 дол США (Вісім тисяч доларів США).

Умови поставки: FCA Нью-Порт (Інкотермс-2000).

Умови сплати: аванс в розмірі 100% .

Платіж здійснюється проти наступних документів:

- інвойс;
- сертифікат якості
- сертифікат походження
- страхові документи;
- міжнародна товаро-транспортна накладна (CMR).

Термін поставки: червень 2022 року.

Термін дії оферти – 3 місяці.

Директор «KAOLIN LTD.»

Родрігес Д.

ДОДАТОК В**ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИЙ КОНТРАКТ З ІМПОРТУ****№ 123-01**

м. Київ

5 червня 2022 р.

«KAOLIN LTD.», що є юридичною особою за законодавством Болгарії (надалі іменується "Продавець"), в особі директора Родрігеса Дімітроса, що діє на підставі статуту, з однієї сторони, та ФОП Гришко К.А., що є фізичною особою – підприємцем за законодавством України (надалі іменується "Покупець") з іншої сторони, (в подальшому разом іменуються "Сторони", а кожна окремо – "Сторона") уклали цей Договір міжнародної купівлі-продажу товарів (надалі іменується "Договір") про таке.

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

1.1. В порядку та на умовах, визначених цим Договором, Продавець зобов'язується передати у власність Покупцеві, а Покупець зобов'язується прийняти у власність від Продавця на умовах FCA Нью-Порт (згідно з Правилами ІНКОТЕРМС в редакції 2000 р.) товар автомобіль Мерседес Спринтер Фургон (надалі іменуються "товари") відповідно до специфікацій (надалі іменуються "специфікації").

1.2. Кожна із Сторін гарантує, що на момент укладання цього Договору вона не є жодним чином обмеженою законом, іншим нормативним чи правозастосовчим актом, судовим рішенням або іншим, передбаченим відповідним чинним законодавством, способом в своєму праві укладати цей Договір та виконувати усі умови, визначені у ньому.

1.3. Продавець та Покупець відповідно підтверджують, що укладання цього Договору та виконання передбачених ним умов для Продавця і Покупця не суперечить нормам чинного в Україні законодавства, а для Продавця також – нормам законодавства країни місця знаходження останнього, у відповідності до яких здійснюється господарська або інша діяльність Сторін, а також відповідно підтверджують те, що укладання цього Договору та виконання передбачених ним умов не суперечить цілям діяльності Сторін, положенням їх установчих документів чи інших локальних актів Сторін.

1.4. Страхування товарів здійснюється Покупцем відповідно до умов перевезення.

1.5. Місцем передання товарів Продавцем відповідному перевізнику є: м. Нью-Порт, Ласаль-авеню, 47, США.

1.6. Місцем отримання товарів Покупцем від перевізника є: м. Київ, вул. Козелецька, 8.

1.7. Строки вчинення передбачених пп. 1.5 та 1.6 цього Договору дій передбачені у відповідних специфікаціях.

1.8. Вид транспорту, що застосовується для перевезення товарів від Продавця Покупцеві: автомобільний.

1.9. Про виконання передбаченої п. 1.5 дії Продавець має повідомити Покупця в строк 1 день шляхом мобільного зв'язку або по факсу.

2. ЦІНА ТОВАРІВ ТА ЗАГАЛЬНА СУМА ДОГОВОРУ

2.1. Ціна та товар, який поставляється за даним контрактом, приймається за ФСА Краківець призначення і охоплює вартість пакування, експортного навантаження, транспортування, формальностей та страхування вантажу. Ціна є твердою і не підлягає зміні за час виконання даного контракту.

Загальна вартість контракту визначена 8 000 доларів США.

3. СТРОКИ І ДАТА ПОСТАВКИ

3.1. Товари повинні передаватися Покупцеві у строки, вказані у відповідних документах, а саме в день відвантаження товару на митній території України, через 1 день після запиту на поставку. Датою відвантаження вважається дата штемпеля у транспортній накладній. Датою поставки товару є дата прибуття товару на адресу Покупця. Товари поставляються однією партією.

4. ЯКІСТЬ ТА КІЛЬКІСТЬ ТОВАРІВ

4.1. Якість товарів повинна відповідати вимогам, зазначеним у специфікаціях, та узгодженим Покупцем і Продавцем стандартам і технічним умовам та підтверджуватися сертифікатами якості, виданими компетентними органами і заводом-виготовлювачем.

4.2. Кількість товару 4,0 (чотири) шт.

5. УПАКУВАННЯ ТА МАРКУВАННЯ

5.1. Витрати на пакування та маркування несе Продавець..

5.2 На індивідуальних коробках має бути нанесений сертифікат менеджменту якості організації стандарту ISO 11609 , також кожна коробка має бути промаркована відповідно до державного стандарту (знак одержувача, номер заявки (замовлення) на перевезення вантажів, місце призначення, маса вантажного місця)

6. УМОВИ ОПЛАТИ

6.1. Платежі за товари, мають бути здійснені у євро на умовах авансового платежу в розмірі 100% вартості, зазначеної в п. 4.2.

6.2. Остаточна оплата за товар здійснюється чеком не пізніше 3-х банківських днів після отримання товару Покупцем.

7. ПЕРЕДАННЯ ТА ПРИЙМАННЯ ТОВАРІВ

7.1. Здачі-приймання товару за кількістю та якістю відбуватиметься в пунктах призначення у кінцевих отримувачів вантажу згідно з результатами експертизи, яка проводиться представниками Торгово-промислової палати України. Результати здачі-приймання товару за кількістю та якістю повинні бути оформлені актом експертизи Торгово-промислової палати України, який буде кінцевим та обов'язковим для Продавця та Покупця. Відповідно до цього акту Покупець проведе кінцевий розрахунок за товар.

7.2. Якщо в результаті вищевказаної експертизи буде встановлено, що якість, пакування або маркування всього поставленого товару або його частини не відповідають вимогам Контракту, то Покупець за своїм вибором має право на проведення розрахунків за товар зі знижкою на фактичну якість, встановлену актом експертизи Торгово-промислової палати України, та на застосування санкцій, передбачених цим Контрактом, або на повернення товару Продавцю і стягнення за його рахунок всіх можливих втрат.

7.3. Недоброякісний товар підлягає заміні Продавцем протягом 3-х тижнів. В цей ж термін повинна бути виправлена недопоставка товару.

7.4. Невідповідність товару умовам Контракту за якістю повинна бути підтвердженою експертизою Торгово-промислової палати України або державних служб сертифікації. Рекламациї подаються у 7-добовий термін.

7.5. Повернення товару не звільняє Продавця від відповідальності за несвоєчасне виконання обов'язків по поставці товару в терміни, передбачені цим Контрактом.

7.6. У випадку, якщо в результаті перевірок якості буде встановлено, що більш 5 % від поставленої кількості не відповідає за якістю або технічним умовам Контракту, покупець має право розірвати Контракт і стягнути з Продавця штраф в розмірі 100 % від вартості недопоставленого товару, при цьому Покупець має право закупити недопоставлену за цим Контрактом кількість товару будь-якої якості за поточними цінами світового ринку і відшкодувати Покупцю можливі втрати через різницю в цінах в строк не більше 10 днів з дати надання Покупцем вимоги про відшкодування збитків. Прострочення в задоволенні вимог Покупця передбачає відповідальність Продавця у вигляді сплати додаткового штрафу в розмірі 1 % від суми вимоги за кожний день прострочення.

7.7. Продавець надає Покупцю або його представнику право перевіряти в зручний для нього час якість товару, його пакування і маркірування до відправки товару в пункт завантаження.

Якщо в результаті зазначеної перевірки Покупець або його представник встановить, що якість, пакування або маркування будь-якої партії товару не відповідає вимогам цього Контракту, то Покупець чи його представник мають право заборонити відвантаження такої партії товару. В цьому випадку Продавець зобов'язаний за свій рахунок замінити забраковану партію товару.

8. ПРЕТЕНЗІЇ

8.1. Претензії можуть бути заявлені щодо якості - у разі невідповідності якості товарів передбаченим цим Договором вимогам, щодо кількості - у випадку невідповідності кількості товарів транспортним документам за вагою та кількістю місць. Покупець має право заявити Продавцеві претензію протягом 60 днів від дати поставки, яку Продавець розглядає протягом 30 днів та дає відповідь шляхом факс в строк 7 днів. Документом, який підтверджує невідповідність якості товару передбаченим цим Договором вимогам або кількості товару документам про відвантаження, Сторони визнають акт, складений за участю торгово-промислової палати.

9. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН ЗА ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ

9.1. У випадку порушення зобов'язання, що виникає з цього Договору (надалі іменується "порушення Договору"), Сторона несе відповідальність, визначену цим Договором та (або) чинним в Україні законодавством.

9.1.1. Порушенням Договору є його невиконання або неналежне виконання, тобто виконання з порушенням умов, визначених змістом цього Договору.

9.1.2. Сторона не несе відповідальності за порушення Договору, якщо воно сталося не з її вини (умислу чи необережності).

9.1.3. Сторона вважається невинуватою і не несе відповідальності за порушення Договору, якщо вона доведе, що вжила всіх залежних від неї заходів щодо належного виконання цього Договору.

10. САНКЦІЇ ТА РЕКЛАМАЦІЇ

10.1. У випадку неналежного виконання Продавцем своїх обов'язків за цим Контрактом або порушення Продавцем умов цього Контракту, Продавець повинен відшкодувати Покупцю всі можливі втрати, пов'язані з цим порушенням, а також сплатити Покупцю штраф в розмірі, вказаному нижче у відсотках від контрактної вартості товару, по відношенню до якого Продавцем порушені умови цього Контракту, а саме:

10.1.1. За прострочення в постачанні частини товару або всього товару з вини Продавця проти строків вказаних в п. 3 цього Контракту, передбачається штраф в розмірі:

- протягом перших 10 днів прострочення - 1% за кожний день;
- протягом наступних 10 днів прострочення - 2 % за кожний день;
- в подальшому - 3 % за кожний день прострочення.

10.1.2. За порушення вимог цього Контракту, невідповідності якості товару передбачається штраф в розмірі 5% (незалежно від того, стягнуто чи не стягнуто Покупцем з Продавця знижку за невідповідність якості товару).

10.1.3. Якщо всі, або будь-який з документів передбачених цим Контрактом, будуть оформлені з порушенням умов цього Контракту, то Продавець зобов'язаний сплатити штраф в розмірі 1%.

10.1.3. У всіх інших випадках невиконання Продавцем своїх зобов'язань за цим Контрактом або порушення Продавцем умов цього Контракту передбачається штраф в розмірі 2 %.

10.2. Оплата вищевказаних штрафів та повернення всіх можливих втрат не звільняє Продавця від виконання зобов'язань за Контрактом в натурі.

10.3. Всі вимоги Покупця про повернення всіх видів втрат, нанесених йому у випадку невиконання Продавцем своїх зобов'язань за цим Контрактом, або про оплату штрафів за порушення Продавцем умов цього Контракту повинні бути задоволені Продавцем протягом 7 днів від дати отримання вимог Покупця, але не пізніше чим протягом 10 днів від дати заяви Покупцем своїх вимог. В іншому випадку Продавець повинен сплатити Покупцю штраф в розмірі 2 % від суми цієї вимоги за кожний день прострочення.

10.4. Всі розрахунки і збори, включаючи митний збір і мито, а також збори по укладанню та виконанню цього Контракту, які проводяться на території України, відносяться за рахунок Покупця, а за межами території України, за рахунок Продавця.

11. АРБІТРАЖ

11.1. Усі спори, що пов'язані із цим Договором, вирішуються шляхом переговорів між представниками Сторін. Якщо спір неможливо вирішити шляхом переговорів, він вирішується в Міжнародному комерційному Арбітражі при Торговельно-промисловій палаті України. Мова арбітражу - українська. При цьому матеріальним правом для вирішення спорів за цим Договором є матеріальне право України.

12. ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ

12.1. Сторона звільняється від визначеної цим Договором та (або) чинним в Україні законодавством відповідальності за повне чи часткове порушення Договору, якщо

вона доведе, що таке порушення сталося внаслідок дії форс-мажорних обставин, визначених у цьому Договорі, за умови, що їх настання було засвідчено у визначеному цим Договором порядку.

12.1.1. Під форс-мажорними обставинами у цьому Договорі розуміються випадок, непереборна сила, а також усі інші обставини, які визначені у пп. 12.1.5 цього Договору як підстава для звільнення від відповідальності за порушення Договору.

12.1.2. Під непереборною силою у цьому Договорі розуміються будь-які надзвичайні події зовнішнього щодо Сторін характеру, які виникають без вини Сторін, поза їх волею або всупереч волі чи бажанню Сторін, і які не можна за умови вжиття звичайних для цього заходів передбачити та не можна при всій турботливості та обачності відвернути (уникнути), включаючи (але не обмежуючись) стихійні явища природного характеру (землетруси, повені, урагани, руйнування в результаті блискавки тощо), лиха біологічного, техногенного та антропогенного походження (вибухи, пожежі, вихід з ладу машин й обладнання, масові епідемії, епізоотії, епіфітотії тощо), обставини суспільного життя (війна, воєнні дії, блокади, громадські хвилювання, прояви тероризму, масові страйки та локаути, бойкоти тощо), а також видання заборонних або обмежуючих нормативних актів органів державної влади чи місцевого самоврядування, інші законні або незаконні заборонні чи обмежуючі заходи названих органів, які унеможливають виконання Сторонами цього Договору або тимчасово перешкоджають такому виконанню.

12.1.3. Під випадком у цьому Договорі розуміються будь-які обставини, які не вважаються непереборною силою за цим Договором і які безпосередньо не обумовлені діями Сторін та не пов'язані із ними причинним зв'язком, які виникають без вини Сторін, поза їх волею або всупереч волі чи бажанню Сторін, і які не можна за умови вжиття звичайних для цього заходів передбачити та не можна при всій турботливості та обачності відвернути (уникнути).

12.1.4. Не вважаються випадком недодержання своїх обов'язків контрагентом тієї Сторони, що порушила цей Договір, відсутність на ринку товарів, потрібних для виконання цього Договору, відсутність у Сторони, що порушила Договір, необхідних коштів.

12.2. Настання непереборної сили має бути засвідчено компетентним органом, що визначений чинним в Україні законодавством.

12.3. Сторона, що має намір послатися на форс-мажорні обставини, зобов'язана невідкладно із урахуванням можливостей технічних засобів миттєвого зв'язку та характеру існуючих перешкод повідомити іншу Сторону про наявність форс-мажорних обставин та їх вплив на виконання цього Договору протягом двох днів.

12.4. Якщо форс-мажорні обставини та (або) їх наслідки тимчасово перешкоджають виконанню цього Договору, то виконання цього Договору зупиняється на строк, протягом якого воно є неможливим.

12.6. Якщо у зв'язку із форс-мажорними обставинами та (або) їх наслідками, за які жодна із Сторін не відповідає, виконання цього Договору є остаточно неможливим, то цей Договір вважається припиненим з моменту виникнення неможливості виконання цього Договору, однак Сторони не звільняються від обов'язку, визначеного у п. 12.4 цього Договору.

12.7. Якщо у зв'язку із форс-мажорними обставинами та (або) їх наслідками виконання цього Договору є тимчасово неможливим і така неможливість триває протягом 15 днів і не виявляє ознак припинення, то цей Договір може бути розірваний в односторонньому порядку будь-якою Стороною шляхом направлення за допомогою поштового зв'язку письмової заяви про це іншій Стороні.

12.8. Наслідки припинення цього Договору, в тому числі його одностороннього розірвання, на підставі пунктів 12.6 та 12.7 цього Договору визначаються у відповідності до чинного в Україні законодавства.

12.9. Своєю домовленістю Сторони можуть відступити від положень пунктів 12.6 та 12.7 цього Договору та визначити у додатковій угоді до цього Договору свої наступні дії щодо зміни умов цього Договору.

13. ДІЯ ДОГОВОРУ

13.1. Цей Договір вважається укладеним і набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та його скріплення печатками Сторін.

13.2. Строк цього Договору починає свій перебіг у момент, визначений у п. 13.1 цього Договору та закінчується 25 січня 2022 року.

13.3. Закінчення строку цього Договору не звільняє Сторони від відповідальності за його порушення, яке мало місце під час дії цього Договору.

13.4. Якщо інше прямо не передбачено цим Договором або чинним в Україні законодавством, зміни у цей Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

13.5. Зміни у цей Договір набирають чинності з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору, якщо інше не встановлено у самій додатковій угоді, цьому Договорі або у чинному в Україні законодавстві.

13.6. Якщо інше прямо не передбачено цим Договором або чинним в Україні законодавством, цей Договір може бути розірваний тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

13.7. Цей Договір вважається розірваним з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору, якщо інше не встановлено у самій додатковій угоді, цьому Договорі або у чинному в Україні законодавстві.

14. ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ

14.1. Усі правовідносини, що пов'язані із визначенням прав та обов'язків Сторін за цим Договором, дійсністю, виконанням та припиненням цього Договору, тлумаченням його умов, визначенням наслідків недійсності або порушення Договору, відступленням права вимоги та переведенням боргу у зв'язку із цим Договором, регламентуються цим Договором та матеріальним правом, що є чинним в Україні, а також застосовними до таких правовідносин звичаями ділового обороту на підставі принципів добросовісності, розумності та справедливості.

Усі інші правовідносини, що виникають з цього Договору або пов'язані із ним, але не визначені у п. 14.1 цього Договору, регулюються у відповідності до п. 14.1 цього Договору, якщо інше прямо не передбачене застосовними до цього Договору імперативними правовими нормами.

14.3. Сторони виключають застосування до цього Договору Конвенції Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів від 11 квітня 1980 року.

14.4. Після підписання цього Договору всі попередні переговори за ним, листування, попередні договори, протоколи про наміри та будь-які інші усні або письмові домовленості Сторін з питань, що так чи інакше стосуються цього Договору, втрачають юридичну силу, але можуть братися до уваги при тлумаченні умов цього Договору.

14.5. Сторони несуть повну відповідальність за правильність вказаних ними у цьому Договорі реквізитів та зобов'язуються своєчасно у письмовій формі повідомляти іншу Сторону про їх зміну, а у разі неповідомлення несуть ризик настання пов'язаних із ним несприятливих наслідків.

14.6. Відступлення права вимоги та (або) переведення боргу за цим Договором однією із Сторін до третіх осіб допускається виключно за умови письмового погодження цього із іншою Стороною.

14.7. Додаткові угоди та додатки до цього Договору є його невід'ємними частинами і мають юридичну силу у разі, якщо вони викладені у письмовій формі, підписані Сторонами та скріплені їх печатками.

14.8. Всі виправлення за текстом цього Договору мають силу та можуть братися до уваги виключно за умови, що вони у кожному окремому випадку датовані, засвідчені підписами Сторін та скріплені їх печатками.

14.9. Цей Договір складений при повному розумінні Сторонами його умов та термінології українською мовою у двох автентичних примірниках, які мають однакову юридичну силу, – по одному для кожної із Сторін.

14.10. Цей Договір має переклад англійською мовою у двох примірниках – по одному для кожної із Сторін. У разі розбіжностей між українським та англійським текстами цього Договору, перевага відається україномовному варіантові.



Додаток В

Режим задачі	Називання задачі	Детальність	Начало	Окінання	Продш	Названня ресурс	До
1	↙ Етап 1	22 днів	Сб 14.05.22	Вт 14.06.22			15 Май '22
2	↙ Узгодження готовності до виконання контракту	3 днів	Сб 14.05.22	Вт 17.05.22			19 Май '22
3	Повідомлення покупця про готовність до прийняття товару	1,25 днів	Сб 14.05.22	Вт 17.05.22		Начальник відділу експортно-імпортних операцій	22 Май '22
4	Повідомлення Продавця про готовність до відвантаження товару	1 день	Вт 17.05.22	Ср 18.05.22	3	Начальник відділу експортно-імпортних операцій	29 Май '22
5	↙ Організація транспортування	14 днів	Чт 19.05.22	Вт 07.06.22			05 Июн '22
6	Замовлення транспорту	1 день	Чт 19.05.22	Чт 19.05.22		Начальник транспортно-експедиційного відділу	12 Июн '22
7	Повідомлення Продавця відповідальними особами про очікуване прибуття вантажу за 10 днів до очікуваної дати	2 днів	Вт 31.05.22	Ср 01.06.22		Начальник транспортно-експедиційного відділу	19 Июн '22
8	Повідомлення Продавця про вибір району відвантаження товару	4 днів	Чт 02.06.22	Вт 07.06.22	7	Начальник відділу експортно-імпортних операцій	26 Июн '22
9	Повідомлення Продавця про вибір пункту відвантаження	2 днів	Чт 02.06.22	Пт 03.06.22		Бухгалтер	03 Июл '22
10	↙ Організація страхування	2 днів	Пн 06.06.22	Вт 07.06.22			10 Июл '22
11	Визначення вимог до страховика та умов страхування	1 день	Пн 06.06.22	Пн 06.06.22	9	Начальник відділу експортно-імпортних операцій	17 Июл '22
12	Повідомлення про страхування товару від транспортних ризиків перед відправкою вантажу	1 день	Вт 07.06.22	Вт 07.06.22	11	Начальник відділу експортно-імпортних операцій	24 Июл '22
13	↙ Доставка товару	22 днів	Пн 16.05.22	Вт 14.06.22			31 Июл '22
14	Після прибуття транспорту та завершення всіх формальностей, експедитор дає продавцю нотіс про готовність транспорту до завантаження	2 днів	Вт 07.06.22	Ср 08.06.22	11	Начальник відділу експортно-імпортних операцій	07 Авг '22
15	Завантаження транспорту	1 день	Чт 09.06.22	Чт 09.06.22	14	Начальник відділу експортно-імпс	14 Авг '22
16	Продавець повідомляє Покупця про завантаження судна відсилас на адресу	2 днів	Пт 10.06.22	Пн 13.06.22	15	Начальник транспортно-експедиційного	21 Авг '22

ДІАГРАМА ГАНТА

