

Отже, основними перевагами корпоративної мережевої торгівлі перед іншими формами торгівлі є економія на масштабах, можливість суттєвого зниження цін закупівлі товарів, економія адміністративно-управлінських і трансакційних витрат, лобіювання своїх інтересів у державних і місцевих колах, фінансова спроможність до постійних технологічних інновацій, удосконалення всіх бізнес-процесів, накопичення торгового капіталу. Але все вищезазначене має бути ґрунтовно підкріплене достатньою кількістю науково-теоретичних розробок стосовно визначення та класифікації корпоративних торговельних мереж. А це, в свою чергу, ставить перед науковцями, які досліджують цю проблематику, нові завдання та цілі дослідження. Власні визначення авторів корпоративної торговельної мережі та розширення класифікаційних ознак сучасного ретейлу дасть можливість порівнювати мережі зі спільними ознаками і виявляти загальні зако-

номірності розвитку форматів корпоративної роздрібної торгівлі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Роздрібно та оптова торгівля. Терміни та визначення : державний стандарт ДСТУ 4303:2004. – К. : Укрдержстандарт, 2005. – 28 с.
2. Торговля. Термины и определения : государственный стандарт Российской Федерации ГОСТ 51303-99. – М. : Госстандарт, 2000. – 28 с.
3. Кавун О. О. Стратегія формування торговельних мереж у роздрібній торгівлі продовольчими товарами : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / О. О. Кавун. – К., 2006. – 246 с.
4. Лісіца В. В. Глобалізація в торгівлі: вплив світових процесів на український роздрібний ринок : монографія / В. В. Лісіца. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2009. – 150 с.
5. Наумов В. Н. Маркетинг сбыта учеб. пособие / В. Н. Наумов ; под науч. ред. проф. Г. Л. Багинева. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – 364 с.

УДК 339.5

УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМИ УМОВАМИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ КОНТРАКТІВ

В. В. Швед, кандидат економічних наук

Зовнішньоторговельну діяльність підприємств регулюють уніфіковані правила «Інкотермс-2000», проте розглядаючи саме транспортні умови зовнішньоторговельних контрактів, варто відмітити, що базисні умови контрактів за «Інкотермс-2000» визначають лише основні обов'язки продавця і покупця і не охоплюють всіх деталей організації доставки товару, витрати на яку є одним з основних чинників, що впливають на ефективність торгової операції. Тому в контракті наперед передбачається розподіл транспортних обов'язків та транспортних витрат між продавцем і покупцем.

Цілком закономірно, що в науковій літературі проблематика транспортних умов зов-

нішньоторговельних контрактів все частіше стає предметом наукових дискусій. Різні аспекти даної проблеми відображені у працях Є. В. Агєєв, В. І. Чепінога [1], І. В. Багров, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман [2], Н. Г. Георгіаді, С. В. Князь, Х. С. Передало [3], О. П. Гребельник [4], Н. Т. Громова [5], Д. В. Зеркалов [6], В. В. Козик [7]. Проте ряд актуальних проблем ефективного управління зовнішньоторговельними контрактами в контексті транспортних умов, потребує уточнення та вирішення.

Метою статті є обґрунтування необхідності управління транспортними умовами зовнішньоторговельних контрактів.

Транспортні умови контрактів – це особли-

вий розділ контракту, в якому детально зумовлюється обов'язки та витрати сторін щодо організації доставки вантажу.

При підготовці контракту, як правило, проводиться попереднє вивчення можливостей його виконання, яке виявляє такі ключові обставини доставки, як:

- наявність транспортних зв'язків між країною експортера та ринком покупця;
- тарифи і ставки світового ринку залізничного, авіаційного, автомобільного та морського повідомлення;
- ступінь механізації навантажувально-розвантажувальних робіт у передбачуваних пунктах обробки вантажу, вартість цих робіт;
- вартість зберігання вантажу в місцях перевалювання, пунктах відправлення і призначення;
- правила й особливі умови перевезення в країні призначення і відправлення, правила здачі-приймання вантажу;
- міжнародні угоди і конвенції, що регулюють перевезення вантажів різними видами транспорту.

Одержані відомості дають відповідні можливості. По-перше, важливо правильно вибрати базис поставки та прорахувати продажну й закупівельну ціну товару при реалізації його з доставкою або без доставки, по-друге, вибрати на підставі калькуляції транспортних витрат напрям, по якому найбільш вигідно відправити вантаж, по-третє, правильно сформулювати транспортні умови в контрактах з урахуванням усіх можливих витрат.

Конкретний зміст транспортних умов торговельної операції залежить від таких основних чинників: базисної умови поставки, виду транспорту та способу доставки, транспортної специфіки товару, умов міжнародних договорів і угод, що регулюють умови перевезення.

Варто розглянути основні питання, що безпосередньо пов'язані з доставкою товарів, які потребують детального опрацювання в зовнішньоторговельному контракті.

Так, одним із основних питань виступає термін відвантаження товару з пункту чи порту відправлення (терміни груп E, F і C за правилами «Інкотермс-2000») або доставки товару в пункт чи порт призначення. Найменування

пункту відправлення при базисах поставки EXW та групи «F» і пункту призначення – за умов груп «C» і «D».

У ряді випадків при укладанні зовнішньоторговельного контракту неможливо точно вказати місце призначення або місце, куди продавець повинен поставити товар для здійснення перевезення. В цьому випадку в контракті може бути зафіксований регіон з обмовкою, що надалі покупець уточнить або конкретизує місце призначення. Це необхідно, оскільки при визначенні ціни продавцю важливо знати хоча б орієнтири пункту передачі товару.

Якщо необхідне уточнення не відбувається, на покупця може бути покладена відповідальність за ризики та додаткові витрати, що можуть виникнути. Продавець у цьому випадку має право сам вибрати відповідний пункт поставки в рамках обумовленого регіону.

При цьому необхідно враховувати відповідність транспортних засобів і транспортної упаковки, використовуваних однією стороною, можливостям їх обробки в пунктах призначення, визначених іншою стороною за контрактом (наприклад, можливість прийому або відправки контейнерів міжнародного стандарту в національних морських портах або на внутрішніх залізничних станціях; характеристики судів, оброблюваних в морських портах, що допускаються; наявність необхідних вантажно-розвантажувальних механізмів або комплексів для конкретних видів вантажів тощо).

Як уже наголошувалося, відносно термінів групи «C» існує певна особливість, яка витікає з обов'язку продавця забезпечити за його рахунок укладення основного договору перевезення з вказівкою пункту призначення. У той же час його обов'язки щодо поставки вважаються виконаними у момент відвантаження у своїй країні. Тому терміни групи «C» визначають, на відміну від усіх інших термінів, два ключові пункти – відвантаження і призначення. Проте в контракті, як правило, вказується тільки другий пункт, оскільки продавець має нагоду зберегти для себе певну свободу відносно використання конкретного порту відвантаження.

Крім того, для деяких термінів групи «C»

(СІР і СРТ), рекомендується не тільки вказувати кінцевий пункт призначення, але і точно визначати місце, де вантаж передається покупцю.

Крім того, при укладанні зовнішньоторговельних контрактів варто приділяти увагу системі взаємного інформування продавця і покупця, з одного боку, про готовність товару до вантажних операцій, а з іншого – про терміни прибуття транспортного засобу для вантажних операцій.

Ці дані деталізують обов'язки сторін відповідно до обраного базису поставки залежно від конкретних умов операції, і вони обов'язково повинні бути у всіх зовнішньоторговельних контрактах, оскільки дозволяють синхронізувати виконання договорів купівлі-продажу і договорів перевезення. Залежно від того, хто укладає договір перевезення, дана інформація відноситься або до пункту відправлення товару, якщо дані обов'язки покладено на покупця, або до пункту призначення, якщо перевезення є обов'язком продавця.

Варто відмітити, що за договором перевезення, особливо морським транспортом, сторона, що винаймає транспортний засіб, зобов'язана сплатити штраф за його простій. Якщо затримка транспортного засобу відбувається з вини відправника або одержувача вантажу, то справедливо передбачити відшкодування такого штрафу винною стороною відповідно до контракту купівлі-продажу. Іноді допускається, що сторона за контрактом, яка винна в простой транспортного засобу, відшкодовує ці збитки безпосередньо перевізнику.

У контракті передбачаються зміст і терміни надання сторонами взаємної інформації у вигляді повідомлень (нотісов), які сторони передають безпосередньо або через експедиторів-агентів і перевізників.

Якщо у контракті йдеться про велику партію вантажів, що регулярно поставляються, то між сторонами узгоджується графік подачі судів і відвантаження – вивантаження товару, партійність і ритмічність поставки.

Система інформування за своїм характером може бути розгорненою або багатоступінчатою, тобто складатися з декількох нотісов, що поступають регулярно в терміни, які визна-

чені й обумовлені в контракті. Наприклад, за умови СІФ:

«Покупець або його агент повідомляє письмово Продавця за 15 днів до початку кожного наступного місяця найменування, вантажопідйомність, прапор і позицію судів, передбачених до подачі під навантаження в наступному місяці.

Продавець зобов'язаний протягом 48 годин з часу отримання графіка повідомити покупця про свою згоду або внести відповідні корективи.

Судновласник або капітан зобов'язані дати на адресу продавця та порту навантаження за 12 і 5 календарних днів до прибуття судна в порт інформацію про заплановану дату прибуття судна в порт навантаження, найменування судна, кількості вантажу, а також 48- і 24-часові уточнені нотіси».

Особливо важлива розгорнена система інформування при транспортуванні масових і наливних вантажів морським транспортом, оскільки питання сталійного часу, тобто періоду знаходження судна під вантажними операціями, і штрафів за простої судна тут особливо гострі.

Максимальні витрати на транспортні операції при виконанні зовнішньоторговельного контракту можуть включати:

- оплату навантаження на транспортні засоби всередині країни продавця. Часто ці операції повторюються кілька разів при перевантаженні товару на різні засоби транспорту;
- оплату перевезення товару до кордону або до перевізних засобів транспорту, що здійснює міжнародне перевезення. Якщо товар здається покупцю на території країни продавця, то ці витрати не включаються в ціну товару за контрактом і відносяться до його накладних витрат, які покриваються з власних засобів продавця. Сюди ж включаються витрати на проміжне зберігання у разі потреби;
- витрати на зберігання і складування при передачі товару для міжнародного перевезення;
- оплату навантажувально-розвантажувальних робіт у пунктах відправлення, призначення і перевалювання при міжнародному перевезенні;

- витрати на основне міжнародне перевезення;
- витрати на складування і зберігання товару після розвантаження в країні ввезення;
- витрати на розвантаження в місці знаходження покупця;
- витрати на оренду транспортного устаткування в країні ввезення чи вивезення товару.

Ці витрати розподіляються між продавцем і покупцем залежно від базисної умови поставки.

Особливо пильну увагу при укладенні контракту варто приділяти розподілу витрат на оплату навантажувально-розвантажувальних робіт, пов'язаних із міжнародним перевезенням, оскільки саме з цього питання виникають найбільші розбіжності в його тлумаченні контрагентами через відмінності в комерційній практиці та звичаїв роботи портів і транспортних вузлів обробки вантажів.

Так, за умови EXW «Інкотермс-2000» вказує, що продавець не відповідає за навантаження товару на транспортний засіб і не несе ніяких витрат за цією статтею. Але якщо продавець за дорученням покупця організовує завантаження, це робиться за рахунок покупця і весь ризик покладається саме на нього. Проте всі домовленості повинні бути обов'язково зафіксовані в торговому контракті.

У контрактах, укладених на умовах групи «F», розподіл витрат на навантаження залежить від чіткого визначення моменту переходу ризику. Наприклад, якщо при перевезенні залізничним транспортом на умовах FCA вантаж здається на склад перевізника або експедитора, то навантаження оплачує, як правило, покупець.

У групі «С» узгодження повинно бути до-

сягнуто по оплаті вивантаження товару в порту чи пункті призначення. Ці питання повинні бути пов'язані з умовами оплати витрат за договором перевезення (групи С) і моментом переходу ризику (група F).

Отже, відповідна диференціація транспортних умов зовнішньоторговельних контрактів наочно доводить необхідність зваженого та вибіркового підходу до управління зовнішньоторговельними контрактами в контексті транспортних умов, що, в свою чергу, призведе до максимізації прибутків від торговельних операцій і мінімізації відповідних ризиків.

ЛІТЕРАТУРА

1. Агєєв Є. В. Зовнішньоекономічна діяльність – основи, маркетинг, менеджмент, облік, ефективність / Є. В. Агєєв, В. І. Чепінога. – Х. : Студцентр, 2006. – 480 с.
2. Багрова І. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / І. В. Багров, Н. І. Редіна, В. Є. Власюк, О. О. Гетьман. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
3. Георгіаді Н. Г. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні основи і прикладні аспекти / Н. Г. Георгіаді, С. В. Князь, Х. С. Передало. – Львів : Інтеллект – Захід, 2006. – 260 с.
4. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності / О. П. Гребельник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 427 с.
5. Громова Н. Т. Внешнеторговый контракт / Н. Т. Громова. – М. : Юристъ, 2000. – 242 с.
6. Зеркалов Д. В. Международные расчеты. Условия поставки товара / Д. В. Зеркалов. – К. : Дакор, 2007. – 432 с.
7. Козик В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти / В. В. Козик – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.