

РОЗДІЛ III. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Швед В.В., кандидат економічних наук,
професор кафедри бізнесу та права
Вінницький інститут Університету «Україна»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5497-0975>
Ткачук А.В. магістр 2-го року підготовки
спеціальності «Менеджмент»
Вінницький інститут Університету «Україна»

DOI: <https://doi.org/10.58521/2521-1390-2023-28-18>

ТРАНСПОРТНІ УМОВИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ

TRANSPORTATION CONDITIONS OF FOREIGN TRADE CONTRACTS

Анотація. Стаття зосереджується на аналізі транспортних умов у міжнародній торгівлі та їх впливі на ведення бізнесу. Автори детально розглядають положення Інкотермс 2020, акцентуючи увагу на розподілі ризиків та витрат між продавцем і покупцем. Особлива увага приділяється практичному застосуванню цих умов у контрактах, з метою оптимізації логістики та зниження вартості доставки товарів. Висновки статті підкреслюють важливість глибокого розуміння та правильного застосування Інкотермс 2020 для успішного ведення міжнародної комерційної діяльності.

Ключові слова: міжнародний менеджмент, зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоторговельні контракти.

Abstract. The article focuses on the analysis of transportation terms in international trade and their impact on business. The authors analyze in detail the provisions of Incoterms 2020, focusing on the allocation of risks and costs between the seller and the buyer. Particular attention is paid to the practical application of these terms in contracts in order to optimize logistics and reduce the cost of delivery of goods. The conclusions of the article emphasize the importance of a deep understanding and proper application of Incoterms 2020 for the successful conduct of international commercial activities.

Keywords: international management, foreign economic activity, foreign trade contracts.

Постановка проблеми. Сучасний світ стає все меншим й меншим через розвиток глобальних каналів зв'язку, міжнародної торгівлі та світової економіки. Тож важко перебільшити актуальність даної статті, що полягає у зростаючій важливості глобальної логістики та необхідності чіткого розуміння транспортних умов в контрактах міжнародної торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Закономірності міжнародної діяльності та використання зовнішньоторговельних контрактів розглядалися у роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, таких, як: Козак Ю.Г., Гобела В. В., Гребельник О. П., Дахно І. І., Дідівський М.І. Кириченко О.А., Хрупович С.Є., Швед В.В. та інших. Слід зазначити, що збалансоване та ефективне міжнародне підприємництво є особливо важливим на надзвичайно конкурентних внутрішніх та міжнародних ринках, а в сучасних умовах воно може бути умовою виживання держави.

Формулювання цілей статті. Метою статті є детальний аналіз транспортних умов в контексті Інкотермс 2020 та визначення їх впливу на ефективність комерційних операцій.

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

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

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

Для розуміння особливостей транспортних умов необхідно відзначити такі особливості транспорту.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- витрати на зберігання після розвантаження в країні-імпортері;

- витрати на розвантаження в місці знаходження одержувача вантажу;

- витрати на оренду транспортного обладнання в країні-експортері;

- тощо.

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

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

Висновки. Отже, детальне розуміння та застосування умов Інкотермс 2020 є критично важливим для ефективного управління міжнародною торгівлею. Ми наголошуємо на необхідності зосередження уваги на ризиках, витратах та обов'язках, пов'язаних із транспортуванням та доставкою товарів у міжнародних договорах, з метою оптимізації операцій та зменшення потенційних втрат.

Список використаних джерел

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

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

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

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

5. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навчальний посібник. Дніпро : Університет імені Альфреда Нобеля. 2019. 156 с.
6. Омельченко О.В., Швед В.В., Яковченко І.С. Про деякі теоретико-методичні аспекти маркетингової діяльності у зовнішньоекономічних операціях. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2022. №42. С. 101-106 URL: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2022-42-18>
7. Швед В.В., Матяш О.Д. Законодавче регулювання зовнішньоекономічної (міжнародної) діяльності. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2022. №43. С. 162-168. URL: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2022-43-28>
8. Швед В.В., Боковець В.В. Міжнародний менеджмент. Вінниця: ВФЕУ. 2012. 228 с.
9. Швед В.В. Управління транспортними умовами зовнішньоторговельних контрактів. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2010 № 1 С. 86-90
10. Швед В.В. Основні методи аналізу стратегічних перспектив зовнішньоекономічної діяльності. *Матеріали міжнародної науково-практичної конференції: Тенденції управління фінансовими та інноваційними процесами в умовах ринкових перетворень*. Вінниця. 2012. С. 396-397
11. Швед В.В., Матяш О.Д. Сутність та зміст управління зовнішньоекономічною діяльністю. *Подільський науковий вісник*. 2022. № 3(23)-4(24). С. 103-112
12. Швед В.В. Економічний механізм формування контрактних імпорتنих цін підприємств на споживчі товари: дис. . канд. екон. наук: 08.00.04. Хмельницький, 2008. 198 с.
13. Швед В.В. Ціновий та валютний ризик при імпорті споживчих товарів: аналіз та принципи оцінки. *Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія економіка*. №4. 2008. С. 278-283
14. Швед В.В., Закладній О.А., Омельченко О.В. Міжнародна інвестиційна діяльність. Вінниця. 2017. 224 с.