Міністерство освіти і науки України
Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТУ АВТОМОБІЛІВ З ЧЕХІЇ»

(за матеріалами ПрАТ «Єврокар»)

студентки 4 курсу, 4 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» _____ Шкапи Вікторії Андріївни

Науковий керівник:
к.е.н., доц. _____ Демків Юлія Михайлівна

Гарант освітньої
Програми «Менеджмент»
зовнішньоекономічної діяльності»,
к.е.н., доц. _____ П’янкова Оксана Василівна

Київ 2022

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність,спеціалізація менеджмент/менеджмент зовнішньоекономічної діяльності

Затверджую

Зав. кафедри Мельник Т.М.

«…..»…….2022р

Завдання на випускну кваліфікаційну роботу студентові

Шкапі Вікторії Андріївни

(прізвище, ім'я, по-батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

«Організація імпорту автомобілів з Чехії» (за матеріалами ПрАТ «Єврокар»

Затверджена наказом ДТЕУ від «___» _____20___ р. №_____

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

05 червня 2022 р.

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи в аналізі ефективності імпортних операцій автомобільного підприємства (на прикладі ПрАТ «Єврокар») та її підвищення.

Об'єкт дослідження є процес організації імпорту автомобілів з Чехії.

Предмет дослідження є імпортна діяльність підприємства ПрАТ «Єврокар».

4. Зміст випускного кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

Назва першого розділу «Дослідження діяльності суб'єкта ЗЕД ПрАТ «Єврокар.

Назва другого розділу «Обгрунтування вибору країни-контрагента для організації імпорту автомобілів».

Назва третього розділу «Реалізація управлінського рішення щодо імпорту ПрАТ «Єврокар» автомобілів з Чехії.

5. Календарний план роботи

№ пор.	Назва етапів випускного кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	Фактично
1	2	3	4
	Вибір затвердження теми	03.11.2021	02.11.2021
	Затвердження змісту ВКР	11.02.2022	07.02.2022
	Отримання завдання на ВКР	21.12.2021	21.12.2021
	Написання та подання на перевірку першого розділу ВКР	15.04.2022	02.04.2022
	Написання та подання на перевірку другого розділу ВКР	01.05.2022	18.04.2022
	Написання та подання на перевірку третього розділу ВКР	13.05.2022	05.05.2022
	Подача науковому керівнику доопрацьованої роботи	25.05.2022	25.05.2022
	Попередній захист	...06.2022	...06.2022
	Подача роботи завідуючому кафедри	...06.2022	...06.2022

6. Дата видачі завдання «21» грудня 2021 р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи:

Демків Ю. М._____

(прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми

П’янкова О.В._____

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент

Шкапа В.А._____

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи.

Автором ВКР проведено дослідження на тему «Організація імпорту автомобілів з Чехії». Аналіз виконувався на матеріалах підприємства ПрАТ «Єврокар». В основу опрацювання покладено стратегію комплексного дедуктивного планування формування операції: від масштабного позиціонування підприємства до локального процесу організації діяльності. Привертає увагу актуальність тематичної проблематики та спроба системного диференційного підходу реалізації варіантів завдання роботи. Стосовно зауважень до ВКР потрібно акцентувати увагу на нижченаведені моменти. Загальне: автору доцільно було б включити в дослідження інформацію з інноваційних поглядів на аналіз проблематики теми. Крім того більш чітко притримуватись структури рекомендацій щодо викладення матеріалу дослідження для більш логічного проведення дослідження та формування висновків.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

_____Демків Ю.М.

(підпис, дата)

11.Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

Шкапи В.А.

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії

Гарант освітньої програми _____П’янкова О.В.

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____Мельник Т.М

(підпис, прізвище, ініціали)

«…»_____2022 р.

АНОТАЦІЯ

Шкапа В. А. «Організація імпорту автомобілів з Чехії (за матеріалами ПрАТ «Єврокар» м. Київ). *Рукопис*.

Об’єктом дослідження є процес організації імпорту автомобілів з Чехії.

Предметом дослідження є практична сторона імпортної діяльності підприємства ПрАТ «Єврокар».

Метою роботи є аналіз організації імпортну автомобілів в сучасних умовах (на прикладі ПрАТ «Єврокар»).

За результатами виконаної роботи зроблено висновки та пропозиції щодо підвищення ефективності імпортної діяльності ПрАТ « Єврокар».

Ключові слова: імпортні операції, організація діяльності, автомобільна промисловість, ефективність, реалізація, Чехія.

.

SUMMARY

Shkapa V.A Organization of import of cars from the Czech Republic (based on materials of PJSC "Eurocar" Kyiv). *Manuscript***.**

The object of the study is the process of organizing the import of cars from the Czech Republic.

The subject of the study is the practical side of the import activity of PJSC «Eurocar».

The aim of the work is to analyze the organization of imported cars in modern conditions (on the example of PJSC «Eurocar»).

Based on the results of the work performed, conclusions and proposals were made to increase the efficiency of import activities of PJSC «Eurocar».

Key words: import operations, organization of activity, automobile industry, efficiency, realization, Czech Republic.

ЗМІСТ

ВСТУП……4

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ПрАТ «ЄВРОКАР»……6

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПрАТ «Єврокар»……..6

1.2. Аналіз імпортної діяльності ПрАТ «Єврокар»……19

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ АВТОМОБІЛІВ……...21

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку автомобілів.21

2.2. Дослідження ринку автомобілів України……31

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ПрАТ «ЄВРОКАР» АВТОМОБІЛІВ З ЧЕХІЇ……...42

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ПрАТ «Єврокар» автомобілів з Чехії……42

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ПрАТ «Єврокар» автомобілів з Чехії……..53

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ……64

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……66

ДОДАТКИ……70

ВСТУП

Актуальність теми. Зовнішньоекономічна діяльність в автомобільній галузі є найважливішим компонентом розвитку України, незважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юнктурі та правовому середовищі країни. Ринкові перетворення в Україні створили умови для її інтеграції у світовий економічний простір. Особливе значення мають ефективно організовані імпортні операціїі, що характеризує адаптацію підприємств до умов сучасної міжнародної конкуренції. Це важливо для автомобінбної індустрії, машинобудівних компаній, які представляють, як самостійну галузь, так і забезпечують науково-технічний розвиток в усіх інших галузях економіки.

Теорії та методології визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств присвятили роботи такі вітчизняні та закордонні економісти, як Вергун В. А., Давидов О. Д., Захаров С. Н., Козак Ю. Г., Макогон Ю. В., Поручник А. М., Хорошковський В. І., Орлов П. А., Максимець О. В., Ліндерт П. та ін.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є аналіз ефективності імпортних операцій автомобільного підприємства (на прикладі ПрАТ «Єврокар»).

Для досягнення поставленої мети даної роботи необхідно було виконати такі *завдання*:

- надати оцінку виробничо-господарській діяльності, фінансовому стану та сукупному доходу ПрАТ «Єврокар»;
- проаналізувати імпортну діяльність ПрАТ «Єврокар»;
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку автомобілів;
- дослідити ринок автомобілів України;
- розглянути організаційне забезпечення здійснення імпорту ПрАТ «Єврокар» з Чехії;
- запропонувати прогнозну оцінку результативності імпорту ПрАТ «Єврокар» автомобілів з Чехії.

Об’єктом дослідження є процес організації імпорту автомобілів з Чехії.

Предметом дослідження є механізм організації імпортної діяльність підприємства ПрАТ «Єврокар».

Методи дослідження. При проведенні дослідження було використано такі методи як фінансово-економічного аналізу (визначення поточного стану фінансових показників підприємства), експертних оцінок (для визначення конкурентоспроможності підприємства серед інших українських імпортерів), метод порівняння (порівняння: компанії ПрАТ «Єврокар» з іншими підприємствами-імпортерами та виявлення переваг; контрактних цін компаній-імпортерів з світовими та українськими, умов контрактів).

Інформаційну базу дослідження склали: законодавчі акти та нормативні документи з теми випускної роботи, базова навчальна література, теоретичні праці вчених у розглянутій галузі, результати практичних досліджень вітчизняних і закордонних авторів, статті й огляди в спеціалізованих і періодичних виданнях, присвячених тематиці підвищення ефективності імпортних операцій підприємств, довідкова література, фінансова звітність ПрАТ «Єврокар», а також інформаційні бази мережі Інтернет.

Практичне значення дослідження полягає в тому, що на прикладі ПрАТ «Єврокар» розглянуто особливості здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності, а також визначено основні напрями підвищення ефективності імпортних операцій.

Випускна кваліфікаційна робота складається із вступу, основної частини (3 розділи), загального висновку, списку використаних джерел, додатків. Загальний обсяг роботи складає 93 сторінки.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ПрАТ «ЄВРОКАР»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПрАТ «Єврокар»

Досліджуване підприємство ЗЕД - Приватне Акціонерне Товариство «Єврокар» (далі - ПрАТ «Єврокар»). Діяльність компанії регулюється Господарським Кодексом України, Кодексом законів про працю України, статутом організації, установчим договором, протоколами ПрАТ «Єврокар» та іншим чинним законодавством.

Основні види діяльності:

- 29.10 Виробництво автотранспортних засобів;
- 29.20 Виробництво кузовів для автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів;
- 29.32 Виробництво інших вузлів, деталей і приладдя для автотранспортних засобів;
- 30.99 Виробництво інших транспортних засобів і обладнання, н.в.і.у.;
- 45.11 Торгівля автомобілями та легковими автотранспортними засобами;
- 45.20 Технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів;
- 81.21 Загальне прибирання будинків;
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;
- Інші види діяльності.

Основний вид діяльності ПрАТ «Єврокар» є виробництво автотранспортних засобів торгової марки Skoda.

Будівництво виробничих потужностей підприємства, було розпочато в липні 2001 року, технічний запуск заводу відбувся 19 грудня 2001 року, виробнича діяльність почалась з березня 2002 року. Виробничий майданчик має залізничний термінал, здатний виконувати транспортування до країн Європи. В

процесі діяльності підприємство постійно модернізує виробничі потужності. Основні виробничі потужності для здійснення виробничої діяльності підприємство орендує у ТОВ «Рік», яке є асоційованим підприємством ПрАТ «Єврокар».

Аналіз майна підприємства здійснюється на основі агрегованого балансу підприємства та структури і динаміки оборотних. Експрес-аналіз фінансової звітності підприємства ПрАТ «Єврокар» почнемо з оцінки майна підприємства і джерел його утворення за даними фінансової звітності (додаток А, Б) (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Оцінка структури і динаміки майна підприємства ПрАТ «Єврокар», тис. грн.

Показник (станом на 31.12)	2017	Питома вага,%	2018	Питома вага,%	2019	Питома вага,%	2020	Питома вага,%	2021	Питома вага,%	Відхилення (+-), тис.грн.		Темп приросту,%	
											2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020
1. Необоротні активи														
Нематеріальні активи	1989	0,5	2486	0,5	2561	0,5	3347	0,5	52683	6,3	786	49336	130,7	1574,0
Основні засоби	394629	91,1	439908	94,9	400552	75,8	649988	98,3	595627	71,2	249436	-54361	162,3	91,6
Інші фінансові інвестиції	0	0	0	0	0	0	0	0	182184	21,8	0	182184	-	-
Усього за розділом 1	433019	41,2	463264	42,2	528591	41,4	661211	38,1	836220	37,3	132620	175009	125,1	126,5
2.Оборотні активи														
Запаси	169524	27,4	188085	29,7	207076	27,7	356252	33,2	535007	37,9	149176	178755	172,0	150,2
Дебіторська заборгованість за товари	236814	38,3	173504	27,4	254709	34,1	247558	23,1	416057	29,5	-7151	168499	97,2	168,1
Дебіторська заборгованість за розрахунками	14324	2,3	15352	2,4	64936	8,6	87260	8,1	27948	1,9	22324	-59312	134,4	32,0
Інша поточна дебіторська заборгованість	27844	4,5	26712	4,2	8358	1,1	40662	3,8	111710	7,9	32304	71048	486,5	274,7
Грошові кошти	142915	23,1	217476	34,3	180209	24,1	310405	28,9	56982	4,04	130196	-253423	172,2	18,4
Усього за розділом 2	617758	58,8	633731	57,8	746803	58,6	1072420	61,9	1408576	62,7	325617	336156	143,6	131,3
Баланс	1050777	100,0	1096995	100,0	1275394	100,0	1733631	100,0	2244796	100,0	458237	511165	135,9	129,5

Джерело: розраховано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

В структурі активів ПрАТ «Єврокар» 37,3% приходиться на необоротні активи, решта оборотні (в основному запаси та дебіторська заборгованість). У 2018 році необоротні активи збільшилась на 30 245 тис. грн.. за рахунок зростання

основних засобів. В 2019 році необоротні активи зростають на 65327 тис. грн. за рахунок зростання у 9 разів незавершених капітальних інвестицій. У 2020 році необоротні активи зросли лише на 786 тис. грн. і у 2021 році – на 49336 тис. грн.. переважно за рахунок інших фінансових інвестицій. Необоротні активи підприємства станом на кінець 2021 року формувались переважно основними засобами (71,2% необоротних активів) та іншими фінансовими інвестиціями (21,8%) Аналіз динаміки оборотних активів показав наступне: оборотні активи ПрАТ «Єврокар» формуються в основному запасами і дебіторської заборгованістю. Обсяг запасів зростає протягом всього аналізованого періоду, що пояснюється нарощуванням виробничої потужності підприємства, і станом на кінець 2021 року їх розмір складав 535007 тис. грн., або 38% оборотних активів.

Дебіторська заборгованість підприємства складала 39% оборотних активів на кінець 2021 року. Найбільшу питому вагу займає дебіторська заборгованість за товари, послуги, найменшу – дебіторська заборгованість за розрахунками.

Протягом 2017-2020 рр. ПрАТ «Єврокар» накопичувало на рахунках значні грошові кошти – 23-35% оборотних активів, лише у 2021 році їх обсяг скоротився на 253423 тис. грн. (до 56982 тис. грн., або 4% оборотних активів).

Графічно структуру активів ПрАТ «Єврокар» зображено на рис. 1.1.

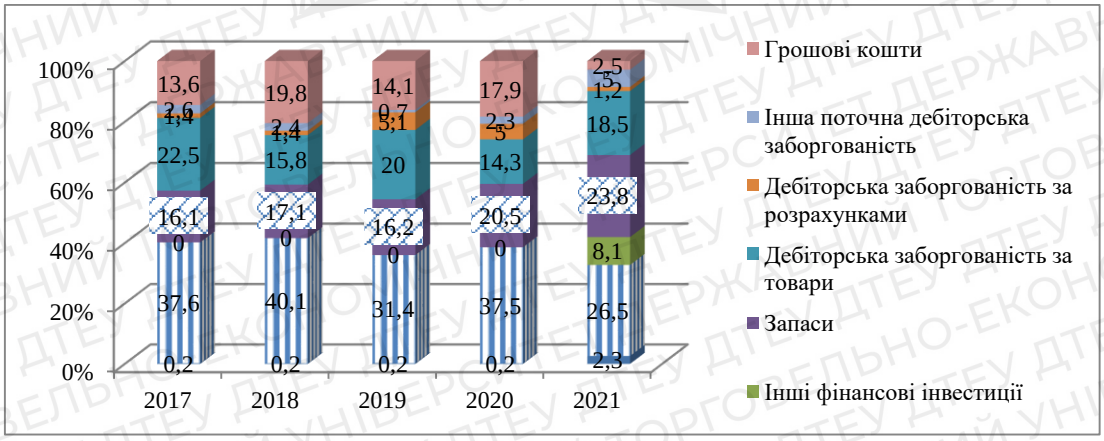

Рисунок 1.1. Структура активів ПрАТ «Єврокар» протягом 2017-2021 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

Аналізуючи питому вагу статей балансу, можна говорити про те, що найбільшу частку мають оборотні активи – 58,8 % в 2017 році, 57,8 % в 2018 році,

58,6 % в 2019 році, 61,9 % в 2020 році і 62,7 % в 2021 році, причому спостерігається їх зростання протягом останніх років.

Показники рентабельності підприємства показані в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Аналіз показників рентабельності ПрАТ «Єврокар»

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення		Темп росту,%	
						2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Чистий прибуток, тис.грн.	44527	96791	200243	295955	383686	95712	87731	147,8	129,6
2. Чистий дохід від реалізації, тис.грн.	739020	928917	1169746	1200072	1711495	30326	511423	102,6	142,6
3. Сума активів, тис.грн.	1050777	1096995	1275394	1733631	2244796	458237	511165	135,9	129,5
4. Сума власного капіталу, тис.грн.	601732	696155	896393	1308148	1691834	411755	383686	145,9	129,3
5. Сума позиченого капіталу, тис.грн.	449045	400840	379001	425483	552962	46482	127479	112,2	129,9
6. Разом витрати підприємства, тис.грн.	780113	821546	957017	1099049	1533473	142032	434424	114,8	139,5
7. Валова рентабельність продаж (1/2*100%)	6,0	10,4	17,1	24,7	22,4	1,4	-2,2	144,1	90,9
8. Рентабельність активів (1/3*100%)	4,2	8,8	15,7	17,1	17,1	1,1	0,0	108,7	100,1
9. Рентабельність власного капіталу (1/4 *100%)	7,4	13,9	22,3	22,6	22,7	1,0	0,1	101,3	100,2
10. Рентабельність позиченого капіталу (1/5*100%)	9,9	24,1	52,8	69,6	69,4	1,3	-0,2	131,7	99,8
11. Рентабельність продукції (1/6*100%)	5,7	11,8	20,9	26,9	25,0	1,3	-1,9	128,7	92,9

Джерело: розраховано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

Отже, оскільки діяльність підприємство є прибутковою, то і показники рентабельності є позитивними. Зокрема, в 2021 році валова рентабельність ПрАТ «Єврокар» складає 22,4%, і в порівнянні з 2017 роком зросла у 3,7 рази. Відповідне зростання показують і решта показників рентабельності.

Аналіз джерел утворення майна підприємства проведено в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Аналіз динаміки та структури джерел утворення майна підприємства ПрАТ «Єврокар», тис. грн.

Показник	2017	Питома вага,%	2018	Питома вага,%	2019	Питома вага,%	2020	Питома вага,%	2021	Питома вага,%	Відхилення (+-), тис.грн.		Темп приросту,%	
											2020 / 2019	2021 / 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Власний капітал														
Статутний капітал	179528	29,8	179528	25,8	179528	20,0	179528	13,7	179528	10,6	0	0	100,0	100,0
Додатковий капітал	308559	51,3	402079	57,8	494203	55,1	730667	55,9	1012216	59,8	236464	281549	147,8	138,5
Резервний капітал	15000	2,5	19943	2,9	24783	2,8	34883	2,7	49883	2,9	10100	15000	140,8	143,0
Нерозподілений прибуток	98645	16,4	94605	13,6	197879	22,1	363070	27,8	450207	26,6	165191	87137	183,5	124,0
Усього за розділом 1	601732	57,3	696155	63,5	896393	70,3	1308148	75,5	1691834	75,4	411755	383686	145,9	129,3
Довгострокові зобов’язання														
Усього за розділом 2	11116	1,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0	6873	0,3	0	6873	-	-
Поточні зобов’язання														
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	398553	91,0	334880	83,5	321488	84,8	391931	92,1	480898	88,1	70443	88967	121,9	122,7
Поточні зобов’язання за розрахунками з бюджетом	8025	1,8	10188	2,5	17086	4,5	20073	4,7	26669	4,9	2987	6596	117,5	132,9
зі страхування	880	0,2	852	0,2	616	0,2	773	0,2	882	0,2	157	109	125,5	114,1
з оплати праці	1887	0,4	2022	0,5	1978	0,5	2703	0,6	2817	0,5	725	114	136,7	104,2
Інші поточні зобов’язання	28333	6,5	34328	8,6	17141	4,5	1051	0,2	23864	4,4	-16090	22813	6,1	2270,6
Усього за розділом 3	437929	41,7	400840	36,5	379001	29,7	425483	24,5	546089	24,3	46482	120606	112,3	128,3
Баланс	1050777	100,0	1096995	100,0	1275394	100,0	1733631	100,0	2244796	100,0	458237	511165	135,9	129,5

Джерело: розраховано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

Як видно з поданої таблиці, спостерігається наступна динаміка власного капіталу: сума статутного капіталу залишається сталою на протязі всього аналізованого періоду (179528 тис. грн.), додатковий капітал в 2017-2021 рр. зростає з 308559 тис грн.. в 2017 році до 1012216 тис. грн.. у 2021 році, та становить майже 60% власного капіталу підприємства. Діяльність підприємства є прибутковою внаслідок чого зростає сума нерозподіленого прибутку з 98645 тис. грн. у 2017 році до 450207 тис. грн. в 2021 році. Таким чином, власний капітал

зростає в 2021 році на 383686 тис. грн. або 29 % і становить на кінець року 75,4% валюти балансу. Обсяг довгострокових зобов'язань підприємства є незначним (менше 1% валюти балансу), спостерігається тільки в 2017 році та 2021 році і складається з відстрочених податкових зобов'язань в сумі 6762 тис. грн. та інших довгострокових зобов'язань в суму 111 тис. грн.

Поточні зобов'язання ПрАТ «Єврокар» формуються переважно з кредиторської заборгованості. Зокрема, кредиторська заборгованість за товари, роботи і послуги в 2017-2021 рр. складає 85-90% поточних зобов'язань підприємства. В 2020 році її розмір складає 391931 тис. грн. або 88% поточних зобов'язань, Протягом 2021 року її обсяг зріс на 88967 тис. грн. – до 480898 тис. грн. Поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом в 2021 році складають близько 5% поточних зобов'язань і протягом року зросли на 6596 тис. грн. – до 26669 тис. грн. Поточні зобов'язання з страхування та оплати праці в 2021 році становили лише 0,2 та 0,5% поточних зобов'язань. Інші поточні зобов'язання в 2021 році зросли на 22813 тис. грн. і складали 23864 тис. грн., або 4,4% поточних зобов'язань. Всього поточні зобов'язання збільшились в 2021 році на 120606 тис. грн. або 28,3 %. Графічно структуру пасивів ПрАТ «Єврокар» зображено на рис. 1.2.

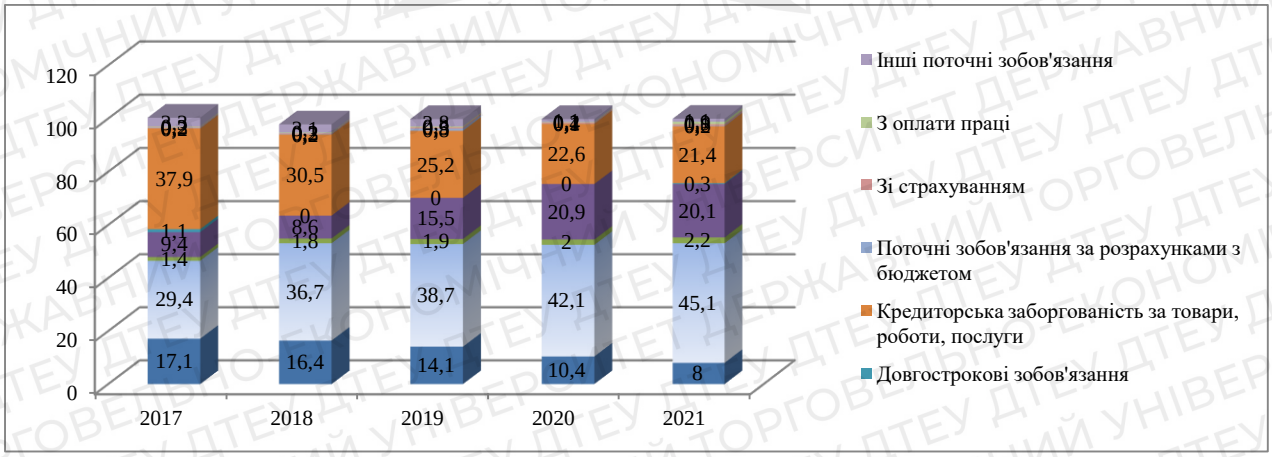

Рисунок 1.2. Структура пасивів ПрАТ «Єврокар» за 2017-2021 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

Отже бачимо, що в складі джерел утворення майна найбільшу питому вагу має власний капітал – в 2017 році – 57,3 %, в 2018 році – 63,5 %, в 2019 році – 70,3 %, в 2020 році – 75,5 %, в 2021 році – 75,4 %, що сформований в основному за

рахунок статутного капіталу, додаткового капіталу та нерозподіленого прибутку. На основі «Звіту про фінансові результати» підприємства ПрАТ «Єврокар» були побудовані таблиці фінансових результатів та здійснена оцінка динаміки основних показників (таблиця 1.4).

Таблиця 1.4

Аналіз звіту про фінансові результати діяльності підприємства ПрАТ «Єврокар», тис. грн.

Показники	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Абс.відх.(+,-)		Темп приросту,%	
						2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Чистий дохід	739020	928917	1169746	1200072	1711495	30326	511423	102,6	142,6
Собівартість	337637	411213	462271	386119	681754	-76152	295635	83,5	176,6
Валовий дохід	401383	517704	707475	813953	1029741	106478	215788	115,1	126,5
Інші операційні доходи	33398	12246	25535	151783	236736	126248	84953	594,4	156,0
Адміністративні витрати	80000	52786	42047	59151	140282	17104	81131	140,7	237,2
Витрати на збут	85111	112308	143577	106344	226433	-37233	120089	74,1	212,9
Інші операційні витрати	254969	258116	313926	454761	454797	140835	36	144,9	100,0
Фінансовий результат від операційної діяльності	14701	106740	233460	345480	444965	112020	99485	148,0	128,8
Інші фінансові доходи	21760	19429	14517	14744	22517	227	7773	101,6	152,7
Інші доходи	615	20213	30101	4485	12184	-25616	7699	14,9	271,7
Витрати (дохід) з податку на прибуток		29282	47752	68746	95492	20994	26746	144,0	138,9
Чистий прибуток	44527	96791	200243	295955	383686	95712	87731	147,8	129,6

Джерело: розраховано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

Відповідно до поданої таблиці на формування чистого прибутку вплинули наступні фактори:

– чистий дохід від реалізації продукції щорічно зростає, так в 2020 році на 30326 тис. грн. або 2,6 % і в 2021 році на 511423 тис. грн. або 42,6%;

– операційні доходи протягом 2019-2020 рр. зростали;

– сума витрат на збут зросла в 2021 році на 120089 тис. грн. або 212 %;

– адміністративні витрати зросли в 2020 році на 17104 тис. грн. або 40,7 % і в 2021 році зросли на 81131 тис. грн. або 237 %;

– витрати з податку на прибуток зростали протягом всього аналізованого періоду.

Таким чином, діяльність ПрАТ «Єврокар» протягом аналізованого періоду є прибутковою, зокрема, в 2017 році отримано прибуток у розмірі 44527 тис. грн., в 2018 році – прибуток становить 96791 тис. грн., в 2019 році – прибуток становить 200243 тис. грн., в 2020 році – 295955 тис. грн., в 2021 році – 383686 тис. грн.

Вузькі місця в діяльності ПрАТ «Єврокар» наступні:

– зростання собівартості швидшими темпами, ніж доходів. Собівартість зросла на 76,6% в 2021 році порівняно із 2020 роком, при цьому дохід збільшився на 42,6%. Така тенденція обумовлена зростанням цін на сировину, яка здебільшого є імпортною та залежною від курсу іноземної валюти, тарифів на комунальні послуги (газ, електроенергія, вода);

– негативним є зростання адміністративних витрат підприємства в 2,37 рази. Основна причина полягає в зростанні витрат на оренду складських приміщень для зберігання готової продукції та сировини (була зроблена резервна закупка сировини), в зростанні витрат на утримання адміністративних приміщень. Адміністративні витрати зросли також за рахунок медичного страхування для всіх співробітників компанії, що було введене в 2021 році;

– зростання витрат на збут обумовлене підвищенням тарифів на паливно-мастильні матеріали для транспортування сировини та готової продукції.

Приймемо постійні витрати 2021 року на рівні 2020 року, а саме адміністративні витрати на рівні 59151 тис.грн., а витрати на збут будуть залежними від обсягу реалізації, а саме матимуть темп зростання порівняно із 2020 роком +42,6% та складуть 106344*1,426=151647 тис.грн.

В таблиці 1.5 розглянуто структуру доходів і витрат ПрАТ «Єврокар».

Таблиця 1.5

Структура доходів і витрат ПрАТ «Єврокар», %

Показники	2017	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6
Доходи підприємства					
Чистий дохід	92,1	94,7	94,3	87,5	86,3
Інші операційні доходи	4,2	1,2	2,1	11,1	11,9
Інші фінансові доходи	2,7	2,0	1,2	1,1	1,1
Інші доходи	0,1	2,1	2,4	0,3	0,6
Разом доходи	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Витрати підприємства					
Матеріальні затрати	34,3	34,0	33,9	31,9	38,7
Витрати на оплату праці	8,2	9,3	9,1	8,4	7,0
Відрахування на соціальні заходи	3,0	3,4	3,3	3,0	2,4
Амортизація	5,9	7,0	6,2	5,7	5,4
Інші операційні витрати	48,6	46,2	47,5	51,0	46,4
Всього витрат	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

Отже, проаналізувавши структуру доходів і витрати підприємства можна говорити, що в структурі доходів найбільшу питому вагу займає чистий дохід – 92-95 % в 2017-2019 рр. і 87,5-86,3 % в 2020-2021 роках відповідно. Інший операційний дохід займає 12 % лише в 2021 році.

В структурі витрат найбільшу питому вагу мають інші операційні витрати – 48,6 % в 2017 році, 46,2 % в 2018 році, 47,5 % в 2019 році, 51 % в 2020 році і 46,4 % в 2021 році та матеріальні витрати – 34,3 % в 2017 році, 34,0 % в 2018 році, 33,9 % в 2019 році, 31,9 % в 2020 році і 38,7 % в 2021 році.

Відрахування на соціальні заходи мають питому вагу – 3% в 2017 році, 3,4% в 2018 році, 3,3% в 2019 році, 3,0% в 2020 році і 2,4% в 2021 році, амортизація – 5,9%, 7,0%, 6,2%, 5,7 і 5,4% в 2017-2021 роках, витрати на оплату праці – 8,2%, 9,3%, 9,1%, 8,4%, 7,0% в 2017-2021 роках.

Аналіз ліквідності ПрАТ «Єврокар» у 2017-2021 рр. наведено у табл. 1.6.

Таблиця 1.6

Аналіз показників ліквідності ПрАТ «Єврокар»

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення		Темп росту,%	
						2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Коефіцієнт ліквідності поточної (покриття)	1,41	1,58	1,97	2,52	2,58	0,55	0,06	127,91	102,34
Коефіцієнт ліквідності швидкої	0,68	0,68	0,72	0,67	1,60	-0,05	0,93	92,57	239,53
Коефіцієнт ліквідності абсолютної	0,33	0,54	0,48	0,73	0,10	0,25	-0,63	153,43	14,3

Джерело: розраховано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

Як бачимо з таблиці, коефіцієнти ліквідності знаходяться на рівні вищому за нормативні значення, крім, того спостерігається тенденція до зростання ліквідності підприємства протягом останніх років. Проте, у 2021 році скоротилась абсолютна ліквідність через зменшення обсягу грошових коштів.

Зростання коефіцієнту поточної ліквідності в 2021 році порівняно із 2020 роком обумовлене насамперед зростанням поточних активів на 31%, що в свою чергу збільшились в основному за рахунок зростання вартості запасів, що прямо пропорційно пов’язано із зростанням обсягів виробництва та продажів.

Коефіцієнт швидкої ліквідності також має позитивну тенденцію до зростання. Основна причина такої динаміки: зростання дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги на 68%. Але така динаміка має і негативну сторону та свідчить про погану платіжну дисципліну на підприємстві.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності скоротився за рахунок зменшення грошових коштів підприємства на кінець звітного періоду на 82%. Але даний показник є відносним, оскільки на наступний день звітного періоду грошові кошти можуть зрости за рахунок погашення дебіторської заборгованості, а поточні зобов’язання залишаться незмінними. Тоді коефіцієнт абсолютної ліквідності буде вищим та буде відповідати нормативному значенню.

Показники фінансової стійкості підприємства показані в таблиці 1.7.

Таблиця 1.7

Аналіз показників фінансової стійкості ПрАТ «Єврокар»

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення		Темп росту,%	
						2020/ 2019	2021/ 2020	2020/ 2019	2021/ 2020
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Власні обігові кошти (робочий капітал)	179829	232891	367802	646937	862487	279135,	215550	175,89	133,32
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	1,03	0,91	0,83	0,82	0,83	-0,01	0,01	98,40	101,56
Маневреність робочого капіталу	0,94	0,81	0,56	0,55	0,62	-0,01	0,07	97,81	112,64
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,57	0,63	0,70	0,75	0,75	0,05	0,00	107,36	99,88
Коефіцієнт фінансової залежності	1,75	1,58	1,42	1,33	1,33	-0,10	0,00	93,14	100,12
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,30	0,33	0,41	0,49	0,51	0,08	0,02	120,53	103,08
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,42	0,37	0,30	0,25	0,24	-0,05	0,00	82,59	99,12
Коефіцієнт фінансової стабільності	1,37	1,74	2,37	3,07	3,10	0,71	0,02	129,99	100,77

Джерело: розраховано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

Зростання власних обігових коштів підприємства за 2021 рік обумовлене насамперед збільшенням вартості поточних активів підприємства за рахунок зростання запасів сировини. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) залишився незмінним, оскільки власний капітал підприємства зростає такими ж темпами що і активи підприємства.

Показники фінансової стійкості ПрАТ «Єврокар» в 2021 році в цілому покращились порівняно з 2020 роком. Зокрема, на 33% зріс робочий капітал підприємства, коефіцієнт фінансової незалежності у 2021 році не змінився проте до цього спостерігалась позитивна динаміка його зростання, скоротився коефіцієнт концентрації позикового капіталу. Слід відмітити, що у підприємства немає довгострокових зобов’язань.

На рис. 1.3. показано динаміку коефіцієнта фінансової незалежності, активів та власного капіталу ПрАТ «Єврокар».

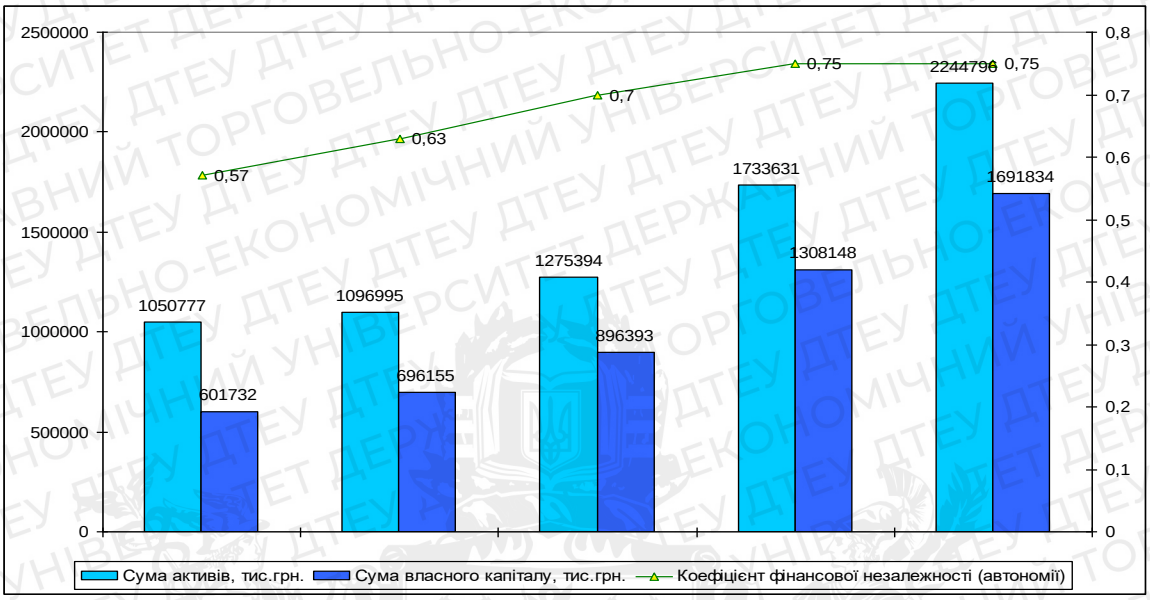

Рисунок 1.3. Динаміка показників фінансової стійкості ПрАТ «Єврокар» за 2017-2021 рр., %

Джерело: побудовано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

Показники ділової активності підприємства показані в таблиці 1.8.

Таблиця 1.8

Аналіз показників ділової активності ПрАТ «Єврокар»

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення		Темп росту,%	
						2019/ 2018	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Оборотність активів, ресурсовіддача, коефіцієнт трансформації	0,70	0,87	0,99	0,80	0,86	-0,19	0,06	80,89	107,87
Фондовіддача	1,87	2,23	2,78	2,28	2,75	-0,50	0,46	82,08	120,28
Коефіцієнт оборотності обігових коштів	1,20	1,48	1,69	1,32	1,38	-0,38	0,06	77,85	104,58
Період одного обороту обігових коштів (днів)	305,11	245,87	215,39	276,66	264,55	61,27	-12,10	128,45	95,63
Коефіцієнт оборотності запасів	4,36	5,20	5,92	4,26	3,84	-1,66	-0,42	71,97	90,14
Період одного обороту запасів	83,73	70,26	61,65	85,67	95,04	24,02	9,37	138,95	110,94

Продовження табл. 1.8

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
(днів)									
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,65	3,76	4,30	3,41	3,68	-0,89	0,26	79,27	107,74
Період погашення дебіторської заборгованості,дн.	137,79	97,16	84,80	106,98	99,30	22,18	-7,69	126,15	92,82
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	1,80	2,45	3,33	3,09	3,52	-0,24	0,43	92,81	113,92
Період погашення кредиторської заборгованості (днів)	202,30	148,83	109,57	118,07	103,64	8,49	-14,43	107,75	87,78
Період операційного циклу (днів)	221,52	167,42	146,45	192,65	194,33	46,20	1,68	131,54	100,87
Період фінансового циклу (днів)	19,22	18,59	36,88	74,58	90,69	37,70	16,11	202,22	121,60
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,23	1,43	1,47	1,09	1,14	-0,38	0,05	74,11	104,80

Джерело: розраховано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

Як бачимо з таблиці, протягом аналізованого періоду більшість показників ділової активності ПрАТ «Єврокар» зросли. Так протягом 2021 року зросли показники оборотності активів, фондовіддача, дебіторської та кредиторської заборгованості, власного капіталу. В цілому це є негативною тенденцією.

Період одного обороту обігових коштів становить за 2021 рік 265 днів, це обумовлене великим запасами на кінець періоду. Це пояснюється резервним придбанням імпортної сировини. Даний показник зіграв ключову роль у визначенні розміру періоду операційного циклу, що за 2021 рік склав 194 дні, що вище показника 2020 року на 1,68 дні.

Таким, чином, комплексний аналіз фінансового стану ПрАТ «Єврокар» показав, що протягом аналізованого періоду підприємство функціонувало стабільно і прибутково, зокрема в 2021 році зросла сума майна, оборотного і необоротного капіталу, власного капіталу, збільшився валовий і чистий дохід, зросли витрати і підприємство отримало прибуток в розмірі 383686 тис. грн.

1.2. Аналіз імпортної діяльності ПрАТ «Єврокар»

Зовнішньоекономічна діяльність є однією з найважливіших складових розвитку економіки країни. Продуктивна діяльність ПрАТ «Єврокар» сприяє покращенню імпортного потенціалу держави, підвищенню конкуренто-спроможності українських товарів на світових ринках, залученню іноземних інвестицій, впровадженню новітніх технологій на підприємствах. Тому регулярний аналіз ефективності ЗЕД допомагає визначити та впровадити необхідні дії для її покращення.

Відділ зовнішньоекономічних зв'язків ПрАТ «Єврокар» є елементом системи управління підприємством. До його провідних завдань як органу управління належать: планування й організація експортно-імпортних операцій; маркетингова діяльність; участь у виставках, ярмарках, презентаціях; підготовка і укладання зовнішньоторговельних контрактів; прийом іноземних партнерів і відрядження власних спеціалістів із-за кордону і т. ін.

Проаналізуємо структуру реалізації імпортованої продукції ПрАТ «Єврокар» за географічною структурою за останні роки (табл. 1.9).

Таблиця 1.9

Аналіз географічної структури імпорту підприємства ПрАТ «Єврокар» протягом 2017–2021 рр. за географічною структурою, тис. дол. США

Регіон	Роки																	
	2017		2018				2019				2020				2021			
	Обсяг	Структура	Обсяг		Структура		Обсяг		Структура		Обсяг		Структура		Обсяг		Структура	
	Фактич-но, тис. дол. США	Частка, %	Фактич-но, тис. дол. США	Темп зростання (+) / зниження (-) (до рівня 2017 року), %	Частка, %	Абс. відх. до показ-ника 2017 року	Фактич-но, тис. дол. США	Темп зростання (+) / зниження (-) (до рівня 2018 року), %	Частка, %	Абс. відх. до показ-ника 2018 року	Фактич-но, тис. дол. США	Темп зростання (+) / зниження (-) (до рівня 2019 року), %	Частка, %	Абс. відх. до показ-ника 2019 року	Фактич-но, тис. дол. США	Темп зростання (+) / зниження (-) (до рівня 2020 року), %	Частка, %	Абс. відх. до показника 2020 року
Чехія	480	84	550	14,58	81	-3	665	20,91	73	-8	1258	89,17	74	1	1848	46,90	88	14
Франція	90	16	130	44,44	19	3	246	89,23	27	-8	442	79,67	26	-1	252	-42,99	12	-14
Всього	570	100	680	19,29	100	0	911	33,97	100	0	1700	86,61	100	0	2100	23,53	100	0

Джерело: розраховано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

За даними таблиці слід зазначити наступне:

– найбільшу питому вагу у структурі реалізації імпортної продукції займає Чехія 74–88%;

– на Францію припадає 12–26% всього імпорту;

– питома вага імпорту з Чехії зросла в 2021 році порівняно із 2017 роком на 14%.

Проаналізуємо структуру реалізації товарів ПрАТ «Єврокар», що імпортуються, за групами (табл. 1.9, рис. 1.4).

Графічно це зображено на рис. 1.2.

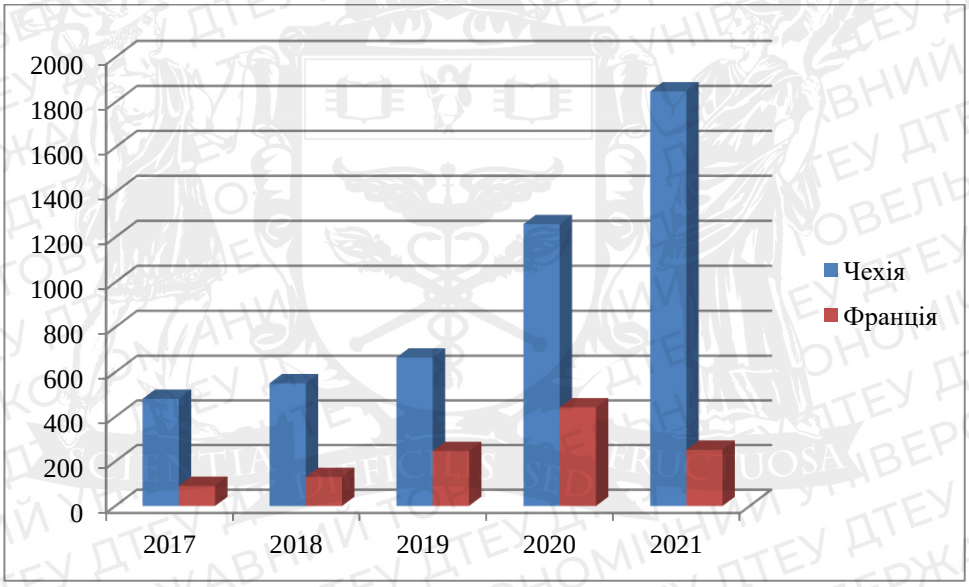

Рисунок 1.4. Динаміка реалізації імпортованої продукції ПрАТ «Єврокар» за географічною структурою протягом 2017–2021 рр., тис. дол. США

Джерело: побудовано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

Варто відзначити, що упродовж 2017–2021 рр. ПрАТ «Єврокар» найбільше імпортувало легкові автомобілі (45%). Крім того, слід зауважити тенденцію до зростання обсягів реалізації імпортованих товарів протягом 2019–2021 рр. Зокрема, у 2021 році обсяг реалізованих імпортних товарів зріс на 23%.

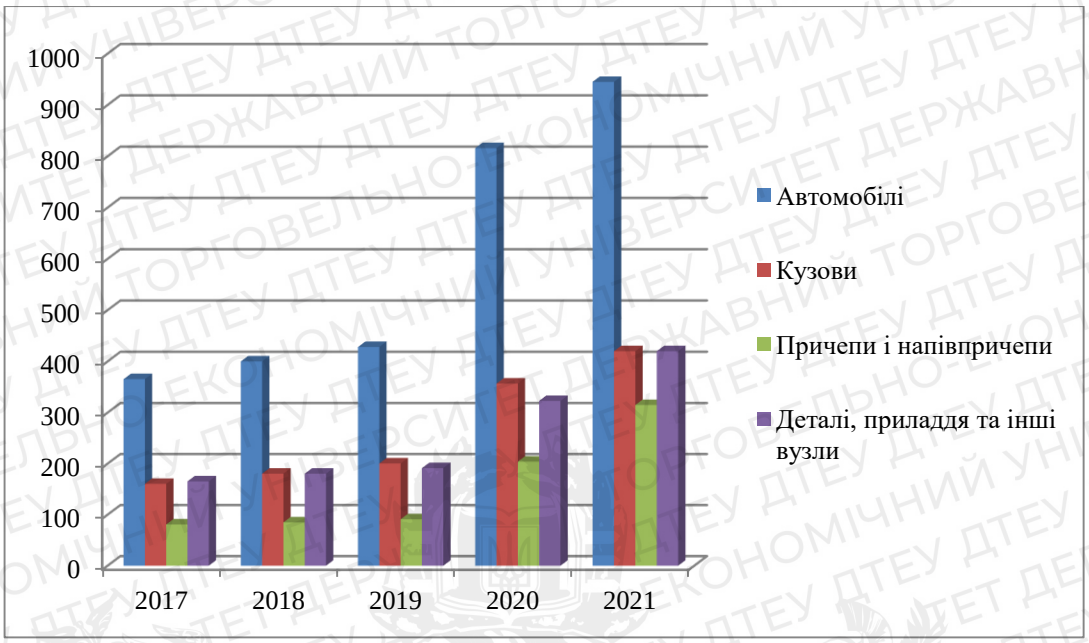

Рисунок 1.5. Структура реалізації товарів ПрАТ «Єврокар», що імпортуються, за 2017–2021 рр.

Джерело: побудовано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

Таблиця 1.10

Аналіз товарної структури імпорту підприємства ПрАТ «Єврокар» протягом 2017–2021 рр. за географічною структурою, тис. дол. США

№	Товари	Роки									
		2017		2018		2019		2020		2021	
		Обсяг	Структура	Обсяг	Структура	Обсяг	Стру ктура	Обсяг	Стру ктура	Обсяг	Стру ктура
		Фактич-но, тис. дол. США	Частка, %	Фактич-но, тис. дол. США	Частка, %	Фактич-но, тис. дол. США	Частка, %	Фактич-но, тис. дол. США	Частка, %	Фактич-но, тис. дол. США	Частка, %
1	Автомобілі	365,5	47,3	400	47,29	428,17	47	816	48	945	45
2	Кузови	160,5	20,78	180,4	21,33	200,42	22	357	21	420	20
3	Причепи і напівпричепи	80,9	10,48	85,0	10,05	91,1	10	204	12	315	15
4	Деталі, приладдя та інші вузли	165,4	21,44	180,4	21,33	191,31	21	323	19	420	20
	Всього	772,3	100	845,8	100	911	100	1700	100	2100	100

Джерело: розраховано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

За даними рис. 1.10 слід зазначити таке:

– найбільшу частку у структурі реалізації імпортних товарів займають автомобілі – більше 40%;

– найменшу частку становить причепи та напівпричепи.

Визначимо наступні проблеми імпортної діяльності підприємством:

1. Збільшення кількості імпортованої сировини для виробництва продукції;

2. Великі терміни імпортування сировини, через віддаленість підприємства-імпортера;

3. Недотримання строків поставок у системі виробнитцва.

Для здійснення імпотрної операції необхідно здійснити вибір ефективного транспортного забезпечення. Для визначення потрібно опиратися на інформацію щодо характеристики товару, шляху та відстані перевезень

Для визначення результативності імпортної діяльності необхідно порівняти затрати на придбання імпортної та вітчизняної, аналогічній імпортній, деталей та приладь для авто (табл. 1.11).

Таблиця 1.11

Основні економічні показники для визначення ефективності імпортної діяльності підприємства ПрАТ «Єврокар»

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Темп зростання 2020/2019, %	Темп зростання 2021/2020, %
Обсяг закупівлі авто деталей та приладь, тис. т	72,1	83,3	85,3	88,5	89,6	2,4	3,8
Затрати на придбання 1 т вітчизняних деталей та приладь, тис. грн	39,2	45,1	49,1	50,8	54,6	3,5	7,5
Затрати на придбання вітчизняних деталей та приладь аналогійних імпортній, млн. грн.	2,8	3,76	4,1	4,5	4,9	8,6	9,1
Затрати на придбання 1т імпортних деталей та приладь, тис. грн.	38,8	39,5	45,7	46,3	47,9	3,5	4,1
Загальні витрати на імпорт, млн. грн.	2,7	3,3	3,9	4,1	4,3	4,7	5,1

Джерело: розраховано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

Як бачимо з табл. 1.11 обсяги закупівлі автомобільних деталей та приладь щороку зростають, адже це є наслідком збільшенням шотової продукції підприємством ПрАТ «Єврокар». Витрати на придбання автомобільних деталей та приладь теж збільшуються, адже це пов`язано з підвищенням вартості виготовленої продукції, а також зменшення прибутку підприємства.

Для аналізу ефективності імпортних операції ПрАТ «Єврокар» розрахуємо наступні показники: ефективність імпорту, економічний ефект від здійснення імпортної діяльності та визначити рентабельність імпорту автомобільних деталей та приладь (табл. 1.12).

Таблиця 1.12

Показники ефективності імпорту ПрАТ «Єврокар» у 2017-2021 рр.

Показник	2017	2018	2019	2020	2021	Темп зростання 2019/2018, %	Темп зростання 2020/2019, %
Ефективність імпорту	1	1,13	1,05	1,09	1,14	3,8	4,6
Ефект від здійснення імпортної діяльності, млн. грн.	0,1	0,46	0,2	0,4	0,6	100	50
Рентабельність імпорту продукції, %	3,7	13	6	10	12	66,7	20

Джерело: розраховано автором за даними ПрАТ «Єврокар»

Відповідно до наведених розрахунків імпорт є ефективним (показник «Ефективність імпорту» має значення більші за одиницю). Щороку ефективність імпорту зростає в середньому на 3-5%. Було підвищення ефективності та ефекту від імпортної діяльності підприємства у 2018 році, проте показники знизилися у 2019 році внаслідок відмови від одного постачальника, внаслідок загострення політичних відносин.

Також спостерігаємо зростання ефекту імпортної діяльності на 200 тис. грн. у 2019 році та на таку ж суму у 2020 році. Рентабельність імпорту у 2017 році складала 3,7%, у 2018 – 13%, у 2019 році - 6%, у 2020 – 10% та 12% у 2021 році,

що свідчить про те, що рівень ефективності імпортної діяльності підприємства є досить високим за останні роки.

Отже, ПрАТ «Єврокар» є одним із лідерів серед виробників автотранспортних засобів та кузовів для автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів в Україні. Сильними сторонами підприємства є якість та асортимент продукції. До слабших сторін можемо віднести вищі середні ціни за одиницю виготовленої продукції та час виробництва індивідуального замовлення. Після проведених досліджень можна зробити висновок, що попит в автомобільній сфері зростає. Розрахунки ефективності імпортної діяльності ПрАТ «Єврокар» вказали на те, що імпорт є ефективним.

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ АВТОМОБІЛІВ

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку автомобілів

Вивчаючи історію галузі автомобілебудування можна помітити зміни посилення та пом’якшення протекціоністських заходів у автомобільній галузі та оцінити економічний ефект з урахуванням прямих і непрямих впливів. Позитивний ефект від розвитку вітчизняного виробництва корелює із доданою вартістю, створеною виробником. Але вся ця додана вартість відноситься на користь протекціонізму, бо зазвичай неконкурентоспроможний власник заводу стверджуватиме про банкрутство підприємства за відсутності, втрату робочих місць та надходжень до бюджету [21].

Динаміку імпорту вживаних легковиків з-за кордону наведено на рис. 2.1.

Необхідно брати до уваги, більшість «вітчизняних» машин - це спецтехніка, тобто переобладнані легковики для медичних служб, поліції та інших специфічних цілей, які продають на публічних торгах, виокремити якісь тенденції в цьому сегменті ринку практично неможливо. Світовий ринок автомобілів можна представити так: Автовиробник → Імпортер → Дилер → Субдилер → Експортер → Споживач [1].

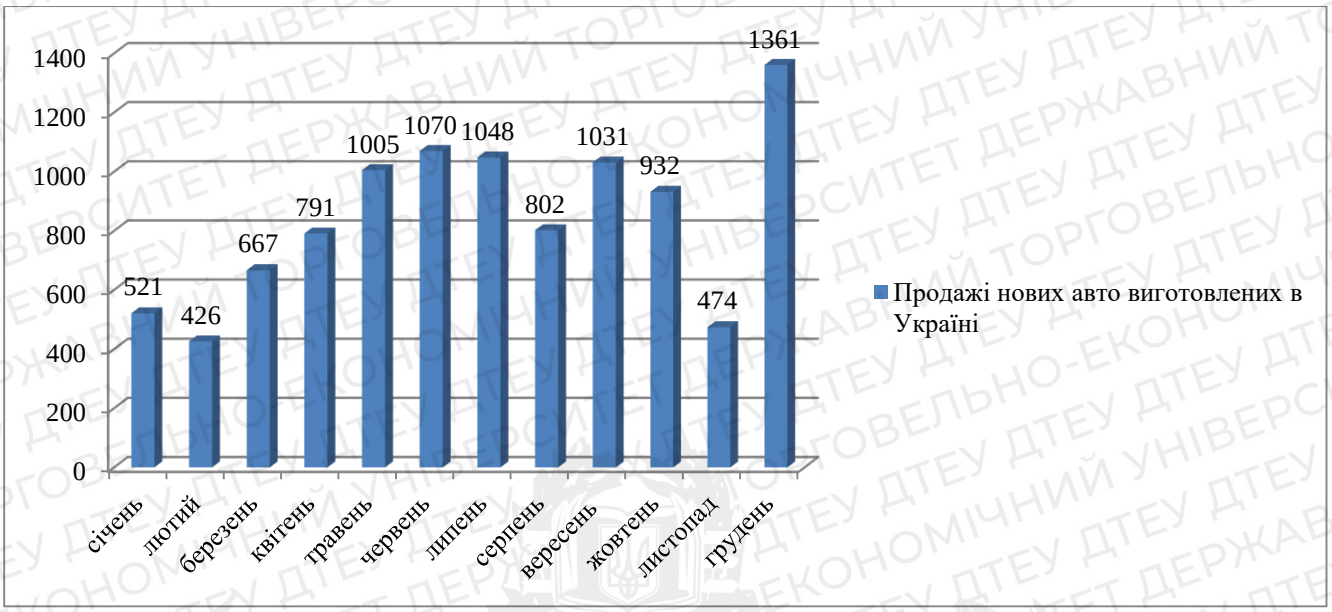

Рисунок 2.1. Динаміка імпорту вживаних легковиків з-за кордону, 2021 р.

Джерело: побудовано автором за даними [11]

За цією схемою ринок легкових автомобілів характеризується багаторівневою системою розподілу товарів від виробника до кінцевого споживача, включаючи імпортера, дилера, субдилера та експортера. Імпортер - це покупець автомобілів, дилер - підприємець або компанія, що займається роздрібною торгівлею та перепродажем товарів, субдилери - це агенти, які виступають посередниками між дилером і покупцем, а експортер - сторона, яка безпосередньо купує готові автомобілі та подарунки. на споживчий ринок. Найбільш поширена сегментація світового авторинку є географічною і включає такі регіони: Європейський Союз, Північна Америка, Латинська Америка, Східна та Південно-Східна Азія (від Індії через Китай до Південної Кореї, Японії та Південно-Східної Азії, включаючи Австралію). За останні п’ять років частка ринку цих регіонів світу істотно змінилася на тлі стабільного зростання світового виробництва автомобілів, індекс якого зріс з 64,3 індексних пунктів у 2000 році до 105,3 у 2018 році, але впав до 100,1 індексного пункту у 2021 році (рис. 2.2).

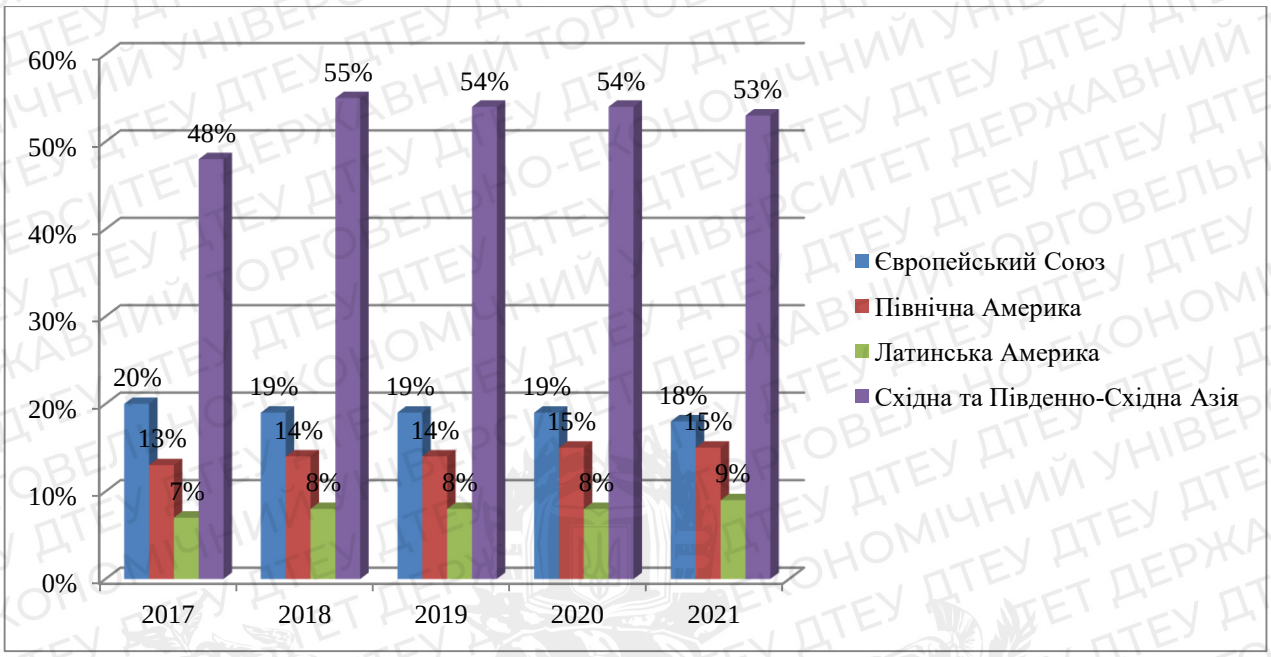

Рисунок 2.2. Динаміка регіональної структури виробництва автомобілів у 2017-2021 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [11; 25]

У 2000 році ЄС все ще був найбільшим виробником автомобілів у світі з часткою ринку 33%, але в 2020 році зменшилася до 19%. Також за цей період частка ринку Північної Америки (США та Канади) скоротилася майже вдвічі – з 27% до 14%, незважаючи на зростання світового виробництва автомобілів [4].

Ринкова частка Латинської Америки у світовому виробництві автомобілів залишилася незмінною на рівні 7-8%. У той же час Східна та Південно-Східна Азія стали найважливішим автомобільним регіоном у світі.

Частка ринку кожної країни у світовому виробництві автомобілів також значно змінилася протягом аналізованого періоду. Рушійною силою цих змін є глобалізація виробництва автомобілів з кінця 1990-х років, сформував провідну стратегію десяти найбільших автомобільних груп. Логіка тут така: виробництво відбувається там, де очікуються найвищі прибутки, і на це впливають багато ендогенних і екзогенних факторів ринку, включаючи найближчі ринки та ключових субпідрядників; низькі витрати на оплату праці; сприятлива логістика; зв'язок та інфраструктура; низькі податки; максимально можливі субсидії; сприятливий інвестиційний клімат; площа; міжнародний ринок капіталу тощо.

Саме глобалізація виробництва привела до радикальної реструктуризації виробничих потужностей у світовій автомобільній промисловості за останні дев'ятнадцять років. Наприклад, Бразилія, Китай та Індія виробляють більше автомобілів, ніж США, Японія, Німеччина, Іспанія та Франція.

У 2000 р. на п'ять країн (США, Японія, Німеччина, Іспанія та Франція) припадало майже 60% світового виробництва автомобілів. Через 21 рік ця частка світового ринку скоротилася майже вдвічі до 32,7%. Якщо у 2000 р. лише 8% світового виробництва автомобілів припадало на три країни – Бразилію, Китай та Індію, то за двадцять один рік ця частка зросла майже вчетверо до 37,5% [23].

Китай визначено як провідний виробник легкових автомобілів, виготовивши 21,5 мільйона автомобілів у 2021 році (табл. 2.1). Спільні підприємства з іноземними партнерами були ключем до успіху Китаю як виробника автомобілів як у пасажирському, так і в вантажному сегментах. Сполучені Штати, Японія, Німеччина та Індія замикають п'ятірку найбільших автовиробників у світі.

Таблиця 2.1

Динаміка виробництва автомобілів найбільшими країнами-продуцентами за 2017-2021 роки, тис. од.

Країна	Роки				
	2017	2018	2019	2020	2021
Китай	29020	27809	25721	23584	21557
США	11190	11315	10880	9524	8896
Японія	9694	9729	9684	9540	9451
Німеччина	5693	5120	4661	3987	3480
Індія	4783	5175	4516	4319	4188
Мексика	4068	4101	3987	3722	3581
Республіка Корея	4115	4029	3651	3420	3017
Бразилія	2700	2880	2945	3080	3199
Іспанія	2848	2820	2822	2845	2874
Канада	2200	2021	1917	1896	1790
Росія	1551	1768	1720	1692	1640
Таїланд	1989	2168	2014	1940	1895
Разом зазначені країни	79851	78932	74517	65949	65568
Інші країни світу	16820	16702	17270	17865	18214
Довідково: Україна	9	7	7	7	6
Всього у світі	96671	95635	91787	87421	83788

Джерело: складено та розраховано автором за даними [11]

Аналіз наведених у табл. 2.1 даних показує, що починаючи з 2017 р. світовим лідером з виробництва автотранспортних засобів є Китай (26,0% світового виробництва в 2021 р.) [28], з випереджанням американських, японських та європейських автомобільних концернів. Друге місце займає США (9,4%), третє — Японія (8,6%). Лише ці три країни виготовляють 50,4% світового виробництва автотранспортних засобів, решта дванадцять країн-лідерів — 81,2% За результатами 2021 р., Індія стала четвертим за величиною світовим автомобільним ринком, оскільки, нарешті, випередила Німеччину за обсягами виробництва, але не змогла втримати позиції у 2019 р.

За даними консалтингової фірми «LMC Automotive», за 7 місяців 2021 року у світі було продано 50 мільйонів нових легкових та комерційних автомобілів, що на 6,4% менше, ніж за аналогічний період 2020 року. На частку Китаю припадає майже третина світового продажів і має впевнену позицію на першому місці, США, які втратили лідерство в 2009 р. - друге, Японія - третє [16]. Очікування, що фізичні показники продажів автомобілів у 2021 році досягнуть 80 мільйонів, не виправдалися. Попередні прогнози свідчать про рівень світових продажів автомобілів у 2022 році на рівні 74 млн. (рис. 2.3).

Bloomberg, посилаючись на огляд банків Walt Street, заявив, що пандемія коронавірусу COVID-19 призведе до втрати виробництва на 5,5 трильйона доларів (майже 8% ВВП) до кінця наступного року. Це означає, що сьогодні світ занурений у найглибшу рецесію мирного часу з 1930-х років, оскільки більшість підприємств закриваються на вимогу урядів, а люди залишаються вдома. Рецесія, ймовірно, буде короткочасною, але економіці та підприємствам знадобиться час, щоб компенсувати втрати. Це цілком справедливо для автомобільної промисловості. Навіть за оптимістичними прогнозами світовий ВВП не повернеться до кризової тенденції до 2022 року. Це приблизно той самий час, що й наслідки світової фінансової кризи 2008 року, хоча відновлення може бути навіть повільніше, ніж прогнозують експерти [7].

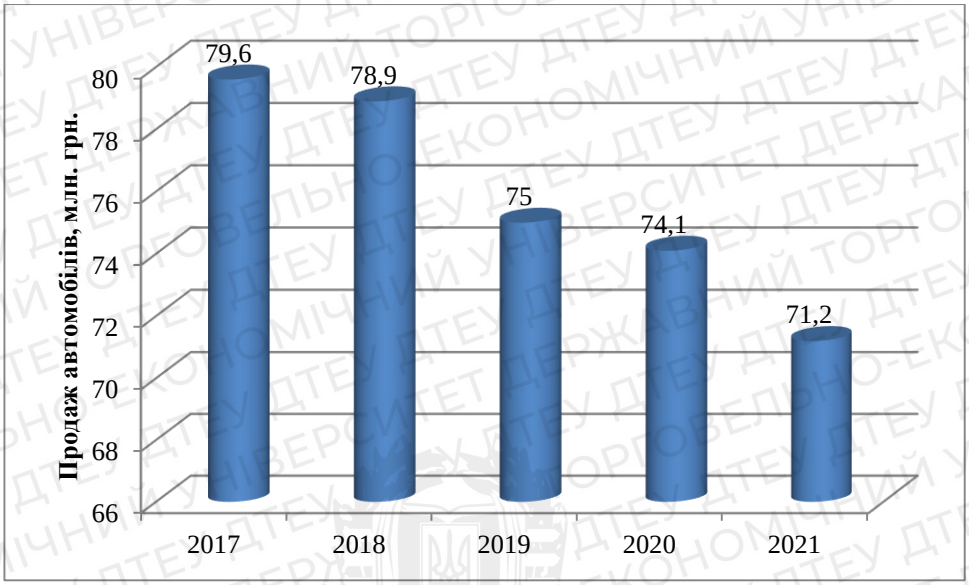

Рисунок 2.3. Світова динаміка продажу автомобілів у 2017–2021 рр.

Джерело: розраховано автором за даними [20]

Зараз очевидно, що світовий ринок автомобілів увійшов у фазу спаду через глобальну економічну рецесію та пандемію COVID-19 майже в кожній країні світу. Вплив цих домінуючих факторів настільки сильний, що протягом 2020 р. є негативний попит на нові транспортні засоби [26; 32].

У минулому ринкові умови в таких країнах, як Сполучені Штати та Німеччина, характеризувались «піками автомобілів», коли виробники прагнули скористатися перевагами зростаючого потенціалу азіатських ринків для збільшення продажів. Однак у 2019 році продажі автомобілів в Китаї впали приблизно до 21 мільйона одиниць, але в 2021 році продажі автомобілів взлетіли на 99%.

Необіхдно вказати, що економічний спад у Китаї в 2019 році є негативним фактором на світовому авторинку, через те, що основні виробники ринку покладаються на Китай. Лише Volkswagen AG, хоч і в партнерстві з китайськими спільними підприємствами, продав майже чотири мільйони легких автомобілів у Китаї в 2018 році.

LMC Automotive зазначає, що тільки в 2019 році світові продажі легкових автомобілів впали на 4,4% до 75 мільйонів одиниць. Це вважається найбільшим крахом ринку з часів світової фінансової кризи 2008 року. Згідно з дослідженням цієї консалтингової компанії, продажі автомобілів впали в більшості частин світу.

Найбільше зниження зафіксовано в Китаї (8,3%), Мексиці (8%), Канаді (3,4%) та Аргентині (43,1%) [6].

Основним фактором падіння світового ринку є зниження попиту на автомобілі, особливо в Китаї, на частку якого зараз припадає майже 25% світових продажів автомобілів. Експерти пояснюють зниження китайського попиту на автомобілі ескалацією тарифної війни між Китаєм і США. Незважаючи на торговельну угоду, підписану в січні 2020 року, експерти не очікують відновлення авторинків Китаю та США найближчим часом.

Торговельні обмеження не тільки негативно вплинули на автомобільний попит, але й завдали значного удару виробникам комплектуючих, що призвело до зниження виробничої активності в автомобільній промисловості. Китайський ринок автомобілів залишився найбільшим у світі в 2021 році. Суттєве ослаблення відбулось на ринках США, Європи та Індії.

Глобальне посилення глобальних стандартів гальмує світовий автомобільний ринок. З 2020 року в Європі дозволено продавати лише нові автомобілі з двигунами, що відповідають стандарту Євро-5. Стандарт дозволяє бензиновим автомобілям знизити викиди сірки на 80%, сажі на 25% і оксидів азоту на 25%. Подібний стандарт вже запроваджено в Китаї. Однак, за словами експертів, нові екологічні стандарти ускладнюють роботу автовиробників і негативно впливають на продажі автомобілів. Фактом є те, що підприємствам довелось адаптовувати свої виробничі цикли до нових екологічних вимог, а це потребувало додаткових ресурсів і значно знижувало фінансову стійкість автомобільних компаній. Більше того, посилення заходів по боротьбі із забрудненням навколишнього середовища не тільки впливає на виробництво, але й знижує попит на бензинові та дизельні автомобілі. Власники автомобілів у соціально орієнтованих країнах все частіше користуються громадським транспортом та іншими видами транспорту. Наприклад, у 2018 році дохід від виробництва електровелосипедів досягла 15 мільярдів доларів, а річний обсяг продажів таких екологічно чистих транспортних засобів, як очікується, досягне 50 мільйонів одиниць у період до 2025 року [15].

Падіння світових автомобільних ринків, як правило, сповільнює промислове виробництво у світі. Експерти відзначають, що в короткостроковій перспективі така ситуація посилить уповільнення світової економіки. МВФ раніше знизив свій прогноз зростання глобального ВВП з 3,4% до 3,3% у 2020 році та з 3,6% до 3,4% у 2021 році [8; 31].

Динаміка продажу автомобілів провідними світовими виробниками у 2017–2021 рр.наведено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка продажу автомобілів провідними світовими виробниками у 2017–2021 рр.

Виробник	Продаж, млн. грн					Емп змін 2021/2017, %	Рейтинг	
	2017	2018	2019	2020	2021		2017	2021
Volkswagen Group	10,22	10,34	10,44	10,57	10,71	-4,8	1	1
Toyota Motor Corporation	9,88	9,70	9,49	9,41	9,32	+5,7	2	3
Renault-Nissan Alliance	9,01	9,22	9,80	9,92	10,19	-13,1	3	2
General Motors	7,24	7,75	8,68	8,93	9,26	-27,9	4	4
Hyundai-Kia	7,11	7,20	7,28	7,39	7,47	-5,1	5	5
Ford Group	4,62	4,90	5,31	5,68	5,78	-25,1	7	6
Honda Motor	4,81	4,83	4,85	5,02	5,34	-11,1	6	7
F.C.A.	4,22	4,36	4,54	4,68	4,79	-13,5	8	8
P.S.A.	2,98	3,18	3,50	3,61	3,77	-26,5	9	9
Mercedes Daimler	2,71	2,62	2,54	2,48	2,31	+14,7	10	10

Джерело: складено автором за даними [12]

Як видно з табл. 2.2, автомобілі таких виробників, як Volkswagen Group, Toyota Motor Corporation і Renault-Nissan Alliance, найбільш успішно продавалися в 2020-2021 роках. При цьому Toyota була провідною маркою автомобілів, Toyota Corolla стала улюбленою у світі стандартною моделлю легкового автомобіля, а Ford F-серії - моделлю з найбільшими продажами. У 2021 році позашляховики становили 42% світового ринку нових автомобілів із продажами 33 мільйонів одиниць, а продажі електромобілів зросли на 76% [19]. Найпопулярнішими за обсягом продажів стали: Toyota - 5,1 млн (+1,7%), Volkswagen - 3,6 млн (-6,3%) і Ford - 2,8 млн (-10,2%), а лідери моделей: Toyota Corolla - 0,7 млн (-0,5%), Ford F-серії - 0,6 млн (-0,1%) і Toyota RAV4 -0,5 млн (+7,3%).

Зазначимо, що 2021 рік відзначився різною векторністю світового ринку автомобілів, оскільки їх продажі впали вперше з 2009 року на фоні майже рекордних фізичних продажів у наступні роки.

Ключовими відчутними факторами ситуації стали торговельна напруга між найбільшими економіками світу, політичні зміни на ключових ринках та нові загрози статус-кво в автомобільній промисловості.

Позитивним є те, що ефективні результати в Індії, Бразилії, Росії та Південно-Східній Азії компенсували призупинення продажів у Європі, Китаї та США. Зниження продажів автомобілів на китайському ринку негативно вплинуло на решту світового ринку в 2018 році, оскільки на Китай припадає майже 30% світових продажів автомобілів. Крім того, несприятлива ситуація була викликана невизначеністю на європейському ринку після Brexit та запровадженням більш складних екологічних норм. Автопром також відреагував на зміни в керівництві найбільших світових автовиробників, до яких не завжди легко пристосуватися.

Світовим лідером з продажу автомобілів залишається Китай з показником 1,84 млн проданих машин в липні, що на 9,8% нижче показника річної давності.

Зазначається, що третій місяць поспіль фіксується негативна динаміка продажів, що обумовлено дефіцитом напівпровідників в світовому автопромі, подорожчанням сировини, а також новим спалахом коронавірусу в Китаї.

У США в липні було реалізовано 1,28 млн автомобілів – на 3,2% більше, ніж роком раніше. Автомобільні ринки країн Західної Європи в липні знизилися на 23,8% до 1 млн машин. Продажі автомобілів в країнах Східної Європи становили 346 тис. одиниць (-9,7%). У Південній Америці місцеві дилери продали 193,1 тис. автомобілів, що на 0,4% більше в порівнянні з результатом річної давності. Серед найбільших світових авторинків також згадується Японія (371,8 тис. авто, -5,2%), Канада (155,9 тис., -2,2%) і Корея (144,6 тис., -10,2%).

Отже, світовий автомобільний ринок є одним з найбільш розвинених товарних ринків, де зосереджена велика кількість виробників і продавців транспортних засобів. Цей ринок характеризується постійною і жорсткою

конкуренцією між виробниками, особливо в сегменті легкових автомобілів. Провідні автомобільні компанії світу з року в рік завойовують своїх споживачів завдяки диверсифікації маркетингу збуту автомобільної продукції.

Протягом аналізованого періоду розвиток світового ринку автомобілів визначався такими факторами, як звуження, уніфікація та «китаїзація» до зниження цін; посилення впливу технологічних інновацій на розвиток автомобільних двигунів (збільшення кількості автомобілів з гібридними паливно-електричними двигунами); виробництво автомобілів виключно на електриці, водневих паливних елементах тощо [13].

Лідерами автомобілебудування є країни з економікою, яка швидко розвивається (Китай, Бразилія, Індія), а також промислово розвинені країни (США, Японія, Південна Корея, Іспанія, Франція, Німеччина, Великобританія). Найпопулярнішими на світовому ринку єToyota Motor Corporation, General Motors, Renault Nissan, Hyundai Motors, Volkswagen Group, Ford Motor Company, SAIS (Shanghai Automotive International Co.), Fiat Auto, Honda, Daimler AG, PSA Peugeot Citroën, BMW, Suzuki Motor Corporation, Tata Motors.

Динаміка виробництва автомобілів провідними світовими брендами подана на рис. 2.4.

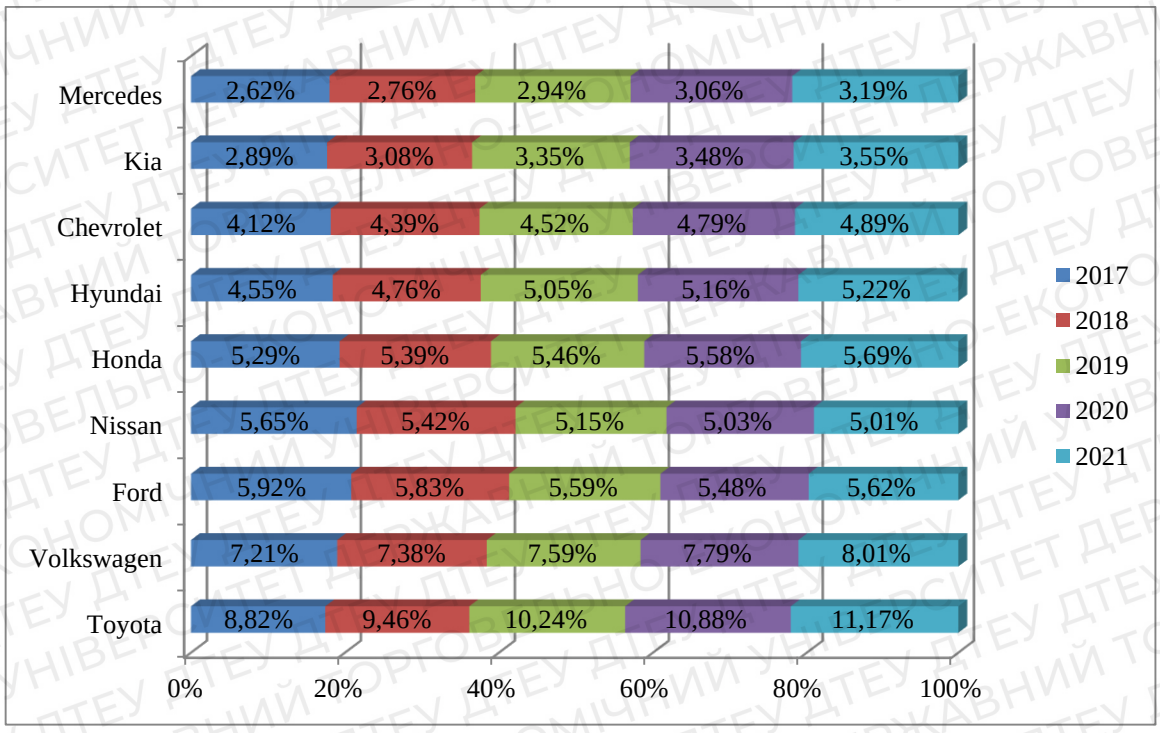

Рисунок 2.4. Динаміка частки виробництва автомобілів провідними світовими брендами за 2017-2021 роки

Джерело: розраховано автором за даними [5]

Оскільки автомобільна промисловість є одним із найважливіших сегментів як світової економічної системи, так і економіки багатьох країн, вивчення світового авторинку не втратить своєї актуальності.

2.2. Дослідження ринку автомобілів України

Найприбутковіші місяці для українських автовиробників виявилися – грудень та червень, а найменш - лютий2021 року. Так як сукупна кількість автомобілів не є великою, то й навіть декілька сотень штук здатні змінити статистику.

Більшість легкових автомобілів «Made in Ukraine» (51,2%) придбали юридичні особи - державні та приватні організації. Отже, реальний інтерес приватних покупців до автомобілів, виготовлених в Україні, дорівнює половині від усіх проданих «вітчизняних» машин. Структура продажів авто, виготовлених в Україні, за типом покупця, протягом 2021 року наведено на рис. 2.5.

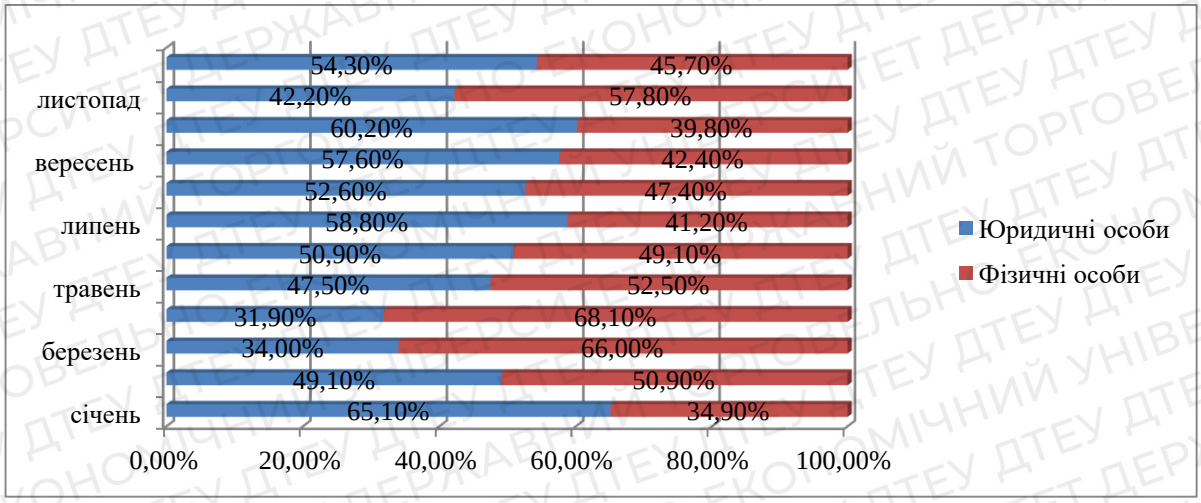

Рисунок 2.5. Структура продажів авто, виготовлених в Україні, за типом покупця, протягом 2021 року

Джерело: побудовано автором за даними [14]

У 2021 році в Україні серед «вітчизняних» автовиробників найбільше продавались авто марки Skoda (36,7 випадків). Впродовж 2021 року загалом сукупність проданих авто даної марки налічувало 3,7 тисячі.

Друге місце в рейтингу має продукція Запорізького автомобільного заводу - машини марки LADA. У 2021 році таких склали трохи більше ніж 2 тисячі (20% від загальної кількості).

На третьому місці - продукція марки «СКС», з часткою в 14,2% цього сегменту ринку (1,4 тис. авто). Під таким брендом транспортні засоби виготовляє ТОВ «Спец-Ком-Сервіс», що займається виготовленням на базі імпортних машин та машинокомплектів спеціалізованих транспортних засобів, у тому числі поліції та медичної допомоги.

Наразі автомобіль показник рівня матеріальної забезпеченості як окремої особи (його власника), так і суспільства чи держави в цілому (в даному випадку – самозабезпеченості населення).

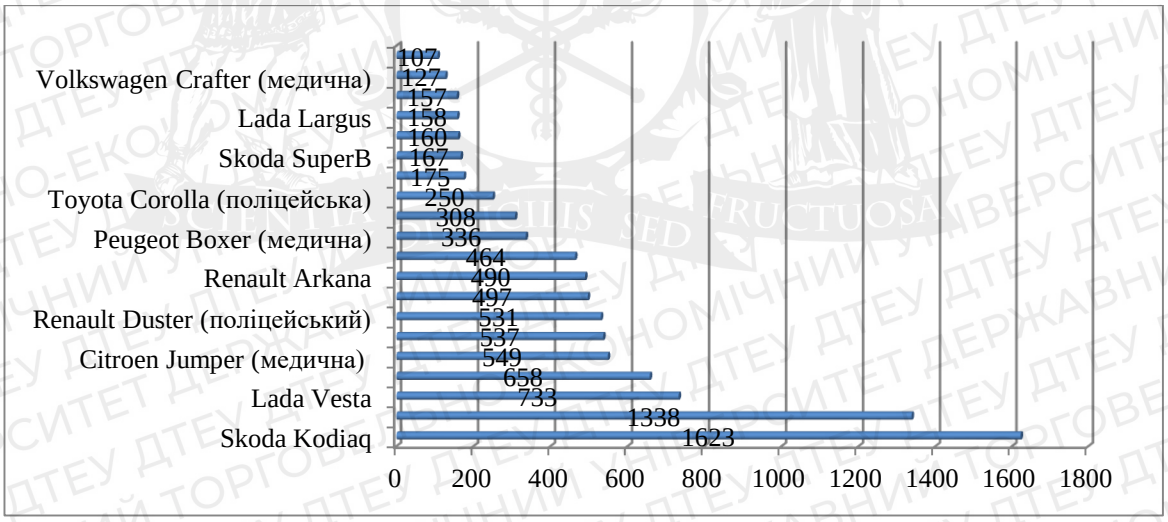

Рисунок 2.6. Найпопулярніші моделі авто, виготовлених в Україні, проданих протягом 2021 року [14]

Динаміка продажів нових автомобілів в Україні щодо марок представлена в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Динаміка продажу нових автомобілів в Україні у розрізі брендів за 2017-2021 роки

Марка авто	Рік										Темп змін, 2021/ 2017, %
	2017		2018		2019		2020		2021		
	продаж, од.	Частка, %	продаж, од.	Частка, %	продаж, од.	Частка, %	продаж, од.	Частка, %	продаж, од.	Частка, %	
Renault	7982	10,28	8691	11,09	14650	16,38	16589	17,3	18996	18,09	-98,62
Toyota	8912	11,48	9631	12,29	12624	14,11	14598	15,2	17520	16,68	-99,03
Kia	2892	3,72	4811	6,14	7603	8,50	9156	9,53	11033	10,51	-97,18
Skoda	4917	6,33	5393	6,88	6214	6,95	7126	7,42	8230	7,84	-99,33
Nissan	4981	6,41	5189	6,62	5317	5,94	5894	6,14	6033	5,74	-99,79
Hyundai	4695	6,05	4877	6,22	5118	5,72	5379	5,60	5569	5,30	-99,81
Volkswagen	8326	10,72	6185	7,89	4698	5,25	3890	4,05	3750	3,57	-100,55
Peugeot	1798	2,32	2190	2,79	2655	2,97	2955	3,08	3104	2,96	-99,27
Suzuki	2618	3,37	2618	3,34	2618	2,93	2690	2,80	2758	2,63	-99,95
Mazda	3396	4,37	3033	3,87	2568	2,87	2256	2,35	2103	2,00	-100,38
BMW	1680	2,16	1980	2,53	2414	2,70	2689	2,80	2840	2,70	-99,31
Mitsubishi	1944	2,50	2129	2,72	2366	2,65	2496	2,60	2588	2,46	-99,67
Mercedes-Benz	2693	3,47	2401	3,06	2248	2,51	2054	2,14	1877	1,79	-100,30
Lexus	1233	1,59	1472	1,88	1712	1,91	1988	2,07	2130	2,03	-99,27
Ford	2895	3,73	2577	3,29	1707	1,91	1466	1,53	1255	1,19	-100,57
Audi	3547	4,57	2790	3,56	1700	1,90	1360	1,42	1240	1,18	-100,65
Chery	1003	1,29	1209	1,54	1672	1,87	1877	1,95	1993	1,90	-99,01
Citroen	1112	1,43	1366	1,74	1617	1,81	1856	1,93	1997	1,90	-99,20
Fiat	677	0,87	900	1,15	1260	1,41	1482	1,54	1751	1,67	-98,41
Land-Rover	488	0,63	753	0,96	1109	1,24	1369	1,43	1569	1,49	-97,78
Інші	9873	12,7	8191	10,45	7569	8,46	6897	7,18	6689	6,37	-100,32
Разом	77662	100	78386	100	89439	100	96067	100	105025	100	-99,65

Джерело: складено автором за даними [17]

Як видно з табл. 2.3 2021 рік став найуспішнішим для марки Renault. Дилери французького бренду змогли продати на 69% більше автомобілів порівняно з попереднім роком і впевнено посісти перше місце з продажу в Україні. Друге місце з продажу нових автомобілів посіла Toyota, дилери якої збільшили продажі на 31%. Третє місце в рейтингу посіла корейська Kia. Примітно, що в 2021 році корейський бренд збільшив продажі автомобілів в Україні на 58% і піднявся в рейтингу на 4 позиції. Автомобілі Skoda (+15%)

показали досить високу динаміку продажів, Nissan і Hyundai зберегли попередні показники продажів на українському ринку [3].

Показники показують, що ще одним проривом у 2021 році стало стрімке зростання продажів автомобілів Peugeot. Дилери Peugeot змогли не тільки увійти в ТОП-10 продажів нових автомобілів на українському ринку, а й покращити свої позиції в рейтингу на 5 пунктів. Найбільше падіння продажів (24%) відбулося у Volkswagen. У преміум-сегменті BMW мав статус марки №1 за обсягами продажів у 2021 році: дилери «Баварії» зафіксували зростання товарообігу на 22%. Також різко зросли продажі японського бренду Mitsubishi (+11%). Дилери також підняли Citroën, Chery, Land Rover, Fiat і Volvo.

Наприклад, автомобільний ринок України стартував у 2020 році з хорошою динамікою відновлення, але подальша короткострокова ситуація послабилась через пандемію коронавірусу COVID-19 та погіршила загальну економічну ситуацію [17].

В Україні триває процес формування цивілізованого ринку автомобілів, що несе з собою необхідність зміни «правил гри». Включно – зростаючі умови імпорту. Наприклад, лише за останні чотири роки імпорт вживаних автомобілів зріс майже втричі. У 2017 році він становив 606 мільйонів доларів, а в 2020 році - 1,675 мільйона доларів. Загальний ринок у 2020 році можна оцінити приблизно в 4-5 мільярдів доларів. Водночас Верховна Рада України та експертна спільнота обговорюють можливість скасування акцизів на всі види транспортних засобів. На базі Комітету з фінансової, податкової та митної політики створено робочу групу, уповноважені зареєстрували низку рахунків.

Крім того, рівень автомобілізації в Україні сьогодні є одним із найнижчих у Європі: 232 автомобілі на 1000 жителів (рис. 2.7). Щоб досягти середньоєвропейського показника в 610 автомобілів на тисячу жителів, в Україну потрібно буде привезти ще 15 мільйонів автомобілів. При нинішній динаміці імпорту (в середньому 350 тис. вживаних і 100 тис. нових автомобілів на рік), без урахування вживаних автомобілів, це займе близько 40 років.

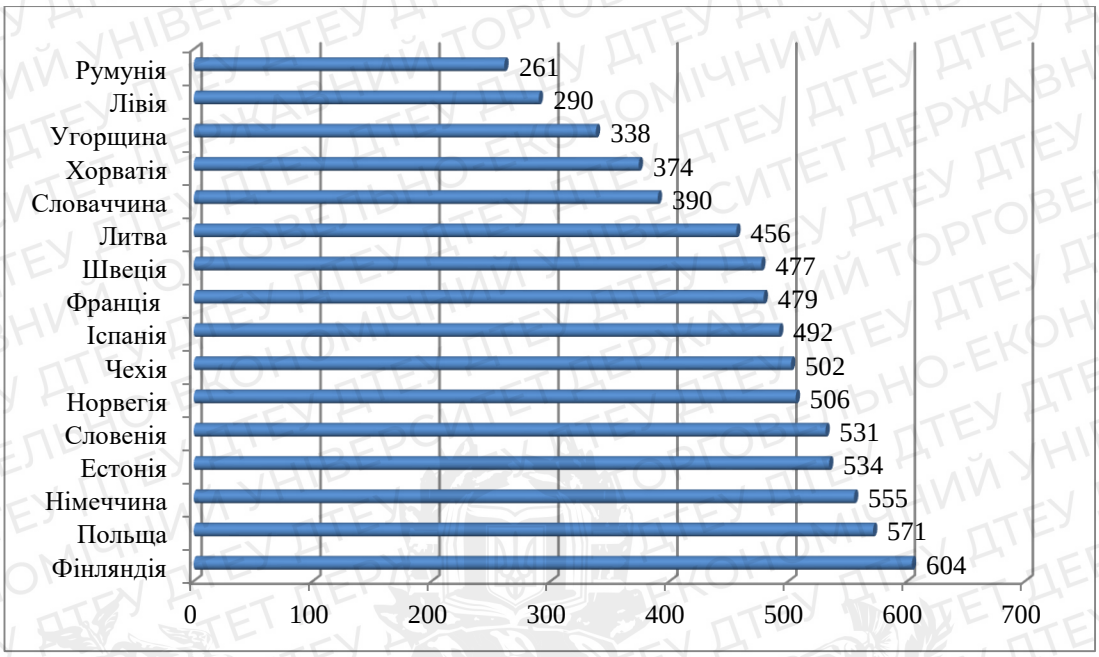

Рисунок 2.7. Рівень автомобілізації в Україні за 2021 рік

Джерело: розраховано автором за даними [27]

Вторинний ринок легкових автомобілів в Україні складається із загальної кількості перепроданих протягом року таких транспортних засобів, а також імпортних, тобто ввезених з-за кордону. Ці дві категорії складають пропозицію на ринку. Проаналізувавши динаміку вітчизняного ринку автомобілів з 2017 по 2021 роки (табл. 2.4), то можна зробити висновок, що саме в цей період він розвивався найбільш активно.

Таблиця 2.4

Вторинний ринок легких транспортних засобів України за 2017-2021 роки

Рік	до 5 років		понад 5 років		до 5 років		понад 5 років		Всього
	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%	Шт
2017	43097	6,3	576140	83,9	36323	5,3	31118	4,5	68667
2018	43276	5,8	575961	76,9	52528	7,0	77571	10,4	74933
2019	66762	5,3	772251	61,1	58447	4,6	365705	29,0	126316
2020	76037	6,6	723885	62,4	88195	7,6	272466	23,5	116058
2021	87123	6,9	702294	60,2	96887	8,1	251624	18,6	1137928

Джерело: складено автором за даними [17]

Внутрішні продажі легкових авто віком від 5 років та понад 5 років зображено на рис. 2.8.

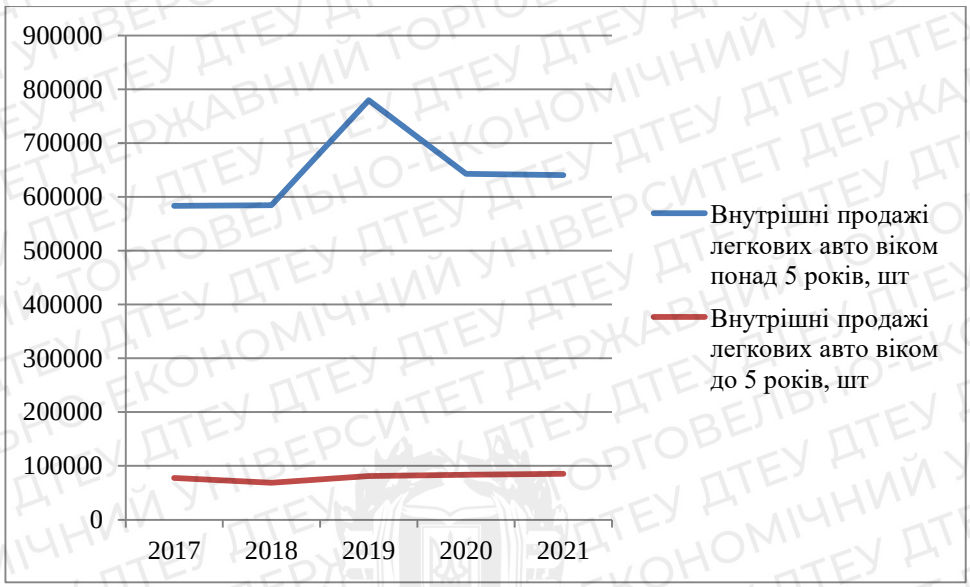

Рисунок 2.8. Динаміка ринку легкових транспортних засобів в Україні за 2017-2021 роки

Джерело: розраховано автором за даними [18]

У 2017 році кількість реалізованих легких автомобілів на ринку становила 686 678 одиниць, структура ринку була такою: 43 097 одиниць (6,3%) - внутрішньодержавний перепродаж автомобілів віком до 5 років; 576 140 од. (83,9%) - внутрішньодержавний перепродаж автомобілів старше 5 років.

Імпорт легкових авто віком до 5 років та понад 5 років відображено на рис. 2.9.

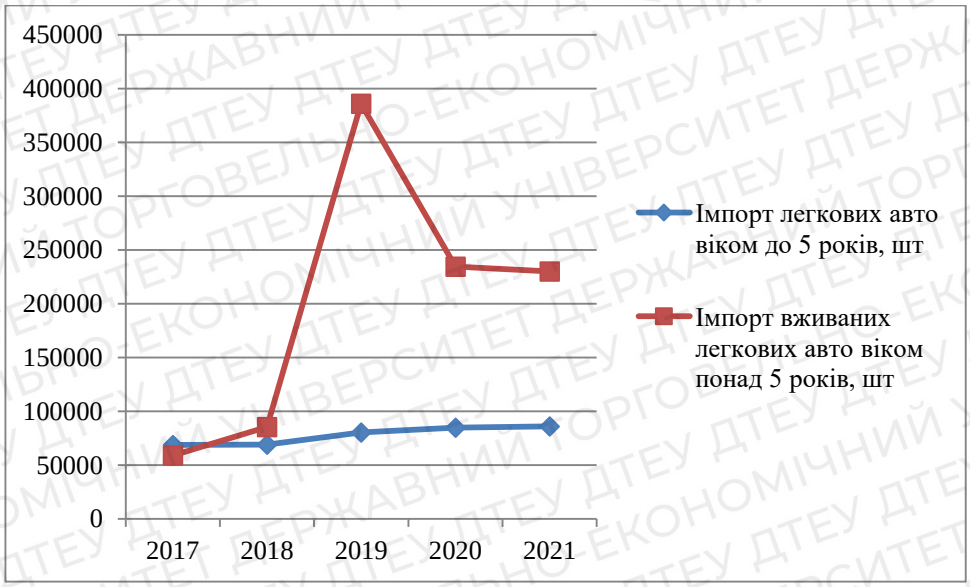

Рисунок 2.9. Динаміка імпорту легкових авто та вживаних авто в Україні за 2017-2021 роки

Джерело: розраховано автором за даними [20]

У 2017 році кількість реалізованих легкових автомобілів на ринку становила 36 323 євро од. (5,3%) - перші реєстрації вживаних імпортних автомобілів віком до 5 років; 31 118 од. (4,5%) – перші реєстрації вживаних імпортних автомобілів старше 5 років. Так, у 2017 році ринок базувався на перепродажі автомобілів в країні більше 5 років, частка імпорту була незначною і не перевищувала 10%.

Топ найпопулярніших авто та динаміку їх продажів в 2017-2021 рр. показано в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Найпопулярніші марки авто в Україні та обсяги їх продаж за 2017-2021 роки (тис. шт.)

Автобренди	Кількість проданих авто					Темп росту (+, -)		Темп приросту (%)	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021/ 2017	2021/ 2020	2021/ 2017	2021/ 2020
Renault	8320	8772	14603	14360	14012	5692	-348	68,41	-2,42
Toyota	8998	10082	12570	13315	14560	5562	1245	61,81	9,35
Kia	3250	4881	7586	6089	5877	2627	-212	80,83	-3,48
Skoda	4894	5403	6231	5061	4870	-24	-191	-0,49	-3,77
Hyundai	4698	4979	5099	4031	3856	-842	-175	-17,92	-4,34
Nissan	5789	5537	5333	3834	3544	-2245	-290	-38,78	-7,56
Volkswagen	6528	6183	4675	3690	3387	-3141	-303	-48,12	-8,21
Mazda	3364	3126	2483	2844	2978	-386	134	-11,47	4,71

Джерело: складено автором за даними [10, 17, 18]

Для початку слід зазначити, що темп зростання – це показник, який показує, як саме змінився поточний рівень аналізованого показника порівняно зі значенням попереднього або базового періоду. Тоді як темп зростання вказує на те, наскільки змінився поточний рівень цієї величини [19; 14]. Так, з таблиці видно, що найпопулярнішими марками автомобілів в Україні є Renault, Toyota, Kia, Skoda, Hyundai, Nissan, Volkswagen та Mazda. Незважаючи на популярність, їх продажі значно впали за останні роки. Основною причиною цього явища є пандемія коронавірусу, карантин і, як наслідок, закриття кордонів між державами. З цієї ж причини впав рівень виробництва автомобілів як в Україні, так і в світі загалом.

У 2021 році кількість автомобілів, проданих такими виробниками, як Nissan, Volkswagen і Mazda, зменшилася на 7,56%, 8,21% і 4,71% відповідно, а в 2021

році продажі зросли лише у Toyota. Таким чином, кількість проданих Toyota – 61,81 тис. од. або на 9,35%.

Сьогодні автомобільна промисловість України знаходиться в дуже жалюгідному стані. Основними виробниками автомобільної продукції в Україні є Кременчуцький автомобільний завод (КрАЗ), Запорізький автомобільний завод (ЗАЗ), Черкаський автомобільний завод, Львівський автомобільний завод і Луцький автомобільний завод (Богдан). З 2019 року автопром в Україні практично припинив своє існування. У 2018 році було випущено лише 6000 автомобілів. У 2020 році було виготовлено 4952 автомобілі, що на 32% менше, ніж у 2019 році [3].

Кількість випущених в Україні автомобілів, а особливо їхня якість, недостатньо для забезпечення всього внутрішнього попиту, тому громадяни України змушені ввозити автомобілі з-за кордону. Середня вартість імпортованого нового автомобіля у 2020 році зросла до – 19,3 тис. дол., тоді як у 2019 році – 18,9 тис. дол., а середня вартість вживаної іномарки зросла на – 1,1 тис. дол. – до 4,7 тис. дол. Кількість імпортованих автомобілів за період 2017-2021 рр. наведено в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Динаміка обсягів імпортування легкових авто в Україну за 2017-2021 роки (од.)

Покказник	Роки					Темп росту (+, -)		Темп приросту (%)	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021/ 2017	2021/ 2020	2021/ 2017	2021/ 2020
Кількість імпортованих авто	185569	230050	544043	486300	449874	264305	-36426	142,43	-7,49

Джерело: складено автором за даними [10]

Наприклад, у 2021 році кількість імпортованих автомобілів зросла на 264305 одиниці або на 142,43% порівняно з 2017 роком. Цей факт став можливим завдяки збільшенню імпорту вживаних автомобілів. Більшість було імпортовано з таких країн, як Німеччина, Литва та Польща. За новими автомобілями лідерами поставок в Україну стали Японія, Румунія та Китай. А в 2021 році кількість

імпортованих автомобілів зменшилася в порівнянні з 2020 роком до 36426 одиниці, або на 7,49%.

Обов'язковою умовою ввезення автомобіля на територію України є його подальше розмитнення. Розмитнення автомобіля, у свою чергу, означає легалізацію транспортного засобу, придбаного за межами країни. Розмитнення автомобілів здійснюється за умови, що вони відповідають ряду стандартів, у тому числі екологічним. При реєстрації автомобіля видається сертифікат, що підтверджує відповідність транспортного засобу технічним та екологічним вимогам. Для розмитнення автомобіля необхідно подати митну декларацію на митниці, де буде реєструватися автомобіль. Згідно з попередньою митною декларацією, автомобіль може бути ввезений протягом 30 днів з дати реєстрації. Після перетину кордону автомобіль протягом 10 днів має бути доставлений на митний облік [16; 30].

Динаміка реєстрації автомобілів в розрізі регіонів за період 2017-2021 роки відображено в табл.. 2.7.

Таблиця 2.7

Реєстрація легкових авто в Україні за 2017-2021 роки [5]

Область	Роки					Темп росту (+, -)		Темп приросту (%)	
	2017	2018	2019	2020	2021	2021/ 2017	2021/ 2020	2021/ 2017	2021/ 2020
Львівська	22845	27821	58908	36125	32598	9753	-3527	42,69	-9,76
Волинська	14236	18141	32172	15518	12598	-1638	-2920	-11,51	-18,82
Тернопільська	6841	8703	20194	14405	11580	4739	-2825	69,27	-19,61
Рівенська	11587	14591	28549	18304	16540	4953	-1764	42,75	-9,64
Хмельницька	6587	8488	18945	13414	11489	4902	-1925	74,42	-14,35
Закарпатська	6980	8160	21960	10084	8956	1976	-1128	28,31	-11,19
Івано-Франківська	11569	14072	29966	19286	17850	6281	-1436	54,29	-7,45
Чернівецька	4589	6370	1889	8293	12548	7959	4255	173,44	51,31
Вінницька	7895	10270	27526	20797	18950	11055	-1847	140,03	-8,88
Київська	11598	14147	30931	20692	16980	5382	-3712	46,40	-17,94
Чернігівська	3254	4808	8952	6757	5850	2596	-907	79,78	-13,42
Житомирська	6112	8927	20984	15447	12845	6733	-2602	110,16	-16,84
Черкаська	3558	5932	13060	9670	7890	4332	-1780	121,75	-18,41
Харківська	10265	13704	22304	16834	14250	3985	-2584	38,82	-15,35
Сумська	3258	6062	9891	8050	6980	3722	-1070	114,24	-13,29
Полтавська	7985	10414	15415	11764	9850	1865	-1914	23,36	-16,27
Луганська	1850	2096	3049	2512	2133	283	-379	15,30	-15,09

Продовження таблиці 2.7

Донецька	6254	7091	8942	7449	7158	904	-291	14,45	-3,91
Дніпропетровська	10569	14824	23875	17114	14890	4321	-2224	40,88	-13,00
Запорізька	3548	6220	9567	8092	7756	4208	-336	118,60	-4,15
Кіровоградська	2369	4312	7450	5163	4895	2526	-268	106,63	-5,19
Одеська	11489	15230	27383	18079	16890	5401	-1189	47,01	-6,58
Миколаївська	3980	4659	7944	5626	4888	908	-738	22,81	-13,12
Херсонська	2998	4072	6689	5019	4123	1125	-896	37,53	-17,85
Всього	182216	239116	473545	315494	280487	98271	-35007	53,93	-11,10

Джерело: складено автором за даними [17, 18]

З таблиці 2.7 видно, що найбільше автомобілів було зареєстровано у 2021 році – 280487 одиниць. Тобто – на 98271 одиниць більше, ніж у 2017 році. Це пов'язано із запровадженням пільг щодо розмитнення вживаних автомобілів, що призвело до різкого зростання активності на автомобільному ринку України. У 2021 році спостерігається зменшення кількості реєстрацій на – 11,10% порівняно з 2020 роком. Це, в свою чергу, пов'язано з карантинними обмеженнями, викликаними вірусною коронною інфекцією. За всі три роки найбільша кількість операцій з пільгової реєстрації транспортних засобів була проведена у Львівській області. Ми вважаємо, що це пов'язано з близькістю області до адміністративного кордону. Найменше реєстраційних операцій відбулося в Луганській області. Це пов'язано з нестабільною ситуацією в регіоні.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що ринок транспортних засобів, у тому числі легкових, в Україні є досить нестабільним і непередбачуваним. Через кризу та карантинні обмеження, що діють сьогодні, платоспроможність населення значно впала, безробіття зросло, а кредитування скоротилося. Всі ці аспекти суттєво вплинули на рівень попиту. Крім того, останнім часом він збирав автомобілі нижчого цінового діапазону. Вважаємо, що для покращення ситуації та розвитку автомобільного ринку України необхідно вжити таких заходів: пошук інвесторів та стимулів для вкладення коштів у розробку та виробництво автомобілів кращої якості; заміна старих автомобілів на нові; покращити економічну ситуацію в країні в розвитку автомобільного ринку.

Чехія є однією з найважливіших країн-партнерів України в ЄС. Доставка вантажу в Чехію здійснюється шляхом:

- авіаперевезень;

- автоперевезень.

Авіаперевезення мають актуальність тоді,коли необхідно лоставити товар в найшвидші терміни.

Переваги авіаперевезення:

- транзитний час в середньому 2-5 днів;

- високий рівень безпеки транспортування.

Компанія ПрАТ «Єврокар» організовує вантажоперевезення Чехія – Україна в аеропорти Прага-Рузине, Брно, Пардубіце, Карлові Вари, Острава. Перевозять вантажі від 50 кг рейсами авіакомпаній Turkish Airlines і DHL Aviation.

Автоперевезення є найбільш рентабильним видом первезення Україна-Чехія, адже між країнами невелика відстань. ПрАТ «Єврокар» організовує доставку вантажу до Праги, Брно, Острави, Пльзеня, Оломоуця, Либереця та інших чеських міст, а також з Чехії в Україну. Переваги автоперевезення:

- доставка за 3-5 років;

- можливість перевозити збірні вантажі декількох відправників;

- перевезення без перевантаження.

Можна зробити висновок, що автомобільний ринок є досить нестабільним. Через фінансову кризу та карантинні обмеження, що діють на сьогодні, значно знизилась платоспроможність населення, збільшився рівень безробіття. Всі ці аспекти в значній мірі вплинули на рівень попиту. Щоб покращити стан та розвиток автомобілебудування в Україні необхідно здійснити пошук інвесторів та стимулювання вкладати кошти у розвиток та випуск автомобілів кращої якості; покращити економічну ситуації в країні у розвитку ринку легкових авто.

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ПрАТ «ЄВРОКАР» АВТОМОБІЛІВ З ЧЕХІЇ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ПрАТ «Єврокар» автомобілів з Чехії

Проаналізувавши діяльність компанії, можна зробити висновок, що імпорт є одним з основних напрямків зовнішньоекономічної діяльності компанії. Імпорт автомобільних деталей та приладь є постійним і найважливішим з усіх видів імпортної діяльності компанії. Єдиним постачальником автомобільних деталей та приладь є компанія з Чехії – «ŠKODA Auto a.s.». Згідно з правилами Інкотермс-2010, перевезення продукції здійснюється на умовах DDP. Ця умова означає, що продавець здійснює постачання покупцю товару, який пройшов митне очищення для імпорту, без розвантаження з будь-якого прибулого транспортного засобу в названому місці призначення.

Доставка партій автомобільних деталей та приладь здійснюється комбінованим маршрутом: Чехія – Україна. Перевезення здійснюється на підставі договору.

Схема здійснення імпорту автомобільних деталей і приладдя для автомобілей з Чехії в Україну на умовах DDP наведена на рис. 3.1.

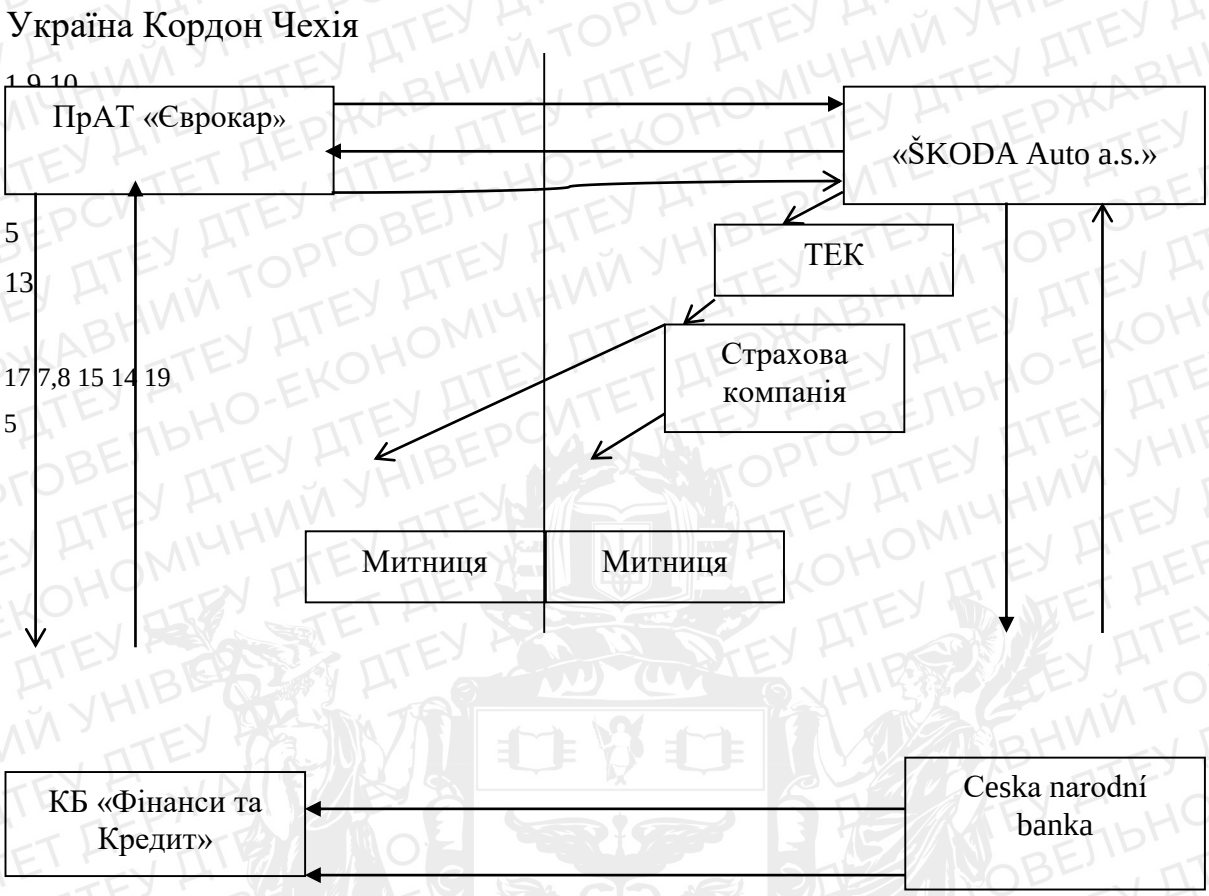

Рисунок 3.1. Схема здійснення імпорту автомобільних деталей Чехії в Україну на умовах DDP

(форма платежу – банківський переказ проти поставки товару)

Джерело: складено автором

1. ПрАТ «Єврокар» надсилає запит до «ŠKODA Auto a.s.» про бажання придбати деталі і приладдя для автомобіля.

2. «ŠKODA Auto a.s.» надсилає оферту.

3. ПрАТ «Єврокар» акцептує оферту.

4. ПрАТ «Єврокар» укладає попередній договір на умовах DDP з формою платежу банківський переказ проти поставки товару і відсилає в «ŠKODA Auto a.s.» один примірник.

5. «ŠKODA Auto a.s.» акцептує та повертає підписаний проект контракту без змін чи доповнень.

6. «ŠKODA Auto a.s.» передає «Ceska narodní banka» товаророзпорядчі документи.

7. «Ceska narodní banka» надсилає товаророзпорядчі документи КБ

«Фінанси та Кредит», який перевіряє їх на відповідність.

8. КБ «Фінанси та Кредит» відправляє товаророзпорядчі документи ПрАТ «Єврокар».

9. ПрАТ «Єврокар» перевіряє документи на відповідність і акцептує.

10. ПрАТ «Єврокар» повідомляє «ŠKODA Auto a.s.» про готовність прийняти товар.

11. «ŠKODA Auto a.s.» повідомляє ПрАТ «Єврокар» про готовність відвантажувати товар відповідно до базисних умов поставки DDP.

12. «ŠKODA Auto a.s.» укладає договір з транспортно-експедиторською компанією про доставку товару на свій склад, відповідно до якого ТЕК повинна здійснити усі розрахунки, які виникнуть у процесі транспортування.

13. ТЕК направляє лист у страхову компанію, з якою укладено генеральний поліс щодо страхування вантажів, із проханням застрахувати обладнання на період його транспортування, а страховий поліс виписати на ПрАТ «Єврокар».

14. ТЕК здійснює митне очищення товарів на території Чехії.

15. ТЕК здійснює митне очищення товарів на території України на Київській регіональній митниці та сплачує ПДВ.

16. Транспортування продовжується по території м. Київ на склад ПрАТ «Єврокар».

17. ПрАТ «Єврокар» дає доручення своєму банку «Фінанси та Кредит» здійснити переказ грошей за поставлений товар в банк експортера - «Ceska narodní banka».

18. КБ «Фінанси та Кредит» здійснює переказ коштів до «Ceska narodní banka».

19. «Ceska narodní banka» інформує «ŠKODA Auto a.s.» про одержання коштів.

Територіальна близькість Чехії дозволить зменшити витрати на доставку вантажу, що в свою чергу впливає на собівартість продукції. Наведемо маршрут поставок автомобільних приладь і деталей на рис. 3.2.

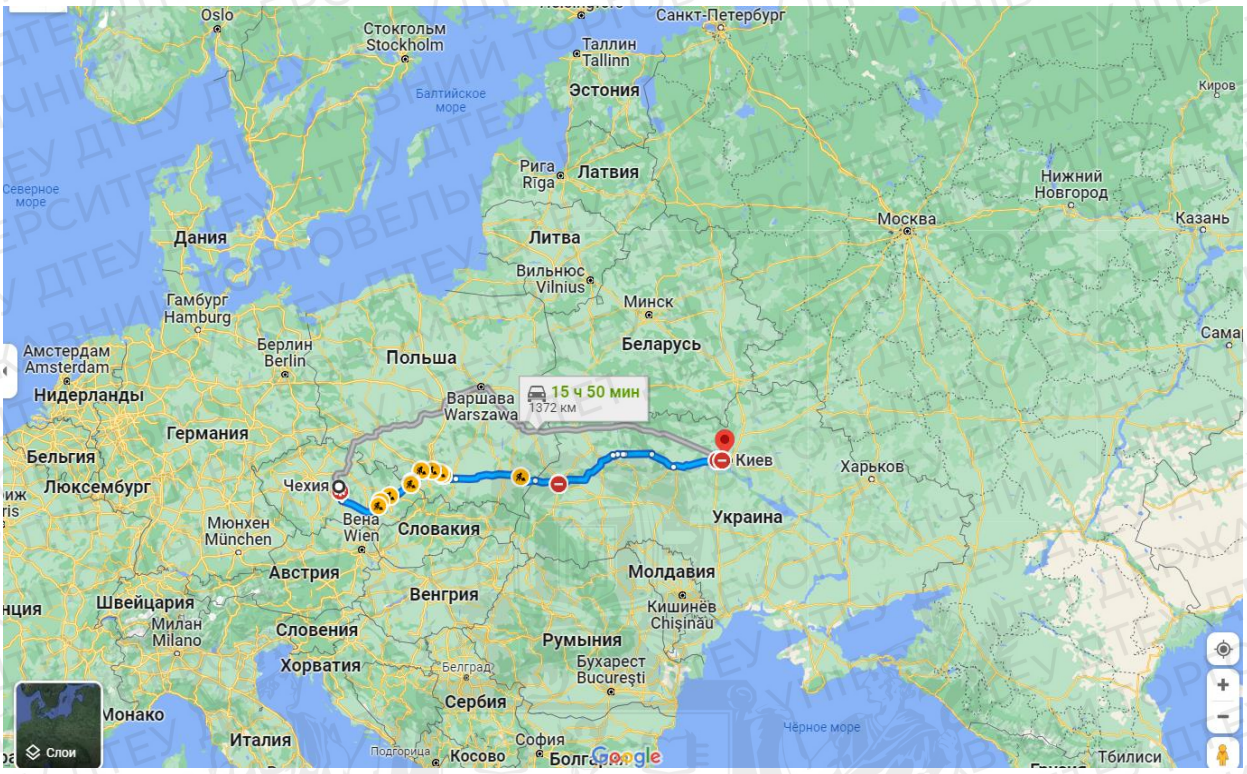

Рисунок 3.2. Маршрут поставок автомобільних приладь і деталей з Чехії в Україну

Джерело: складено автором за допомогою Google Maps

Загальна відстань від заводу «ŠKODA Auto a.s.» (Чехія) до підприємства ПрАТ «Єврокар» у місті Києві – 1372 км.

Залежно від обраного базису Інкотермс доцільно обрати транспорт, що використовуватиметься при здійсненні ЗТО. Для здійснення даної імпортної операції доцільно було б обрати автомобільний транспорт. Аналіз видів транспорту можна проілюструвати у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Оцінка видів транспорту за критеріями великих відправників

Вид транспорту	Швидкість	Надійність	Перевізна спроможність	Доступність	Вартість
Автомобільний	3	3	5	4	5
Залізничний	4	4	3	5	3

Джерело: складено автором

Дані таблиці вказують на невисоку вартість імпортної операції та високу перевізну спроможність. Для перевезення автомобілів, деталей та приладдя

будуть використовувати автомобільний транспорт.

Визначимо оптимальний обсяг імпорту автомобільних деталей та приладдя ПрАТ «Єврокар». Знайдемо економічний розмір замовлення за таких умов: згідно з даними обліку вартість подання одного замовлення становить 6000 грн., потреба в продукції – 90,3 тон, ціна однієї тони — 39500 грн., вартість зберігання продукції на складі дорівнює 20 % його ціни.

Визначивши оптимальний розмір замовлення на продукцію отримали результат 12,9 тон. Кількість поставок автомобільних деталей та приладдя протягом року – 7. ПрАТ «Єврокар» збільшує обсяги закупівлі автомобільних деталей та приладдя у зв`язку із збільшенням виробництва продукції.

Враховуючи нестабільну ситуацію у відносинах з існуючими контрагентами, ПрАТ «Єврокар» варто здійснити заміщення ризикованих зовнішньоекономічних зв’язків задля уникнення неринкових дискримінаційних дій стосовно продукції українських товаровиробників.

Окрім експортної політики підприємство проводить також імпортну політику. Отже, основна задача в імпортній діяльності ПрАТ «Єврокар» – утримання долі іноземного ринку та збільшення об’ємів випуску автомобілів на внутрішньому ринку.

Враховуючи фактори внутрішнього і зовнішнього середовища ПрАТ «Єврокар», можна визначити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози підприємства і побудувати SWOT-аналіз ПрАТ «Єврокар» (таблиця 3.2).

Таблиця 3.2

SWOT – аналіз ПрАТ «Єврокар»

	Можливості - розробка та практична реалізація стратегічних рішень; - підвищення якості виробництва; - впровадження інновацій; - зацікавленість іноземних партнерів у співробітництві; - введення нової технологічної лінії; - розширення товарного асортименту; - вихід на нові ринки.	**Загрози** - зменшення частки на внутрішньому ринку; - високий рівень податків; - зменшення доходів населення; - зростання темпів інфляції.
Сильні сторони - досвід роботи на ринку; - широкий асортимент товарів; - високий рівень кваліфікації персоналу ; - позитивна ділова репутація; - значні виробничі потужності; - конкурентоспроможність	**Сила і можливості** - використовуючи досвід роботи на ринку та конкурентні переваги підприємство може використовуючи досвід роботи на ринку та конкурентні переваги підприємство може ввійти в нові сегменти ринку, обслуговувати додаткові групи споживачів; - маючи значні виробничі	**Сила і загрози** - привернення уваги нових клієнтів та збільшення частки на внутрішньому ринку шляхом привернення уваги нових клієнтів та збільшення частки на внутрішньому ринку шляхом формування оптимального асортименту доступних за ціною для різних сегментів споживачів; - безперервне зростання
	Сила і можливості потужності підприємство може розширити виробництво та вийти на нові ринки.	**Сила і загрози** професійного рівня та кваліфікації всіх співробітників безперечно покращить ефективність бізнесу і підвищить якість товарів.
Слабкі сторони - низька рентабельність; - значний тиск з боку конкурентів; - великий рівень залежності від кредиторів	**Слабкість та можливості** - покращення якості виробництва збільшить зацікавленість іноземних партнерів; - розвиток рекламних заходів покращить маркетингову діяльність та збільшить частку на внутрішньому ринку.	**Слабкість та загрози** - покращення якості виробництва дозволить підвищити ефективність бізнесу.

Джерело: розроблено автором за даними ПрАТ «Єврокар»

Отже, можна зробити висновок, що ПрАТ «Єврокар» має необхідну продукцію у привабливих галузях, адже виробництво та реалізація автомобільних засобів та для автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів, достатньо прибуткове і перспективне.

Для того, щоб мати реальне уявлення про тривалість виконання робіт з урахуванням обмеженості у використанні ресурсів, на підставі часткової мережевої моделі побудуємо календарний графік робіт.

Діаграма Ганта – горизонтальна лінійна діаграма, на якій задачі проекту представляються протяжними в часі відрізками, що характеризуються датами

початку та закінчення, затримками і, можливо, іншими тимчасовими параметрами.

На деяких діаграмах Ганта також показується залежність між завданнями.

На наступному рисунку (рис. 3.4) представлено діаграму Ганта розроблюваного проекту ПрАТ «Єврокар».

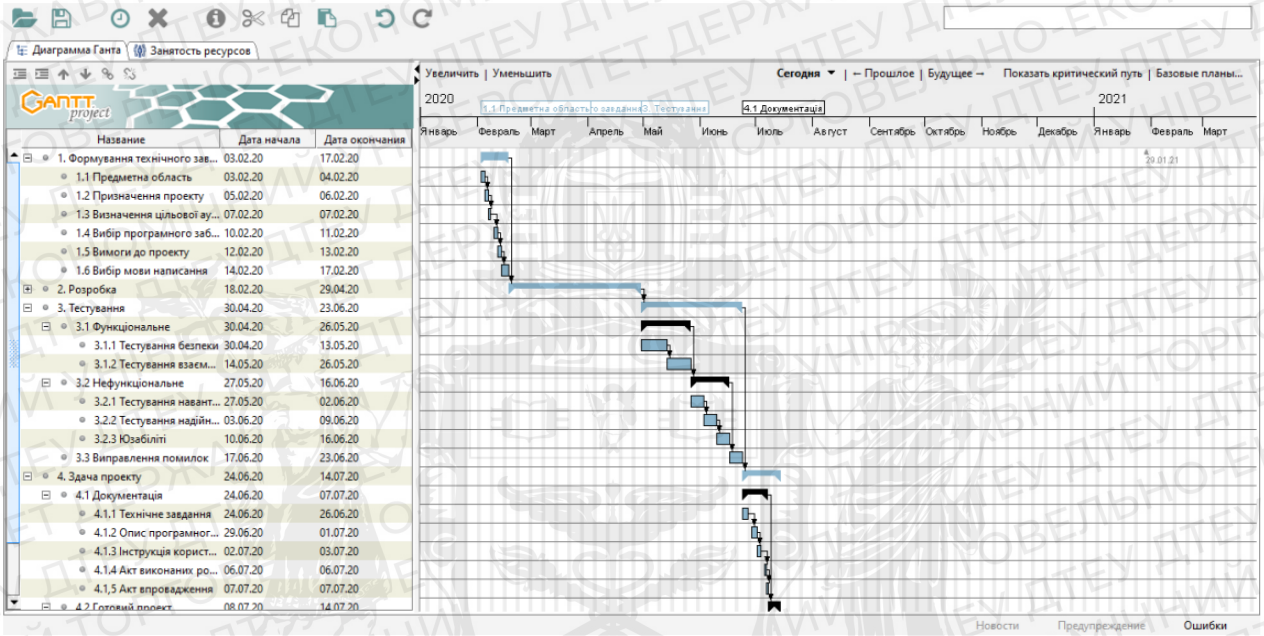

Рисунок 3.4. Діаграма Ганта

Джерело: складено автором за матеріалами ПрАТ «Єврокар»

Розглянемо ризики, які впливають на зовнішньоекономічні операції на підприємстві ПрАТ «Єврокар» (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Ризики зовнішньоекономічної діяльності підприємства ПрАТ «Єврокар»

Вид ризику	Імовірність настання	Наслідки	Організаційні заходи по усуненню ризиків
1	2	3	4
Політичні	0,25	Надмірне втручання в регулювання ринку	На цей час рекомендується шукати нових постачальників із метою зниження собівартості продукції

Продовження тпблиці 3.3

Економічні	0,55	Настання економічного застою, або навіть спаду. Призведе до можливого зниження виручки	Даний ризик прораховано при описанні проектів. При економічному застої підприємство все одно буде отримувати позитивні фінансові результати діяльності. На жаль від економічного спаду застрахуватися неможливо. Слід створювати резерв грошових коштів на покриття постійних витрат в разі збиткової діяльності підприємства протягом певного періоду
Фінансові	0,20	Інфляція та зміни валютних курсів	Для попередження впливу інфляційних процесів, можна сплачувати наперед якісь витрати, якщо це можливо згідно договором постачання

Джерело: власна розробка автора за матеріалами ПрАТ «Єврокар»

Проаналізуємо основні чинники, що обумовлюють розвиток ризиків при здійсненні зовнішньоекономічних угод на підприємстві.

При здійсненні імпортної діяльності в ПрАТ «Єврокар» виникають наступні ризики збитків:

1) зниження запланованих обсягів виробництва продукції внаслідок того, що знизилась продуктивність праці, простоює устаткування чи недовикористовуються виробничі потужності, відсутня необхідна кількість сировини;

2) зниження цін, за якими намічалася реалізація продукції (погіршення її якості, спад попиту чи цінова реформа);

3) підвищені матеріальні затрати зумовлені перевитратою матеріалів, сировини, палива, енергії;

4) оплата підвищених відрахувань і податків, що може мати місце, якщо в процесі здійснення підприємницького проекту ставки відрахувань і податків змінюються в небажаний бік;

5) перевитрати наміченого фонду оплати праці за рахунок перевищення чисельності працівників або в наслідок вищої, ніж планувалося, плати за працю;

6) можливість втрат у вигляді штрафів, збитків, санкцій.

Кожний експерт (сім експертів) встановлює ймовірність настання певного

ризику (в частках одиниці), а потім за стобальною шкалою визначає важливість ризикової події для ефективної роботи підприємства ПрАТ «Єврокар».

Потім помножуючи рівень небезпеки на ймовірність ризику визначається його важливість (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Експертний аналіз ризиків зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Єврокар»

№	Види ризику	Небезпека, % (n)							Ймовірність (p)						
		Експерти							Експерти						
		1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	зниження запланованих обсягів виробництва	70	65	65	75	80	60	65	0,8	0,8	0,7	0,6	0,9	0,8	0,8
2	зниження цін реалізації продукції	45	50	50	55	40	60	60	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8	0,8
3	підвищення матеріальних витрат	40	30	35	50	50	45	45	0,5	0,6	0,6	0,6	0,5	0,7	0,7
4	оплата підвищених відрахувань і податків	50	55	60	60	65	70	70	0,9	0,8	0,6	0,8	0,9	0,7	0,9
5	перевитрати запланованого ФОП	60	40	35	30	45	30	35	0,9	0,9	0,9	0,8	0,7	0,8	0,8
6	можливості втрат у вигляді штрафів та інше	50	55	70	80	80	60	70	0,5	0,5	0,6	0,4	0,5	0,6	0,7
7	майнові і фінансові втрати від лізингової операції	65	50	55	75	75	80	75	0,6	0,4	0,4	0,5	0,6	0,4	0,5

Джерело: власна розробка автора за матеріалами ПрАТ «Єврокар»

Таким чином, для кожного виду ризиків визначається інтегральний рівень ризику (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Аналіз експертної оцінки ризиків зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Єврокар»

№	Найменування ризику	Інтегральний рівень ризику	Граничний рівень ризику	Прийняття рівня ризику
1	2	3	4	5
1	Зниження запланованих обсягів виробництва продукції	52,9	40	Неприйнятий
2	Зниження цін реалізації продукції	39,4	40	Прийнятий
3	Підвищення матеріальних витрат	25,7	30	Прийнятий
4	Оплата підвищених відрахувань і податків	49,1	50	Прийнятий
5	Перевитрати національного фонду оплати праці	32,3	35	Прийнятий
6	Можливість витрат у вигляді штрафів та санкцій	35,1	35	Неприйнятий
7	Майнові і фінансові втрати від лізингової операції	32,4	35	Прийнятий

Джерело: власна розробка автора за даними ПрАТ «Єврокар»

Наведемо у таблиці 3.6 аналіз експертних ризиків.

Таблиця 3.6

Аналіз експертних ризиків зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Єврокар»

Експерт	Рівень компетентності експерта	Важливість ризику	Інтегральний рівень
1	2	3	4
1. Ризик “ Зниження запланованих обсягів виробництва продукції”			
1	10	56	560
2	10	52	520
3	9	45,5	409,5
4	8	45	360
5	9	72	648
6	10	48	480
7	10	52	520
Всього	66	-	3497,5 / 66 = 52,9
2. Ризик “Зниження цін реалізації продукції”			
1	9	27	243
1	2	3	4

Продовження таблиці 3.6

2	9	35	315
3	10	35	350
4	9	44	396
5	10	36	360
6	9	48	432
7	9	52	468
8			
Всього	65	-	2564 / 65 = 39,4

Продовження таблиці 3.6

3. Ризик “Підвищення матеріальних витрат”			
1	8	20	160
2	8	18	144
3	10	21	210
4	10	30	300
5	8	25	200
6	10	31,5	315
7	10	31,5	315
Всього	64	-	1644 / 64 = 25,7
4. Ризик “Оплата підвищених відрахувань і податків”			
1	10	45	450
2	9	44	396
3	10	36	360
4	10	48	480
5	9	58,5	526,5
6	8	49	392
7	8	67,5	540
Всього	64	-	3144,5 / 64 = 49,1
5. Ризик “Перевитрати запланованого ФОП”			
1	8	54	432
2	9	36	324
3	10	31,5	315
4	10	24	240
5	9	31,5	283,5
6	8	24	192
7	10	28	280
Всього	64	-	2066,5 / 64 = 32,3
6. Ризик “Можливості втрат у вигляді штрафів, санкцій та інше”			
1	8	25	200
2	10	27,5	275
3	8	42	336
4	9	26	234
5	10	40	400
6	8	36	288
7	9	49	411
Всього	62	-	2174 / 62 = 35,1
7. Ризик “Майнові і фінансові втрати”			

Продовження таблиці 3.6

1	10	39	390
2	9	20	180
3	10	22	220
4	9	30	270
5	10	45	450
6	8	32	256
7	10	37,5	375
Всього	66	-	2141 / 66 = 32,4

Джерело: власна розробка автора за матеріалами ПрАТ «Єврокар»

Отже, бачимо, що найбільш важливими ризиками зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Єврокар» є наступні:

1. Ризик «Зниження запланованих обсягів виробництва продукції». Отримана інтегральна оцінка 52,9 в результаті опитування 7 експертів;

2. Ризик «Оплата підвищених відрахувань і податків». Отримана інтегральна оцінка 49,1 в результаті опитування 7 експертів;

3. Ризик «Зниження цін реалізації продукції». Отримана інтегральна оцінка 39,4 в результаті опитування 7 експертів.

Таким чином, слід негайно вживати заходи по зниженню ризиків зовнішньоекономічної діяльності підприємству.

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ПрАТ «Єврокар» автомобілів з Чехії

Для подальших розрахунків порівняємо ціни наявного та потенційного постачальників автомобільних комплектуючих (деталей та приладдя). Автомобільні комплектуючі виробників майже не відрізняється за характеристиками та зовнішнім виглядом (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Порівняльна характеристика ціни на автомобільні комплектуючі наявного та потенційного постачальників

№	Назва показників	ŠKODA Auto a.s.	VW RSO BP
1	Країна	Чехія	Угорщина

Продовження таблиці 3.7

2	Джерело інформації про ціну	Ціна пропозиції	Ціна пропозиції
3	Конкурента ціна комплектуючих за 1 т,дол.США	1501,9	1410,6
4	Дата фіксації ціни	19.05.2022	19.05.2022
5	Валюта контракту	Долар США	Долар США
6	Курс національної валюти на дату фіксації ціни (на дату отримання оферти)	26,3	26,3
7	Конкурента ціна комплектуючих за 1т в національній валюті, грн	39500	37083
8	Курс НБУ на період військового стану	29,3	29,3

Джерело: складено та розраховано автором за даними підприємств «SKODA» , «Transsystem», «EISENMANN», «VW RSO BP»

Для оцінки прогнозованої зміни ефективності імпортної діяльності при зміні постачальника необхідно розрахувати вартість імпортованих комплектуючих та здійснити порівняння із вартістю наявного постачальника. Зовнішньоекономічний контракт представлений в Додатку В. (табл. 3.8).

Таблиця 3.8

Розрахунок вартості імпортованої продукції

Параметри	Розрахунок	
	ŠKODA Auto a.s.	VW RSO BP
1. Вартість на умовах EXW: - тонни комплектуючих, грн.. - обсягу ЗЕО, грн..	$В_{од}$=39500 $В_{об}$=39500*12,9 = 509550	$В_{од}$=37083 $В_{об}$=37083*12,9 = 478370
2. Витрати на транспортування, розвантажувально-навантажувальні роботи до митного кордону України, грн.	Витрати несе експортер	Витрати несе експортер
3. Витрати на страхування, грн.	Витрати несе імпортер	Витрати несе імпортер
4. Митна вартість: - тонни комплектуючих, грн. - обсягу ЗЕО, грн.	$МВ_{од}$ = 39500 $МВ_{об}$ = 509550	$МВ_{од}$ = 37083 $МВ_{об}$ = 478370
5. ПДВ: - на тонну комплектуючих, грн - на обсяг ЗЕО, грн..	$ПДВ_{од}$=(39500+79)*0,2= 7915,8 $ПДВ_{об}$=(509550+1019,1)*0,2= 102113,8	$ПДВ_{од}$=(37083+74,2)*0,2= 7431,4 $ПДВ_{об}$=(478370+956,7)*0,2= 95865,3
6. Ціна відповідно до умови поставки: - тонни комплектуючих, грн. - обсягу ЗЕО, грн.	$Ціна_{од}$=39500+79+7915,8= 47494,8 $Ціна_{об}$=47494,8*12,9= 612682,9	$Ціна_{од}$=37083+74,2+7431,4= 44588,6 $Ціна_{об}$=44588,6*12,9= 575192,9

Джерело: складено та розраховано автором за даними підприємств за даними підприємств «SKODA», «VW RSO BP»

Як бачимо із наведених розрахунків, імпортуючи комплектуючі із заводу «VW RSO BP» підприємство зможе зменшити витрати на закупівлю партії комплектуючих обсягом 12,9т. на 37,5 тис. грн.. Так як за рік здійснюється 7 поставок комплектуючих, то загальна економія складатиме 262,5тис.грн

Можна зробити висновок, що при зміні постачальника обране підприємство матиме більш вигідні умови, чим і зменшить витрати на закупівлю. Тим самим, виробник автомобільних комплектуючих зможе знизити собівартість власної виготовленої продукції та нарощувати виробничі потужності, поступово збільшуючи обсяги реалізації. Звідси можемо зробити висновок, що зміни в сфері закупівельної логістики ПрАТ «Єврокар» підвищить ефективність здійснення імпортної діяльності.

З проведеного вище аналізу галузі та діяльності підприємства в цілому, можемо зробити висновок, що обсяги виробництва автомобільних комплектуючих зростають щороку в середньому на 6-8%.

Контрактні мови майбутньої угоди щодо міжнародної імпортної операції ПрАТ «Єврокар» наведено в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Контрактні умови	Значення
Найменування товару	Автомобілі
Країна-експортер	Чехія
Ціна за одиницю	40,5 тис. дол США за од.
Загальна кількість товару, що імпортується, од.	40
Умови постачання	CIP Київ
Курс НБУ на час здійснення платежів	27,1
Ставка митного тарифу за 1 од: повна	10%
ПДВ	20%

Джерело: розраховано автором за матеріалами ПрАТ «Єврокар»

Оцінювання ефективності імпортної операції відбувається при визначенні витрат на проведення імпортної операції, розрахунку митних платежів,імпортної вартості контракту(внаціональній валюті) та аналізу ефективності імпортної операції.

Аналіз ринку автомобілів України визначив, що середня ціна на автомобіль марки Skoda Kodiaq комплектації Executive (Laurin & Klement), та двигуном 2,0L

становить 2 439 000 грн (станом на червень 2021 року). Витрати ,які пов'язані з постачанням продукції на ринок України наведено в табл. 3.10

Таблиця 3.10

Витрати	% до ціни контракту
Витрати на транспортування до кордону	15%
Витрати на страхування	7%
Витрати на навантаження	3%
Витрати на розвантаження	4%
Комісійні експедитора	0,50%
Витрати на оплату праці логістичного персоналу	5%
Відрахування від ФОП	22% від ФОП

Джерело: розраховано автором за матеріалами ПрАТ «Єврокар»

За допомогою досліджених даних можна розрахувати ефективність імпортної операції.

Визначаємо фактурну та митну вартість:

ФВ= 40500 дол*40шт. =1 620 000 дол* 27,1=43 902 000 грн.

ФВ=МВ

Визначаємо суму платежів до державного бюджету.

Мито=43 902 000 грн*0,1 =43 902 00грн

ПДВ=(43 902 000+43 902 00)*0,2=9 658 440 грн

Сума платежів =43 902 000*(0,15+0,04+0,03+0,05+0,22+0,07+0,005)=24 804 630грн

Імпортна вартість контракту в національній валюті (собівартість імпортної операції)= 43 902 000грн+43 902 00+9 658 440 +24 804 630грн =82 755 270грн

Ефективність операції

Дохід від реалізації на внутрішньому ринку =2 439 000* 40 шт= 97 550 000 грн.

Ефективність = Дохід / Витрати

Ефективність імпортної операції = Дохід від реалізації на внутрішньому ринку/ІЦК = 97 550 000 /82 755 270= 1,2

Можемо зробити висновок, що дана імпотрна операція є ефективною, адже значення більше 1.

Розглянемо основні розділи зовнішньоекономічного контракту купівлі-продажу (додаток В).

1. Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення.

2. Преамбула. У преамбулі зазначається повне найменування сторін - учасників зовнішньоекономічної операції, під якими вони офіційно зареєстровані, із зазначенням країни, скорочене визначення сторін як контрагентів ("Продавець", "Покупець", "Замовник", "Постачальник" тощо), особа, від імені якої укладається зовнішньоекономічний договір (контракт), та найменування документів, якими керуються контрагенти при укладенні договору (установчі документи тощо).

Покупцем товару виступає ПрАТ «Єврокар», що є офіційним диллером Skoda в Києві. Продавцем є ŠKODA Auto a.s., головний офіс якої розташований в Чехії.

3. Предмет договору (контракту). У цьому розділі визначається, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити (здійснити) іншому із зазначенням точного найменування, марки, сорту або кінцевого результату роботи, що виконується. У разі бартерного (товарообмінного) договору або контракту на переробку давальницької сировини визначається також точне найменування (марка, сорт) зустрічних поставок (або назва товару, що є кінцевою метою переробки давальницької сировини). Якщо товар (робота, послуга) потребує детальнішої характеристики або номенклатура товарів (робіт, послуг) досить велика, то все це зазначається у додатку (специфікації), який має бути невід'ємною частиною договору (контракту), про що робиться відповідна примітка в тексті договору (контракту). Для бартерного (товарообмінного) договору (контракту) згаданий додаток (специфікація) крім того балансується ще за загальною вартістю експорту та імпорту товарів (робіт, послуг).

У додатку до договору (контракту) про переробку давальницької сировини зазначається відповідна технологічна схема такої переробки. Технологічна схема переробки давальницької сировини має відображати:

- усі основні етапи переробки сировини та процес перетворення сировини в готову продукцію;

Договори міжнародної купівлі-продажу

- кількісні показники сировини на кожному етапі переробки з обґрунтуванням технологічних втрат сировини;

- втрати виконавця переробки на кожному етапі переробки.

Предметом договору є автомобіль Skoda Kodiaq комплектації Executive (Laurin & Klement), та двигуном 2,0L.

4. Кількість та якість товару (обсяги виконання робіт, надання послуг). У цьому розділі визначається, залежно від номенклатури, одиниця виміру товару, прийнята для товарів такого виду (у тоннах, кілограмах, штуках тощо), його загальна кількість та якісні характеристики.

Кількість: 40 штук

Якість товару затверджується сертифікатами якості.

5. Строк і дата поставки. При укладанні зовнішньоекономічних контрактів купівлі-продажу слід чітко розрізняти ці два поняття. Строк поставки - це момент, коли продавець зобов'язаний передати товар у власність покупцю чи за його дорученням особі, що діє від його імені. Є такі способи фіксації в договорі строку поставки:

- визначенням календарного дня поставки;

- визначенням періоду, протягом якого має бути здійснена поставка (місяць, квартал, рік);

- застосуванням прийнятих у торгівлі термінів, таких як "негайна поставка", "швидка поставка", "без затримки", "зі складу" тощо. Поставка при цьому буде здійснена протягом 1-14 днів після підписання контракту;

- шляхом зазначення кількості днів, тижнів, місяців, відлік яких починається з моменту здійснення однією або обома сторонами дії, передбаченої в контракті;

- без зазначення точного строку: "після збирання врожаю", "протягом літа", "після відкриття навігації" тощо.

Дата поставки - це дата передачі товару в розпорядження покупця. Нею може вважатись:

- дата підпису транспортно-експедиційної фірми, що прийняла товар для перевезення;

- дата складського свідоцтва у випадку, якщо покупець несвоєчасно надав судно під завантаження і продавець скористався своїм правом передати товар на зберігання за рахунок покупця;

- дата підписання акта здачі-приймання.

Умови поставки згідно договору: поставлено зі сплатою мита порт призначення Прага.

Умови оплати: попередня оплата з рахунку, що відкривається на 60 днів на користь ПрАТ «Єврокар» протягом 12 днів з дати отримання нашого повідомлення про готовність товару до відвантаження з виконанням АКБ «Райффайзен-Аваль».

- рахунку-фактури;

- відвантажувальної специфікації;

- транспортної накладної

Термін поставки: червень 2021 року.

6. Базисні умови поставки товарів. Витрати з доставки товару в міжнародній торгівлі суттєво відрізняються та складають інколи 40-50 % кінцевої ціни.

Базис договору – CIP (Carriage and Insurance Paid To – Перевезення і страхування оплачено до) передбачає, що продавець оплачує перевезення і знімає з себе відповідальність за вантаж після його передачі перевізнику. Обов'язками продавця є передати товар перевізнику в узгоджені терміни; нести ризики за товар до моменту його передачі перевізнику; надати актуальні транспортні документи; заплатити за оформлення експорту; промаркувати й упакувати товар; оплатити страхування вантажу ; повідомити покупця про те, що товар був переданий перевізнику.

Покупець має оплатити вартість товару за договором; забрати товар у перевізника в пункті призначення/точці вивантаження; нести ризики за пошкодження або втрату вантажу після його передачі перевізнику; оплатити імпортне оформлення.

7. Ціна та загальна вартість договору.

У цьому розділі визначається ціна одиниці виміру товару та загальна вартість товарів або вартість виконаних робіт (наданих послуг), що поставляються згідно з договором, крім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою. Якщо згідно з договором (контрактом) поставляються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю товару кожного сорту, марки, а окремим пунктом договору (контракту) зазначається його загальна вартість. У цьому разі цінові показники можуть бути зазначені в додатках (специфікаціях), на які робиться посилання в тексті договору (контракту).

Ціна товару розуміється на умовах CIP, визначених згідно з Інкотермс-2020 в Пункті 1 даного контракту і включає в себе:

- вартість упаковки;

- всі витрати, пов'язані з транспортуванням товару морським, залізничним і автомобільним транспортом до пункту призначення;

- оплату експортних ліцензій;

- оплату всіх інших платежів, в тому числі митних зборів, мита і платежів, пов'язаних з експортом товару і його транзитом, за необхідності, через треті країни.

Вказана ціна на товар встановлена в доларах США, є твердою і зміні не підлягає. Валютою контракту є долар США. Всі інші податки, мита і збори, а також інші витрати, пов'язані з даним Контрактом і/або його виконанням, які мають бути сплачені в країні ПРОДАВЦЯ, несе ПРОДАВЕЦЬ, в той час як всі інші податки, мита і збори, а також інші витрати у зв'язку з даним Контрактом і його виконанням в країні ПОКУПЦЯ несе ПОКУПЕЦЬ. ПОКУПЕЦЬ зобов'язується виконати всі формальності, пов'язані з ввозом, оплатою мита, митних зборів і платежів, а також ПДВ при імпорті.

Ціна: 40,5 тис. дол. за одиницю

Загальна сума: 1 620 тис.дол.США.

8. Умови платежів.

Цей розділ визначає валюту платежу, строк платежу, спосіб платежу, форми розрахунків, валютні застереження та гарантії виконання сторонами взаємних платіжних зобов'язань. Залежно від обраних сторонами умов платежу в тексті договору (контракту) зазначаються:

- умови банківського переказу до (авансового платежу) та/ або після відвантаження товару або умови документарного акредитива, або інкасо (з гарантією);

- умови за гарантією, якщо вона є, або коли вона необхідна (вид гарантії: на вимогу, умовна), умови та термін дії гарантії, можливість зміни умов договору (контракту) без зміни гарантій.

ПрАТ «Єврокар» виконає 100% попередню оплату за товар за кожну окрему партію, але не пізніше 20 днів до моменту поставки. ПрАТ «Єврокар» здійснює оплату по даному Контракту шляхом банківського переказу в доларах США на рахунок «ŠKODA Auto a.s.». Всі банківські витрати по операціям в країні покупця несе покупець. Всі банківські витрати по операціям в країні продавця несе продавець.

«ŠKODA Auto a.s.» поставить ПрАТ «Єврокар» товар протягом 20 календарних днів після отримання попередньої оплати.

До 01 березня 2022 року Сторони погоджують і письмово затверджують графік поставок. У випадку затримки платежу продавець має право відстрочити поставку товарів на відповідний термін, або відмінити неї у разі довготривалої затримки оплати (більше 2-х тижнів) без погодження з продавцем.

Датою поставки вважається дата передачі товару покупцю в пункті призначення, визначеному Пунктом 1 даного контракту. Продавець буде інформувати покупця по факсу про дату доставки товару транспортом (залізничним, автомобільним, морським) протягом 3 днів.

9. Умови приймання-здавання товару (робіт, послуг). У цьому розділі визначаються строки та місце фактичної передачі товару, перелік товаросупровідних документів. Приймання-здавання проводиться за кількістю згідно з товаросупровідними документами, за якістю — згідно з документами, що

засвідчують якість товару. У результаті здачі-приймання товару покупець отримує можливість здійснювати повний контроль над товаром. Передача товару покупцю здійснюється за рахунок продавця.

10. Упаковка та маркування. Цей розділ містить відомості про упаковку товару (ящики, мішки, контейнери тощо), нанесене на неї відповідне маркування (найменування продавця та покупця, номер договору (контракту), місце призначення, габарити, спеціальні умови складування і транспортування тощо), а за необхідності також умови її повернення. Цей розділ контракту має містити такі відомості: вид і характер упаковки, її якість, розміри, спосіб платежу за упаковку, маркування.

Маркування вантажів є важливим елементом у технології зовнішньоторговельних операцій. Воно виконує такі функції:

- надає товаросупровідну інформацію, яка містить: реквізити імпортера, номер контракту, номер трансу, характеристики ваги та габаритів, номер місця та число місць у партії чи трансі;

- є вказівкою транспортним фірмам щодо поводження з вантажем;

- за необхідності використовується для попередження про небезпеку, яка може виникнути при поводженні з вантажем.

11. Форс-мажорні обставини. Цей розділ містить відомості про те, за яких випадків умови договору (контракту) можуть бути не виконані сторонами. Такі обставини називаються обставинами нездоланної сили, або форс-мажорними обставинами.

12. Санкції та рекламації. Контракт має містити гарантії, достатні для захисту інтересів сторін на випадок порушення договору однією із них.

13. Урегулювання спорів у судовому порядку. У цьому розділі визначаються умови та порядок вирішення спорів у судовому порядку щодо тлумачення, невиконання та/або не належного виконання договору (контракту) з визначенням назви суду або чітких критеріїв визначення суду будь-якою зі сторін залежно від предмета та характеру спору, а також погоджений сторонами вибір

матеріального і процессуального права, яке буде застосовуватися цим судом, та правил проце дури судового урегулювання

14. Місцезнаходження (місце проживання), поштові та платіжні реквізити сторін. При цьому зазначаються місцезна ходження (місце проживання), повні поштові та платіжні рекві зити (номер рахунку, назва та місцезнаходження банку) контрагентів договору.

15. Доповнення і додатки до контракту. Всі додатки до контракту (технічна документація, специфікації тощо) є його не від'ємними частинами. Доповнення до контракту — це зміни чи доповнення раніше погоджених умов контракту.

Проаналізувавши особливості управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства ПрАТ «Єврокар», ми дійшли висновку, що потрібно підвищувати ефективність управління в таких напрямках: пошуку більш вигідних постачальників; застосовування засобів страхування ризиків, у тому числі валютних, фінансових, політичних та економічних; організація необхідних термінів строків поставки продукції; організація безперервності поставок, якщо це необхідно для ефективної діяльності підприємства; організації ефективного транспортного забезпечення; вдосконалення системи управління зовнішньоекономічними операціями.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

На основі проведеного дослідження у випускній кваліфікаційній роботі можна зробити наступні висновки.

Об'єктом дослідження є ПрАТ «Єврокар» – виробництво автотранспортних засобів торгової марки Skoda.

Аналіз фінансової стійкості ПрАТ «Єврокар» показав, що в 2021 році на 33% зріс робочий капітал підприємства, коефіцієнт фінансової незалежності у 2021 році не змінився проте до цього спостерігалась позитивна динаміка його зростання, скоротився коефіцієнт концентрації позикового капіталу. Слід відмітити, що у підприємства немає довгострокових зобов'язань.

Комплексний аналіз фінансового стану ПрАТ «Єврокар» показав, що протягом аналізованого періоду підприємство функціонувало стабільно і прибутково, зокрема в 2021 році зросла сума майна, оборотного і необоротного капіталу, власного капіталу, збільшився валовий і чистий дохід, зросли витрати і підприємство отримало прибуток в розмірі 383686 тис. грн.

Упродовж 2017-2021 рр. спостерігається зменшення частки реалізації продукції ПрАТ «Єврокар», які експортуються у загальній сумі реалізованих товарів підприємства з 0,98% у 2017 р. до 0,24% у 2021 р. Позитивним моментом у зовнішньоекономічній діяльності ПрАТ «Єврокар» стало зростання виручки від реалізації експортованих товарів на 63,05 тис. дол. США або на 163,55%. Тож упродовж 2017-2021 рр. спостерігається збільшення виручки ПрАТ «Єврокар» від експорту товарів за такими асортиментними групами як: чавун на 15,75 тис. дол. США або на 162,71%; сталь на 18,46 тис. дол. США або на 156,18%; феросплави на 20,41 тис. дол. США або на 152,09% та коксу і коксопродуктів на 8,43 тис. дол. США або на 232,23%.

Імпорт є найважливішим напрямком зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Єврокар». Завданням даної роботи є підвищення ефективності імпортної діяльності підприємства логістичної сфери. Доцільно розглянути нові ринки як альтернативу сучасному постачальнику із Чехії.

Проаналізовано дані 3 потенційних постачальників автомобільних комлпектуючих: Transsystem (Польща), EISENMANN (Німеччина), VW RSO BP (Угорщина) та нявного постачальника «ŠKODA Auto a.s.» (Чехія). За отриманими результатами порівняння виробників за різними критеріями, потенційним постачальником комплектуючих для ПрАТ «Єврокар» було обрано завод в Чехії. Перевагами підприємства «ŠKODA Auto a.s.» є територіальна близькість розташування, якість та ціна сировини, умови поставок.

Визначивши економічний розмір замовлення в обсязі 12,9 т та розрахувавши вартість імпортованих комплектуючих, було проаналізовано потенційну зміну ефективності здійснення імпортної діяльності ПрАТ «Єврокар» на поставку партії автомобільних комплектуючих та здійснено прогноз на наступний рік. Результати розрахунків показали, що змінивши завод «ŠKODA Auto a.s.» на «VW RSO BP» підприємство матиме вигідніші умови та зменшиться вартість сировини. Тим самим, виробник автомобільних комплектуючих зможе знизити собівартість власної виготовленої продукції та нарощувати виробничі потужності, поступово збільшуючи обсяги реалізації.

Коефіцієнт ефективності імпорту ПрАТ «Єврокар» після зміни постачальника автомобільних комплектуючих може зрости майже на 0,1. Ефект, таким чином, становитиме 900 тис. грн., що на 310 тис.грн. більше, ніж при імпорті автомобільних комплектуючих із Чехії. Рентабельність імпорту автомобільних комплектуючих за прогнозний рік може збільшитися на 10,8% і становити 22,8%.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бердар М. М. Фінанси підприємств : навч. посіб. / М. М. Бердар. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.

2. Бровка Є. Г. Зовнішньоекономічна діяльність / Є. Г. Бровка, І. П. Продіус. – М: МТ-Прес, 2008. – 186 с.

3. Васюк Т. В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 3. С. 131–136.

4. Гобела В. В. Управління зовнішньоекономічною діяльністю & Management of Foreign Economic Activity : навчальний посібник. Львів : ЛьвДУВС, - 2021. - 244 с.

5. Гребельник О.П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник ; Університет ДФС України. Ірпінь, 2019. 410 с.

6. Гузенко Г. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості / Г. М. Гузенко, Ю. О. Гайдученко., 2013. – 89 с.

7. Євдокимов В. В. Внутрішній контроль операцій експорту та імпорту товарів / В. В. Євдокимов, В. Т. Венцель // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2011. – № 3 (24). – С. 79–84.

8. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : підручник для вузів / І. В. Багрова, Н. І. Рєдіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман ; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. В. Багрової. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 580 с.

9. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика сучасного менеджменту : монографія / під заг. ред. д.е.н., професора Л. В. Батченко. – Донецьк : ДонДУУ, 2005. – 244 с.

10. Зовнішньоторговельні аспекти конкурентної політики України в умовах СОТ : монографія / А. А. Мазаракі, В. В. Юхименко, О. П. Гребельник, Т. М. Мельник [та ін.] ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 309 с.

11. Іванченко К. І. Теоретико-методологічні основи формування системи менеджменту організації діяльності зовнішньоекономічного підрозділу підприємстваа / К. І. Іванченко, М. І. Іванченко: матеріали 10 науково-практичної конференції студентів, аспірантів і докторантів [«Менеджмент підприємницької діяльності»], (Сімферополь, 3-4 квітня 2012). – Сімферополь : ДІАЙПІ, 2012. – С. 53−55.

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

13. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини : навчальний посібник. Київ : Знання, 2006. 407 с.

14. Кондратенко Н. О., Тернова І. А., Колесник Т. М. Теоретико-методичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю господарюючих суб'єктів України . Бізнес Інформ. 2021. №2. С. 21–26.

15. Кортиаев Т. Ю. Проектирование структуры предприятия, ориентированного на внешнеэкономическую деятельность / Т. Ю. Кортиаев // ОБЩЕСТВО И ПРАВО. – 2015. – № 2 (52). – С. 327–329.

16. Маталка С. М. Управління ефективністю організації діяльності зовнішньоекономічного підрозділу підприємства : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж. – 2011. – 210 с.

17. Матвійчук А. В., Сметанюк О.А. Діагностика фінансового стану підприємства із застосуванням інструментарію нечіткої логіки. Фінанси України. 2007. № 12. С. 115-128.

18. Мельник О. Г., Логвиненко Ю.Л. Індикатори оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2007. № 599. С. 124–130.

19. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підручник / за ред. О. А. Кириченка ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 518 с.

20. Міхеєва О. Г. Роль міжнародного права у здійсненні митнотарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук / О. Г. Міхеєва. – Ін-т міжнародних відносин. – К. : Вид-во НУ ім. Т. Шевченка, 2003. – 14 с.

21. Орловська Ю. В. Управління організації діяльності зовнішньоекономічного підрозділу підприємства : навч. посібн. / Ю. В. Орлрвська. – Дніпропетровськ, 2010. – 304 с.

22. Офіційна фінансова звітність ПрАТ «Єврокар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.skoda-auto.ua/company/skoda-solomonovo

23. Павлюк Т. С. Аналіз проблем управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств машинобудівної галузі України / Т. С. Павлюк // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015. – № 33. – С. 142–145.

24. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 29. – Ст. 377.

25. Пшик-Ковальська О. О. Процес планування організації діяльності зовнішньоекономічного підрозділу підприємстваа / О. О. Пшик-Ковальська // Наукові праці НУ «Львівська політехніка». – 2012. – С. 468–472.

26. Румянцев А. П. Міжнародна економіка : практикум / А. П. Румянцев, Ю. О. Коваленко. – К. : ЦНЛ, 2007. – 296 с.

27. Сойма С. Ю. Зовнішньоекономічна діяльність регіону в умовах ринкової трансформації : автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: 08.00.05 : захищена 25.10.11. / С. Ю. Сойма. – Ужгород, 2011. – 22 с.

28. Соколова Н. В. Управление внешнеэкономической деятельностью на уровне предприятия / Н. В. Соколова, М. Л. Елисеева // Общество и право. – 2015. – Выпуск № 2 (52). – С. 140–146.

29. Черчик Л. Основні проблеми організації діяльності зовнішньоекономічного підрозділу підприємства України / Л. Черчик //

Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2016. – № 2. – С. 21−26.

30. Чирка Д. М. Документування на підприємствах зовнішньоекономічної діяльності / Д. М. Чирка // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – № 1 (19). – С. 393–400.

31. Шевченко Л. В. Напрями розвитку законодавчої бази механізму державного управління українських зовнішньоекономічних відносин / Л. В. Шевченко // Інвестиції : практика та досвід. – 2010. – № 23. – С. 139−141.

32. Шевченко О. Зовнішньоекономічна політика держави в контексті моделі ендогенного розвитку глобальної економіки / О. Шевченко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2010. – № 5-1. – С. 229−234.

ДОДАТКИ

Додаток А

Баланс ПрАТ «Єврокар»
за 2017-2021 р.

Актив	Код рядка	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 Рік
1	2			3	4	5
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	1989	2486	2561	3347	52683
первісна вартість	1001	5604	6305	6577	7550	59331
накопичена амортизація	1002	3615	3819	4016	4203	6648
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	0	0	0
Основні засоби:	1010	394629	439908	400552	649988	595627
первісна вартість	1011	1039832	1072253	1096651	1112553	1134659
Знос	1012	645203	632345	696099	462565	539032
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0	0	182184
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	34612	19159	123798	6272	5726
Відстрочені податкові активи	1045	1789	1711	1680	1604	0
Усього за розділом I	1095	433019	463264	528591	661211	836220
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	169524	188085	207076	356252	535007
Виробничі запаси	1101	53745	47709	56779	166818	313035
Незавершене виробництво	1102	1086	1354	1388	2831	13830
Готова продукція	1103	114583	138890	148765	186433	207942
Товари	1104	110	132	144	170	200
Векселі одержані	1120	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	236814	173504	254709	247558	416057
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	8233	8703	19000	26284	22703
з бюджетом	1135	5315	5784	36265	42212	5240
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0	0	0
з нарахованих доходів	1140	776	865	9671	18764	5
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	27844	26712	8358	40662	111710
Поточні фінансові інвестиції	1160	6714	9880	9412	30275	260825
Гроші та їх еквіваленти	1165	142915	217476	180209	310405	56982
Готівка	1166	1	1	1	1	3
Рахунки в банках	1167	142914	217475	180208	310404	56979
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	2	5	7	8	47
Усього за розділом II	1195	617758	633731	746803	1072420	1408576
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0	0	0
Баланс	1300	1050777	1096995	1096995	1733631	2244796
Пасив	Код рядка	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	179528	179528	179528	179528	179528

Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0	0	0
Додатковий капітал	1410	308559	402079	494203	730667	1012216
Емісійний дохід	1411	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0	0	0
Резервний капітал	1415	15000	19943	24783	34883	49883
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	98645	94605	197879	363070	450207
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Вилучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0	0	0
Усього за розділом I	1495	601732	696155	896393	1308148	1691834
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	10230	0	0	0	6762
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	889	0	0	0	111
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0	0	0
Усього за розділом II	1595	11116	0	0	0	6873
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	398553	334880	321488	391931	480898
за розрахунками з бюджетом	1620	8025	10188	17086	20073	26669
за у тому числі з податку на прибуток	1621	7262	9589	16840	19472	25064
за розрахунками зі страхування	1625	880	852	616	773	882
за розрахунками з оплати праці	1630	1887	2022	1978	2703	2817
за одержаними авансами	1635	112	144	188	258	403
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	992	8837	3664	8694	10556
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	28333	34328	17141	1051	23864
Усього за розділом III	1695	437929	400840	379001	425483	546089
Баланс	1900	1050777	1096995	1096995	1733631	2244796

Додаток Б

Звіт про фінансові результати ПрАТ «Єврокар»
за 2017-2021 р.

Стаття	Код рядка	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	739020	928917	1169746	1200072	1711495
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0	0	0	0
Премії підписані, валова сума	2016	0	0	0	0	0
Премії, передані у перестрахування	2017	0	0	0	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2018	0	0	0	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2019	0	0	0	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	337637	411213	462271	(386119)	(681754)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0	0	0	0
Валовий: прибуток	2090	401383	517704	707475	813953	1029741
Валовий: збиток	2095	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0	0	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0	0	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0	0	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	33398	12246	25535	151783	236736
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0	0	0	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0	0	0	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2130	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Адміністративні витрати	2130	(80000)	(52786)	(42047)	(59151)	(140282)
Витрати на збут	2150	(85111)	(112308)	(143577)	(106344)	(226433)
Інші операційні витрати	2180	(254969)	(258116)	(313926)	(454761)	(454797)
Витрат від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0	0	0	0
Витрат від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0	0	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	14701	106740	233460	345480	444965
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	21760	19429	14517	14744	22517

Інші доходи	2240	615	20213	30101	4485	12184
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0	0	0	0
Фінансові витрати	2250	(0)	(0)	(0)	(0)	(12)
Втрати від участі в капіталі	2255	(0)	(0)	(0)	(0)	
Інші витрати	2270	(2)	(2)	(8)	(8)	(476)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0	0	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	14701	106740	233460	364701	479178
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	0	29282	47752	-68746	-95492
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	44527	96791	200243	295955	383686
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0	0	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0	0	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0	0	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0	0	-4	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0	0	-4	0
Податок на прибуток, пов’язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0	0	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0	0	-4	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	44527	96791	200243	295951	383686

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Стаття	Код рядка	2017 Рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Матеріальні затрати	2500	269877	289562	312569	350967	594182
Витрати на оплату праці	2505	81658	85695	89562	91891	107837
Відрахування на соціальні заходи	2510	26890	28965	30562	32869	36738
Амортизація	2515	57851	59877	61589	62621	82650
Інші операційні витрати	2520	343837	357447	462735	560701	712066
Разом	2550	780113	821546	957017	1099049	1533473

Додаток В

ДОГОВІР ПОСТАВКИ № 77

м. Київ, Україна **22 червня_ 2021 року**

Приватне Акціонерне Товариство «Єврокар», м. Київ, просп. Перемоги, 67В, в особі директора Царенко Ігора Анатолійовича, який діє на підставі договору (далі – Постачальник), з однієї сторони, та «ŠKODA Auto a.s.», м. Прага, 170 00 Praha 7-Holešovice, Чехія, в особі директора Ральф Брандштеттер, який діє на підставі Статуту (далі – Покупець), з другої сторони, а спільно – Сторони, а окремо – Сторона, уклали даний Договір поставки № 77 від 22 червня 2021 року (далі – Договір) про наступне:

1. Предмет Договору

1.1. Постачальник приймає на себе зобов'язання поставляти і передавати у власність Покупця автомобіль (далі – Товар), а Покупець зобов'язується приймати та оплачувати Товар, в порядку та на умовах, визначених даним Договором.

1.2. Постачальник гарантує Покупцю, що Товар належить йому на праві власності, не перебуває під забороною відчуження, арештом, не є предметом застави та іншим засобом забезпечення виконання зобов'язань перед будь-якими фізичними або юридичними особами в договорі, державними органами, а також не є предметом будь-якого іншого обтяження чи обмеження в статуті, передбаченого чинним законодавством.

1.3. Асортимент Товару, номенклатура Товару, код Товару згідно з УКТ ЗЕД, одиниця Товару, кількість Товару, ціна Товару, та інші дані, необхідні для організації поставок Товару, визначаються у специфікаціях, які підписуються Сторонами на кожну поставку Товару та є невід'ємними частинами даного Договору.

2. Строк та умови поставки Товару

2.1. Строк поставки Постачальником Товару – протягом 1-14 календарних днів з моменту підписання Сторонами специфікації до даного Договору.

2.2. Поставка Постачальником Товару здійснюється на умовах CIP (Incoterms 2020) – м. Київ, України.

2.3. Товар поставляється Постачальником в експортній тарі (упаковці), яка повинна відповідати стандартам або технічним умовам і забезпечувати його збереження в належному стані під час транспортування та зберігання. Товар повинен супроводжуватися пакувальним листом.

2.4. Постачальник несе відповідальність перед Покупцем, в доларах США, за будь-які пошкодження Товару, викликані неправильним упакуванням, за корозію, за додаткові витрати з перевезення та зберігання, які були викликані відвантаженням Товару за неправильною адресою через невідповідне маркування.

2.5. Маркування чітко наноситься на англійській мові на кожне вантажне місце.

2.6. На кожну поставку Товару Постачальник надає Покупцеві такі документи: рахунок; CMR (товарно-транспортна накладна); пакувальний лист; сертифікат походження; сертифікат якості.

3. Ціна Товару, ціна Договору, порядок та строк розрахунків

3.1. Ціна Товару визначається у специфікаціях, які підписуються Сторонами на кожну поставку Товару та є невід'ємними частинами даного Договору.

3.2. Ціна Товару включає вартість експортної тари (упаковки), маркування і митних зборів в країні Постачальника.

3.3. Ціна Договору становить 40,5 тис. доларів США. за одиницю

3.4. Ціна Договору визначається за загальною сумою поставленого та оплаченого Товару згідно підписаних Сторонами специфікацій та виставлених Постачальником рахунків до даного Договору протягом строку дії даного Договору.

3.5. Розрахунок Покупцем за Товар здійснюється в доларах США, у безготівковому порядку, шляхом перерахування Покупцем грошових коштів на рахунок Постачальника, на підставі виставленого Постачальником рахунку до даного Договору.

3.6. Всі банківські витрати, пов'язані з банком Постачальника, несе Постачальник. Всі банківські витрати, пов'язані з банком Покупця, несе Покупець. Всі витрати по комісії транзитних банків кореспондентів, несе Покупець.

3.7. Розрахунок Покупцем за Товар здійснюється наступним чином: попередня оплата з рахунку, що відкривається на 60 днів на користь ПрАТ «Єврокар» протягом 12 днів з дати отримання нашого повідомлення про готовність товару до відвантаження з виконанням АКБ «Райффайзен-Аваль».

4. Якість Товару, комплектність Товару та гарантія на Товар

4.1. Якість Товару, що поставляється, повинні відповідати стандартам якості, прийнятим заводом виробником і підтверджуватися сертифікатом якості заводу виробника.

4.2. Постачальник несе відповідальність за якість поставленого ним Товару і гарантує його якість в цілому, включаючи складові частини та комплектуючі.

4.3. Постачальник гарантує якість Товару протягом 36 календарних місяців з моменту початку експлуатації товару.

4.4. У разі заміни Товару неналежної якості на Товар, що відповідає умовам даного Договору, гарантійний строк на нього починає спливати з моменту заміни.

4.5. Покупець має право пред'явити письмову претензію Постачальнику у зв'язку з виявленими недоліками Товару протягом гарантійного строку на Товар.

5. Відповідальність Сторін

5.1. У випадку порушення Сторонами своїх зобов'язань за даним Договором, Сторони несуть відповідальність, що визначається даним Договором та чинним законодавством України.

5.2. За прострочення Постачальником строку поставки або недопоставки Товару, Постачальник сплачує Покупцю штраф у доларах США в розмірі 40,5 тис. дол за одиницю (100 %) від суми непоставленого або недопоставленого Товару за кожний день прострочення поставки або недопоставки Товару, включаючи день оплати, на підставі письмової претензії Покупця, а також відшкодовує Покупцю понесені Покупцем документально підтвердженні збитки згідно вимог п. 5.6. даного Договору, на підставі письмової претензії Покупця.

5.3. За прострочення Покупцем строку оплати Товару, Покупець сплачує Постачальнику штраф у доларах США в розмірі (2) % від суми боргу за кожний день прострочення оплати Товару, включаючи день оплати, на підставі письмової претензії Постачальника.

5.4. Постачальник несе відповідальність за якість поставленого ним Товару. Якщо якість Товару не відповідатиме встановленим стандартам якості або в процесі його гарантійного строку будуть виявлені недоліки або приховані дефекти, Постачальник зобов'язаний провести заміну неякісного Товару.

Заміну неякісного Товару на Товар належної якості Постачальник повинен провести в 10 (десяти) денний строк з моменту отримання відповідного письмового повідомлення Покупця про це. Всі витрати, викликані заміною неякісного Товару на Товар належної якості, або допоставкою недопоставленого Товару, включаючи транспортні та митні витрати, несе Постачальник. При відсутності можливості провести таку заміну Товару Постачальник повертає Покупцю грошові кошти в розмірі суми неякісного Товару та сплачує Покупцю штраф у доларах США в розмірі 20 (двадцять) % від суми неякісного Товару, на підставі письмової претензії Покупця.

5.5. Покупець має право в односторонньому порядку відмовитися від виконання даного Договору у випадку поставки Товару неналежної якості, з письмовим повідомленням про це Постачальника. У цьому випадку Постачальник зобов'язаний відшкодувати Покупцеві понесені Покупцем документально підтвердженні збитки, пов'язані з достроковим припиненням строку дії даного Договору, на підставі письмової претензії Покупця.

5.6. Незалежно від сплати штрафу в доларах США, Сторона, що порушила умови даного Договору, відшкодовує іншій Стороні фактично нанесені (тобто реально обліковані) в результаті цього документально підтверджені збитки в частині, не покритій штрафом у доларах США, на підставі письмової претензії відповідної Сторони.

5.7. Сплата Стороною штрафу в доларах США та/або відшкодування документально підтверджених збитків, завданих порушенням умов даного Договору, іншій Стороні, не звільняє її від обов'язку виконати даний Договір в натурі, якщо інше прямо не передбачено чинним в Україні законодавством.

6. Порядок вирішення спорів

6.1. При виникненні спорів та/або розбіжностей по даному Договору або у зв'язку з ним, Сторони будуть здійснювати всі необхідні заходи для досягнення згоди шляхом переговорів та/або шляхом письмового листування (надіслання письмових претензій), з відповідними письмовими відповідями на письмовий лист (письмову претензію) не пізніше 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту отримання, а у разі неотримання (з будь-яких підстав) 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту надсилання такого письмового листа (письмової претензії) зацікавленою Стороною.

6.2. Якщо Сторони не досягли згоди шляхом переговорів та/або шляхом письмового листування (надіслання письмових претензій), спори та/або розбіжності по даному Договору або у зв'язку з ним,

вирішуються в Господарському суді міста Києва, м. Київ, Україна, відповідно до чинного законодавства України. Мова господарського судочинства – українська мова.

7. Форс-мажорні обставини

7.1. У випадку настання форс-мажорних обставин (загроза війни, збройний конфлікт або серйозна погроза такого конфлікту, включаючи але не обмежуючись ворожими атаками, блокадами, військовим ембарго, дії іноземного ворога, загальна військова мобілізація, військові дії, оголошена та неоголошена війна, дії суспільного ворога, збурення, акти тероризму, диверсії, піратства, безлади, вторгнення, блокада, революція, заколот, повстання, масові заворушення, введення комендантської години, експропріація, примусове вилучення, захоплення підприємств, реквізиція, громадська демонстрація, блокада, страйк, аварія, протиправні дії третіх осіб, пожежа, вибух, тривалі перерви в роботі транспорту, регламентовані умовами відповідних рішень та актами державних органів влади, закриття морських проток, ембарго, заборона (обмеження) експорту/імпорту тощо, а також викликані винятковими погодними умовами і стихійним лихом, а саме: епідемія, сильний шторм, циклон, ураган, торнадо, буревій, повінь, нагромадження снігу, ожеледь, град, заморозки, замерзання моря, проток, портів, перевалів, землетрус, блискавка, пожежа, посуха, просідання і зсув ґрунту, інші стихійні лиха тощо), за умови, що постраждала Сторона повідомляє протягом 10 (десяти) робочих днів іншу Сторону в письмовому вигляді про настання таких форс-мажорних обставин (надавши при цьому докази їх існування, підтверджені Торгово-промисловою палатою країни Постачальника або Покупця або уповноваженими нею регіональними торгово-промисловими палатами країни Постачальника або Покупця), і за умови, що такі форс-мажорні обставини продовжуються не більше 14 (чотирнадцяти) календарних днів, інша Сторона погоджується з тим, що строк виконання зобов'язань постраждалою Стороною буде продовжений на строк, що дорівнює строку цієї затримки.

У випадку, якщо форс-мажорні обставини тривають довше зазначеного строку, даний Договір втрачає чинність (що оформлюється шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору), якщо тільки інша Сторона не погодиться в письмовій формі продовжити його. При цьому штрафні санкції будь-якою із Сторін до іншої Сторони не застосовуються.

8. Конфіденційність

8.1. Сторони погодилися, що текст даного Договору, будь-які матеріали, інформація та відомості, які стосуються даного Договору, є конфіденційними і не можуть передаватися третім особам без попередньої письмової згоди іншої Сторони, крім випадків, коли таке передавання пов'язане з одержанням офіційних дозволів, документів для виконання даного Договору або сплати податків, інших обов'язкових платежів, а також у випадках, передбачених чинним законодавством країни Постачальника або Покупця.

8.2. Зобов'язання конфіденційності зберігають свою чинність протягом строку дії даного Договору та 10 (десять) років після закінчення строку дії даного Договору або дострокового припинення строку дії даного Договору.

9. Строк дії Договору та інші умови

9.1. Даний Договір набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та діє по 22 вересня 2021 року, але в будь-якому випадку до виконання Сторонами своїх зобов'язань по даному Договору.

9.2. Даний Договір може бути будь-якою із Сторін достроково припинений до закінчення строку дії даного Договору за умови письмового повідомлення Стороною іншої Сторони за 1 (один) календарний місяць про це та належного виконання Сторонами усіх умов даного Договору, та оформлюється шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору.

9.3. Закінчення строку дії даного Договору або дострокове припинення строку дії даного Договору не звільняє Сторони від повного його виконання та відповідальності за його порушення, яке мало місце під час строку дії даного Договору, а також від гарантійних зобов'язань по даному Договору.

9.4. Зміни та/або доповнення у даний Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю Сторін та оформлюються шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору.

9.5. Додатки та/або додаткові угоди до даного Договору є його невід'ємною частиною і мають юридичну силу, якщо вони викладені у письмовій формі та підписані Сторонами.

9.6. Даний Договір укладений українською та англійською мовами, в 2 (двох) оригінальних примірниках, які мають однакову юридичну силу, по 1 (одному) оригінальному примірнику для Постачальника та Покупця. У разі розбіжності в текстах даного Договору, переважаюче значення має текст українською мовою.

9.7. Даний Договір, додатки до даного Договору, додаткові угоди до даного Договору, а також інші документи, оформленні на виконання даного Договору, підписані та надіслані за допомогою засобів

електронної пошти або факсимільного зв'язку, мають однакову юридичну силу з оригіналом при умові наступного обміну оригіналами.

9.8. Сторони в порядку дотримання Закону України «Про захист персональних даних», надають одна одній дозвіл на отримання, обробку та використання персональних даних з метою належного виконання умов даного Договору.

9.9. Підписуючи даний Договір, Покупець гарантує Постачальнику, що має достатній рівень правоздатності для його підписання, в розумінні статті 44 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю».

У разі, якщо ціна Договору, що в еквіваленті національної валюти України – гривні, відповідно до офіційного курсу національної валюти України – гривні до долара США встановленого Національним банком України, буде більше 50 (п'ятдесят) % чистих активів Покупця станом на кінець попереднього кварталу (значний правочин), то Покупець, у якого виникло таке перевищення, зобов'язаний отримати згоду на вчинення значного правочину від учасників товариства з обмеженою відповідальністю та надати Постачальнику засвідчену копію з перекладом на англійську мову (п. 9.6. даного Договору) такої згоди на вчинення значного правочину. Рішення про надання згоди на вчинення значного правочину приймається виключно загальними зборами учасників товариства з обмеженою відповідальністю.

9.10. Взаємовідносини Сторін, що не врегульовані даним Договором, регулюються чинним законодавством України.

10. РЕКВІЗИТИ ТА ПІДПИСИ СТОРІН

ПОСТАЧАЛЬНИК	**ПОКУПЕЦЬ**
ПрАТ «Єврокар» м. Київ, просп. Перемоги, 67В, Тел.: +380444901086 Факс: +380444901077	«ŠKODA Auto a.s.» V Háji 1565/56, 170 00 Praha 7-Holešovice, Чехия Тел.: +420220805824 Факс: +420220805824
Директор	**Директор**
Царенко Ігор Анатолійович	Ральф Брандштеттер

SUPPLY CONTRACT № 77

Kyiv, Ukraine, **June 22, 2021**

Eurocar Private Joint-Stock Company, Kyiv, ave. Peremohy, 67B, represented by Director Tsarenko Igor Anatoliyovych, acting on the basis of a contract (hereinafter - the Supplier), on the one hand, and ŠKODA Auto a.s., Prague, 170 00 Praha 7-Holešovice, Czech Republic, represented by Director Ralph The Brandstetter, acting on the basis of the Articles of Association (hereinafter referred to as the Buyer), on the other hand, and jointly by the Parties and separately by the Party, have entered into this Supply Agreement № 77 of 22 June 2021 (hereinafter referred to as the Agreement) as follows:

1. Subject of the Agreement

1.1. The Supplier undertakes to deliver and transfer to the ownership of the Buyer the car (hereinafter - the Goods), and the Buyer undertakes to accept and pay for the Goods, in the manner and under the conditions specified in this Agreement.

1.2. The Supplier guarantees to the Buyer that the Goods belong to him on the right of ownership, are not prohibited by alienation, arrest, are not the subject of collateral and other means of securing the fulfillment of obligations to any natural or legal persons in the contract, government agencies and subject to any other encumbrance or restriction in the statute provided by applicable law.

1.3. Product range, product nomenclature, product code according to UKT FEA, unit of goods, quantity of goods, price of goods, and other data required for the organization of deliveries of goods are determined in the specifications signed by the Parties for each delivery of goods and are integral parts Agreement.

2. Terms and conditions of delivery of the Goods

2.1. Term of delivery by the Supplier of the Goods - within 1-14 calendar days from the moment of signing by the Parties of the specification to the given Contract.

2.2. Delivery by the Supplier of the Goods is carried out on the terms of CIP (Incoterms 2020) - Kyiv, Ukraine.

2.3. The goods are delivered by the Supplier in export containers (packaging), which must meet the standards or technical conditions and ensure its safety in proper condition during transportation and storage. The goods must be accompanied by a packing list.

2.4. The Supplier shall be liable to the Buyer, in US dollars, for any damage to the Goods caused by improper packaging, corrosion, additional transportation and storage costs caused by shipment of the Goods to the wrong address due to improper labeling.

2.5. Markings shall be clearly affixed in English to each cargo space.

2.6. For each delivery of the Goods, the Supplier shall provide the Buyer with the following documents: invoice; CMR (consignment note); packing list; certificate of origin; quality certificate.

3. Price of the Goods, the price of the Agreement, the procedure and term of settlements

3.1. The price of the Goods is determined in the specifications signed by the Parties for each delivery of the Goods and are an integral part of this Agreement.

3.2. The price of the Goods includes the cost of export containers (packaging), marking and customs duties in the country of the Supplier.

3.3. The price of the Agreement is 40.5 thousand US dollars. per unit

3.4. The Price of the Agreement is determined by the total amount of the delivered and paid Goods in accordance with the specifications signed by the Parties and the invoices issued by the Supplier to this Agreement during the term of this Agreement.

3.5. Payment by the Buyer for the Goods is made in US dollars, non-cash, by transferring funds by the Buyer to the account of the Supplier, on the basis of the invoice issued by the Supplier to this Agreement.

3.6. All bank charges related to the Supplier's bank shall be borne by the Supplier. All bank charges related to the Buyer's bank shall be borne by the Buyer. All costs of the commission of transit banks correspondents, borne by the Buyer.

3.7. The Buyer's payment for the Goods is as follows: prepayment from the account, which is opened for 60 days in favor of PJSC "Eurocar" within 12 days from the date of receipt of our notice of readiness for shipment with JSCB "Raiffeisen-Aval".

4. Quality of the Goods, completeness of the Goods and warranty on the Goods

4.1. The quality of the delivered goods must meet the quality standards adopted by the manufacturer and be confirmed by the quality certificate of the manufacturer.

4.2. The Supplier is responsible for the quality of the Goods supplied by him and guarantees its quality as a whole, including components and components.

4.3. The Supplier guarantees the quality of the Goods within 36 calendar months from the date of commencement of operation of the Goods.

4.4. In case of replacement of the Goods of improper quality with the Goods that meet the terms of this Agreement, the warranty period for it begins to expire from the moment of replacement.

4.5. The Buyer has the right to submit a written complaint to the Supplier in connection with the identified defects of the Goods during the warranty period for the Goods.

5. Liability of the Parties

5.1. In case of breach by the Parties of their obligations under this Agreement, the Parties shall be liable under this Agreement and the current legislation of Ukraine.

5.2. For delay by the Supplier in delivery or non-delivery of the Goods, the Supplier shall pay the Buyer a penalty in US dollars in the amount of 40.5 thousand dollars per unit (100%) of the amount of undelivered or undelivered Goods for each day of delay in delivery or non-delivery of goods. on the basis of a written claim of the Buyer, as well as compensates the Buyer for the damages incurred by the Buyer in accordance with the requirements of paragraph 5.6. of this Agreement, on the basis of a written claim of the Buyer.

5.3. For late payment by the Buyer of the Goods, the Buyer shall pay the Supplier a penalty in US dollars in the amount of (2)% of the amount of debt for each day of delay in payment for the Goods, including the day of payment, based on the written claim of the Supplier.

5.4. The Supplier is responsible for the quality of the Goods supplied by him. If the quality of the Goods does not meet the established quality standards or defects or hidden defects are found during its warranty period, the Supplier is obliged to replace the defective Goods.

Replacement of substandard Goods with Goods of proper quality must be carried out by the Supplier within 10 (ten) days from the date of receipt of the relevant written notice of the Buyer. All costs caused by the replacement of substandard Goods with Goods of good quality, or delivery of undelivered Goods, including transport and customs costs, shall be borne by the Supplier. In the absence of such replacement of the Goods, the Supplier shall return to the Buyer funds in the amount of defective Goods and pay the Buyer a penalty in US dollars of 20 (twenty)% of the amount of defective Goods, based on a written claim of the Buyer.

5.5. The Buyer has the right to unilaterally refuse to perform this Agreement in the case of delivery of Goods of improper quality, with written notice to the Supplier. In this case, the Supplier is obliged to reimburse the Buyer for the losses incurred by the Buyer in support of the early termination of this Agreement, based on a written claim of the Buyer.

5.6. Notwithstanding the payment of the fine in US dollars, the Party that violates the terms of this Agreement shall reimburse the other Party for the actual (ie actually recorded) consequentially documented damages in the part not covered by the fine in US dollars, upon written claim of the Party concerned.

6. Dispute resolution procedure

6.1. In the event of disputes and / or disagreements under or in connection with this Agreement, the Parties shall take all necessary measures to reach an agreement through negotiations and / or written correspondence (sending written claims), with appropriate written responses to the written letter. claim) no later than 14 (fourteen) calendar days from the date of receipt, and in case of non-receipt (for any reason) 14 (fourteen) calendar days from the date of sending such a written letter (written claim) by the interested Party.

6.2. If the Parties do not reach an agreement through negotiations and / or written correspondence (sending written claims), disputes and / or disagreements under or in connection with this Agreement shall be resolved in the Commercial Court of Kyiv, Kyiv, Ukraine, in accordance with current legislation of Ukraine. The language of commercial litigation is the Ukrainian language.

7. Force majeure

7.1. In case of force majeure provided that the affected Party notifies the other Party within 10 (ten) working days in writing on the occurrence of such force majeure (providing evidence of their existence, confirmed by the Chamber of Commerce of the country of the Supplier or the Buyer or its authorized regional chambers of commerce of the country of the Supplier or the Buyer), and provided that such force majeure the circumstances continue for no more than 14 (fourteen) calendar days, the other Party agrees that the term of performance of obligations by the injured Party will be extended for a period equal to the term of this delay.

In case of force majeure lasts longer than the specified period, this Agreement shall cease to be valid (executed by the Parties signing an additional agreement to this Agreement), unless the other Party agrees in writing to extend it. In this case, penalties shall not be applied by either Party to the other Party.

8. Confidentiality

8.1. The Parties agree that the text of this Agreement, any materials, information and data relating to this Agreement are confidential and may not be transferred to third parties without the prior written consent of the other Party, except where such transfer is subject to official permission. , documents for performance of this Agreement or payment of taxes, other obligatory payments, and also in the cases provided by the current legislation of the country of the Supplier or the Buyer.

8.2. The obligations of confidentiality remain in force during the term of this Agreement and 10 (ten) years after the expiration of this Agreement or early termination of this Agreement.

9. Term of the Agreement and other conditions

9.1. This Agreement shall enter into force upon signature by the Parties and shall remain in force until September 22, 2021, but in any case until the Parties fulfill their obligations under this Agreement.

9.2. This Agreement may be terminated by either Party prior to the expiration of this Agreement upon written notice by the Party of the other Party within 1 (one) calendar month and proper performance by the Parties of all terms of this Agreement, and executed by signing an additional agreement. of this Agreement.

9.3. The expiration of this Agreement or early termination of this Agreement does not release the Parties from its full implementation and liability for its violation, which occurred during the term of this Agreement, as well as warranty obligations under this Agreement.

9.4. Changes and / or additions to this Agreement may be made only by agreement of the Parties and shall be executed by signing an additional agreement to this Agreement by the Parties.

9.5. Annexes and / or additional agreements to this Agreement are an integral part of it and have legal force if they are set out in writing and signed by the Parties.

9.6. This Agreement is concluded in Ukrainian and English, in 2 (two) original copies, which have the same legal force, 1 (one) original copy for the Supplier and the Buyer. In case of any divergence in the texts of this Agreement, the Ukrainian text shall prevail.

9.7. This Agreement, appendices to this Agreement, additional agreements to this Agreement, as well as other documents executed for the implementation of this Agreement, signed and sent by e-mail or facsimile, have the same legal force with the original subject to subsequent exchange of originals. .

9.8. In compliance with the Law of Ukraine "On Personal Data Protection", the Parties grant each other permission to receive, process and use personal data in order to properly comply with the terms of this Agreement.

9.9. By signing this Agreement, the Buyer guarantees to the Supplier that he has a sufficient level of legal capacity to sign it, within the meaning of Article 44 of the Law of Ukraine "On Limited and Additional Liability Companies".

If the price of the Agreement in the equivalent of the national currency of Ukraine - hryvnia, in accordance with the official exchange rate of the national currency of Ukraine - hryvnia to the US dollar set by the National Bank of Ukraine, will be more than 50 (fifty)% of net assets of the Buyer (significant transaction), the Buyer, who has such an excess, is obliged to obtain consent to perform a significant transaction from the members of the limited liability company and provide the Supplier with a certified copy with English translation (paragraph 9.6. of this Agreement) such consent committing a significant transaction. The decision to consent to a significant transaction is made exclusively by the general meeting of participants of a limited liability company.

9.10. Relationships between the Parties not regulated by this Agreement shall be governed by the current legislation of Ukraine.

10. DETAILS AND SIGNATURES OF THE PARTIES

SUPPLIER	**BUYER**
PJSC "Eurocar" м Kyiv, ave. Victory, 67B, Phone.: +380444901086 Fax: +380444901077	«ŠKODA Auto a.s.» V Háji 1565/56, 170 00 Praha 7-Holešovice, Чехия Phone.: +420220805824 Fax: +420220805824
Director Tsarenko Igor Anatoliyovych	**Director** Ralph Brandstetter