

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний університет
Навчально-науковий інститут міжнародних економічних відносин
ім. Б.Д.Гаврилишина
Кафедра міжнародних економічних відносин

ПОЛЮГА Андрій Михайлович

Організація міжнародних перевезень в зовнішньоекономічній діяльності підприємства / Organization of international transportation in external economic activity of enterprise

спеціальність: 073 – Менеджмент
магістерська програма – Міжнародний менеджмент

Магістерська робота

Виконав студент групи
МІМм-21
Полюга А.М.

(підпис)

Науковий керівник
к.е.н., доц. Баглей Р.Р.

(підпис)

Дипломну роботу допущено
до захисту «___» _____ 2018 р.

Завідувач кафедри
Сохацька О. М. _____
(підпис)

Тернопіль – 2018

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Особливості організації міжнародних перевезень.....	6
1.2. Аналіз пропозиції на ринку міжнародних перевезень в регіоні	11
1.3. Фактори впливу на вибір форми організації міжнародного перевезення підприємства	24
Висновки до розділу 1.....	32
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ НА ПП "ГАЛІТ"	34
2.1. Аналіз рівня організації перевезень на ПП "ГАЛІТ".....	34
2.2. Фінансова оцінка стану організації міжнародних перевезень на ПП "ГАЛІТ".....	56
2.3. Визначення впливу організації перевезень на собівартість пропозиції ПП "ГАЛІТ".....	71
Висновки до розділу 2.....	77
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ НА ПП "ГАЛІТ"	79
3.1. Доцільність інтеграції в структуру підприємства служби власних перевезень	79
3.2. Розробка логістичної схеми ПП "ГАЛІТ"	99
Висновки до розділу 3.....	106
ВИСНОВКИ.....	108
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	111
ДОДАТКИ.....	121

ВСТУП

Постановка проблеми. Існує необхідність створення економічно ефективної системи перевезень в Україні та Європі загалом.

Організація зовнішньоекономічних зв'язків багато в чому визначає майбутнє України як суверенної держави. Тому проблема розвитку і вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності транспортного комплексу має державне значення.

В умовах ринкового конкурентного середовища, дерегулювання і децентралізації економіки України рішення проблеми підвищення ефективності організації міжнародних перевезень, функціонування транспортного комплексу вимагає застосування принципово нових підходів, в основі яких закладені принципи логістики і логістичного менеджменту, пріоритетність формування і розвитку інтегрованих транспортно-розподільчих систем як на регіональному, так і на міжрегіональному і транснаціональному рівнях.

Активізація транспортного співробітництва потребує участі України у міжнародних та європейських транспортних організаціях, приєднання до конвенцій та угод в галузі міжнародних перевезень, розробки спільної транспортної політики, яка б відповідала вимогам ЄС.

Актуальність. Актуальність проблеми обумовлена тим, що вантажні та пасажирські перевезення є невід'ємною деталлю нашої життєдіяльності. Вантажі можна транспортувати в будь-яке місце, незалежно від обсягу і розмірів. Варіантів для цього надається досить багато - це і міжнародні авіаперевезення, і залізничні перевезення, і морські вантажоперевезення. Вантаж доставляється в найкоротші терміни.

Для сучасного стану економіки України характерним є підвищення ролі транспорту, який забезпечує життєдіяльність населення, функціонування і розвиток економіки держави, збереження її обороноздатності, можливість досягнення інтеграційних цілей країни.

На розвиток зовнішньоекономічної діяльності України значною мірою

впливають стан її транспортного забезпечення. Вирішення питань підвищення ефективності використання вітчизняного транспорту та зростання його конкурентоспроможності на міжнародних ринках транспортних послуг потребує створення економічних і правових засад, необхідних для захисту та підтримки діяльності вітчизняних транспортних підприємств при здійсненні ними міжнародних перевезень.

Важливим напрямком державного регулювання транспортного забезпечення зовнішньоекономічної діяльності є дотримання Україною валютно-тарифної політики на світовому транспортному ринку.

Актуальність цієї проблеми обумовлена ще й намаганням України вступити до Європейського Союзу, що на сучасному етапі набуває великого значення і потребує якнайшвидшого вирішення.

Вагомий внесок у дослідженнями ефективного функціонування системи міжнародних перевезень займалися такі вчені, як І.Я. Аксенов, А.О. Аррак, С.П. Артемьев, А.В. Базилюк, М.Н. Бідняк, А.І. Воркут, Т.А. Воркут, В.П., Гудкова, Л.Г. Зайончик., В.Ф. Іваненко, Н.Ю. Іванова, В.В., Квитко, В.І. Котелянець, К.Т. Кривенко, П.Р. Левковець, Р.Ф. Романенко, О.С. Смірнов, Д.Л. Товкун, І.Н. Шапко, В.Г. Шинкаренко та інші.

Практичне значення одержаних результатів полягатиме в розробці рекомендацій щодо шляхів оптимізації організації перевезень в зовнішньоекономічному секторі України.

Мета дослідження – визначення доцільності інтеграції в структуру підприємства служби власних перевезень та оптимізація логістичних схем на підприємстві.

Комплексний підхід до реалізації поставленої мети окреслив коло завдань, які слід вирішити:

- охарактеризувати особливості організації міжнародних перевезень;
- проаналізувати пропозиції на ринку міжнародних перевезень в Україні;
- дослідити фактори впливу на вибір форми організації міжнародного перевезення підприємства;

- дослідити діяльність ПП «Галіт»;
- провести аналіз рівня організації перевезень на ПП «Галіт»;
- провести фінансову оцінку стану організації міжнародних перевезень на ПП «Галіт»;
- визначити вплив організації перевезень на собівартість пропозиції ПП «Галіт»;
- запропонувати шляхи вдосконалення організації міжнародних перевезень ПП «Галіт»;
- визначити доцільність інтеграції в структуру підприємства служби власних перевезень;
- оптимізація логістичні схеми ПП «Галіт».

Об'єктом дослідження є процес організації міжнародних перевезень при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності (на прикладі ПП «Галіт»).

Предметом дослідження є оптимізація витрат на перевезення вантажів підприємством у міжнародному сполученні.

Методи дослідження. Для розв'язання визначених завдань, досягнення мети використовувався комплекс взаємодоповнюючих методів дослідження. При проведенні дипломного дослідження були використані загальнонаукові методи: індукції та дедукції, аналізу і синтезу, економіко- статистичні методи аналізу –при вивченні фінансового стану та зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного об'єкта, а також а також опис, вимірювання, порівняння. Метод узагальнення використовувався для здійснення висновків на основі проведених досліджень.

Інформаційною базою дослідження слугували нормативно-правові акти України, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, монографії, технічна документація плани, програми та стратегії розвитку ПП «Галіт», , фінансова звітність досліджуваної компанії.

Наукова новизна одержаних результатів проведеного дослідження

полягає у розробці й економічному обґрунтуванні пропозицій щодо розширення ринків збуту та ефективності використання ресурсів підприємства за рахунок створення спільного підприємства з іноземною компанією.

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці науково - обґрунтованих практичних рекомендацій щодо удосконалення зовнішньоекономічної діяльності та економічному обґрунтуванні переваг створення спільного підприємства ПП «Галіт». Реалізація таких рекомендацій буде сприяти оптимізації збутового процесу та підвищенню ефективності використання виробничих та трудових ресурсів підприємства.

Публікація матеріалів роботи. Матеріали магістерської роботи було викладено на науковій конференції « Інноваційні процеси економічного та соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід» та опубліковані в збірнику наукових праць «Тези доповідей X Ювілейної міжнародної науково-практичної конференції молодих учених і студентів. – Тернопіль : ТНЕУ, 2017. – 121-123 с.

Структура і обсяг роботи. Дипломна робота складається з трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Основний зміст роботи викладений на 140 сторінках, містить 40 таблиць, 16 рисунків, список використаних джерел містить 86 найменувань.

У вступі обґрунтовано актуальність теми дипломної роботи, визначено мету, завдання, об'єкт, предмет і методи дослідження, розкрито практичне значення одержаних результатів.

У першому розділі «Теоретико-методологічні основи створення та засади діяльності спільного підприємства» розглянуто сутність та визначальні риси спільного підприємства, стан розвитку спільних підприємств в Україні та особливості входу підприємств на зовнішньоекономічні ринки.

У другому розділі «Аналіз та оцінка системи розвитку зовнішньоекономічної діяльності ПП «Галіт» досліджено економічну систему підприємства, проведено аналіз фінансових результатів та зовнішньоекономічної діяльності ПП «Галіт».

У третьому розділі «Створення спільного підприємства з участю ПП «Галіт»» проведено аналіз доцільності та запропоновано шляхи оптимізації створення спільного підприємства.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Особливості організації міжнародних перевезень

Особливості міжнародних перевезень визначаються складом їх учасників і організацією надання транспортних послуг.

Учасники міжнародних перевезень. Основних учасників міжнародних перевезень ділять на наступні групи:

- перевізники - організації, основним видом діяльності яких є перевезення вантажів;
- транспортні посередники - організації, що надають широкий спектр транспортних послуг;
- операторів змішаного перевезення - організації, що надають комплексні послуги з перевезення вантажів різними видами транспорту, в тому числі логістичні, як самостійно, так і з залученням посередників;
- продавці;
- покупці [1].

Міжнародні перевезення в Україні регулюються під керівництвом Міністерства інфраструктури України в особі Державної авіаційної служби України, Державної служби морського та річкового транспорту, Департаменту державної політики в галузі залізничного транспорту, Державної автотранспортної служби України, Мінінфраструктури України, зокрема, сприяє розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, за дорученням Уряду представляє інтереси транспортно-дорожнього комплексу в міжнародних організаціях, укладає в установленому порядку міжнародні договори про розвиток міжнародного сполучення транспортно-дорожнього комплексу, погоджує з відповідними

органами інших держав квоти міжнародних перевезень пасажирів і вантажів; забезпечує здійснення у випадках, передбачених законодавством України, ліцензування окремих видів підприємницької діяльності [2].

Міжнародними договорами та національними законодавствами багатьох держав передбачено, що для здійснення міжнародних перевезень перевізник повинен отримати від уповноваженого органу спеціальний дозвіл (ліцензію). Таку вимогу містить і українське законодавство, де вказується, що міжнародні перевезення пасажирів і вантажів повітряним, річковим, морським, залізничним та автомобільним видами транспорту здійснюються за наявності ліцензії, виданої уповноваженим органом. Ліцензуванню підлягають:

- надання послуг з користування залізничними коліями та іншими об'єктами інфраструктури залізничного транспорту загального користування;
- міжнародні (у межах країн СНД) перевезення пасажирів та вантажів залізничним транспортом;
- надання спеціалізованих послуг транспортних терміналів, портів, аеропортів [3].

Для отримання ліцензії юридичною особою, їй необхідно подати до компетентних органів заяву з переліком видів транспортно-експедиційних послуг, що будуть надаватися; реєстраційну картку за встановленою формою; копії статуту та засновницької угоди (якщо засновників або уповноважених органів двоє і більше); свідоцтво про державну реєстрацію. Можливість надання послуг, здійснення яких підлягає ліцензуванню, підтверджується також угодами з організаціями, які отримала ліцензію Національного банку України на розрахунки у валюті між резидентами, фрахт суден, страхування вантажів, здійснення митної очистки, брокерську діяльність. У разі здійснення перевезень залізницею обов'язково є наявність угоди між експедитором і Українською залізницею. Транспорт є головним засобом зв'язку між експортером та імпортером. Своєчасна доставка вантажу в кінцевий пункт призначення у доброму стані є метою транспортування [4]. Завдання транспортування:

- перевезення за безпечним маршрутом;

- якісне сервісне обслуговування;
- мінімальні витрати.

При виборі транспорту беруться до уваги: географічне положення країн-експортерів та імпортерів; відстань між країнами; характер товару, що перевозиться та його вартість, вартість перевезення, безпека транспортування [3].

Для острівних країн (Велика Британія, Японія та багато інших) основними, а то й єдиними, видами міжнародних перевезень є морський або авіаційний транспорт. В окремих випадках можуть застосовуватися інші (наприклад, завдяки тунелю під Ла-Маншем Велика Британія сьогодні сполучається з континентальною Європою залізницею та автотранспортом; трубопроводами, що прокладаються по дну морів, перекачуються газ і нафта). У багатьох країнах, а також і в Україні, навпаки більша частина міжнародних перевезень здійснюється наземними видами транспорту. Дуже часто доводиться використовувати різні види транспорту для перевезення одного й того ж вантажу. Так, континентальні країни Центральної Африки головними своїми партнерами мають європейські країни, а виходу до моря в них немає; тому вони вимушені комбінувати автомобільний (або залізничний) і морський транспорт. В аналогічному становищі знаходяться країни Центральної Азії (в тому числі країни СНД) [5].

Відстань між країнами-партнерами також має значення при виборі транспортного засобу. На далеку відстань, що вимірюється тисячами кілометрів, не вигідно користуватись автомобільним транспортом, тому що перевезення невеликого за вагою вантажу обійдеться дуже дорого; тут краще застосовувати залізничний або морський транспорт, що має велику вантажопідйомність [6].

Вибір виду транспорту здебільшого залежить від властивостей і вартості товару, що транспортується. Відносно дешеві товари не можна перевозити дорогим видом транспорту, бо транспортна складова становитиме надто велику частку в кінцевій вартості товару. найдешевшим є водний транспорт (якщо не брати до уваги трубопроводи), найдорожчим – авіатransпорт. Тому такі вантажі, як зерно, руда, вугілля, нафта, доцільно перевозити морем, рікою або заліз-

ницею. Навіть автотранспорт для цих вантажів не підходить. Автотранспортом перевозяться відносно коштовні речі. Найкоштовніші товари можна транспортувати літаками, тому що навіть висока вартість авіаперевезень не стане великою часткою в кінцевій вартості товару. Крім того, авіатранспортом доцільно перевозити речі, які швидко псуються, або вимагають терміновою доставки з інших причин [2].

Щодо пасажирських перевезень, то перевага останнім часом надається автомобільному й повітряному транспорту, як більш швидкісним видам порівняно з водним і залізничним; правда, й вартість поїздки в цьому разі вища.

Дороге, крихке устаткування найчастіше перевозиться авіатранспортом, що забезпечує певну безпеку транспортування. Товари, для яких ступінь ризику крадіжки висока (запчастини автомобілів, конторське автоматизоване і звичайне обладнання, фармацевтичні товари й медикаменти тощо), доставляються, як правило, традиційним способом – морем, в основному в контейнерах, хоч коштує це дорожче. Відправники також враховують швидкість доставлення, частоту відправок (за планом на добу); надійність (додержування щодо графіків доставки); перевізну спроможність (спроможність перевозити різні вантажі) [7].

Підприємства, які нерегулярно займаються зовнішньоторговельними операціями, як правило, звертаються до послуг спеціалізованих транспортно-експедиторських підприємств (ТЕП). Обумовлено це тим, що транспортна робота потребує спеціальних знань, великого практичного досвіду і при великій віддаленості від портів, кордонів дуже дорого коштує [8].

Міжнародна діяльність ТЕП протягом останнього часу значно поширилася. Вони здійснюють широкий комплекс послуг та дають змогу виробникам і споживачам сконцентрувати свою діяльність на профільних для себе операціях [6].

Перелік видів послуг, які надаються транспортно-експедиторськими фірмами, є досить значним і охоплює:

- вивчення кон'юнктури світового, регіональних та національних транспортних ринків, проведення комплексного маркетингового дослідження транспортного ринку;
- комплексну логістику, визначення оптимальних маршрутів транспортування вантажів;
- здійснення фрахтування, укладення та допомогу при укладенні транспортних контрактів;
- організацію завантажувальних та відвантажувальних робіт;
- організацію складування вантажів;
- оформлення необхідної документації, у тому числі передбачену митними процедурами та підготовку дозвільних, технічних, товаросупроводжувальних документів;
- надання консультацій замовникам;
- контроль за проходженням вантажів до місця призначення, у тому числі контроль за процесом власне транспортування, завантаження та відвантаження, складування тощо;
- здійснення розрахунків, які пов'язані з транспортуванням вантажів, фрахтом тощо; Транспортно-експедиторським підприємствам, як правило, надається знижка за фрахт суден та інших транспортних засобів. Це зменшує фрахтові витрати їхніх клієнтів, тобто компенсує вартість послуг ТЕП [9].

1.2. Аналіз пропозиції на ринку міжнародних перевезень в регіоні

Конкурентоспроможний транспортний комплекс є складовою розвитку національної економіки кожної країни та основою її інтеграції у світове господарство. Частка транспортних послуг у ВВП України складає не менше 13%. Протягом 2011–2016 років ринок транспортних послуг України характеризувався стійким зростанням. Частка вантажних перевезень України автомобільним транспортом складає 66-69% від загального їх обсягу. У структурі міжнародних перевезень вантажів автомобільний транспорт займає вагому частку (7%). Це єдиний вид транспорту, за яким спостерігаються сталі позитивні темпи зростання. Кожного року активно збільшується кількість підприємств, що надають послуги з перевезення вантажів, що свідчить про зростання рівня конкуренції на даному ринку [10].

Ринок логістичних послуг репрезентують кілька сегментів. За світовою структурою знаходимо такі варіанти сегментації:

- перший – передбачає поділ на такі сегменти: транспортно-експедиційні послуги; комплексні логістичні рішення; управління ланцюгами поставок;
- другий – передбачає поділ на такі сегменти: з міжнародної та внутрішньої експрес-доставки; з комплексних перевезень приватного та службового майна; з міжнародних і внутрішніх перевезень вантажів;
- третій – передбачає поділ на такі сегменти: експедиція, транспорт, логістика [11].

Для України характерна інша, відмінна структура галузі, а саме: транспортні послуги, складські послуги, експедиційні, управління ланцюгами поставок. Проте доцільно було б виділити такі сегменти:

- транспортно-експедиційні послуги;
- професійні складські послуги;

- експрес-доставка;
- комплексні логістичні рішення (контрактна логістика);
- управління ланцюгами поставок [12].

Проаналізуємо детальніше сегмент контрактної логістики, оскільки він якнайкраще репрезентує поширення логістики на вітчизняному ринку, а також демонструє щорічний приріст в середньому на 10–15 %. Для цього скористаємось моделлю М. Портера “Аналіз структури галузі” (“Дослідження 5-ти конкурентних сил галузі”). Згідно з моделлю М. Портера, структура галузі включає п’ять конкурентних сил:

- існуючі конкуренти;
- потенційні конкуренти;
- конкуренти з боку товарів, які є замінниками;
- постачальники;
- споживачі [11].

1. Існуючі конкуренти. Їх на вітчизняному ринку приблизно 40 фірм. Більшість з них – це сильні транснаціональні 3 PL-оператори з відомими світовими брендами, а саме: Кюне і Нагель Україна, Рабен Україна, Фіге Україна, Rhenus Revival, Asstra Holding, Жефко Україна, Шенкер та ін. Поодинокую конкуренцію становлять вітчизняні підприємства, такі як УВК. Позиціонування кожного з них здійснюється залежно від:

- категорії вантажів: FMCG, температурні, запчастини (комплектуючі), електроніка, фармація, одяг, будівельні матеріали, негабаритні, спеціалізовані тощо;
- організації перевезень: під замовлення; маршрутні (Україною, по СНД, Європою, інші напрямки); кур’єрські послуги;
- митне оформлення, страхування;
- консолідація вантажів: Європа, СНД, Азія;
- складські послуги (повний спектр);
- допоміжні послуги: управління запасами, єдина ІТ-система з клієнтом, проектна логістика [13].

2. Потенційні конкуренти. Потенційними конкурентами можуть бути:

- транснаціональні корпорації ТОП-10 логістичних компаній світу, які ще не присутні на вітчизняному ринку, для яких прихід на цей ринок створить великий синергійний ефект;

- транспортно-експедиційні підприємства, для яких прихід на цей ринок є логічним розвитком їх стратегії (наприклад, фірма “Е Ван Вайк і моя Логістик” позиціонують себе як транспортно-експедиційне підприємство, яке також надає в оренду власні складські площі класу А неподалік від м. Львова. Стратегія цього підприємства – вийти на рівень 3 PL-оператора в Україні). Бар’єрами входу на цей ринок є:

- економія на масштабах. Вона змушує нову фірму або забезпечити широкомасштабне обслуговування, або створює для неї загрозу програшу щодо витрат;

- сила іміджу марки, яка означає особливу прихильність споживачів, які слабо реагують на маркетингові заходи інших фірм. Як правило, більшість глобальних 3 PL-операторів прийшли на український ринок разом із своїми клієнтами – глобальними компаніями;

- витрати переходу, тобто одноразові витрати на реальну чи психологічну переорієнтацію, яка вимагається від споживача. Як правило, при виборі 3 PL-оператора існує практика перенесення корпоративних вимог іноземної штаб-квартири в Україну;

- потреба у капіталі, яка є дуже значною, і стосується передусім фінансування транспортних та складських потужностей. Наприклад, вартість обладнання складського комплексу площею 100 тис. кв. м становить приблизно \$ 100 млн.

3. Конкуренти з боку товарів, які є замінниками. До таких конкурентів можна зарахувати:

- логістичних операторів 4 PL. В Україні цей сегмент – управління ланцюгами поставок – лише формується. Найактуальнішим напрямком є створення “холодних ланцюгів поставок”. Особливо це стосується продуктів

харчування та фармацевтичного ринку, який активно розвивається у напрямі біотехнологій. Якщо інші медичні препарати чутливі до перепаду температур приблизно на 40 %, то біофармацевтична продукція – уся, на 100 % вимагає жорстких температурних меж. Біопрепарати вимагають перевезення у режимі “холодового ланцюга” за температури +5 °С. Заморожування так само, як і перегрівання, згубні для препаратів такого типу. Якщо хоча б одна ланка “холодового ланцюга” ненадійна навіть по одному критерію – всі зусилля марні. Всесвітня організація охорони здоров’я визнає, що 25 % вакцин доставляється до споживача у зіпсутому вигляді через недотримання температурного режиму під час зберігання та транспортування.

- “корпоративну” логістику. Мається на увазі поширення в Україні ще практики інсорсингу логістики. Наприклад, деякі торговельні мережі самі організовують свою логістику. Цікавим є той факт, що в Україні приблизно 20 % вантажів роздрібних мереж обробляються логістичними аутсорсерами, тоді як в Європі проникнення логістичного аутсорсингу в торгові мережі становить 50–60 % [14].

4. Постачальники. Надання якісних логістичних послуг передбачає використання сучасного обладнання та впровадження сучасних технологій переміщення, обробки та відслідковування вантажопотоків на усьому логістичному ланцюгу. Тому вибір постачальників автомобілів, обладнання (стелажного, вагового, пакувального, маркувального, зчитувального, підйомно-транспортного тощо), складської та завантажувальної техніки, транспортної та складської тари, а також постачальника ІТ-рішень для управління підприємством, транспортом, складом є дуже важливими рішеннями з погляду рентабельності цих послуг. Загалом таких постачальників, які працюють з вітчизняним ринком та на вітчизняному ринку, є достатньо, між ними сформовані конкурентні відносини і особливого тиску на підприємства з надання логістичних послуг вони не чинять [15].

5. Споживачі. Основними споживачами комплексних логістичних послуг (контрактної логістики) є:

- великі світові виробники, які вже представлені на українському ринку і тяжіють до локалізації свого виробництва та впроваджують перевірену досвідом ефективну практику логістичного аутсорсингу;
- рітейл-оператори;
- онлайн-торгівля [14].

Таблиця 1.1

Перелік основних компаній, які надають логістичні послуги в Україні
станом на вересень 2016 року

№	Компанії, які спеціалізуються на наданні логістичних послуг в Україні			
	українські	кількість років функціонування на ринку	закордонні, які мають представництва в Україні	кількість років функціонування на ринку
1.	Логістичний оператор1 "Українські вантажні кур'єри"	13	Логістична компанія "Kuehne and Nagel" (Німеччина)	10
2.	Логістична компанія "Комора – C/СAB-сервіс"	11	Логістична компанія "Raben" (Нідерланди)	8
3.	Логістична компанія "Ост-Вест Експрес"	12	Логістична компанія "FM Logistics" (Франція)	9
4.	Логістична компанія "Укртранс"	12	Логістична компанія "Revival Express" (Німеччина)	10
5.	Логістична компанія "Центр транспортної логістики"	10	Логістична компанія "Danzas" (Німеччина)	9
6.	Логістична компанія "Ексім Лоджистік Україна"	12	Логістична компанія "Shenker Україна" (Німеччина)	6

Джерело: [16]

Найбільшим оператором на ринку логістичних послуг є компанія „Українські вантажні кур’єри” (близько 40%). В сегменті складської логістики достатньо сильні позиції у представництва німецької компанії „Kuehne and Nagel” (15%), транспортної – у голландської „Raben” (10%). В сегменті транспортної логістики на даний момент велика частка належить малим українським регіональним компаніям. Серед великих логістичних компаній, які працюють на українському ринку, експерти також виділяють французьку „FM Logistics”, німецькі „Revival Express” і „Danzas”, українські „Комора – С/СAB-сервіс”, „Ост-Вест Експрес” і „Укртранс”. Разом з тим, українські фахівці з логістики стверджують, що походження компанії не впливає на рівень якості послуг, що надаються. Кількість основних діючих логістичних компаній та логістичних операторів в Україні дуже невелика, тоді як в розвинутих західних країнах їх кількість вимірюється сотнями. Крім цієї проблеми, існує наступна: основна кількість логістичних компаній в Україні, що надають саме спеціалізовані послуги, сконцентрована в Києві. Тому виникає запитання: „Як ефективно користуватися логістичними послугами підприємствам з регіонів України?” Тому, враховуючи досвід розвинутих країн, які досягли успіху в наданні логістичних послуг, необхідно географічно раціонально розташувати логістичних операторів і логістичні компанії для зручності у користуванні їх послугами. Це, безумовно, значно збільшить можливості ефективного впровадження логістики в діяльність вітчизняних підприємств [17].

В Україні в основному надаються транспортно-експедиційні послуги та послуги складування, надання інших логістичних послуг поки що не розповсюджено. Але не всі підприємства в Україні на сьогоднішній момент готові користуватися послугами професіоналів у цій сфері через занадто високу вартість логістичних послуг (вартість цих послуг складає приблизно 15 – 25% від вартості товару). Хоча більшість автотранспортних компаній в Україні надають якісні послуги, конкуренція тут набагато вища, ніж в сегменті складських послуг, і тому їх вартість більш-менш прийнятна [18].

З точки зору світового досвіду та сучасних тенденцій розвитку глобального ринку логістичних послуг Україна знаходиться на етапі формування та консолідації галузі, значно поступаючись західним країнам, як з якості, так і за комплексністю послуг, які надаються національними транспортно-логістичними компаніями. На сьогодні Україна за рівнем розвитку логістики значно відстає від східноєвропейських країн. Сфера логістики фінансує близько 15% надходжень до бюджету від виробничої сфери, займаючи на ринку послуг близько 40% ринку. Розглянемо обсяг ринку логістичних послуг за 2010–2015 рр. (рис. 1).

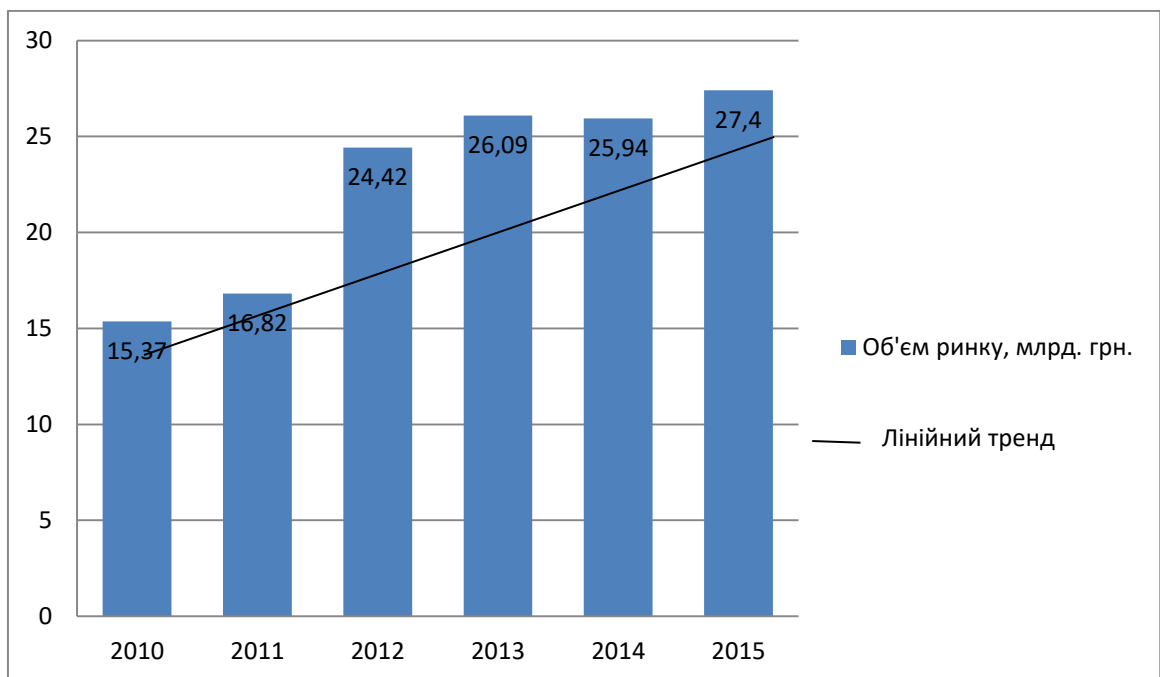


Рис.1.1. Динаміка обсягу ринку логістичних послуг України за 2010–2015 рр.

Джерело: [19]

У цілому ринок логістичних послуг в Україні слабо розвинений, слабо структурований і відсутня достовірна інформація про його структуру і доходи [20].

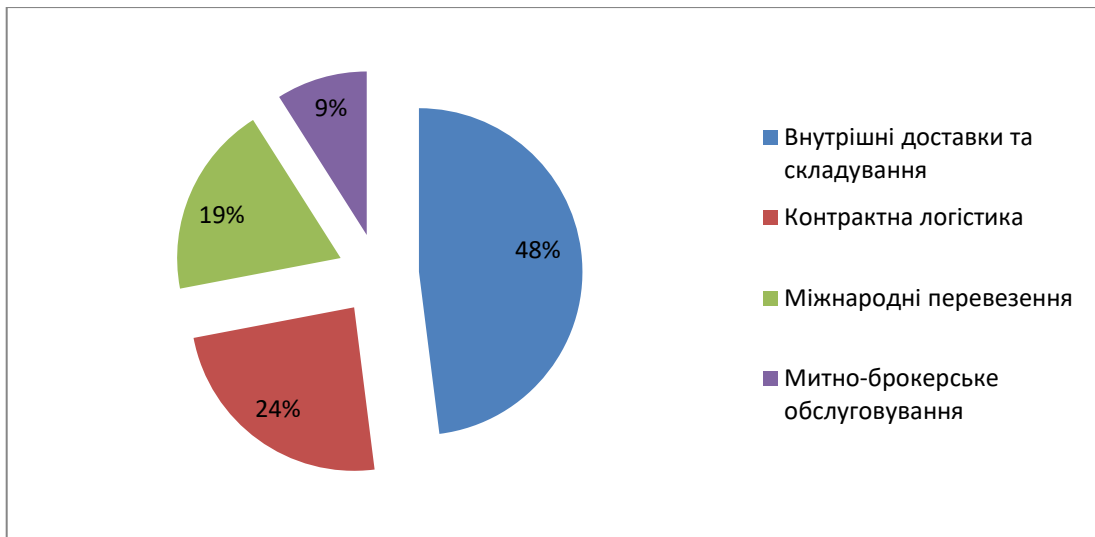


Рис. 1.2 Структура ринку логістики в Україні за 2016 р.

Джерело: [21]

Отже, найбільшим попитом серед логістичних послуг у загальній структурі ринку користуються внутрішні доставки та складування (48%) та контрактна логістика (24%), яка останнім часом набуває все більше популярності серед українських споживачів. Частка міжнародних перевезень займає 19%.

Обсяг ВВП України у фактичних цінах у 2016 році становив 1,4 трлн грн, його транспортна складова оцінюється у 10%. Сфера транспорту фінансує близько 6% надходжень до бюджету. Комплекс логістичних послуг можуть надавати спеціалізовані логістичні компанії та логістичні оператори, яких на вітчизняному ринку не так вже і багато (включаючи українських та іноземних). Логістичні компанії надають клієнтам вузькоспеціалізовані послуги: транспортування, декларування (митні послуги), складське зберігання, послуги зі зв'язку із закордонними постачальниками, підготовка експортно-імпортової документації тощо. Логістичні ж оператори – це логістичні компанії, які надають комплекс послуг своїм клієнтам. Досвідчений оператор може залучати інших підрядників для виконання поставлених цілей. Крім цього, логістичні оператори укладають угоди здебільшого на середньо- та довгостроковий період та намагаються бути основним (єдиним) виконавцем для свого замовника. Логістичні оператори готові делегувати своїх окремих спеціалістів на

підприємство - замовник для максимально ефективної координації їх спільної діяльності. Логістичні компанії і логістичні оператори намагаються швидко реагувати на вимоги замовників та постійно покращувати якість обслуговування [21].

За міжнародною класифікацією, існують п'ять рівнів надання логістичних послуг (табл. 1.2).

На сучасному етапі розвитку ринок логістичних послуг України представлений на всіх рівнях логістичного сервісу, а саме:

- 1PL – так званий «логістичний інсорсинг» – це вид логістичного сервісу, коли всі логістичні процеси здійснюються безпосередньо власним грузоперевізником на власному транспорті, тобто вся логістика підприємства є автономною.

- 2PL – частковий логістичний аутсорсинг – вид логістичної діяльності, коли складування, перевезення відбувається із залученням сторонніх компаній, але при цьому керують ланцюгом поставок самостійно. На сучасному етапі в Україні більшість компаній надають перевагу саме цьому виду логістичного сервісу. Серед відомих українських 2PL-провайдерів можна виділити такі, як «Інтайм», «Делівері», «Нова Пошта», «МістЕкспрес» та ін.

- 3PL – комплексний логістичний аутсорсинг – той рівень логістичного сервісу, коли власник вантажу сам вже не займається зовнішньою логістикою. 3PL-провайдери – це багатопрофільні логістичні провайдери, що мають високопрофесійний персонал. Вони займаються доставкою товару, контролем проходження митниці, пакуванням, фасуванням товару тощо. На ринку України до 3PL-провайдерів відносяться такі: «Гранд Логістик», «УВК», DHL, NEOLIT, «Black Sea Shipping Service Ltd.» та інші.

- 4PL – інтегрований логістичний аутсорсинг – вид логістичного сервісу, коли підприємство- замовник не лише залучає аутсорсера для виконання функцій транспортної логістики, але й передає йому задачі з проектування та управління ланцюгами поставок та логістичними бізнес-процесами на підприємстві. На українському ринку вже присутня компанія, в структуру якої

введений 4PL-оператор – «Метро Кеш енд Керрі» – METRO MGL Logistik GmbH.

- 5PL – віртуальна логістика – логістичний сервіс, який охоплює весь комплекс логістичних послуг глобального інформаційно-технологічного простору. На жаль, на території України представлені лише транснаціональні 4PL- та 5PL-провайдери [22].

Відповідно до [23] станом на 2014 рік 45% ринку логістичних послуг України склали внутрішні доставки, 25% – контрактна логістика, ще 25% – міжнародні перевезення, і лише 5% – митно-брокерське обслуговування. При цьому основними тенденціями вітчизняного ринку логістики є зростання цін на перевезення на 20–40% залежно від напрямку, зниження вантажопотоку в Західному напрямку і через Одеський порт, в ряді випадків – повне припинення поставок до Криму і на Схід країни, дефіцит транспорту.

Таблиця 1.2

Міжнародна класифікація логістичних компаній

Рівень логістичних послуг	Характеристика
1PL (First Party Logistics)	Автономна логістика, всі операції виконує сам власник вантажу.
2PL (Second Party Logistics)	Надання традиційних послуг з транспортування та управління складськими приміщеннями.
3PL (Third Party Logistics)	Розширення стандартного переліку послуг нестандартними (складування, перевантаження, обробка вантажів, додаткові послуги зі значною доданою вартістю), використання субпідрядників. Усі послуги надаються як окремо, так і в комплексі
4PL (Fourth Party Logistics)	Інтеграція усіх компаній, залучених в ланцюг поставок.
5PL (Fifth Party Logistics)	Управління усіма компонентами, що утворюють єдиний ланцюг постачання вантажів, за допомогою електронних засобів інформації.

Джерело: [21]

На вітчизняному ринку логістичні компанії здебільшого надають послуги

рівня 3PL. Основні оператори ринку логістичних послуг в Україні та їх частка на загальному ринку представлені на рисунку 1.3..

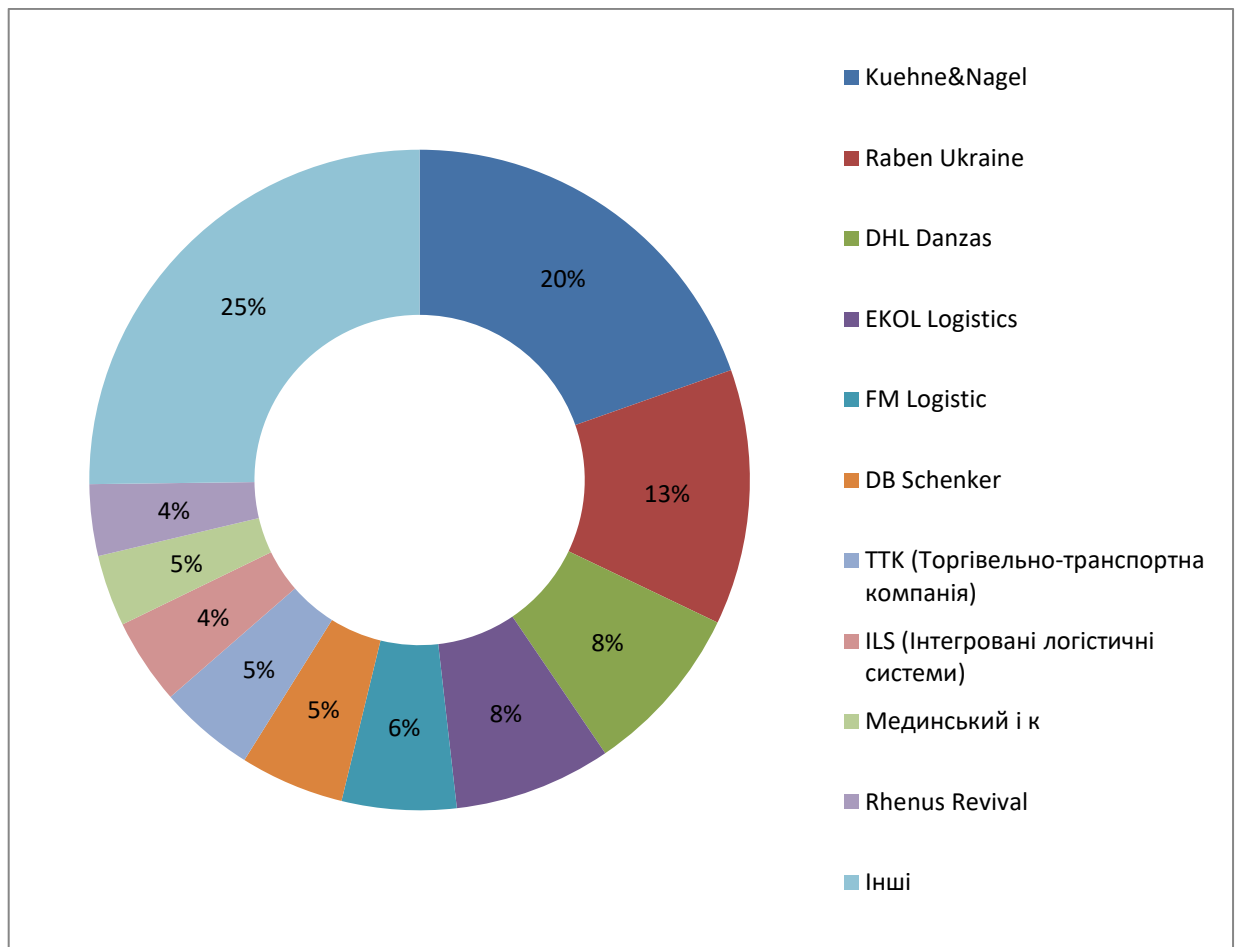


Рис. 1.3 Частка основних логістичних компаній на ринку України
Джерело: [21]

Зміни у внутрішньополітичній ситуації в Україні істотно вплинули на ведення бізнесу і ринок логістичних послуг. Основна кількість логістичних компаній, що надають саме спеціалізовані послуги, сконцентрована в Києві. Можливість надання транспортних послуг у деякі регіони України значно ускладнилася у зв'язку зі зміною кон'юнктури ринку, поставки в деякі міста схильні до високих ризиків безпеки як для життя персоналу, так і для збереження транспорту і вантажів.

Для того щоб вижити, компаніям доведеться шукати способи для скорочення витрат і підвищення продуктивності праці. Для цього потрібно звернутися до міжнародного досвіду щодо оптимізації роботи компанії, використання сучасних систем автоматизації процесів управління

перевезеннями та знизити витрати на персонал. Також частина логістичних центрів може мігрувати з великих міст у передмістя або сусідні обласні центри [21].

За інформацією Світового Банку [24], у 2016 році Україна посіла 80 місце серед 160 країн світу відповідно до індексу ефективності логістики (LPI – Logistics Performance Index), що являє собою інтерактивний інструмент бенчмаркінгу, створений, щоб допомогти країнам у визначенні проблем і можливостей, з якими вони стикаються у своїй діяльності з організації торгівельної логістики і що вони можуть зробити, щоб поліпшити їх продуктивність.

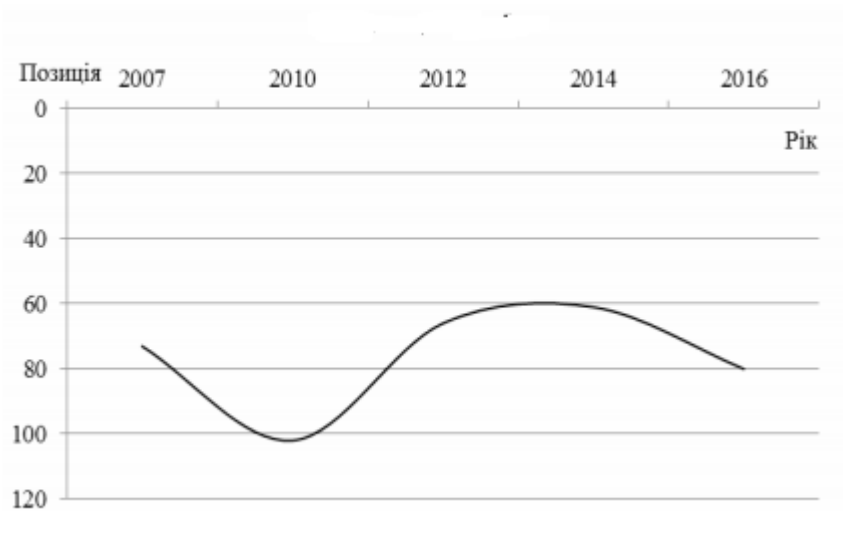


Рис. 1.4. Зміна позиції України серед країн світу за LPI за 2007-2016 роки

Джерело: [24]

LPI ґрунтується на всесвітньому опитуванні місцевих операторів (глобальних транспортно-експедиторських і експрес-перевізників), забезпечуючи зворотний зв'язок щодо логістичної "дружності" країн, в яких вони працюють, і тими, з якими вони торгують. Вони поєднують в собі глибокі знання про країни, в яких вони здійснюють свою діяльність з поінформованими якісними оцінками інших країн, де вони торгують і досвід глобального навколишнього середовища логістики. Динаміка позицій України за індексом ефективності логістики представлена на рисунку 1 свідчить про погіршення позицій нашої держави у глобальному рейтингу у 2016 році порівняно із

показником 2007 року. Таке погіршення в першу чергу було спричинене різким падінням позицій України у 2010 році, коли наша держава втратила 29 позицій. І хоча у 2014 році Україна змогла поступово піднятися у рейтингу до 61 сходинки, кризові явища в економіці призвели до втрати ще 19 позицій у поточному році [25].

Погіршення оцінок ефективності логістики України у 2016 році свідчать про кризову ситуацію на ринку логістичних послуг у даний час. Такої ж думки керівник компанії «Твоя логістика» Олександр Воронков [26]. Він стверджує, що на даний час ринок логістики знаходиться в кризовому стані, однак через три-п'ять років відбудеться його стабілізація із подальшим зростанням на 6–9%. В Україні як зі сторони споживачів, так і зі сторони логістичних операторів, спостерігається висока зацікавленість у розширенні транспортно-логістичних послуг. Однією з причин є геостратегічне положення України, яке дозволяє їй бути вигідним місцем для транзитних перевезень товарів та пасажирів між державами Європи, Азії та Близького Сходу [25].

1.3. Фактори впливу на вибір форми організації міжнародного перевезення підприємства

У процесах здійснення закупівель і доставки матеріальних ресурсів, а також дистрибуції готової продукції споживачам фірма-виробник може використовувати різні варіанти транспортування, види транспорту, а також різних логістичних партнерів (посередників) в організації доставки продукції до конкретних пунктів логістичного ланцюга. Насамперед, логістичний менеджмент фірми має вирішити питання, створювати свій парк транспортних засобів або використовувати найману транспорт загального користування або приватний). При виборі альтернативи зазвичай виходять з певної системи критеріїв, до яких відносяться:

- витрати на створення й експлуатацію власного парку транспортних засобів (оренду, лізинг рухомого складу);
 - витрати на оплату послуг транспортних, транспортно-експедиційних фірм та інших логістичних посередників у транспортуванні;
 - швидкість (час) транспортування;
 - якість транспортування (надійність доставки, збереження вантажу тощо)
- [27].

Створення власного парку пов'язане з великими капітальними вкладеннями в рухомий склад, виробничо-технічну базу для обслуговування і ремонту транспортних засобів та транспортну інфраструктуру. В кінцевому підсумку воно може бути виправдане у випадку отримання значного виграшу в якості, надійності та собівартості перевезень при великих сталих обсягах перевезених вантажів. Однак у будь-якому разі оцінка альтернатив повинна проводитися комплексно з урахуванням можливо більшого числа критеріїв. В більшості випадків фірми-виробники вдаються до послуг спеціалізованих транспортних фірм, і ця альтернатива є досить перспективною [27].

Для споживачів транспортних послуг можливі дві форми отримання транспортних послуг (перевезень):

- за допомогою створеного власного відділу доставки;

- користування послугами сторонніх транспортних організацій [28].

Вибір форм перевезення здійснюється в такій послідовності:

Перший етап. Детальний аналіз переваг і недоліків форм перевезень. Переваги створення власних відділів доставки (аргументи проти користування послугами сторонніх транспортних організацій):

- можливість оренди транспортних засобів на одне перевезення або певний період часу;
- міжкорпоративні перевезення;
- забезпечення потрібної якості транспортних послуг;
- запобігання аварійним ситуаціям або їх швидке усунення;
- менші вимоги до упакування;
- наскрізний контроль за якістю надання послуг та збереженням вантажу;
- можливості розміщення реклами на транспортних засобах;
- можливість отримання додаткового прибутку за рахунок надання транспортних послуг іншим підприємствам;
- зниження транспортних витрат і ретельний контроль їх величини;
- контроль за розкладом, часом та маршрутами перевезень [29].

Недоліки, що виникають при створенні власних відділів доставки (аргументи за користування послугами сторонніх транспортних організацій):

- високі адміністративні витрати, витрати на ремонт і обслуговування транспортних засобів;
- потреба в значних капіталовкладеннях;
- повна відповідальність за пошкодження та псування вантажу;
- необхідність у складанні розкладів, маршрутів;
- ризик неокуплення зроблених капіталовкладень;
- витрати на страхування вантажів та транспортних засобів;
- проблеми з ліцензуванням;
- імовірність отримання збитків унаслідок аварій [29].

Другий етап. Оцінка рівня обслуговування та витрат за різних форм перевезень. Підприємство (отримувач транспортних послуг) має визначити бажаний рівень та якість обслуговування, проаналізувати можливості його забезпечення у випадку створення власного відділу доставки чи залучення сторонніх транспортних організацій. Надалі визначаються сумарні витрати для обох форм перевезень. Рівень загальних поточних витрат визначається як сума витрат на опрацювання замовлень, пакування, перевезення, збитків від пошкодження (при створенні власного відділу доставки долучаються ще й витрати на ліцензування, заробітну плату, паливо) [30].

Третій етап. Прийняття кінцевого рішення. Критеріями для прийняття рішень про вибір форми перевезень є:

- необхідність у капіталовкладеннях та їх достатність;
- прогнозований рівень окупності капіталовкладень;
- рівень якості обслуговування;
- рівень загальних поточних витрат [30].

Якщо рівень загальних витрат власного відділу доставки буде нижчим, то рішення на користь власного відділу доставки може бути створене за умови достатності капіталовкладень [29].

Створення власних відділів доставки не слід розглядати лише з погляду перевезення; це також і фінансове питання. Можна розрізнити два етапи оцінки фінансового аспекту створення власного відділу доставки: укрупнений і деталізований. Перший, укрупнений (локальний) полягає у порівнянні оперативної інформації про витрати та рівень обслуговування при використанні найманих агентів з доставки та при створенні власного відділу; другий, деталізований (системний) – у порівнянні системної інформації, алгоритм якого поданий нижче [31].

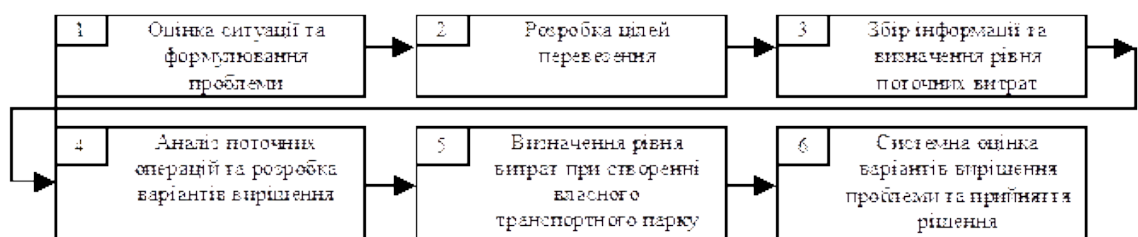


Рис. 1.5. Порядок здійснення деталізованого системного аналізу
Джерело: [32]

У країнах Європи спостерігається значний рівень обсягів логістичних функцій, переданих на виконання аутсорсинговим фірмам, зокрема, 61% у сфері транспортних послуг, 13% – управління флотом, 5% – підтримки клієнтів, 8% – управління запасами, 6% – обліку замовлень, 35% – складського господарства, 11% – кастомізації, 15% – реверсної логістики, 25% – інформаційних систем (рис. 1). Для підтримки динамічних конкурентних переваг важливо забезпечити не лише наявність специфічних економічних ресурсів, але й відповідний рівень швидкості, з якою вони створюються та оновлюються за належного рівня системи інноваційного менеджменту [33].

Таблиця 1.3

Позитивні риси та недоліки логістичного аутсорсингу

№	Позитивні риси	Недоліки
1	Економія витрат при виконанні стратегічних підприємницьких функцій	Збільшення прихованих та транзакційних витрат
2	Фокусування уваги на обмеженій кількості логістичних функцій	Втрата безпосереднього контролю за функціями, переданими на виконання аутсорсинговим фірмам
3	Підвищення рівня фінансової та операційної гнучкості	Загроза збитків внаслідок банкрутства субпідрядника
4	Зменшення потреби в інвестиційних ресурсах для розвитку окремих логістичних процесів	Може викликати потребу в додаткових інвестиціях внаслідок форс-мажорних обставин
5	Вищий рівень якості та оперативності при здійсненні послуг досвідченими аутсорсинговими компаніями	Розбіжності в організаційній культурі та стратегічних орієнтирах зумовлюють підвищення підприємницьких ризиків
6	Зосередження уваги на ключових компетенціях та стратегічних напрямках розвитку логістичної діяльності	Можливість розголошення конфіденційної інформації зумовлює руйнацію іміджу
7	Поширення впливу на нові географічні регіони та отримання доступу до цільових маркетингових ніш	В окремих логістичних мережах може спостерігатися негативний ефект масштабів аутсорсингу
8	Сприяє сталому економічному росту та отриманню стабільного рівня грошових надходжень	Збитковість переданих аутсорсинговій фірмі логістичних функцій може мати негативний вплив на діяльність даної компанії
9	Переваги при оподаткуванні в окремих глобальних маркетингових сегментах	Аутсорсинг може викликати незадоволення персоналу
10	Можливість підтримки глобальних конкурентних переваг на основі інноваційних технологічних рішень	Можливі втрати оперативності у реагуванні на зміни ринкової кон'юнктури
11	Поліпшення зв'язків зі споживачами на цільових глобальних ринках	Загроза збоїв у функціонуванні глобальних ланцюгів постачання товарів та послуг внаслідок розбіжності підприємницьких цілей

Джерело: [33]

Аналізуючи рейтинг аутсорсингових бізнес-процесів в Україні, можна прийти до висновку, що однією з лідируючих сфер, які залучають аутсорсингові бізнес-процеси в Україні, є логістика. За результатами досліджень холдингу "ANCOR", 36% респондентів визнали, що їхні компанії передають бізнес-процеси на аутсорсинг; серед них ІТ-послуги займають 40,5%, логістика – 35,1%, ресурсне забезпечення виробничих процесів – 27,0%, маркетингові послуги – 21,6% [33].

Центральне місце серед багатьох логістичних процедур прийняття рішень з транспортування займає процедура вибору перевізника (або декількох перевізників). Часто ця процедура довіряється логістичним менеджером транспортно-експедиційній фірмі, з якою у вантажовласника є давні встановилися ділові стосунки. При цьому експедитор задаються певні характеристики вантажу, критерії та обмеження. Як було показано раніше, виходячи з особливостей логістичного підходу, у виборі перевізника підприємство повинно керуватися не тільки принципами мінімальних тарифів. Існує також ряд критеріїв, які впливають на вартість та якість доставки вантажів, при цьому вони ранжуються залежно від їх важливості для замовника. Природно, що на кожному підприємстві дані критерії та їх ранжування розрізняється [34].

Виділяють шість основних факторів, які впливають на вибір виду транспорту:

- час доставки;
- частота відправлень вантажу;
- надійність дотримання графіка доставки;
- здатність перевозити різні вантажі;
- здатність доставки вантаж у будь-яку точку території;
- вартість перевезення [35].

Таблиця 1.4

Факторна оцінка різних видів транспорту

Вид транспорту	Час доставки	Частота відправлення	Надійність дотримання графіка доставки вантажу	Здатність перевозити різні вантажі	Здатність доставити вантаж у будь-якому пункт території	Вартість перевезення
Залізничний	3	4	3	2	2	5
Водний	4	5	4	1	4	1
Автомобільний	2	2	2	3	1	4
Трубопровідний	5	1	1	5	5	2
Повітряний	1	3	5	4	3	5

Джерело: [36]

Вибираючи засіб доставки конкретного товару, відправники враховують до шести факторів одночасно. Так, якщо відправника цікавить швидкість, його основний вибір зосереджується на повітряному або автомобільному транспорті. Якщо його мета-мінімальні витрати, вибір обмежується водним і трубопровідним транспортом. Найбільше переваг пов'язано з використанням автомобільного транспорту чим і пояснюється зростання його частки в обсязі перевезень. Однак остаточний висновок про варіант доставки вантажів ґрунтується на техніко-економічних розрахунках [37].

Одним з суттєвих факторів, які впливають на вибір перевізника, є вартість перевезення. Вартість транспортної продукції або вартість перевезення визначається сумою необхідних витрат транспортних підприємств або фірм на перевезення вантажів. Споживачі, купуючи транспортну продукцію, відшкодовують ці витрати у формі тарифів і фрахтових ставок, що є одночасно грошовим вираженням вартості транспортної продукції [36].

Система транспортних тарифів залежить від виду транспорту і способу перевезення. У цілому, під час прийняття рішень про транспортування потрібно враховувати складні компроміси між різними видами транспорту, а також наслідки цих компромісів для інших видів діяльності в системі розподілу, таких

як складування і підтримка товарно-матеріальних запасів. Оскільки з часом відносні витрати різних видів транспорту змінюються, фірмам необхідно переглядати свої схеми транспортування з метою знаходження оптимального варіанта товароруку [38].

Враховуючи, що діяльність з організації товароруку пов'язана з великими компромісами, потрібно використовувати системний підхід для прийняття таких рішень.

Завдання вибору виду транспорту вирішується у взаємозв'язку з іншими завданнями логістики, такими, як створення і підтримка оптимального рівня запасів, вибір виду упаковки та ін. Основою для вибору виду транспорту, оптимального для конкретного перевезення, служить інформація про характерні особливості різних видів транспорту [35].

Розглянемо основні переваги і недоліки автомобільного, залізничного, водного і повітряного транспорту, суттєві з точки зору логістики [38].

Таблиця 1.5

Порівняльні логістичні характеристики різних видів транспорту

Види	Переваги	Недоліки
Залізничний	Велика провізна спроможність; дешевий вид транспорту; регулярність перевезень	Дорого коштує будівництво залізниць; невелика швидкість доставки вантажів
Автомобільний	Велика швидкість доставки; можливість доставки вантажу від дверей до дверей без перевантаження, маневреність, регулярність.	Мала провізна спроможність, дорогий вид транспорту, дорого коштує будівництво доріг

Продовження табл. 1.5

Водний	Дешевий вид транспорту, має велику провізну спроможність, не вимагає капітальних вкладень у будівництво провізних шляхів	Відсутність регулярності, обмежений у застосуванні; невелика швидкість доставки. Залежність від географічних, навігаційних і погодних умов. Жорсткі вимоги до упакування
Повітряний	Має велику швидкість доставки, спроможний доставити вантаж у будь-який район, де немає інших видів транспорту. Найкраще збереження вантажу	Мала провізна спроможність, відсутність регулярності, дуже дорогий вид транспорту. Залежність від погодних умов
Трубопровідний	Найдешевший вид транспорту, велика провізна спроможність, швидкість перекачування вкладень вища та капітальні вкладення нижчі ніж на залізничному перевезенні	Обмежений у застосуванні

Джерело: [30]

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Для багатьох компаній експорт відіграє провідну роль у фінансовому успіху. Важливою складовою експорту є здійснення та організація міжнародного перевезення. На даний момент міжнародні перевезення вантажів вважаються невід'ємною частиною виробничого процесу багатьох підприємств. Для того, щоб міжнародні перевезення проходили періодично та без проблем, необхідно правильно зорганізувати цей процес. Успішне та ефективне перевезення можливе завдяки співпраці з перевізниками, які здійснюють перевезення за безпечним маршрутом при мінімальних витратах та забезпечують якісне сервісне обслуговування.

На сьогоднішній день в Україні є велика кількість підприємств, які надають логістичні послуги для перевезення вантажів за кордон. Тому, перш ніж вибрати перевізника, потрібно здійснити детальний аналіз якості надання його послуг згідно певних критеріїв: мінімальні затрати на транспортування; час доставки вантажу; максимальна надійність та безпека; мінімальні затрати, пов'язані з запасами в дорозі; потужність і доступність видів транспорту; продуктова диференціація. Вибір оптимального перевізника забезпечить безперебійний процес доставки вантажів за кордон, що дозволить покращити фінансовий стан компанії.

Частка транспортних послуг у ВВП України складає не менше 13%. Протягом 2011–2016 років ринок транспортних послуг України характеризувався стійким зростанням. Частка вантажних перевезень України автомобільним транспортом складає 66-69% від загального їх обсягу. У структурі міжнародних перевезень вантажів автомобільний транспорт займає вагомую частку (7%). Це єдиний вид транспорту, за яким спостерігаються сталі позитивні темпи зростання. Кожного року активно збільшується кількість підприємств, що надають послуги з перевезення вантажів, що свідчить про зростання рівня конкуренції на даному ринку

Аналізуючи рейтинг аутсорсингових бізнес-процесів в Україні, можна прийти до висновку, що однією з лідируючих сфер, які залучають аут-

сорсингові бізнес-процеси в Україні, є логістика. За результатами досліджень холдингу "ANCOR", 36% респондентів визнали, що їхні компанії передають бізнес-процеси на аутсорсинг; серед них ІТ-послуги займають 40,5%, логістика – 35,1%, ресурсне забезпечення виробничих процесів – 27,0%, маркетингові послуги – 21,6%.

Підприємство, яке прагне здійснювати експортні поставки свого товару за кордон повинно визначитись із формою організації міжнародного перевезення, тобто визначити який вид транспорту буде найменш затратним і, водночас найбільш ефективним. Також підприємство має вирішити питання: наймати чи використовувати власний транспорт для перевезення. Рішення даного завдання залежить від ряду зовнішніх чинників, а також від умов на самому підприємстві. Значущим зовнішнім фактором є ступінь розвитку транспортного сервісу в регіоні функціонування компанії. Наявність власного транспортного парку знижує залежність підприємства від коливань кон'юнктури на ринку транспортних послуг. У той же час високу якість і низьку собівартість транспортування швидше забезпечить спеціалізована транспортно-експедиційна компанія.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ НА ПП "ГАЛІТ"

2.1. Аналіз рівня організації перевезень на ПП "ГАЛІТ"

Вдосконалення системи надання стоматологічної допомоги населенню України є актуальним і гострим питанням. Одним із найважливіших чинників підвищення ефективності та якості надання стоматологічних послуг є наявність якісного, високотехнологічного обладнання. В Україні є підприємства, які виготовляють якісне стоматологічне обладнання, і які б допомогли у вирішенні цієї проблеми. Одним із таких підприємств є ПП «Галіт».

Компанія зареєстрована 14 квітня 2000 року реєстратором торгово-реєстраційна палата. Керівник організації - Золотий Володимир Петрович [39].

До 2013 року компанія знаходилась за адресою: 46012, м. Тернопіль, вул. Лісова, будинок 1, але 30 січня 2013 року адресу було змінено на: 47711, Тернопільська обл., Тернопільський район, с. Байківці, вул. 15 квітня, будинок 6Є. Це відбулось задля збільшення масштабів підприємства, адже розміри компанії за попередньою адресою були явно меншими, ніж за теперішньою, що негативно впливало на зручність та ефективність робочого процесу [39].

ПП "Галіт" є юридичною особою, яка має самостійний баланс, розрахунковий рахунок, товарний знак, печатки і штампи із повним і скороченим найменуванням [39].

Предметом діяльності підприємства є:

- виробництво та реалізація медичного обладнання та установок, медичних препаратів;
- монтаж та встановлення медичного устаткування;
- спеціалізований ремонт медичного обладнання;
- спеціалізований ремонт та технічне обслуговування електроустаткування;
- роздрібна та оптова торгівля медичними та ортопедичними виробами.

Майже 2000 українських стоматологів працюють на установках «Галіт». Підприємство має ліцензію Державного комітету ядерного регулювання, яка дає право на монтаж, технічне обслуговування та ремонт пристроїв, що генерують іонізуюче випромінювання. Експорт обладнання проходить більш як у 10 зарубіжних країн [39].

ПП «Галіт» у своїй роботі керується принципом індивідуального підходу до споживачів і підтримки високого престижу торгової марки. Підприємство має ряд заслужених нагород, а саме: «Вища проба - 2009» (кращий зразок вітчизняної продукції), «Лідер України торгівельної - 2011» (лідер відродження національної економіки та технології організації торгівельного процесу) [40].

«Галіт» представляє в Україні цілий ряд відомих світових виробників стоматологічного обладнання. На підприємстві діє міжнародна система управління якістю ISO 13485-87 [40].

ПП «Галіт» функціонує згідно КВЕД-2010: Клас 32.50 (виробництво медичних і стоматологічних інструментів і матеріалів) . Цей клас включає виробництво лабораторного устаткування, хірургічних і медичних інструментів, хірургічних приладів і приладдя, стоматологічного устаткування і приладдя, ортодонтичного приладдя, зубопротезних і ортодонтичних приладів, виробництво медичних, стоматологічних і подібних меблів, додатково оснащених специфічним приладдям, таким як гідравлічні стоматологічні крісла [41].

Стоматологічні установки «Галлант» відповідають усім європейським стандартам і мають знак СЕ. Все обладнання, яке продає «Галіт», зареєстровано в МОЗ України, має сертифікати відповідності та санітарно-гігієнічні висновки [39].

Метою політики в області якості ПП „ГАЛІТ” являється максимальне забезпечення вимог споживачів їхньої продукції. Високоякісна продукція та якісно надані послуги повинні забезпечити довготривалі взаємовигідні партнерські відносини з клієнтами, а система управління якістю повинна

забезпечити ефективну діяльність підприємства. Концепція політики якості – це постійне вдосконалення і оптимізація бізнес-процесів на підприємстві.

Основні положення політики у сфері якості:

- надійність та ергономічність нашої продукції - головна мета їх діяльності;
- забезпечення вимог споживачів, дилерів, партнерів - найважливіший показник їх роботи;
- відкритість та прозорість всіх процесів на підприємстві - запорука здорових відносин між співробітниками на підприємстві;
- розвиток персоналу, підвищення його знань - постійна увага керівництва;
- використання нових компонентів, нових технологій - зелене світло на підприємстві;
- забезпечення ефективного функціонування і розвиток системи управління якістю - найголовніший обов'язок кожного співробітника.

Політика підприємства спрямована на впровадження, підтримання та на постійне вдосконалення системи управління якістю, де кваліфікований персонал може реалізувати свої здібності.

На сьогоднішній день продукція ПП „ГАЛІТ” набирає популярності як в Україні, так і за кордоном. Тому для ефективної роботи даного підприємства важливе значення має організація перевезення продукції. Підприємство на ринку стоматологічного обладнання працює уже більше 10 років, тому воно має власні вироблені підходи до здійснення перевезень.

Для перевезень підприємство використовує автомобільний транспорт, адже цей вид транспорту має велику кількість переваг, а саме: висока доступність, велика маневреність і гнучкість, висока швидкість доставки, можливість використання різних маршрутів, високе збереження вантажу, менш жорстокі вимоги до упакування. Цей вид транспорту забезпечує регулярність поставки, а також можливість поставки малими партіями, що є важливим для підприємства, адже досить часто експортні поставки у ПП „ГАЛІТ”

відбуваються малими партіями. Однак, є і ряд недоліків: низька продуктивність, залежність від дорожніх та погодних умов, відносно висока собівартість перевезень на далекі відстані.

Для клієнтів в Україні підприємство в каталозі вказує свої ціни на умовах EXW Тернопіль (самовивіз із Тернополя). Вартість доставки по Україні визначається додатково. При здійсненні експорту за доставку платить ПП „ГАЛІТ”, однак згодом ця вартість компенсується і враховується в ціну продукції, яка перевозиться [39].

На початку своєї діяльності керівники ПП «Галіт» мали намір працювати лише в межах України. Однак вже через декілька років з'явилась ідея переорієнтуватись на експорт. У їхній галузі оптимальний варіант представити свою продукцію та знайти партнерів – це спеціалізовані виставки. У 2007 році вони приїхали на найпотужнішу виставку стоматологічного обладнання – у Кельні, яка відбувається раз на два роки. Там вони демонструють обладнання, шукають дилерів, партнерів. На такі виставки представники підприємства їздять регулярно – Азербайджан, Казахстан, Німеччина, Італія [42].

Основною проблемою для здійснення експорту - зайти на ринок. Конкуренти на даному ринку мають сторічну історію, досконалу систему менеджменту та постійних клієнтів, тому для того, щоб молодій компанії «Галіт» закріпитися на ринку вони головний акцент роблять на якості [42].

Підприємство старається шукати підхід до кожного. Філософія компанії – не масове виробництво, а нестандартні рішення. Вони можуть виготовити обладнання на індивідуальну вимогу, для правші чи шульги, з урахуванням специфіки діяльності. Європа і США цінують спеціалізацію, тому для ортодонтів має бути одне обладнання, для стоматологів - інше. Для Європи важливо, щоб обладнання гарно виглядало, для США – щоб було практичним, для Японії – акцент на ергономічність, а от скандинави хочуть бачити в обладнанні виключно квадратно-кубічні форми. Це треба враховувати при виробництві. Фірма іноземному клієнту пропонує 13 моделей, тобто дуже широкий модельний ряд, як для їх галузі [42].

Підприємство не припиняє роботу в Україні, але працювати на Європу вигідно. Вже майже 10 років ПП «Галіт» має всі європейські сертифікати для виробників медичної продукції. В Європі дуже висока конкуренція, складний процес входження на ринок і високі стандарти. Однак тут зрозумілі "умови гри" і потужний ринок. Однак, якщо фірма вже закріпилась на ринку Європи – це показник якості продукції. Тоді партнери знайдуться і продажі зростатимуть, і перспективи будуть [42].

На сьогоднішній день у планах підприємства – розширення співпраці і збільшення частки продажів у країнах Західної Європи. Щодо України, то вони працюють переважно із приватними структурами [42].

ПП «Галіт» ось уже більше 10 років успішно веде активну міжнародну діяльність. За ці роки налагоджено досить багато міцних зв'язків з багатьма країнами Європи. Найбільше експортують у Німеччину, Францію, Нідерланди. Продають також у Швейцарію, Молдову, Росію. Однак, якщо ще три роки тому експортували в Росію 30-40 установок на рік, то сьогодні - лише дві-три. Конфлікт з Росією позначився на бізнесі. За допомогою експорту відбувається збут 40% продукції, решту продають в Україні. Однак за останній час частка продажів по Україні скоротилась на 30%. Загалом фірма виробляла на рік 300 установок, тепер – 200, тобто на третину менше. Причин цього багато: збіднення населення, в результаті чого стоматологи отримують менше прибутків і не поспішають купувати нове дороге обладнання; обвал гривні; на сьогоднішній день люди намагаються купувати лише найнеобхідніше [42].

При здійсненні перевезень в Західну Європу інколи продукція транспортується одним перевізником із України в Чехію, де знаходиться офіційний дилер ПП «Галіт», який здійснює свою діяльність від імені фірми "Galdent", з якою в українського підприємства за багато років склалися надзвичайно міцні партнерські відносини, і вже завданням дилера є домовитися з іншим перевізником для здійснення перевезення із Чехії в країну замовника. Все це робиться, для того щоб, перш за все, зекономити кошти при перевезенні, адже перевезення у такий спосіб є дешевшим, ніж при транспортуванні одним

перевізником, а іншим важливим фактором вибору такого способу перевезення є те, що при перевезенні одним перевізником імпортеру довелося би самому розмитнювати товар, однак ПП «Галіт» не хоче обтяжувати своїх клієнтів, тому при виборі способу перевезення за допомогою декількох перевізників проблему розмитнення бере на себе представник компанії “Galdent”.

У 2014 році було здійснено 23 експортних поставки, у 2015 році їх кількість збільшилась і становила 26 поставок. В 2016 році кількість поставок становила 25, а в період з початку 2017 року до листопада було здійснено 22 поставки. Тобто за останні чотири роки значних змін у обсягах експортних поставок не відбулося.

Для здійснення міжнародних перевезень ПП «Галіт» залучає перевірених часом перевізників. Головними критеріями вибору перевізників є:

- відстань і маршрут перевезення;
- розміри авто, адже поставки здебільшого завжди мають різні розміри і для кожної експортної поставки необхідно підшукати автомобіль відповідного розміру;
- час доставки – імпортер вимагає, щоб експорт відбувся згідно поставлених строків, і тому необхідно, щоб перевізник дотримувався графіку і доставляв товар вчасно;
- надійність - властивість перевізника зберігати у часі в установлених межах значення всіх заданих підприємством параметрів, які характеризують здатність виконувати потрібні функції в заданих режимах та умовах транспортування [43];
- вартість перевезення – цей критерій також грає велику роль для ПП „ГАЛІТ”, адже підприємство намагається мінімізувати витрати для підприємства, тому завжди вибирає оптимальний варіант у плані ціни на транспортування.

Для перевезення кожен перевізник обирає зручний для себе маршрут.

Параметри, що враховуються при виборі транспортних засобів:

- характеристики вантажу визначають, чи можна використовувати універсальний рухомий склад чи необхідно застосувати спеціалізовані транспортні засоби;
- щільність вантажу впливає на вибір вантажомісткості транспортного засобу, яка визначається співвідношенням його вантажопідйомності і внутрішнього об'єму кузова;
- кількість вантажу, пред'явлене до перевезення (розмір партії), визначає вантажопідйомність транспортного засобу ;
- терміновість перевезень впливає на вибір швидкісних характеристик транспортних засобів;
- відстань перевезення впливає на вибір транспортного засобу по запасу ходу;
- умови навантаження і вивантаження визначають вимоги до транспортних засобів з точки зору пристосованості до вантажно-розвантажувальних робіт. Фактори, що враховуються при виборі параметрів автомобільного транспортного засобу (при складанні специфікації продавцю);
- база транспортного засобу впливає на осьову навантаження, контрольовану на вагових станціях;
- висота сидельно-зчіпного пристрою впливає на висоту завантаженого автопоїзда;
- наявність пневматичної підвіски - пристрої, в якому як амортизуючого елемента використовується стиснене повітря, що забезпечує не менше 75% амортизуючого ефекту. Перевезення на транспортному засобі з ресорної підвіскою оплачується експедиторами, як правило, за нижчою тарифною ставкою;
- власна маса транспортного засобу впливає на масу перевезеного вантажу через обмеження повної маси транспортного засобу;
- наявність автоматичної коробки передач;
- наявність спойлеров (обтекателей повітря) - дозволяє знизити витрату палива;

- тип шин: камерні та безкамерні (в даний час в ЄЕК ООН обговорюються вимоги до шин) [44].

Серед перевізників, послугами яких час від часу користується ПП «Галіт» можна виділити:

- ПП Кайнц Сюзанна Йосипівна – перевізник із Закарпаття, який своїм професіоналізмом отримав велику довіру збоку ПП «Галіт», адже саме їх послугами підприємство користується найчастіше. За тривалу співпрацю із Сюзанною Йосипівною з її боку не було порушено жодних домовленостей, товар доставлявся завжди якісно і вчасно. Тому цей перевізник вважається основним для ПП «Галіт».

- Kremanto Trade CZ – чеська фірма-перевізник, яка здійснює вантажні перевезення по усій Європі, крім цього вони здатні швидко і надійно забезпечити транспортування вантажу з усієї Європи в Україну, включаючи країни колишнього Радянського Союзу.

- Jiří Žabka – Level - транспортна чеська компанія, яка спеціалізується на здійсненні вантажних автомобільних перевезень для приватних та корпоративних цілей між Чеською Республікою та Італією, включаючи Сицилію, Сардинію та Корсику.

Фірми Kremanto Trade CZ та Jiří Žabka – Level час від часу співпрацюють між собою при роботі із ПП «Галіт». Ця співпраця полягає у тому, що одна фірма (Jiří Žabka – Level) доставляє товар із Італії в Чехію, де передає цей товар іншому перевізнику (Kremanto Trade CZ), який доставляє цей товар в Україну безпосередньо на ПП «Галіт».

- Компанія DSV є підприємством зі 100% іноземним капіталом і представляє інтереси корпорації DSV в Україні. Корпорація DSV виникла в результаті глобального злиття двох європейських холдингів: Голландського логістичного холдингу Frans Maas, який має більш ніж столітню історію роботи на ринку перевезень та логістичної корпорації DFDS з Данії. Офіси DSV існують в більш ніж 70 країнах світу, а міжнародна мережа партнерів і агентів робить нас справжнім лідером логістичного ринку [45].

- ТОВ "Делькар" було створено в Києві, у 1996 році, і з тих пір розвинуто в ефективну компанію у сфері транспорту і логістики. Компанія була однією з перших українських транспортних компаній у сфері авіавантажного авіап перевезення, що стала членом ІАТА (реєстр. № 72-3/7001) [46].

- «Кюне і Нагель» - це світова логістична мережа, яка об'єднує понад 100 країн, 1300 офісів по всьому світу і 70 000 співробітників. Компанія «Кюне і Нагель» в Україні працює з 1991 року, успішно реалізуючи стандарти міжнародного бізнесу, і впевнено лідирує на ринку комплексних логістичних рішень [47].

- Фірма "Контек Лтд." була заснована в 1993 році за участю німецького партнера. Пріоритетними напрямками їхньої діяльності завжди були саме міжнародні перевезення. На сьогодні їхня доля в загальному обсязі перевезень становить 97%. З 1995 року фірма "Контек Лтд." є дійсним членом АсМАП України [48].

- Компанія «ImpEx Trans» була створена в 2012 році, як компанія, яка допомагає людям легко, зрозуміло і з мінімальними витратами, вибудовувати свій бізнес, надаючи максимально ефективні дорожні карти і способи доставки їх товарів партнерам і кінцевому споживачу, і сьогодні вже досягла постійних і стабільних результатів на ринках України, країн СНД і Європи. Головний офіс розташований у Черкасах [49].

- ФОП Муравський І.В. є самостійним суб'єктом господарювання у сфері транспортних перевезень та з 2015 року є частиною логістичних компаній Muravskyu Trans та C-Trans-GROUP. Здійснює як внутрішні перевезення по Україні, так і за кордон. Якщо необхідно здійснити перевезення по Україні, то саме цей перевізник вважається основним, адже знаходиться в одному місті із ПП «Галіт», що позитивно впливає на швидкість виконання замовлення та вартість перевезення [50].

- ПП "Ріо-Транс", яке знаходиться у Івано-Франківській області, у місті Калуш. Підприємство займається здійсненням вантажних перевезень, а також складських та експедиторських послуг [51].

- COLOMBA TRAVEL IMP. E EXP. S.R.L. Перевізник здійснює вантажні перевезення із Італії, звідки й походить дана фірма-перевізник, до Чехії.

- Компанія “Unicom Cargo”. Працює в сфері організації перевезень 16 років. Виконує вантажні перевезення за доступними тарифами, орієнтуючись на вимоги замовників, пропонуючи кожному особливий підхід. Забезпечує повний набір експедиційних і логістичних сервісів - від підготовки необхідних документів, створення вигідних маршрутів перевезення вантажів до прийому відправлень в місці призначення [52].

Досить часто підприємство користується послугами і дрібних приватних перевізників, зокрема, для перевезень по Україні. В залежності від розміру поставки фірма потребує машини різних розмірів, тому ПП «Галіт» час від часу користується як машинами, які здатні вмістити велику кількість продукції, так і невеликими бусами для перевезення, наприклад, одної стоматологічної установки. Менеджер із постачання повинна постійно слідкувати за розмірами замовлення, щоб завчасно домовитися із перевізником, який би зміг доставити дане замовлення вчасно і якісно.

Періодично фірма стикається із дрібними замовленнями, і так як для таких замовлень спеціально замовляти машину не має сенсу, тому ПП «Галіт» часто займається доставкою посилок. Для цього фірма використовує різні служби їх доставки:

UPS. Заснована в 1907 році як кур'єрська служба в США, компанія UPS виросла в багатомільярдну корпорацію, чітко дотримуючись стратегії підтримки та синхронізації комерції по всьому світу. Компанія займає лідируючі позиції в області управління ланцюгами постачань, пропонуючи різноманітні варіанти синхронізації вантажних, інформаційних і грошових потоків. UPS обслуговує більше 200 країн в світі [53].

TNT. Пропонує міжнародну мережу доставки від дверей до дверей у більш ніж 200 країнах світу, щоб підвищувати гнучкість і економічну ефективність вашого бізнесу у будь-якій точці світу. Сполучення у Європі забезпечують понад 55 000 автомобільних рейсів щотижня [54].

Fedex. Наші повітряні, наземні та морські мережі охоплюють понад 220 країн та територій, поєднуючи більше 99 відсотків світового ВВП [55].

DHL. Міжнародна експрес-доставка; глобальне експедирування та доставка вантажів повітряним, морським, автомобільним і залізничним транспортом; складські послуги від упакування до ремонту та зберігання; доставка пошти по всьому світу; інші спеціалізовані логістичні послуги – все, що робить DHL, допомагає з'єднувати людей і поліпшувати їхнє життя [56].

EMS. Express Mail Service (EMS) — міжнародний сервіс експрес-доставлення пошти. Доставка здійснюється не міжнародною компанією, а місцевими поштовими операторами - членами Всесвітнього поштового союзу (ВПС). У більшості поштових системах, експрес пошта - це сервіс прискореної доставки, за який клієнт платить додатково одержуючи таким чином швидку доставку. З 1998 року міжнародний сервіс прискореної доставки регулює EMS кооператив [57].

TMM Express. Міжнародна мережа експрес-доставки вантажів та кореспонденції по всьому світу, яка створена в 1992 році, з центральним офісом в Герцогстві Люксембург. Мережа об'єднує групу компаній, яка використовує найкращі транспортні рішення (автомобільні та авіаційні мережі), а також свій досвід побудови економічно вигідних рішень з міжнародної доставки вантажів [58].

Час від часу на підприємство телефонують приватні перевізники пропонуючи свої послуги. Однак, в більшості випадків підприємство відмовляється від їх послуг, адже вже має велику кількість перевірених перевізників, які заслужили довіру збоку підприємства.

Співпраця з кожним перевізником повинна бути підкріплена спеціальним документом, тому незалежно від того, українська чи іноземна автотранспортна компанія здійснює міжнародне перевезення, відносини між нею та ПП «Галіт» будуються на підставі договору. Структура договору має стандартний для подібного роду документів зміст і складається з наступних основних розділів:

- предмет договору;

- обов'язок сторін;
- оплата за договором і порядок розрахунків;
- відповідальність сторін;
- позови і претензії, арбітраж;
- інші умови;
- юридичні адреси сторін і банківські реквізити [59].

Основне зобов'язанням перевізника – здійснити доставку товару в зазначене відправником місце та в обумовлений термін. Основним обов'язком замовника є подання в обумовлений термін заяви на автотранспортний засіб, пред'явлення обумовленої кількості вантажу й оплата перевезення. Ще одним обов'язком вантажовласника є необхідність своєчасного завантаження і розвантаження автотранспортних засобів [59].

Дуже важливою є вартість перевезення і порядок оплати. У договорі, як правило, наводиться фіксована сума оплати кожного конкретного перевезення. Оплата проводиться за рахунками, що виставляє перевізник замовнику. Якщо клієнт є новим для даної автотранспортної компанії, то перевізник висуває умову про попередню оплату чи виплату авансу [59].

Сторони, безумовно, несуть матеріальну відповідальність за недотримання умов договору. Кожна зі сторін повинна точно і вчасно виконувати умови договору і сприяти його виконанню іншою стороною. Перевізник несе відповідальність за збитки, заподіяні замовнику внаслідок неналежного виконання договору, а також при повній чи частковій утраті, пошкодженні вантажу, погіршенні його якості і недотриманні термінів доставки. Замовник несе відповідальність за збитки, заподіяні перевізнику внаслідок неналежного виконання договору, за невиконання умов конкретних договорів перевезення і за необґрунтоване відмовлення в оплаті чи простроченні платежів. Претензії за договором повинні подаватися у встановлений сторонами термін. Датою пред'явлення претензії вважається дата штемпеля поштового відправлення. Сторона, що одержала претензію, повинна розглянути її і сповістити про своє рішення партнера в терміни, також

обумовлені договором. У випадку відхилення претензії сторона-позивач має право звернутися в арбітраж [59].

Договір перевезення встановлюється накладною. Повне її найменування «міжнародна товарно-транспортна накладна», однак в оперативній термінології вона відома за назвою накладна ЦМР (CMR) [60].

Накладна складається в трьох оригінальних екземплярах, підписаних відправником і перевізником, причому ці підписи можуть бути виконані друкарським способом чи замінені штампом відправника і перевізника (якщо це допускається законодавством країни, у якій заповнена накладна) [59].

Відправник у накладній указує:

- найменування, адресу і країну відправника;
- країну і місце розвантаження вантажу (тому що це не завжди збігається з адресою одержувача);
- країну, місце і дату навантаження вантажу;
- товаросупроводжувальні документи, що додаються;
- знаки, номери, кількість місць, рід упакування і найменування вантажу (якщо вантаж небезпечний, то вказується ступінь небезпеки й особливі умови перевезення);
- вага бруто й обсяг вантажу в кубометрах;
- оголошена вартість вантажу;
- умови оплати;
- дата і місце складання накладної;
- час прибуття автотранспортного засобу під навантаження і його вибуття (з підписом і штампом).

Перевізник у накладній указує:

- найменування, країну й адресу перевізника;
- найменування, країну й адресу наступного перевізника (якщо він передбачається);

- застереження і зауваження перевізника (у цій графі перевізник повинний максимально точно описати зовнішній стан вантажу і його упакування);
- дані, що мають безпосереднє відношення до водіїв:
- номер і дата шляхового листа, прізвища водіїв, підпис і штамп перевізника;
- реєстраційний номер тягача, напівпричепа, їхньої марки;
- покілометровий тариф (українською та іноземною територією окремо), тарифна відстань, різні доплати [59].

Одержувач указує дату одержання вантажу, час прибуття автотранспортного засобу з навантаженням і вибуття з розвантаження. Ця інформація також завіряється штампом і підписом одержувача.

Перший екземпляр накладної передається відправнику, другий супроводжує вантаж і призначений для одержувача, третій передається перевізнику. Для зручності розрахунків, для митного оформлення, для обліку чи звітності на підприємстві рекомендується складати зайві два-три екземпляри накладної [62].

У тому випадку, коли вантаж перевозять кількома автотранспортними засобами або коли справа стосується різних партій вантажів, відправник має право вимагати складання стількох накладних, скільки транспортних засобів використовується для перевезення чи скільки різних видів або партій вантажів підлягає перевезенню [62].

Відправник несе відповідальність за всі витрати перевезення і збитки, заподіяні йому внаслідок неточності чи недостатності вказівок у накладній чи інструкції, які він подав для складання накладної та включив до неї [59].

При прийнятті вантажу перевізник зобов'язаний перевірити точність записів у накладній щодо числа вантажних місць, їхнього маркірування і номерів, а також зовнішнього стану вантажу. Відправник має право вимагати перевірки перевізником ваги брутто чи кількості вантажу. Він може також вимагати перевірки вмісту вантажних місць [62].

Результати перевірок вносяться в накладну. За відсутності в накладній обґрунтованих перевізником застережень резюмується, що вантаж і його упакування були зовні в справному стані на момент прийняття вантажу перевізником і що число місць, а також їхнє маркірування і номери відповідали зазначеним у накладній [59].

Відправник зобов'язаний додати до накладної чи надати в розпорядження перевізника всі необхідні документи і повідомити всі необхідні зведення для виконання митних та інших формальностей [59].

При організації міжнародного перевезення на ПП «Галіт» першовизначальну роль відіграє замовлення клієнтів. Після отримання замовлення відбувається процес його виконання. Так як ПП «Галіт» займається лише збіркою комплектуючих, тому виробництво продукції не займає багато часу і термін виконання замовлення може коливатися від двох днів до одного тижня, в залежності від можливостей фірми і потреб замовника. Після того як відбулося виробництво (збірка) продукції, її кладуть у спеціальні тарні дерев'яні коробки, для того, щоб при перевезенні продукція залишилася неушкодженою та кладуть її на спеціальні дерев'яні палети. Міжнародна організація стандартизації ISO підтримує шість розмірів палет: у Європі розповсюджений розмір 80 x 120 см, у Північній Америці — 101,6 x 121,9 см, в Азії — 110 x 110 см, в Австралії — 116,5 x 116,5 см, по всьому світу розповсюджені розміри 106,7 x 106,7 см та 100 x 120 см. Європейський стандарт проходить через більшість двірних отворів [63]. Коли товар розміщено у дерев'яні коробки необхідно визначити їх розмір, адже знаючи розмір замовлення (кількість коробок та палет), місцезнаходження вантажоотримувача (клієнта), дату поставки, фірма може домовляється із перевізником, який підходить згідно даних параметрів замовлення і зможе забезпечити доставку товару згідно домовленостей.

Також важливою складовою для здійснення міжнародного перевезення є підготовка усіх необхідних документів, до яких відносять:

- Митна декларація або вантажна митна декларація (англ. cargo declaration), скорочено МД, ВМД – є основним документом, за допомогою якого здійснюється декларування (заявлення) митному органу відомостей про товари, що є предметом зовнішньоекономічної угоди [64].

В Україні форма й порядок використання митної декларації затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 21.05.2012г. №450 «Питання, пов'язані із застосуванням митних декларацій» [64].

Митна декларація складається митним брокером або декларантом з допомогою відповідного програмного забезпечення, разом з МД для митного оформлення надається її електронна копія. Порядок заповнення митної декларації, а також особливостей тих чи інших її граф, в залежності від обраного митного режиму, регламентується наказом Міністерства фінансів України [64].

Мітний брoкeр — посередник між митницею та суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності (імпортером або експортером). Митний брокер (посередник) — це підприємство, що надає послуги з декларування товарів, транспортних засобів комерційного призначення, які переміщуються через митний кордон України. Посередницька діяльність митного брокера здійснюється на підставі цивільно-правового договору доручення. Митний брокер провадить митну брокерську діяльність у будь-якому органі доходів і зборів України. Митна брокерська діяльність належить до видів діяльності, контроль за провадженням якої здійснюється органами доходів і зборів [65].

- Картка акредитації підприємця на митниці. Для здійснення митного оформлення будь-яких вантажів суб'єкт ЗЕД зобов'язаний звернутися до митного органу за місцем своєї державної реєстрації і стати на облік. Документом, що підтверджує факт акредитації, є облікова картка. Відсутність такої картки є підставою для відмови в митному оформленні вантажів [66].

- Зовнішньоекономічний договір (контракт) з додатками до нього, а також їх переклад на державну мову. Зовнішньоекономічний контракт - матеріально оформлена угода двох чи більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та

їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їхніх взаємних прав та обов'язків у зовнішньоекономічній діяльності. Зовнішньоекономічний контракт складається з паралельним перекладом, тобто одразу двома мовами (іноземною та українською). Оформляють його у вигляді двох стовпчиків (зліва — український варіант, справа — іноземний, або навпаки). Це дозволяє уникнути зайвих витрат часу і грошей на переклад договору та його посвідчення [67].

На сьогоднішній день ПП «Галіт» має клієнтів майже по всьому світі і з більшістю підприємство здійснює експорт на основі довгострокових контрактів, при цьому на кожне замовлення до контракту обов'язково додається специфікація.

- Специфікація - технічний документ, в якому зазначено назви частин, вузлів і деталей даного виробу, їхню кількість, матеріал, вагу тощо [68].

У специфікації зазначаються умови поставки на яких здійснюється купівля-продаж стоматологічного обладнання, яке також зазначається в специфікації. Специфікація складається у письмовому вигляді і є невід'ємною частиною кожної поставки, в ній зазначаються найменування, кількість, ціна та сума поставки продукції і вона додається до кожної поставки. Специфікація підписується обома сторонами [68].

Оплата по даному контракту проводиться покупцем (імпортером) шляхом перерахування оплати вказаної в специфікації, яка додається до кожної поставки, в банк продавця (експортера). Вказані в специфікації до контракту товари повинні поставлятися, в середньому, на протязі місяця після одержання авансового платежу на рахунок продавця.

Проте із деякими клієнтами, з якими фірма тільки починає працювати або вкрай рідко співпрацює, ПП «Галіт» здійснює експорт за допомогою одноразового контракту. Контракт купівлі-продажу з разовим постачанням — це разова угода, по якій передбачається постачання однією стороною іншій стороні погодженої між ними кількості товару до визначеної дати, встановленої

в контракті. Постачання товару здійснюється один чи кілька разів протягом погодженого терміну [69].

- Товаротransпортні документи та накладні на перевезення (CMR), навантажувальні відомості, пакувальні листи, специфікації - складає митний брокер. CMR – міжнародна автомобільна накладна, яка є товарно-транспортною накладною, що застосовується при міжнародних вантажних автомобільних перевезеннях і використовується у країнах, які приєдналися до Конвенції про договір міжнародного автомобільного перевезення вантажів [70].

CMR є документом, який доводить факт укладення договору на автомобільне перевезення вантажу [70].

CMR заповнюється відправником вантажу, на підставі інструкцій і вказівок, які він отримує від транспортно – експедиторської компанії. Відправник несе солідарну відповідальність за правильність заповнення CMR [70].

Міжнародна транспортна накладна CMR містить типові дані – інформацію про відправника та перевізника, місце прийняття вантажу та адресу його доставки з найменуванням одержувача. Крім того, вказується характер вантажу і його упаковки, пов'язані з перевезенням платежі (митні та інші), інструкції по проходженню митниці. Якщо на вантаж оформляється накладна CMR, бланк може також містити вказівки про заборону перевантаження, вартість вантажу, суму оплати під час здавання вантажу, а також інструкції про страхування вантажу, очікуваний термін перевезення і список документів, отриманих перевізником [71].

- Комерційні документи (рахунок-фактура, рахунок-проформа, invoice). Інвойс (англ.invoice) – це документ в міжнародній комерційній діяльності, що надається продавцем іноземному покупцеві. Інвойс виписується і направляється іноземному покупцеві одночасно з відвантаженням товару. Якщо контракт передбачає авансовий платіж, то експортер повинен виписати проформу-інвойс (proforma invoice). Цей документ містить практично ті ж дані,

що і комерційний інвойс. Відмінність його в тому, що деякі дані в проформу-інвойсі – попередні. Факт виписки інвойсу говорить про те, що покупець зобов'язаний оплатити товар відповідно до вказаних умов (звичайно, якщо товар постачається не по передоплаті) [72].

В інвойсі обов'язково повинно бути зазначено:

- Найменування організації-експортера;
- Юридична адреса компанії;
- Назва і адреса компанії-покупця;
- Найменування товару;
- Кількість;
- Ціна за одиницю товару;
- Умови поставки товару;
- Код ТН ЗЕД;
- Номер контракту, якщо він укладався [72].

Основні умови поставки товару визначаються міжнародними правилами. Загальна сума до оплати вказується у валюті, вказаній у контракті. Якщо ж в контракті ціна вказана в одній валюті, а іноземний покупець буде платити в іншій валюті, то необхідно вказати за яким курсом і на яку дату буде здійснюватися перерахунок [72].

Часто буває так, що при експорті в Україну, іноземні постачальники не знають як правильно виписати інвойс. Помилки при оформленні, некоректне оформлення, як правило, призводять до затримок при отриманні замовником товару. Покупцеві доводиться знову звертатися за інформацією та вносити коригування в уже оформлені документи. Все це призводить до непередбачених витрат [72].

- Переклад інвойсу на українську мову. Разом із рахунком-фактурою (інвойс), складеним іноземною мовою, має бути переклад на українську мову (переклад засвідчується підписом особи, яка здійснила переклад (справжність підпису перекладача засвідчується нотаріально), або нотаріусом) [73].

Не перекладаються на українську мову документи, складені російською мовою, а також ті, текст яких викладено іноземною мовою з одночасним його викладенням українською (російською) мовою [73].

- Пакувальний лист (англ. Packing List) – супровідний документ до вантажу, де дається перелік усіх видів, артикулів і сортів товарів, що перебувають у кожному товарному місці [74].

Затверджені форми пакувального листа та вимог щодо його заповнення законодавством України не передбачено. Але зазвичай, пакувальний лист має містити такі дані:

- номер (необов'язково);
- дату складання (обов'язково);
- найменування та реквізити відправника і одержувача (обов'язково);
- реквізити транспортного засобу (необов'язково);
- місце завантаження (необов'язково);
- загальну вагу брутто (рекомендовано);
- загальну вагу нетто (рекомендовано);
- загальну кількість місць (рекомендовано);
- найменування товарів (обов'язково);
- вид пакування (рекомендовано);
- вагу брутто кожного найменування (рекомендовано);
- вагу нетто кожного найменування (рекомендовано);
- додаткові одиниці виміру кожного найменування (рекомендовано);
- інші дані, які дають змогу визначити вагові та кількісні

характеристики товару [74].

Також, як у випадку із інвойсом, повинен бути переклад пакувального листа на українську мову.

- Документи, які відповідно до законодавства України видаються державними органами для завершення митного оформлення товарів (дозволи та відмітки органів санітарно-епідеміологічного, ветеринарного, фітосанітарного, радіологічного, екологічного контролю та ін.) [75].

Підкарантинні матеріали, що вивозяться за межі України, мають відповідати умовам, передбаченим міжнародними договорами, учасником яких є Україна. Вивезення підкарантинних товарів за межі України проводиться на основі фітосанітарного огляду в супроводі фітосанітарного сертифіката на експорт, який завіряється трикутним штампом і видається на кожному транспортну одиницю [76].

Таким чином, у разі переміщення через митний кордон матеріалів та об'єктів, що підлягають фітосанітарному контролю, їх митне оформлення може бути закінчено лише після проведення фітосанітарного контролю, свідченням чого є відповідні відмітки на товаросупровідних, товаротранспортних та інших документах [76].

- Карантинний нагляд - нагляд за імпортованим вантажем після завершення митного оформлення та/або вивезеним з карантинної зони до місця призначення. Карантинний сертифікат видається на підкарантинний матеріал на підставі карантинного огляду та фітосанітарної експертизи державним інспектором з карантину рослин за заявою власника вантажу [77].

- Фітосанітарний сертифікат засвідчує відсутність у підкарантинних матеріалах карантинних та інших шкідливих організмів. У разі проведення знезараження вказується назва хімічної речовини та її концентрація, експозиція [78].

Для отримання фітосанітарного сертифіката власник вантажу повинен подати заяву на оформлення фітосанітарного сертифіката, фітосанітарного сертифіката на реекспорт та карантинного сертифіката. Підкарантинні матеріали, які вивозяться на експорт, фіксуються в журналі реєстрації підкарантинних матеріалів, що вивозяться на експорт з України, а видані фітосанітарні сертифікати реєструються у відповідному журналі. Термін дії фітосанітарних сертифікатів - 14 діб. Вантаж необхідно оглядати не раніше ніж за 5 днів до відвантаження на експорт [78].

Фітосанітарні заходи з експортними підкарантинними матеріалами проводяться за рахунок вантажовласника підкарантинного матеріалу згідно з діючими розцінками, затвердженими постановою Кабінету Міністрів України від 24 листопада 1993 року N 953 (953-93-п) "Про розцінки на інспектування підкарантинних матеріалів, платних послуг підприємствам, організаціям та громадянам" [78].

Після підготовки усіх необхідних документів, підприємство ПП «Галіт» передає замовнику (імпортеру) копії інвойсу на англійській та українській мовах. Насамперед, це потрібно, щоб платіж вашого клієнта не «загубився» в банку і благополучно потрапив на ваш рахунок і обов'язково потрібно зазначити у призначенні платежу не тільки номер інвойсу, а й номер ЗЕД-контракту. Тому потрібно відправляти замовникові інвойс, у якому самостійно правильно заповнено поля «отримувач» і «призначення платежу».

ПП «Галіт» у ЗЕД-контракті зазначає, що передача послуг підтверджується рахунком-фактурою (інвойсом), і щомісячно виставляє замовнику інвойс. У такому разі інвойс є підставою для оплати, і одночасно актом передачі наданих послуг замовнику. Діючи так, підприємство позбавляється від необхідності додатково складати акт наданих послуг і подавати його до банку.

Отримувати оплату від іноземного клієнта готівкою в конверті-посилці не можна. Згідно зі статтею 7 Декрету № 15-93 «розрахунки в гривні та в іноземній валюті між резидентами і нерезидентами за експорт/імпорт робіт, послуг здійснюються лише через уповноважені банки» [79].

Після того як готова продукція завантажилась у вантажний автотранспорт, підготувались усі необхідні для експорту документи та були пройдені усі обов'язкові державні перевірки, транспорт може відправлятися з України в країну замовника. Оплату за транспортні послуги з України до дилера в Чехії завжди на себе бере ПП «Галіт», однак дилер це враховує і компенсує при здійсненні платіжних операцій з підприємством.

2.2. Фінансова оцінка стану організації міжнародних перевезень на ПП "ГАЛІТ"

ПП "ГАЛІТ" існує на ринку України вже більше 15 років і за цей час компанія зуміла закріпитись на ринку, зміцнити свої позиції по відношенню до основних конкурентів та спромоглась мати досить хороший фінансовий стан та економічні показники, які залежать від результатів його виробничої, комерційної та фінансової діяльності. Нижче розглянемо основні економічні показники ПП «Галіт» за 2015-2016 роки (табл.2.1.).

Таблиця 2.1.

Склад і структура доходів та витрат підприємства за 2015-2016 роки

Статті	2016		2015		Відхилення	
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Абсо- лютне	У струк- турі, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	39 193	94,12	36 629	94,10	2 564	0,02
Інші операційні доходи	2 447	5,87	2 256	5,80	191	0,07
Інші доходи	1	0,002	42	0,11	-41	-0,11
Всього доходів	41 641	100	38 927	100,00	2 714	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	32 616	79,89	31 976	82,36	640	-2,47
Адміністративні витрати	2 953	7,23	2 154	5,55	799	1,68
Витрати на збут	2 143	5,25	1 869	4,81	274	0,44
Інші операційні витрати	2 806	6,87	2 511	6,47	295	0,40
Фінансові витрати	84	0,21	54	0,14	30	0,07
Інші витрати	4	0,01	19	0,05	-15	-0,04

Витрати з податку на прибуток	222	0,54	242	0,62	-20	-0,08
Всього витрат	40 828	100,00	38 825	100,00	2 003	-
Чистий фінансовий результат (прибуток або збиток)	813	-	102	-	711	-

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

Дані таблиці 2.1. показують, що найбільшу питому вагу у структурі доходів як у 2016, так й у 2015 роках займає чистий дохід від реалізації продукції (відповідно 94,12% і 94,10%).

Найбільший вплив на загальний фінансовий результат підприємства робить фінансовий результат (валовий прибуток) від реалізації продукції. Так у ПП «Галіт», як видно із звіту про фінансові результати, валовий прибуток у звітньому році збільшився на 2 524 тис.грн. Це трапилося під впливом дії двох факторів:

- на 2 564 тис. грн. збільшилась сума чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) також, спостерігається збільшення її частки у доходах на 0,02%, що пояснюється підвищенням попиту на продукцію та виходом підприємства на нові ринки;

- лише на 640 тис.грн., в порівнянні із зростанням доходу, збільшилась собівартість реалізованої продукції, робіт і послуг, а її частка у витратах зменшилась на 2,47% .

У звітньому періоді сума фінансового результату від операційної діяльності становила 1 122 тис.грн. Позитивне значення показника свідчить про ефективну основну діяльність підприємства, яка здатна генерувати прибуток.

Як видно із таблиці 2.1, у витратах найбільшу питому вагу має собівартість реалізованої продукції. Її сума збільшилась на 640 тис. грн., однак її частка у витратах зменшилась на 2,47% до 79,89%.

Інші операційні витрати збільшилися на 295 тис. грн..Так як зростання інших операційних витрат супроводжувалося зростанням інших операційних

доходів, то можна зробити висновок, що у звітному періоді обсяг реалізованих запасів й інших оборотних активів збільшився, відповідно, збільшилися доходи від їхньої реалізації.

У звітному періоді зберігається незначна сума й питома вага фінансових витрат (54 тис.грн.) Це пояснюється тим, що підприємство протягом року менше використало кредитних ресурсів.

Негативним моментом варто вважати збільшення суми (+7 99 тис. грн.) й питомої ваги (+ 0,4%) адміністративних витрат. Це є наслідком підвищення оплати праці адміністративно-управлінського персоналу підприємства.

Як результат розглянутих вище факторів підприємство сформувало позитивний чистий фінансовий результат на 31 грудня 2016 року, який склав 813 тис.грн. Це позитивне явище, яке свідчить про те, що підприємство діє ефективно і може генерувати прибуток для свого розвитку.

Одним із важливих факторів при організації міжнародних перевезень та виборі транспортного засобу є вартість перевезення та порядок оплати, адже для кожного підприємства велике значення мають витрати та можливість їх мінімізації. В структурі витрат, транспортування належить до витрат на збут. Нижче подано аналіз структури витрат на збут за 2015-2016 роки.

Таблиця 2.2

Аналіз структури витрат на збут ПП «Галіт» за 2015 – 2016 роки

Рахунки і статті витрат	2016		2015		Відхилення	
	Сума, грн.	Питома вага, %	Сума, грн.	Питома вага, %	Абсолютне	У структурі, %
Витрати на відрядження прац. збуту	207 242,05	9,67	174 391,90	9,33	-32850,15	-0,34
Витрати на рекламу та маркетинг	749 579,63	34,97	670 725,74	35,87	-78853,89	0,9

Продовження таблиці 2.2

Гарантійний ремонт та обслугову						
Інші, сертифікація та реєстр.	45,30	0,002	135,90	0,007	90,6	0,005
Оплата праці персоналу збуту	255 902,79	11,94	314 808,40	16,84	58905,61	4,9
Пакувальні матеріали	3 188,63	0,15	9 576,10	0,51	6387,47	0,36
Передпродажна підготовка	242 552,17	11,32	63 410,55	3,39	-179141,6	-7,93
Послуги банків	106,10	0,005				
Транспортув, тр.-експ. та ін. посл.	488 193,16	22,78	432 577,00	23,13	-55616,16	0,35
Утримання ОЗ, НМА для збуту	100 290,96	4,68	84 868,29	4,54	-15422,67	-0,14
Фонди з зарплати персоналу збуту	96 370,71	4,50	119 376,77	6,38	23006,06	1,88
Витрати на збут	2 143 471,50	100,00	1 869 870,65	100,00	273600,85	-

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

При організації та здійсненні перевезень по Україні і міжнародних перевезень основними витратами є витрати на транспортування, транспортно-експедиторські та інші послуги, які в структурі витрат належать до витрат на збут. Так, у 2015 році витрати на збут становили 1 869 870,65 грн., а у відношенні до загальних витрат ця частка становила 4,82%. У 2016 році витрати на збут збільшились і становили 2 143 471,50 грн., а у відношенні до загальних витрат ця частка збільшилась до 5,25%.

Щодо послуг транспортування, то на підприємстві ці послуги займають досить велику частку при витратах на збут. Так, у 2015 році частка витрат пов'язаних із транспортуванням у відношенні до витрат на збут становила 23,13%, а у відношенні до загальних витрат підприємства ця частка становила 1,11%, що являє собою невисокий показник, адже в середньому для всіх вантажів, які перевозяться цей показник становить до 10%. У 2016 році для ПП «Галіт» ці частки дещо змінилися і у відношенні до загальних витрат цей

показник збільшився і становив 1,2%, а у відношенні до витрат на збут, навпаки, дещо зменшився і становив 22,78%.

На підприємстві питаннями організації міжнародного перевезення займається відділ постачання, головними завданнями якого є: підготовка всіх необхідних документів для здійснення перевезення; пошук перевізників, які забезпечать процес перевезення та узгодження з ними вартості перевезення; узгоджувати та співпрацювати із митним брокером для вирішення певних питань пов'язаних із організацією перевезення; тримати зв'язок із перевізником під час здійснення перевезення, задля того, щоб допомагати йому у вирішенні певних проблем у процесі перевезення та, щоб переконатись, що товар доставляється вчасно та без ушкоджень.

Експорт продукції підприємством здійснюється як по прямих, так і опосередкованих угодах купівлі-продажу. Основною експортною продукцією фірми є стоматологічні установки.

За 2016 рік ПП «Галіт» експортувало 40% продукції, решту продавало на території України. Тому, зрозуміло, що підприємство часто стикається із потребою транспортування продукції закордон, яке займає більшу частину витрат на транспортування, а так як протягом найближчих 3 років очікується збільшення частки експортованої продукції до 60 %, то, відповідно, і транспортування буде ще більш витратним. Можливе збільшення частки експортованої продукції пояснюється спадом продажів в Україні, причинами якого є зміни в політичній та економічній ситуації в країні, зокрема, за останні роки істотно збідніло населення, що спричинило зменшення прибутків стоматологів, які, внаслідок цього, не поспішають купувати дороге обладнання, також причиною служить і обвал гривні. Що стосується України, то тут ПП «Галіт» працює здебільшого із приватними структурами, оскільки при закупівлях у державні медзаклади існує досить велика корупція, тому тендери зазвичай виграють свої. Тому, варто сподіватися, що покращиться економіка України та стан справ у приватному медичному бізнесі, в результаті чого, і купівельний потенціал українців зросте [42].

В структурі доходу найбільшу частку у 2016 році зайняв дохід, отриманий від реалізації стоматологічних установок. Так, в 2016 році, ПП «Галіт» отримало 39 193 тис. грн.. доходу, з нього, продаж основного елементу стоматологічного обладнання приніс доходів на суму: 34 025 тис. грн. (86% від загального розміру доходу від реалізації продукції). Це пов'язано із тим, що стоматологічні установки ПП «Галіт» виробляє самостійно та реалізовує у великій кількості як на території України, так і закордон. Що стосується іншого стоматологічного обладнання (компресори, відсмоктуючі апарати, монітори для стоматологів, автоклави та аксесуари для них, дезінфекція, стоматологічні наконечники тощо), то воно є значно дешевшим, реалізовується в менших кількостях і ПП «Галіт» лише перепродує його в Україні, будучи представником відомих світових виробників стоматологічного обладнання.

Що стосується особливостей, які повинно враховувати ПП «Галіт» під час організації та здійснення експорту, то варто звернути увагу на те, що для європейців важливим є, щоб обладнання мало гарний вигляд. Японці роблять акцент на ергономічність, для американців головне, щоб обладнання було практичним, а представники скандинавських країн хочуть, щоб обладнання було виконано виключно в квадратно-кубічній форми. Усі ці особливості повинні бути враховані під час виробництва, якщо підприємство хоче розвиватись, розширювати ринки своєї присутності та збільшувати кількість клієнтів, тим більше, що ПП «Галіт» має можливості виходу на нові ринки, оскільки пропонує 13 моделей стоматологічних установок, тобто дуже широкий модельний ряд, як на дану галузь [42].

Хоча у планах керівництва ПП «Галіт» і є мета закупити власний автопарк для здійснення вантажних перевезень як в межах України, так і закордон, проте від початку свого створення до сьогодні компанія все ще використовує найманий транспорт. З фінансової сторони для підприємства є деякі переваги, які притаманні найманому транспорту:

- жодних витрат на утримання автопарку і на заробітні плати співробітників (водіїв, ремонтних робітників і т.п.);

- відсутність великих разових капітальних вкладень.

Однак, найманий транспорт має і деякі недоліки, які приносять більші витрати при транспортуванні:

- витрати на компенсацію подачі автотранспорту під завантаження;
- помилки, скоєні сторонньою транспортною компанією, все одно лягають на ПП «Галіт»;
- підвищення вартості транспортних послуг.

Щодо оплати за здійснення перевезення, то у договорі між підприємством та перевізником, як правило, зазначається фіксована сума оплати кожного конкретного перевезення. Оплата здійснюється за рахунки, які виставляє перевізник.

При виборі перевізника підприємство враховує декілька основних факторів, зокрема, вартість перевезення має досить велике значення. У сучасних умовах договірних відносин між ПП «Галіт» і перевізником при розрахунку провізної плати відстань обчислюється за найкоротшим маршрутом, за винятком тих випадків, коли це неможливо з дорожніх умов або обставин. По території України платежі здійснюються в гривнях, а по території країн СНД та по європейських країнах платежі здійснюють тільки у валюті (євро).

При виборі автотранспорту головну роль має вага вантажу та його об'єм. Ці дані необхідно вказати перевізнику для того, щоб він зміг зорієнтуватись, який автомобіль буде оптимальним для здійснення перевезення даного вантажу.

В середньому вага вантажу, що експортується підприємством коливається від 1000кг до 2500кг, а об'єм вантажу варіюється від 10м³ до 20м³ (7-8 стоматологічних установок), тому для перевезення підприємство використовує автомобілі вантажопідйомністю до 7,5 тонн. Так, у 2016 році експортні поставки відбувались, в середньому, раз на 10-15 днів, а сумарно ця кількість становила 25 перевезень. Більшість перевезень здійснювались до Чехії. Також, були експортні відправки до Італії, Німеччини та Швейцарії. Компанії, які

здійснюють перевезення, вираховують вартість своїх послуг відповідно до ціни за кілометр.

При перевезеннях в суміжні країни (Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія) система формування тарифів може відрізнятися від існуючої в Україні. При перевезенні товарів по території іноземної держави на відстань до 150 км від кордону застосовується фіксована ставка близько 12400грн. (400 Євро). Це пов'язано з тим, що прибуток з покілометрового розрахунку малий, а обов'язкові первинні витрати великі [80].

При перевезеннях на більші відстані застосовується договірний тариф від 21,7грн.(0,7€) до 38,75грн.(1,25€)/км (чим більша відстань – тим дешевше). Тариф у 15,5грн.(0,5€) може викликати звинувачення у демпінгу [80].

При перевезеннях у Західну Європу існує загально прийнята система ставок, якою користуються міжнародні транспортні експедиційні компанії та перевізники, без детальної градації по кілометрах. При цьому ставки різні на експорт та імпорт, наприклад:

Україна – Німеччина: від 1000 до 1500 Євро;

Україна – Італія: від 900 до 1500 Євро;

Україна – Чехія: від 450 до 700 Євро;

Україна – Швейцарія: від 1250 до 1700 Євро [80].

Ставки значною мірою залежать від сезону – у січні і на період літніх канікул (липень - серпень) знижуються, а в IV кварталі (особливо листопад-грудень) – зростають. Крім сезонного фактору значну роль відіграє наявність чи відсутність у транспортних організацій дозволів на вантажні перевезення шляхами Західної Європи, які надаються обмеженою кількістю (ліміт, квота) та діють обмежений період часу. Через це збільшується попит на транспортні засоби, які мають відповідний дозвіл, що дає підстави для зростання тарифів [80].

Розрахунок вартості перевезення може бути здійснено виходячи з середньої ціни пального на даний час для автомобілів різної

вантажопід'ємності за коефіцієнтом, якій для автомобілів дорівнює: до 3 т = 0,5; до 6 т = 0,6; до 8 т = 0,7; до 10 т = 0,8 [80].

Помноживши вартість одного літра пального на коефіцієнт вантажопід'ємності конкретного автомобіля отримуємо вартість одного кілометра перевезення, тобто, якщо взяти для розрахунку ціну на дизпаливо в Європі 1 €/літр, то отримуємо вартість перевезення: до 3 т = 0,6 €/км; до 6 т = 0,7 €/км; до 8 т = 0,8 €/км; до 10 т = 1,0 €/км [80].

Для перевезення підприємство «Галіт» користувалось послугами таких автомобільних перевізників:

Таблиця 2.3

Перевізники, які використовувались для перевезень у 2016 році

	Назва перевізника	К-сть перевезень	Чехія	Італія	Німе-ччина	Швейцарія	Середня ціна за км, грн
1.	ПП Кайнц Сюзанна Йосипівна	9	6	1	2	-	17,4
2.	Компанія DSV	5	2	1	2	-	18,85
3.	ТОВ "Делькар"	3	-	1	1	1	20,3
4.	Компанія «Кюне і Нагель»	4	1	1	-	2	18,85
5.	Фірма "Контек Лтд."	2	-	1	1	-	20,88
6.	Компанія «ImpEx Trans»	2	1	-	-	1	21,75
	Разом	25	10	5	6	4	-
	Загальна сума при перевезенні, грн.	518680	146160	129978	120278	122264	-

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

Отже, ми бачимо, що більшість перевезень для підприємства здійснює ПП Кайнц Сюзанна Йосипівна – перевізник із Закарпаття, який уже досить тривалий період співпрацює із ПП «Галіт» і за 2016 рік здійснив більшу половину перевезень до Чехії. Також, двічі даний перевізник здійснював перевезення до Німеччини та одного разу до Італії. Довгі роки співпраці між підприємством та перевізником відбиваються на тарифах від перевізника, який здійснює перевезення за оптимальною для обох ціною. Так, цей перевізник є найдешевшим серед усіх перевізників, послугами яких користувалось

підприємство – 17,4грн. (0,6€) за 1 км. Тому, якщо є замовлення з-за кордону, то першим перевізником, до якого звертається підприємство для транспортування, є вищесказаний перевізник із Закарпаття.

Компанія DSV здійснила для підприємства «Галіт» 5 перевезень: 2 рази до Чехії, 2 рази до Німеччини та 1 раз до Італії, за середньою ціною -18,85грн. (0,65€) за 1 км. За такою ж ціною пропонувала свої послуги перевезення компанія «Кюне і Нагель», яка у 2016 році надавала свої послуги 4 рази: 1 раз до Чехії, 1 раз – Італія і двічі - Швейцарія.

По одному разу до Італії, Німеччини та Швейцарії здійснювало свої перевезення ТОВ "Делькар" за ціною 20,3грн. (0,7€). Двічі за найвищими для ПП «Галіт» цінами, у порівнянні з усіма перевізниками, надавали свої послуги компанії “Контек Лтд.” (Італія та Німеччина) – 20,88 грн. (0.72€) та «ImpEx Trans» (Чехія та Швейцарія) - 21,75грн. (0,75€) за 1 км.

Середня відстань, яку зазвичай долали перевізники до Чехії становила 800км. Звідси можна порахувати скільки витратило ПП «Галіт» на перевезення до Чехії. Так, у 2016 році було 12 експортних поставок: 7 перевезень здійснило ПП Кайнц Сюзанна Йосипівна, 2 рази Компанія DSV, 1 раз компанії «Кюне і Нагель» та «ImpEx Trans» : $6*800*17,4+3*800*18,85+1*800*21,75=83520\text{грн.}+45240\text{грн.}+17400\text{грн.}=146160\text{грн.}$

Середня відстань, яку зазвичай долали перевізники до Італії становила 1350 км. Звідси можна порахувати скільки витратило ПП «Галіт» на перевезення до Італії. Так, у 2016 році було 5 експортних поставок: по одному перевезенню здійснили ПП Кайнц Сюзанна Йосипівна, компанія DSV, ТОВ "Делькар", компанія «Кюне і Нагель» та фірма “Контек Лтд.”: $1*1350*17,4+2*1350*18,85+1*1350*20,3+1*1350*20,88=23490+50895+27405+28188=129978\text{грн.}$

Середня відстань, яку зазвичай долали перевізники до Німеччини становила 1050км. У 2016 році було 6 експортних поставок: двічі перевезення здійснювали ПП Кайнц Сюзанна Йосипівна та компанія DSV, одного разу ТОВ "Делькар" та компанія “Контек Лтд.”: $2*1050*17,4+2*1050*18,85+1*1050*20,3+$

$$+1*1050*21,75=36540+39585+21315+22838=120278\text{грн.}$$

Середня відстань, яку зазвичай долали перевізники до Швейцарії становила 1550км. У 2016 році було 4 експортні поставки: двічі - компанія «Кюне і Нагель» та по одному разу ТОВ "Делькар" та компанія «ImpEx Trans»:

$$2*1550*18,85+1*1550*20,3+1*1550*20,88=58435+31465+32364=122264\text{грн.}$$

Отже, у 2016 році підприємство «Галіт» здійснило 25 перевезень за кордон, які обійшлись йому у сумі 518679,5грн.

Ставки тарифів при міжнародних автомобільних перевезеннях регулярно переглядаються перевізними підприємствами. На їх величину впливають різні фактори, у тому числі і загальноекономічного характеру: інфляція, становище на ринку автоперевезень, кон'юнктура ринку та ін. У тарифах можуть встановлюватися розміри штрафів, наприклад, за неправильне оформлення товарно-транспортної накладної та інші порушення умов перевезення [81].

Сторони несуть матеріальну відповідальність за недотримання умов договору. Кожна зі сторін повинна точно і своєчасно виконувати умови договору і сприяти його виконанню іншою стороною. Перевізник несе відповідальність за збитки, завдані замовнику внаслідок неналежного виконання договору, а також при повній або частковій втраті, пошкодженні вантажу, погіршенні його якості та недотриманні термінів доставки [81].

ПП «Галіт» несе відповідальність за збитки, завдані перевізнику внаслідок неналежного виконання договору, за невиконання умов конкретних договорів перевезення і за необґрунтовану відмову в оплаті.

Укладаючи договір з автотранспортної компанією, ПП «Галіт» приймає те, що юридичною основою міжнародного автомобільного перевезення є Конвенція про договір дорожнього перевезення вантажу (КДПВ), а тому зміст договору не повинно суперечити її основним положенням. Питання перетину автотранспортом кордонів вирішуються за допомогою Митної конвенції про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки міжнародного дорожнього перевезення (*TIR*).

Поставка продукції та монтаж обладнання проводиться автомобільним транспортом та за рахунок ПП «Галіт». Перехід права власності на продукцію відбувається в момент отримання продукції покупцем. Ризик випадкового пошкодження продукції переходить до покупця з моменту виникнення у нього права власності. Строк поставки продукції 4 – 6 тижні від авансового платежу. Монтаж обладнання проводиться представником продавця.

За недотримання строків передання продукції ПП «Галіт» зобов'язаний сплатити покупцю штраф у розмірі 0,2 % від суми договору за кожний день прострочення.

Згідно умов поставок ПП «Галіт» поставка продукції здійснюється на протязі 3 – 4 тижнів з моменту сплати суми передбаченої договором. Поставка продукції здійснюється транспортом продавця.

Підставою для оплати перевезення підприємством є оригінали документів: Акт виконаних робіт/наданих послуг, товарно-транспортна накладна (CMR), а також рахунок-фактура.

Оплата наданих перевізником послуг погодженого сторонами відповідно до умов договору, здійснюється підприємством протягом 10 (десяти) банківських днів після отримання документів зазначених у даному договорі, шляхом банківського переведення коштів на рахунок перевізника. Моментом оплати вважається момент зарахування коштів на поточний рахунок перевізника. Якщо інше не обумовлено в замовленні.

Наднормативний простій автомобіля оплачується за кожен розпочату добу простою у розмірі, що становить: при міжнародних перевезеннях: гривневий еквівалент 100,00 євро, які обчислюються в гривневому еквіваленті відповідно до офіційного курсу гривні до євро, визначеного НБУ на момент виставлення відповідної вимоги, за кожен добу простою, включаючи вихідні та святкові дні, якщо автомобіль було подано раніше ніж за 48 годин до початку таких.

При відмові перевізника від завантаження автомобіля менш ніж за 24 години до завантаження обумовленого в замовленні, зацікавлена сторона має

право стягнути з іншої сторони штраф у розмірі 100,00 (сто) євро, які обчислюються в гривневому еквіваленті відповідно до офіційного курсу гривні до євро, визначеного НБУ на момент виставлення відповідної вимоги [39].

У разі недотримання часу подачі автомобіля під завантаження або розмитнення, погодженого в заявках між перевізником та підприємством, останній повинен отримати з коштів перевізника штрафні санкції у розмірі 100,00 (сто) євро.

У випадку подачі під завантаження автомобіля технічно не придатного для перевезення, або виникнення в процесі перевезення обставин, що унеможливають виконання в повному обсязі умов заявлених підприємством, перевізник за свій рахунок уживає заходів по наданню іншої придатної автомашини. Якщо ПП «Галіт» змушений був замовити за дорученням перевізника автомобіль у третьої сторони, то перевізник зобов'язується компенсувати пов'язані з цим додаткові витрати за умови надання підприємством необхідних підтверджуючих документів [39].

ПП «Галіт» вже тривалий час співпрацює із митним брокером. Оплата послуг митного брокера, відображається у складі адміністративних витрат.

Так, вартість послуг митного брокера залежить від послуг, які він надає при митному оформленні вантажу:

- консультації з питань зовнішньоекономічної діяльності та митної справи;
- перевіряє в межах своєї компетенції дійсність документів, потрібних для здійснення митного оформлення;
- на підставі наданих фірмою ПП «Галіт» документів, готує та подає митному органу України ВМД (вантажно-митні декларації), ПП (попередні повідомлення), ПД (попередні декларації), ДМВ (декларації митної вартості), що містять відомості, потрібні для здійснення митного контролю та митного оформлення товарів і транспортних засобів;
- надає митному органу передбачені законодавством документи і відомості, необхідні для проведення митних процедур;

- також може надавати інші послуги, необхідні для своєчасного та якісного проведення декларування та митного оформлення товарів та транспортних засобів ПП «Галіт».

Роботи вважаються виконаними митним брокером після того як ПП «Галіт» отримав оформлені вантажно-митні декларації чи інші оформлені документи, з відповідними відмітками митниці, що дозволяють розміщення товару (транспортного засобу) в заявлений митний режим, або після підписання акту виконаних робіт [39].

Митні платежі (мито, митні збори, акцизний збір, ПДВ) повинні бути оплачені до того як в митницю будуть здані документи для митного оформлення товарів.

За надання послуг, визначених договором між ПП «Галіт» та митним брокером “Про надання послуг по митному декларуванню товарів та майна”, ПП «Галіт» сплачує митному брокеру кошти згідно тарифів, які є невід’ємною частиною договору:

Створення документів:

- Основний аркуш (МД-2), (ПД) - 140,00грн.
- Додатковий аркуш (МД-3) - 170,00грн.
- Додатковий аркуш (МД-6), (ПП) - 95,00грн.
- Декларація митної вартості (ДМВ) - 134,00грн.

Митне оформлення:

- Вантажно-митної декларації (ВМД) - 1149,00грн.
- Попереднього повідомлення (ПП) - 203,00 грн.
- Попередньої декларації (ПД) - 344,00 грн.
- Декларації митної вартості (ДМВ) - 272,00 грн.

Додаткові послуги:

- Заповнення CARNET TIR, CMR - 160,00 грн.
- Складання та підписання листів, узгоджень, інвойсів - 402,00 грн.
- Санітарно-епідеміологічний контроль та екологічний контроль - від 312,00 грн [83].

Процедура митного оформлення експорту в Україні досить заплутана, необхідно розбиратися в безлічі документів, самотійно відслідковувати зміни митного й податкового законодавства, тому найпростіше доручити цю роботу митному брокерові [82].

2.3. Визначення впливу організації перевезень на собівартість пропозиції ПП "ГАЛІТ"

Для того, щоб визначити вплив організації перевезень на собівартість пропозиції ПП "ГАЛІТ", потрібно скористатися методом кореляційного аналізу.

Кореляційний аналіз (кореляційний метод) – метод дослідження взаємозалежності ознак у генеральній сукупності, які є випадковими величинами з нормальним характером розподілу [84].

Основними вимогами до застосування кореляційного аналізу є достатня кількість спостережень, сукупності факторних і результативних показників, а також їх кількісний вимір і відображення в інформаційних джерелах [85].

Застосування кореляційного аналізу тісно пов'язане з регресійним аналізом, тому його часто називають кореляційно-регресійним. Головними завданнями кореляційного аналізу є:

- визначення форми зв'язку;
- вимірювання щільності (сили) зв'язку;
- виявлення впливу факторів на результативну ознаку [85].

Здійснення кореляційного аналізу передбачає такі послідовні етапи:

- встановлення причинно-наслідкових зв'язків між досліджуваними ознаками (виявлення факторів та вибір серед них тих, які найбільше впливають на результативний показник);
- формування кореляційно-регресійної моделі (інформаційне забезпечення аналізу, вибір типу і форми зв'язку, складання моделі);
- визначення кореляційних характеристик (показників зв'язку);
- статистична оцінка параметрів зв'язку (економічна інтерпретація, оцінка значимості коефіцієнтів кореляції (наскільки відібрані фактори пояснюють варіацію результативного показника) та використання їх для вирішення практичних завдань, наприклад прийняття рішень, прогнозування, планування, нормування тощо [86].

Більш досконалим показником вважається коефіцієнт кореляції рангів Спірмена, яких визначається наступним чином:

(2.1.)

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)},$$

де $d = r_x - r_y$ – різниця рангів факторного та результативного показників.

При цьому під рангом (1,2,3 і т. д.) розуміють порядковий номер значення показника у порядку зростання або зменшення. Коефіцієнт кореляції рангів також змінюється від -1 до +1. При + зв'язок між показниками прямий, а при - обернений. Якщо коефіцієнт наближається до 1, між показниками існує тісний (сильний) зв'язок, якщо він менше 0,3 вважається, що взаємозв'язок практично відсутній [85].

Таблиця 2.4

Розмір та характер кореляційного зв'язку

Розмір зв'язку	Характер зв'язку	
	Пряма (+)	Зворотна (-)
Відсутній	0	0
Слабка	Від 0 до +0,29	Від 0 до -0,29
Середня	Від +0,3 до +0,69	Від -0,3 до -0,69
Сильна	Від +0,7 до +0,99	Від -0,7 до -0,99
Повна (функціональна)	+1,0	-1,0

Джерело:[87]

Потрібно провести кореляційний аналіз щодо організації міжнародних перевезень.

Для проведення кореляційного аналізу потрібно взяти за основу інформацію щодо кількості міжнародних перевезень та витрат при їх організації. Так, у 2016 році було здійснено 25 перевезень за кордон. Ціни за кожне перевезення відрізнялися, адже залежать від країни куди відправляється продукція та від перевізника, який це перевезення здійснює.

Таблиця 2.5

i	Ціна, грн. xi	К-сть перевезень yi	Знаки відхилень		Ранги		d	d ²
			По X	По У	По X	По У		
2016	518680	25	+	+	7	5	2	4
2015	402317	26	+	+	6	6	0	0
2014	334173	23	+	+	5	4	1	1
2013	227587	29	-	+	4	7	3	9
2012	213707	22	-	-	3	3	0	0
2011	144790	18	-	-	2	2	0	0
2010	118951	17	-	-	1	1	0	0
Σ	1960205	161	-	-	-	-	-	14

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

Для вивчення стохастичних (кореляційних) зв'язків використовується метод порівняння паралельних рядів двох показників, один з яких є факторним (X), а другий – результативним (Y). При цьому основним завданням застосування цього методу є оцінка тісноти (сили) взаємозв'язку та визначення його напрямку на основі розрахунку спеціальних коефіцієнтів [87].

Найпростішим показником є коефіцієнт Фехнера (Кф), який розраховується за формулою:

$$K_f = \frac{C - H}{C + H}, \text{ де } C - \text{число співпадінь знаків відхилень від середньої; } H -$$

число наспівпадінь знаків відхилень від середньої [87].

Якщо виконується нерівність $X \geq \bar{X}$ або $Y \geq \bar{Y}$, значенню присвоюється знак ”+”, в протилежному випадку – знак ”-”. В тому випадку, коли по обох показниках знаки однакові, має місце їх співпадіння, а коли вони різні – неспівпадіння. Коефіцієнт Фехнера знаходиться в межах від -1 до +1.

Якщо $|K_f| \rightarrow 0$, зв'язок між показниками слабкий, а при $|K_f| \rightarrow 1$ - зв'язок тісний.

Цей коефіцієнт має додатне значення при наявності прямого зв'язку, а від'ємне – при оберненому [87].

Визначаємо середні значення показників:

(2.2)

$$\bar{X} = \frac{\sum X}{n} = \frac{1960205}{7} = 280029,3 \text{ грн.}$$

(2.3)

$$\bar{Y} = \frac{\sum Y}{n} = \frac{161}{7} = 23$$

Визначаємо середні значення показників: З граф 3 і 4 визначаємо, що знаки співпали 6 раз (C=6), а не співпали 1 раз (H=1). Отже, коефіцієнт Фехнера становить:

(2.4)

$$K_f = \frac{C-H}{C+H} = \frac{6-1}{6+1} = \frac{5}{7} = 0,71$$

Таким чином, можна зробити висновок, що між ціною та кількістю перевезень існує прямий сильний зв'язок.

Більш досконалим показником вважається коефіцієнт кореляції рангів Спірмена (ρ), яких визначається наступним чином:

де $d = r_x - r_y$ – різниця рангів факторного та результативного показників [88].

При цьому під рангом розуміють порядковий номер значення показника у порядку зростання або зменшення. Коефіцієнт кореляції рангів також змінюється від -1 до +1. При $\rho > 0$ зв'язок між показниками прямий, а при $\rho < 0$ - обернений. Якщо $|\rho|$ наближається до 1, між показниками існує тісний (сильний) зв'язок, якщо $|\rho| < 0,3$ вважається, що взаємозв'язок практично відсутній [88].

Таким чином, наведені коефіцієнти дають можливість не тільки оцінити тісноту взаємозв'язку між факторною та результативною ознаками, але й визначити його напрямок (прямий чи обернений) [87].

Розрахуємо коефіцієнт кореляції рангів Спірмена:

(2.5)

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)} = 1 - \frac{6 \cdot 14}{7(49 - 1)} = 1 - \frac{84}{336} = 1 - 0,25 = 0,75$$

Одержане значення коефіцієнта підтверджує отриманого наявність сильного зв'язку між досліджуваними показниками.

Також варто провести кореляційний аналіз щодо наявності зв'язку між кількістю перевезень в Україні та за кордон.

Так, у 2016 році на території України ПП "ГАЛІТ" продало 115 стоматологічних установок. Хоча по Україні підприємство і здійснює поставки на умовах EXW Тернопіль, однак, зазвичай, певна частка перевезення установок організовується самим підприємством, в середньому в останні роки ця кількість становила 30-40% від усіх поставок по Україні. Так, із 115 проданих стоматологічних установок підприємство організувало доставку 38, здійснивши перевезення 34 рази (4 рази за допомогою одного вантажного автомобіля перевозились 2 установки) [39].

Таблиця 2.6

i	К-сть перевезень по Україні x_i	К-сть міжнародних перевезень y_i	Знаки відхилень		Ранги		d	d^2
			По X	По Y	По X	По Y		
2016	34	25	-	+	7	5	2	4
2015	37	26	-	+	5	6	-1	1
2014	35	24	-	+	6	4	2	4
2013	41	29	+	+	3	7	-4	16
2012	39	22	-	-	4	3	1	1
2011	46	18	+	-	2	2	0	0

Продовження табл. 2.6

2010	51	17	+	-	1	1	0	0
Σ	283	161	-	-	-	-	-	26

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

Визначаємо середні значення показників:

(2.6)

$$\bar{X} = \frac{\Sigma X}{n} = \frac{283}{7} = 40$$

(2.7)

$$\bar{Y} = \frac{\Sigma Y}{n} = \frac{161}{7} = 23$$

Визначаємо середні значення показників: З граф 3 і 4 визначаємо, що знаки співпали 2 рази (C=2), а не співпали 5 раз (H=5). Отже, коефіцієнт Фехнера становить:

(2.8)

$$K_f = \frac{C-H}{C+H} = \frac{2-5}{2+5} = -\frac{3}{7} = -0,43$$

Таким чином, можна зробити висновок, що між ціною та кількістю перевезень існує обернений середній (помірний) зв'язок.

Розрахуємо коефіцієнт кореляції рангів Спірмена:

(2.9)

$$\rho = 1 - \frac{6 \Sigma d^2}{n(n^2-1)} = 1 - \frac{6*26}{7(49-1)} = 1 - \frac{156}{336} = 1-0,46=0,54$$

Одержане значення коефіцієнта показує наявність прямого середнього (помірно вираженого) зв'язку між досліджуваними показниками.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

ПП „ГАЛІТ” здійснює експорт вже більше десяти років, тому за цей час на підприємстві виробились власні вдосконалені підходи до процесу організації міжнародних перевезень. Для перевезень підприємство використовує автомобільний транспорт. За останні 7 років було здійснено 161 перевезення, витрати на які становили 1960205 грн..

Перевізники, які використовувались для перевезень у 2016 році

	Назва перевізника	К-сть перевезень	Чехія	Італія	Німе-ччина	Швейцарія	Середня ціна за км, грн
1.	ПП Кайнц Сюзанна Йосипівна	9	6	1	2	-	17,4
2.	Компанія DSV	5	2	1	2	-	18,85
3.	ТОВ "Делькар"	3	-	1	1	1	20,3
4.	Компанія «Кюне і Нагель»	4	1	1	-	2	18,85
5.	Фірма “Контек Лтд.”	2	-	1	1	-	20,88
6.	Компанія «ImpEx Trans»	2	1	-	-	1	21,75
	Разом	25	10	5	6	4	-
	Загальна сума при перевезенні, грн.	518680	146160	129978	120278	122264	-

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

У 2016 році ПП «Галіт» користувалось послугами 6 перевізників: ПП Кайнц Сюзанна Йосипівна, компанія DSV, ТОВ "Делькар", компанія «Кюне і Нагель», фірма “Контек Лтд.”, компанія «ImpEx Trans».

Кількість та вартість міжнародного перевезення ПП „ГАЛІТ”

Рік	Ціна, грн.	Кількість перевезень
2016	518680	25
2015	402317	26
2014	334173	23

Продовження табл.

2013	227587	29
2012	213707	22
2011	144790	18
2010	118951	17
Σ	1960205	161

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

Як видно із таблиці кількість перевезень у період з 2013-2016 рр. не зросла, що пов'язано із великими витратами на послуги перевезення, що головним чином, спричинено збільшенням вартості дизельного пального та здешевленням гривні по відношенні до іноземних валют.

Проведений кореляційний аналіз за допомогою коефіцієнта кореляції рангів Спірмена та коефіцієнта Фехнера показав, що між ціною та кількістю перевезень за останні 7 років існує сильний зв'язок. Це означає, що ці показники тісно залежать один від одного. Тобто витрати на послуги первізників істотно збільшують витрати ПП „ГАЛІТ”.

Проведений кореляційний аналіз щодо наявності зв'язку між кількістю перевезень в Україні та за кордоном, виявив наявність середнього зв'язку. Середній зв'язок показує, що існує певна залежність та зв'язок між кількістю перевезень в Україні та за кордоном, тобто певним чином вони впливають один на одного.

З вищеподаних висновків можна зрозуміти, що підприємству варто розглянути можливість створення власної служби перевезення. Тому у третьому розділі ми розрахуємо вартість обслуговування власного транспорту та визначимо його переваги над найманим транспортом.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ НА ПП "ГАЛІТ"

3.1. Доцільність інтеграції в структуру підприємства служби власних перевезень

ПП "ГАЛІТ" здійснює експорт уже більше 10 років. За ці роки підприємство створило власний підхід до організації міжнародного перевезення. Проходячи практику в даній фірмі я виявив, що деякі складові організації є, практично, автоматизованими і знаходяться на високому рівні. Висококваліфіковані менеджери, які більше десяти років працюють на підприємстві, з легкістю здатні організувати перевезення до Чехії, Італії, Німеччини та інших країн, з якими співпрацює підприємство, за дуже короткий термін часу.

Поруч з багатьма позитивними моментами при організації перевезення, є й декілька моментів, вдосконалення та зміна яких вивели б процес організації на новий, ще кращий рівень. Якщо почати з незначних мінусів, то сюди можна віднести дещо застарілий метод роботи з підготовкою документів, а саме контрактів. Так, на підприємстві вони знаходяться в паперовому вигляді і коли з'являється потреба в одному із них, необхідно витратити деякий час для пошуку потрібного, що сповільнює швидкість при організації перевезення. Тому, для того, щоб зекономити час при пошуку, необхідно зробити електронну копію кожного контракту. Вирішення даного питання дещо полегшить роботу менеджменту.

Якщо шукати більші мінуса в організації та здійсненні міжнародного перевезення, то, на мою думку, основним недоліком є відсутність власного вантажного транспорту. Тому основною складовою для покращення організації міжнародного перевезення є придбання власного транспорту. Для цього в даному розділі я визначу переваги власного автотранспорту над найманим, розрахую витрати на здійснення перевезення та період окупності.

Отже, необхідно розпочати з визначення того, який автомобіль для даного підприємства буде найбільш підходящим та ефективним при здійсненні

міжнародного перевезення. У попередньому розділі ми згадували, що здебільшого вага продукції, що поставляється за кордон не перевищує 3 тонни, а об'єм вантажу не перевищує 20м³. Однак, керівництво підприємства робить великий акцент на експорті, сподіваючись, що розміри збуту продукції за кордон з кожним роком будуть збільшуватись, тому, на мою думку, оптимальним варіантом буде автомобіль вантажопідйомністю 5-7,5 тонн, який буде здатен вмістити вантаж об'ємом до 30м³.

Таблиця 3.1.

Порівняльна характеристика вантажного автотранспорту

Марка транспортного засобу	JAC N120	MAN TGM 15.240	DAF 75 CF 250
Ціна, грн.	1 500 000	1 800 000	2 050 000
Вантажопідйомність, кг	6200	7680	8020
Об'єм, м ³	34	40	47
Колісна формула	4x2	4x2	4x2
Власна маса, кг	5800	7320	9200
Максимальна потужність (кВт)	166 (125кВт)	240 (176 кВт)	250 (184 кВт)
Розміри причіпа, м	6,5x2,5x2,5	7,48x2,49x2,3	8,38x2,49x2,27
Євро	5	5	5
Колісна база, мм	4700	5500	5650
Гарантія	3 роки або 100 000 км пробігу	5 років або 100 000 км пробігу	2 роки або 100 000 км пробігу
Лінійна норма витрат палива	17	20	22

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

Дослідивши ринок вантажних автомобілів та обравши для порівняння найбільш поширені при перевезенні даного роду продукції транспортні засоби, можна провести аналіз та обрати найбільш ефективний транспорт.

Головними критеріями при виборі потрібної моделі вантажного автомобіля є:

Тоннажність (вантажопідйомність) – максимальна вага, яку здатен перевезти автомобіль. Для ПП "ГАЛІТ" оптимальним варіантом буде вантажний автомобіль з вантажопідйомністю 5-8 тонн. Вантажні причепа можуть бути як тентовані, так суцільнометалеві. Однак для перевезення стоматологічного обладнання найнадійнішим буде суцільнометалевий причіп, який наявний в усіх моделях тягачів, поданих в таблиці. Отже, вантажопідйомність моделей MAN TGM 15.240 та JAC N120 є оптимальними для нашого підприємства, адже входять в межі від 5 до 8 тонн, а вантажопідйомність DAF 75 CF 250 дещо перевищує потрібну нам, адже становить більше 8 тонн, хоча, враховуючи бажання керівництва збільшувати експортні поставки, наводить на висновок, що це не є недоліком. Тому вантажопідйомність усіх моделей є оптимальними для ПП "ГАЛІТ".

Об'єм – місткість автомобіля, яка виражається у м³. У нашому випадку необхідний автомобіль, який здатен вмістити понад 40м³ вантажу. За даним критерієм найкращими варіантами будуть вантажівки MAN TGM 15.240 та DAF 75 CF 250, адже, на відміну від JAC N120, їх об'єм перевищує 40м³.

Ціна - грошовий вираз вартості автомобіля. Найдешевшим серед поданих нами транспортних засобів є JAC N120, ціна якого становить 1 500 000 грн. Такою порівняно низькою ціна є через те, що дану модель випускає китайська автомобілебудівна компанія. Китайський виробник завжди славився низькими цінами, однак, разом з цінами, на жаль, низькою є і якість. Тому в даному випадку низька ціна транспорту JAC N120 не є перевагою над іншими транспортними засобами. Ціна MAN TGM 15.240 становить 1800000грн., і в даному випадку ціна відповідає якості, адже німецькі виробники автомобілів

завжди славились високою якістю свого продукту. Ціна вантажівки DAF 75 CF 250 становить 2050000грн., і в порівнянні з німецьким автомобілем ціна голландського є дещо завищеною. Тому найоптимальнішим за ціною є MAN TGM 15.240.

Розхід пального – кількість витраченого автомобілем пального, зазвичай пов'язане з відстанню, пройденому на цьому паливі. Переважно розраховується у відношенні витрат пального на 100 кілометрів. Найменший розхід пального в китайського транспортного засобу JAC N120, що пов'язано з порівняно невеликою потужністю двигуна та становить 17л/100км. Розхід німецької вантажівки становить 20л/100км, а голландського - 22л/100км, що є досить невисоким показником як для вантажівок із потужністю двигунів у 240-250 кінських сил. За цим критерієм перевага в німецького та голландського транспортного засобу.

Колісна формула - мовна характеристика ходової частини автомобіля, в якій перша цифра відповідає загальній кількості коліс, а друга — числу ведучих. Наприклад, 4x2 або 4x4. В нашому випадку в усіх транспортних засобах колісна формула 4x2 [89].

Потужність двигуна - це робота, що здійснюються за одиницю часу. Можна сказати, що потужність - це швидкість виконання роботи. Існують вантажні автомобілі з потужністю двигунів від 170 кВт (239 кінських сил) при 2400 оборотів/хвилину до 250 кВт (340 кінських сил) при 2200 оборотів/хвилину. Найбільш потужними є MAN TGM 15.240 та DAF 75 CF 250, потужність яких 240 кінських сил (176 кВт) та 250 кінських сил (184 кВт) відповідно. Потужність китайської вантажівки є явно нижчою і становить 166 кінських сил (125кВт), і так як потужність двигуна є дуже важливим критерієм, тому JAC N120 сильно програє в цьому плані.

Колісна база. Як правило, колісна база являє собою міжцентрову відстань між останньою передньою і першою задньою віссю. Колісна база є однією з важливих характеристик автомобіля, яка впливає на його маневреність та керованість. В середньому колісна база має відстань від 3500мм до 6200мм.

В нашому випадку ця відстань становить від 4700мм у JAC N120 до 5650мм в DAF 75 CF 250, відстань в MAN TGM 15.240 – 5500мм.

Розміри причіпа. Найменшим є розмір причіпа китайського транспортного засобу, який становить 6,5х2,5х2,5метрів. Розмір причіпа німецького транспортного засобу становить 7,48х2,49х2,3метрів та розмір причіпа голандської вантажівки становить 8,38х2,49х2,27метрів, який є найбільшим серед запропонованих.

Гарантія. Для кожного автомобіля гарантія становить 100000км пробігу або від 2 до 5 років, але в планах фірми здійснювати перевезення на більш, ніж 70000км в рік, тому, відповідно, за основу беремо гарантію на 100000км.

Кожен автомобіль відповідає європейському стандарту євро-5 — екологічний стандарт, що регулює вміст шкідливих речовин в вихлопних газах.

Врахувавши наведені у таблиці дані, ми дійшли висновку, що найбільш оптимальним та ефективним для підприємства буде вантажний автомобіль MAN TGM 15.240.

Купити даний автомобіль ПП "ГАЛІТ" зможе за допомогою одного з трьох способів:

- Купівля з одноразовою виплатою повної вартості автомобілів. Будь-які приховані ризики тут відсутні, але суттєві фінансові кошти будуть вилучені з оборотних коштів. Це обмежить можливість інвестицій підприємства, до того ж відбудеться автоматичне збільшення бази оподаткування.

- Купівля транспортних засобів в кредит. В цьому випадку не потрібно брати з обороту компанії всієї суми грошей одноразово, але існують деякі негативні чинники. У кредитно-фінансову установу необхідно буде представити пакет документів про фінансовий стан підприємства. Додатковим фінансовим тягарем на компанію ляже обов'язкове страхування КАСКО кожного автомобіля. До повного погашення кредиту транспортні засоби будуть перебувати в заставі у банку, що позбавить компанію можливості здійснювати з автомобілями будь-які дії. Наприклад, продати машину стане вже неможливо до погашення кредиту. Банку, який сумнівається у фінансовій благонадійності

фірми, може знадобитися додаткова застава. До того ж після підписання кредитного договору на позичальника переходять всі ризики, пов'язані з володінням транспортними засобами.

- Фінансовий лізинг. Якщо скористатися фінансовим лізингом, то економія коштів у порівнянні з прямою купівлею і придбанням в кредит транспортного засобу, становить до 20% від вартості автомобіля за рахунок деяких особливостей. У лізингу існують можливості легального скорочення податкових платежів, спрощений бухгалтерський облік, до мінімуму зводяться адміністративні витрати. Лізинг дозволяє уникнути морального і фізичного зносу автопарку. Отже, цей спосіб для підприємства буде найкращим.

Розрахуємо собівартість 1 км перевезення при використанні власного вантажного автомобіля (MAN TGM 15.240). Для цього необхідні певні вихідні дані, які наведені у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2.

Загальні вихідні дані

Кількість машин в автопарку	1
Кількість робочих діб на місяць	10-15
Пробіг однієї машини в місяць (км)	6000
Витрата пального в літрах на 100 км	20
Середня вартість дизельного пального за літр (грн.)	32
Холості пробіги (%)	5

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

Для початку в нашому автопарку буде 1 вантажний автомобіль MAN TGM 15.240.

Щодо кількості робочих діб, то необхідно розрахувати скільки часу буде тривати процес організації перевезення та сам процес перевезення. Для прикладу візьмемо перевезення до Німеччини. Перевезення вантажу у міжнародному сполученні відбувається за маршрутом: м. Тернопіль (Україна) – м. Дрезден (Німеччина) – м.Тернопіль (Україна). Відстань від Тернополя до

Дрездена по найкоротшому маршруту становить 985км (10год. 15хв. в дорозі), маршрут пролягає через Польщу.

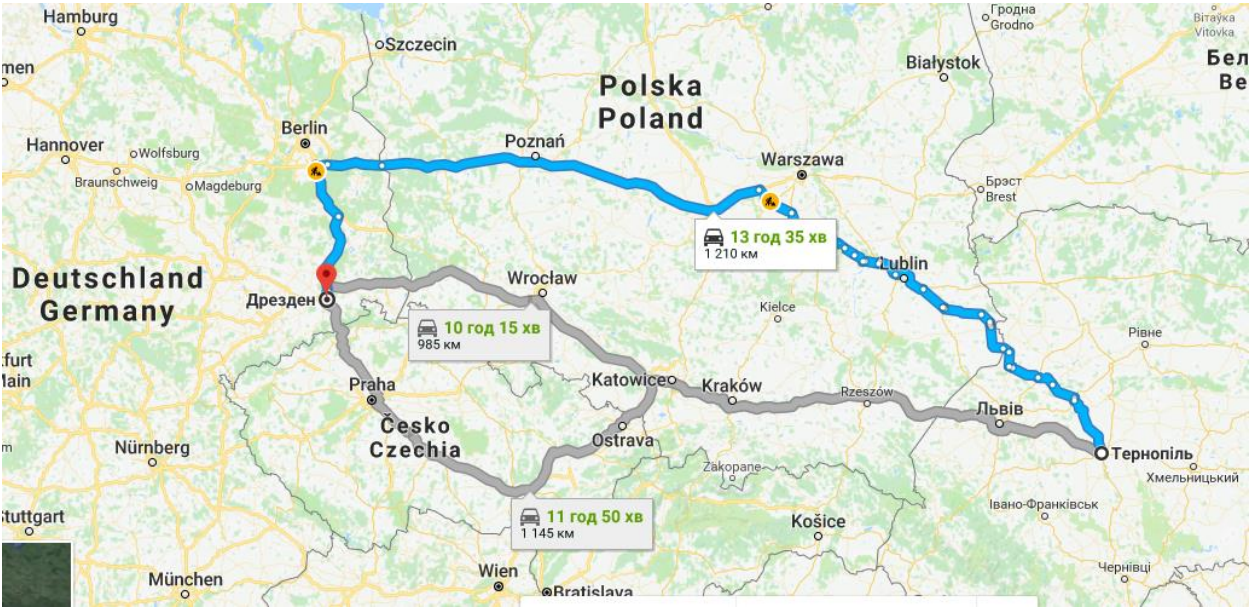


Рис.3.1. Карта маршруту Тернопіль – Дрезден
Джерело: [90]

Таблиця 3.3

Розклад перевезення по дням

День 1	Завантаження та митне оформлення (в Україні до 24 год.)
День 2	Рух. Максимальна тривалість керування транспортним засобом - 9 год./день (≈760 км).
День 3	Проходження кордону між Польщею та Німеччиною (≈по 2 год.). Розвантаження, завантаження та митне оформлення (в Європі до 12 год.)
День 4,5	Рух в зворотному напрямку. Прибуття в Тернопіль. Розвантаження.

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

Отже, ми визначили, що в середньому тривалість перевезення становить 5 днів, а так як керівництво ПП "ГАЛІТ" планує робити експортні поставки 2-3 рази на місяць, тому кількість робочих днів становитимуть 10-15 днів на місяць.

Якщо експортні поставки відбуватимуться 2-3 рази на місяць, тоді середній пробіг автомобіля дорівнюватиме 5000-6000 км, адже в середньому одне перевезення становить 1500-2000 км в дві сторони.

Витрати пального вантажного автомобіля MAN TGM 15.240 становлять 20 л/100 км. Тому при середньому пробігу 5000-6000 км на місяць, витрати дизельного пального дорівнюватимуть 1000-1200 літрів. Середня ціна дизельного пального в Європі становить приблизно 32 грн. (1 євро).

Отже, вартість пального при розрахунку на 1 км становитиме $20/100 \cdot 39 = 6,4$ грн.

Таблиця 3.4

Вартість палива

Країна	Вартість, €(грн.)/л
Україна UA	€0.85 (28.95 грн.)
Польща POL	€1.03 (4.53 PLN=35.33 грн.)
Німеччина DEU	€1.18 (39,41 грн.)

Джерело: [91]

З таблиці 3.4 ми можемо побачити, що найдешевшим 1 л дизельного палива є в Україні (28.95 грн.). Найдорожчим є вартість 1 л в Німеччині (39,41 грн.). Вартість 1 л дизельного пального в Польщі становить 35,33 грн..

Таблиця 3.5

Розрахунок витрат на паливо (по країнах)

Ділянка Маршруту	Відстань, км	Ціна за 1 л, грн.	Ціна за 1 км, грн.	Ціна за маршрут грн.
Тернопіль (UA) - Вроцлав (POL)	750	28,95	5,79	4342,5
Вроцлав (POL) - Дрезден (DEU)	235	35,33	7,06	1659,1
Разом	985	-	-	6001,6

Продовження таблиці 3.5

Дрезден (DEU) - Катовіце (POL)	455	35,33	7,06	3141,7
Катовіце (POL) - Краковець (UA)	336	35,33	7,06	2372,1
Краковець (UA) - Тернопіль (UA)	206	28,95	5,79	1192,7
Разом	997	-	-	6706,54

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

Витрати пального у вантажного автомобіля MAN TGM 15.240 становлять 20 л/ 100 км. Об'єм паливного баку – 150 л, тобто заправивши повний бак автомобіль здатен подолати 750 км. Отже, при перевезенні з міста Тернополя до міста Дрезден, перша повна заправка буде в місті Тернопіль. Вартість 1 л дизельного пального в Тернополі становить 28,95 грн., звідси вартість заправки в Україні становитиме: $150 \cdot 28,95 = 4342,5$ грн., звідси вартість 1 кілометра дорівнюватиме: $20/100 \cdot 28,95 = 5,79$ грн. Наступним місцем заправки буде Вроцлав, де вартість 1 л становить 35,33 грн., звідси вартість 1 км дорівнює: $20/100 \cdot 35,33 = 7,06$, тобто витрати на пальне на 235 км дороги складуть 1659,1 грн. Отже, витрати на пальне при русі в прямому напрямку становитимуть: $4342,5 \text{ грн.} + 1659,1 \text{ грн.} = 6001,6 \text{ грн.}$

При русі у зворотному напрямку першим місцем дозаправки буде польське місто Катовіце. У Німеччині заправки не буде, адже пального отриманого завдяки заправці у Вроцлаві буде достатньо, щоб проїхати до Німеччини і повернутися назад до Польщі. Саме тому першим місцем дозаправки буде місто Катовіце. Дозаправка буде становити рівно стільки, щоб доїхати до українського міста Краковець, адже різниця в ціні на дизельне пальне в Україні та Польщі досить велика, і для того, щоб не переплачувати ми не будемо заправляти повний бак, а лише, на об'єм, який дозволить доїхати до заправної станції в Україні. Від міста Катовіце до міста Краковець 336 км, тому

необхідно буде дозаправитись на: $336 * 7,06 = 2372,1$ грн. В місті Краковець ми заправляємось на ту кількість літрів, яка дозволить нам доїхати до нашої фірми в Тернополі, а саме: $206 * 5,79 = 1192,7$ грн. Отже, витрати на пальне при русі в зворотному напрямку становитимуть: $3141,7$ грн. + $2372,1$ грн. + $1192,7$ грн. = $6706,54$ грн.

З розрахунків ми можемо визначити вартість пального при маршруті: м. Тернопіль (Україна) – м. Дрезден (Німеччина) – м. Тернопіль (Україна): $6001,6$ грн + $6706,54$ грн. = $12708,14$ грн., тобто відстань у 1982 км вартуватиме $12708,14$ грн. дизельного пального, звідси вартість 1 км дорівнюватиме $6,41$ грн. Також можна визначити середню вартість 1 л дизельного пального, для цього спочатку визначемо скільки літрів пального буде витрачено на весь маршрут (1982 км): $20/100 * 1982 = 396,4$ л. Тепер ми можемо визначити середню вартість 1 л пального: $12708,14 / 396,4 = 32,06$ грн.

Щодо відсотку холостих (порожніх) пробігів, то у ПП «Галіт» він буде незначним ($3-7\%$), адже експорт до певної європейської країни буде супроводжуватись розвантаженням експортних поставок та завантаженням необхідних імпорتنих комплектуючих у даній країні при зворотному русі. Тому основу холостих пробігів складатиме пробіг автомобіля від парку до пункту вантаження (посадки) і з останнього пункту розвантаження (висадки) до парку, а також поїздки на заправку [92].

Таблиця 3.6

Загальні витрати (на весь автопарк)

Зарплата логіста грн./міс	7000
Зарплата бухгалтеру грн./міс	0
Оплата телефонного зв'язку грн./міс	300
Інтернет	100
Інформаційні послуги грн./міс	60
Реклама грн./міс	167

Продовження табл. 3.6

Канцтовари, путівки, пошта та інші витратні матеріали грн./міс	300
Оренда офісу грн./міс	0

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

У таблиці 3.6. вказано загальні витрати, які несе підприємство при використанні власного вантажного автомобіля. Основну частку загальних витрат для ПП «Галіт» становитиме зарплата логісту, і так як середня зарплата логіста в Україні становить 7000 грн., то і в нашій фірмі ця посада оплачуватиметься відповідно. При визначенні собівартості 1 км, зарплата логіста у відношенні до цієї собівартості становитиме: $7000/6000=1,17$ гривень.

Бухгалтерський штаб на підприємстві вже давно укомплектований, тому для здійснення перевезення не потрібно спеціально наймати бухгалтера і оплачувати його роботу. Звідси витрати на бухгалтера дорівнюватимуть нулю.

Звичайно ж потрібно тримати зв'язок із водієм у процесі перевезення. Цей зв'язок можна забезпечити за допомогою телефонного зв'язку та інтернету. Вартість телефонного зв'язку та міжнародного тарифу зокрема, становитиме приблизно 300 грн./місяць, а вартість інтернету - 100 грн./місяць. Відношення до собівартості 1 км складе:

$$300/6000=0,06 \text{ грн.}$$

$$100/6000=0,02 \text{ грн.}$$

До інформаційних послуг належить забезпечення водія дорожніми картами, зокрема забезпечення роботи GPS навігатора, який допомагає орієнтуватись на маршруті та дотримуватись його. Ці послуги обійдуться підприємству в 60 грн./місяць. Відношення до собівартості 1 км складе:

$$60/6000=0,01 \text{ грн.}$$

Рекламу підприємства можна розмістити за допомогою наклейок-макетів зовні на автомобіль. Періодичність заміни такої реклами – 1 раз на рік. Вартість такої реклами становить: розробка макету - 200 грн./м², його поклейка - 300

грн./ м². Середній розмір такого макету становить 4м², звідси повна вартість: $200*4+300*4=2000$ грн. або $2000/12=167$ грн./місяць. Відношення до собівартості 1 км складе: $167/6000=0,03$ грн.

Канцтовари, путівки, пошта та інші витратні матеріали для підприємства становитимуть 300 грн./місяць. Відношення до собівартості 1 км складе: $300/6000=0,06$ грн.

Оренда офісу нічого не вартуватиме для ПП «Галіт», адже підприємство вже давно має власні виробничі та адміністративні приміщення.

Отже, собівартість 1 км при загальних витратах становитимуть: $1,17$ грн.+ $0,06$ грн.+ $0,02$ грн.+ $0,01$ грн.+ $0,03$ грн.+ $0,06$ грн.= $1,35$ грн. на 1 км пробігу.

Таблиця 3.7.

Витрати на утримання і експлуатацію 1 авто

Зарплата водієві щомісячна	10000
З/п водієві по кілометражу грн. за 1 км	0
Відрядження водієві за 1 добу	1000
Середні вартість 1 л дизельного пального	32,06
Податки грн./місяц	1950
Автоцивілка 1 машина + причіп грн./рік	$1294+297=1591$
Вулканізація грн./міс	400
Мийка машини грн./міс	300
Стоянки грн./міс	1000
Ремонти позапланові грн./рік	30000
Непередбачені витрати грн./міс	1000

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

У таблиці 3.7. показані витрати на утримання і експлуатацію 1 авто. Середня зарплата водія становить 9000-10000 грн., тому і в нашій фірмі ця

посада оплачуватиметься відповідно. Відношення до собівартості 1 км складе: $10000/6000=1,67$ грн.

Витрати, не підтверджені документально, на харчування та фінансування інших власних потреб фізичної особи (добові витрати) при відрядженні в Україні становлять 0,1 розміру МЗП, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року, в розрахунку за кожен календарний день – 372,30 грн., а за кордон – не більше 80 євро (за офіційним обмінним курсом гривні до євро, установленим Національним банком України), зокрема, на ПП «Галіт» ці витрати становлять приблизно 1000 грн [93]. Перевезення за кордон в середньому триває 5 днів. З цих 5 днів приблизно 4 дні водій перебуває за кордоном, а 1 день в Україні (завантаження та митне оформлення), тобто, якщо за місяць водій здійснює 3 поїздки, тоді він отримує 12 добових за закордонним тарифом, та 3 добових за українським тарифом: $1000*12+3*372,30=13116,9$ грн. Відношення до собівартості 1 км складе: $13116,9/6000=2,19$ грн..

Середні витрати пального вантажного авто дорівнюють 20 л/100 км. Ми визначили, що середня вартість дизельного пального становить 32,06 грн. Отже, середня вартість 1 км пробігу складе: $20/100*32,06=6,41$ грн.

При визначенні розміру податку враховуються діючі на поточний момент коефіцієнти: ставка податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) - 18%, військовий збір - 1.5% [94]. Отже, якщо зарплата водія становить 10000 грн., то розмір податку складе: $10000*0,195=1950$ грн. Відношення до собівартості 1 км складе: $1950/6000=0,33$ грн..

«Автоцивілка» (ОСЦПВ) — обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів [95]. Вартість полісу на вантажний автомобіль (більше двох тонн) становить 1294 грн., а вартість полісу на причіп складе 297 грн. Відношення до собівартості 1 км складе: $1591/6000=0,27$ грн.

Вулканізація шин - сучасний процес, що дозволяє різко знизити витрати на обслуговування коліс автомобіля в разі їх пошкодження. Усунення

пошкоджень шин, в залежності від їх важкості, в середньому обійдеться в 500 грн./місяць. Відношення до собівартості 1 км складе: $500/6000=0,08$ грн.

Мийка автомобіля декілька раз на місяць обійдуться приблизно в 200 грн. Відношення до собівартості 1 км складе: $200/6000=0,03$ грн.

Витрати на автостоянки складуть приблизно 500 грн./місяць. Відношення до собівартості 1 км складе: $500/6000=0,08$ грн.

Також необхідно врахувати можливі виникнення пошкоджень авто. Тому ремонт авто обійдеться приблизно у 30000 грн./рік. Відношення до собівартості 1 км складе: $3000/12/6000=0,42$ грн.

Непередбачені витрати - витрати, не передбачені планами, програмами, бюджетами, кошторисами, що виникли несподіваним чином; включають непередбачене збільшення витрат виробництва та обігу, відшкодування збитків, штрафи, пені, неустойки [96]. Розмір цих витрат практично не можливо передбачити, тому нехай вони складуть 1000 грн./місяць. Відношення до собівартості 1 км складе: $1000/6000=0,17$ грн.

Отже, собівартість 1 км при витратах на утримання і експлуатацію 1 авто складуть: $1,67 \text{ грн.} + 2,19 \text{ грн.} + 6,41 \text{ грн.} + 0,33 \text{ грн.} + 0,27 \text{ грн.} + 0,08 \text{ грн.} + 0,03 \text{ грн.} + 0,08 \text{ грн.} + 0,42 \text{ грн.} + 0,17 \text{ грн.} = 11,65 \text{ грн.}$ на 1 км пробігу.

Таблиця 3.8

Витрати на ТО одного автомобіля

Найменування робіт	Періодичність технічного обслуговування в км.	Кількість	Вартість одиниці
Масло (двигун)	40000	2	2000
Масло(коробка)	80000	1	1700
Масло(задній міст)	80000	1	2700
Антифриз концентрат	100000	1	1500

Продовження табл. 3.8

Фільтр- вологівідділювальний	40000	2	1000
Колодки гальмівні (тягач передня вісь)	80000	1	2000
Колодки гальмівні (тягач задня вісь)	80000	1	1800
Колодки гальмівні причіп	80000	1	2500
Гума тягач + причіп	100000	0	15000

Джерело: розраховано автором на основі даних ПП «Галіт».

У таблиці 3.8 показані витрати на технічне обслуговування одного автомобіля. Середня періодичність технічного обслуговування для певних видів робіт становить 1 раз на 40000-120000 км. Так, 1 раз на 40000 км слід міняти масло до двигуна (2000 грн.) та вологовідділювальний фільтр (1000 грн.). Кожних 80000 км доведеться замінити: масло до коробки (1700 грн.), масло до заднього моста (2700 грн.), колодки гальмівні до передньої осі тягача (2000 грн.) та задньої осі (1800 грн.), колодки гальмівні до причіпа (2500 грн.). Один раз на 100000 доведеться змінювати гуму тягача та причіпа (15000 грн.). У вартість робіт включено оплату працівникам станції технічного обслуговування. Так, вартість однієї нормогодини становить від 120 до 190 грн., в залежності від категорії складності робіт [97].

Знаючи розмір витрат в рік на технічне обслуговування 1 авто, а також розрахувавши, що середня відстань пробігу в рік на 1 авто складе: $6000 \text{ км} * 12 = 72000 \text{ км}$, можна визначити собівартість 1 км при витратах на ТО 1 авто: $(2000 \text{ грн.} * 2) + 1700 \text{ грн.} + 2700 \text{ грн.} + 1500 \text{ грн.} + (1000 \text{ грн.} * 2) + 2000 \text{ грн.} + 1800 \text{ грн.} + 2500 \text{ грн.} + 15000 \text{ грн.} / 72000 = 0,46 \text{ грн.}$

Отже, визначивши собівартість 1 км при загальних витратах, при витратах на утримання і експлуатацію 1 авто, при витратах на технічне

обслуговування 1 авто, можна визначити загальну собівартість 1 км пробігу на власному авто: $1,35 \text{ грн.} + 11,65 \text{ грн.} + 0,46 \text{ грн.} = 13,46 \text{ грн.}$ Однак, необхідно додати 5% холостих пробігів: $13,46 * 1,05 = 14,13 \text{ грн.}$

Для визначення ефективності використання власного транспорту, необхідно визначити переваги власного транспорту над найманим, а також розрахувати час, за який він окупиться.

Період окупності — кількість часу, необхідна для покриття витрат на той чи інший проект або для повернення коштів, вкладених підприємством за рахунок коштів, одержаних в результаті основної діяльності по даному проекту [99].

Окупність є найважливішим показником в оцінці економічної доцільності інвестиційних проектів. Окупність інвестицій — ринковий показник, що відбиває оборот вартості інвестицій (капітальних вкладень), фактично досягається або не досягається у визначені плановими розрахунками терміни. У загальному випадку під окупністю розуміється процес відшкодування (компенсації, повернення) витрат, здійснених (чи здійснюваних) вході реалізації проекту. Відшкодування витрат може відбуватися з різних джерел, наприклад, за рахунок чистого прибутку або за рахунок амортизації. Тому з поняттям окупності тісно пов'язано інше поняття — оборотність, тобто перетворення негрошової форми вартості на грошову і назад [99].

Отже, для реалізації нашого проекту (купівлі власного вантажного транспорту) необхідні початкові інвестиції в розмірі 1800 тис. грн., які підприємство може взяти із власного нерозподіленого прибутку.

Вартість 1 км найманого транспорту становить від 17,4 грн. (ПП Кайнц Сюзанна Йосипівна) до 21,75 грн. (Компанія «ImpEx Trans»). Ми визначили, що вартість 1 км при використанні власного автомобіля MAN TGM 15.240 становитиме 14,13 грн. за 1 км. Різниця між вартістю 1 км найдешевшого найманого перевізника та найдорожчого становить: $17,4 \text{ грн.} - 14,13 \text{ грн.} = 3,27 \text{ грн.}$ та $21,75 \text{ грн.} - 14,13 \text{ грн.} = 7,62 \text{ грн.}$ Тобто різниця між використанням транспорту ПП Кайнц Сюзанна Йосипівна та власного транспорту становитиме

3,27 грн. за 1 км, а в порівнянні з найманим транспортом компанії «ImpEx Trans» ця різниця становитиме 7,62 грн. Дані розрахунки показують, що використання власного автотранспорту буде дешевшим та вигіднішим, і з часом купівля власного авто окупиться.

Тепер визначимо період окупності цього проекту. Отже, керівництво ПП «Галіт» планує за допомогою власного авто здійснювати міжнародні перевезення на відстань приблизно 6000 км/місяць (72000 км/рік). Використання найманого транспорту для перевезення на відстань в 72000 км становитимуть: $17,4 \cdot 72000 = 1252800$ грн. при використанні послуг ПП Кайнц Сюзанна Йосипівна; $21,75 \cdot 72000 = 1566000$ грн. при використанні послуг компанії «ImpEx Trans». Використання власного транспорту для перевезення на відстань в 72000 км становитимуть: $14,13 \cdot 72000 = 1017360$ грн. Різниця між витратами на оплату послуг найманого транспорту ПП Кайнц Сюзанна Йосипівна та власного автотранспорту на рік складе: $1252800 \text{ грн.} - 1017360 \text{ грн.} = 235440$ грн., а різниця між витратами на оплату послуг найманого транспорту компанії «ImpEx Trans» та власного автотранспорту на рік складе: $1566000 \text{ грн.} - 1017360 \text{ грн.} = 548640$ грн.

Отже, період окупності проекту (Payback Period - PBP) визначимо за формулою:

$$PBP = \frac{II}{ACI},$$
 де II (Initial investment) – сума інвестицій (витрат); ACI (Annual cash inflow) – щорічні надходження [99].

Вартість купівлі вантажного авто MAN TGM 15.240 становить 1800 тис. грн., звідси період окупності проекту у порівнянні з різницею між витратами на оплату послуг найманого транспорту ПП Кайнц Сюзанна Йосипівна та власного автотранспорту:

(3.1)

$$PBP = \frac{1800000 \text{ грн.}}{235440 \text{ грн.}} = 7,65 \text{ років}$$

Період окупності проекту у порівнянні з різницею між витратами на оплату послуг найманого транспорту компанії «ImpEx Trans» та власного автотранспорту:

(3.2)

$$PBP = \frac{1800000 \text{ грн.}}{548640 \text{ грн.}} = 3,28 \text{ років}$$

Період окупності проекту у порівнянні з різницею між витратами на оплату послуг найманого транспорту в змішаному користуванні та власного автотранспорту:

(3.3)

$$PBP = \frac{1800000 \text{ грн.}}{\left(\frac{235440 \text{ грн.} + 548640 \text{ грн.}}{2}\right)} = 4,59 \text{ років}$$

З розрахунків ми можемо побачити, що навіть, якщо постійно використовувати послуги найдешевшого найманого перевізника протягом року, то все одно купівля власного транспорту окупиться через 7,65 років. Якщо ж постійно використовувати послуги найдорожчого найманого перевізника, то купівля власного транспорту окупиться вже через 3,28 років. При змішаному використанні найдорожчого та найдешевшого перевізника період окупності складе 4,59 років.

Також варто додати, що чим більше перевезень здійснюватиме підприємство на власному авто, чим більшою буде річний пробіг на ньому, тим меншим буде період окупності. Тобто, якщо річний пробіг становитиме більше 72000 км, то період окупності буде коротшим.

Маючи власний автомобіль для здійснення перевезення, підприємство зможе на максимально високому рівні обслужити своїх клієнтів, а також повністю контролюватиме терміни та частоту відправки вантажу, технічний стан і місцезнаходження машин. Переваги власного автопарку:

- Клієнтам надається максимально високий рівень сервісу за рахунок гнучкого регулювання термінів і частоти відправлення вантажів;
- Повний контроль технічного стану і місцезнаходження транспортних засобів (за умови обладнання їх радіостанціями, RFID-мітками, GPS-приладами та ін.), Що забезпечує високий рівень точності дотримання термінів доставки;
- Можливість застосування гнучких мотиваційних схем для водіїв і експедиторів [100].

Таблиця 3.9

Переваги та недоліки власного та найманого транспорту

	Власний транспорт	Найманий транспорт
Переваги	- Безмежна доступність транспорту; - незалежність від послуг транспортних монополій; - можливість «від початку і до кінця» контролювати організацію транспортного процесу і використання транспортних коштів;	- можливість користування високоякісними послугами; - можливість економити в період невеликого обсягу продажів; - можливість швидкого залучення транспорту в періоди великого обсягу продажів; - можливість вибирати між різними операторами;
Недоліки	- витрати, пов'язані з здійсненням непрофільної діяльності; - ризик недовикористання власного транспорту; - витрати на утримання, експлуатацію транспорту і зарплату персоналу;	- ризик вибору неоптимального перевізника; - необхідність формування для нього прибутку - складність включення діяльності контрагента в логістичний ланцюг;

Джерело: [100]

Для підвищення ефективності та зменшення ступеня зносу власного транспорту необхідне своєчасне проведення технічного обслуговування і ремонту, своєчасне проведення капітального ремонту, а також планово-попереджувальних заходів.

Купівля власного транспорту дозволить скоротити витрати, зокрема, зменшить витрати на збут. Так, у 2016 році транспортні витрати становили 23% у відношенні до витрат на збут, а при використанні власного транспорту транспортні витрати зменшаться на 20%, що дозволить скоротити витрати на збут на 5%.

Таким чином, будь-який комплекс заходів щодо поліпшення використання власного транспорту, розроблених у всіх ланках управління, повинен передбачати забезпечення росту обсягів наданих послуг, перш за все, за рахунок більш повного використання транспортних засобів і устаткування, ліквідації простоїв, адже в умовах ринкової економіки тільки сильна організація з потужною технічною базою, новітньою технікою, сучасним обладнанням в змозі вижити.

3.2. Оптимізація логістичної схеми ПП "ГАЛІТ"

Для підвищення ефективності роботи власного транспорту, оптимізації витрат та раціоналізації товароруху необхідна розробка логістичних схем, які б були найменш витратними для ПП «Галіт». В основі розробки ефективної логістичної схеми лежить маршрутизація перевезень - створення маршрутів, що дають змогу визначити обсяг перевезень вантажів, кількість рухомого складу та мінімізувати транспортно-експедиційні витрати [101].

Насамперед необхідне створення маршрутів з мінімальним відсотком холостих пробігів. Це можливо завдяки маршруту, який дозволить здійснити експортну поставку і водночас забезпечить доставку необхідних комплектуючих у зворотному напрямку.

На сьогоднішній день на ПП «Галіт» значну частину імпорту становлять комплектуючі та сировина (близько 85% загальної кількості), які використовуються для складання та виготовлення стоматологічного обладнання. Так, у 2016 році було здійснено імпорт на суму 8 800 тис. грн.. Певну частку цієї суми становить оплата транспортування імпортних поставок, адже організацією перевезень при імпорті здебільшого займається іноземна сторона. Вартість перевезення європейськими перевізниками становить від 30 грн./км (1 євро/км), а це на: $30 \text{ грн.} - 17,4 \text{ грн.} = 12,6 \text{ грн./км}$ дорожче в порівнянні з вартістю послуг ПП Кайнц Сюзанна Йосипівна. Тому можна порахувати, що при імпорті з країни, відстань до якої становить 1000 км, ПП «Галіт» переплачує: $12,6 * 1000 = 12600 \text{ грн.}$, а в порівнянні з власним транспортом: $30 \text{ грн.} - 14,13 \text{ грн.} = 15,87 \text{ грн./км}$ або у відношенні до 1000 км дорожче на: $15,87 * 1000 = 15870 \text{ грн.}$ Тому підприємство може суттєво зменшити витрати, якщо використовуватиме власний транспорт.

Матеріальні ресурси для виробництва стоматологічного обладнання ПП «Галіт» закуповує у постачальників, які наведені в таблиці 3.10.:

Таблиця 3.10

Перелік постачальників матеріалів, сировини та комплектуючих

	Постачальник	Країна	Матеріал, сировина	Кількість поставок на рік, шт	Обіг, тис. грн
	Постачальники критичних компонентів				
1	Durr Dental AG (виробник Durr Optronic)	Німеччина	Електричні плати, трансформатори	24	100
2	Bien-Air Dental SA	Швейцарія	Мікромотори	12	225
3	Золочівський завод трансформаторів	Україна	Трансформатори	12	40
4	Рівненський радіозавод	Україна	Електронні плати	18	25
	Постачальники інших компонентів				
5	Ekom	Словаччина	Пристрої для аварійної подачі повітря, компресори стоматологічні DK50, запасні частини	12	905
6	Luzzani	Італія	Трьохфункційний пістолет автоклававаний кутовий	12	205
7	Durr Dental AG	Німеччина	Компресори та агрегати, очищувачі води, канюлі, рентгенопроявочні машини, дезінфекція	12	550
8	Camozzi	Італія	Фітінги, шланги. фільтра	4	60
9	US Medlink	США	Трьохфункційний пістолет кутовий, трьохфункційний пістолет прямий, педалі, шланги, роз'єми, гільзи	4	400
10	Tecnodent	Італія	Крісло стоматологічне ECO 19, стілець лікаря EGG "R"	24	2 250
11	TME	Польща	Роз'єми	3	70
12	Larkis	Польща	Шланги	3	60
13	TKD	Німеччина	Шланг силіконовий сірий з підсвіткою	2	80
14	Bien Air	Швейцарія	Наконечники	3	30
15	Faro	Італія	Лампа стоматологічна діагностична EDI, пакувальна машина Sealcut, пристрій для очищення води DROPPY	18	870

Продовження табл. 3.10

16	Promed	Чехія	Крісло стоматологічне AG03200, стільці	24	1 200
17	Comex	Сербія	Клапани, з'єднувачі, манометри, кондори	10	120
18	Zirkonzahn	Німеччина	Пантограф фрезерного пристрою, система виготовлення стоматологічних протезів	12	800
19	Melag oHG Medical Technology	Німеччина	Автоклави	12	95
20	CSN Industrie	Італія	Апарат дентальний рентгенівський, ламіноза	3	250
21	THE YOSHIDA DENTAL MFG. CO. LTD	Японія	Рентгени та турбіни	4	350
22	Leader	Італія	Гвинтові імплантанти,	4	180
	Сума			232	8 865

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт».

Як видно з таблиці 3.10., по багатьох важливих позиціях підприємство закуповує матеріали у декількох постачальників і в 2016 році відбулося 232 поставки. Звичайно не всі поставки здійснюються одним окремим автомобільним перевезенням на ПП «Галіт», багато комплектуючих невеликих розмірів (клапани, з'єднувачі, манометри, кондори) доставляються за допомогою посилок.

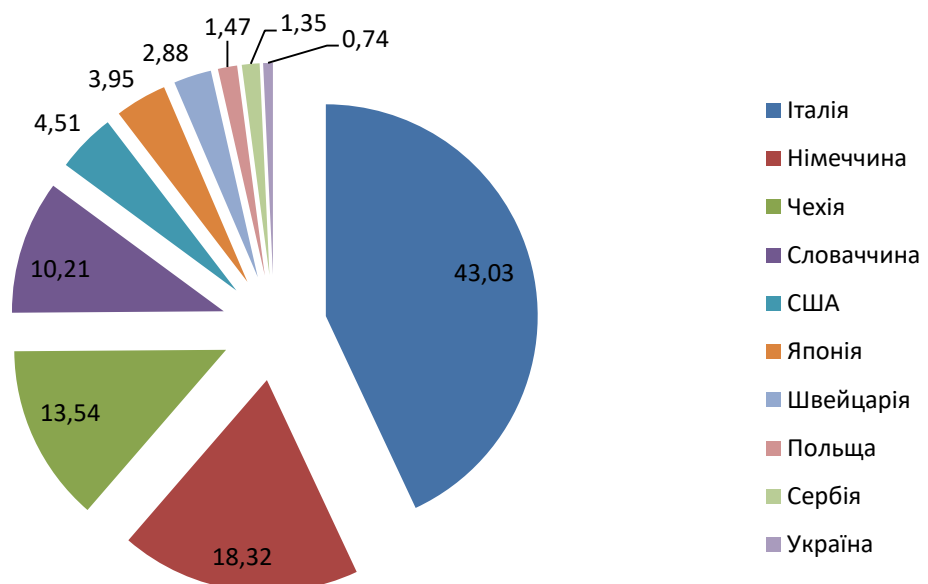


Рис. 3.2. Географічна структура постачальників ПП «Галіт»

Джерело: сформовано автором на основі даних ПП «Галіт».

Як видно із рисунка 3.2. найбільше постачальників підприємства знаходиться в Італії, які становлять майже половину всіх партнерів – понад 43%. На другому та третьому місцях розташовані Німеччина (18,32%) та Чехія (13,54%) відповідно. Разом ці три країни поставляють 74,89% всієї сировини та матеріалів для ПП «Галіт» (6590 тис. грн.), майже 5 частина від вартості імпортованих комплектуючих із цих трьох країн становить вартість транспортування, а це приблизно 1300 тис. грн.. Ми зазначали вище, що середня вартість перевезення європейськими перевізниками становить від 30 грн./км (1 євро/км), а це на: $30 \text{ грн.} - 14,3 \text{ грн.} = 15,7 \text{ грн./км}$ дорожче в порівнянні з вартістю 1 км на власному транспорті. З вищеподаних розрахунків, можна побачити, що використання власного транспорту дозволить зекономити: $15,7 \text{ грн.} \cdot 100 / 30 \text{ грн.} = 52\%$. Тому, якби підприємство використовувало власний транспорт, то витрати на транспортування імпортних поставок з цих трьох країн становило б на: $1300000 \cdot 0,52 = 676000 \text{ грн.}$ дешевше, в результаті цього, загальна вартість імпорту в 2016 році становила б: $8800000 \text{ грн.} - 676000 \text{ грн.} = 8124000 \text{ грн.}$ Тобто, використання власного транспорту знизило б вартість імпорту на 8%.

Тому організація перевезення комплектуючих за допомогою власного транспорту із цих країн дозволить істотно скоротити витрати підприємства на комплектуючі. Для цього необхідно правильно сформувати маршрути перевезень.

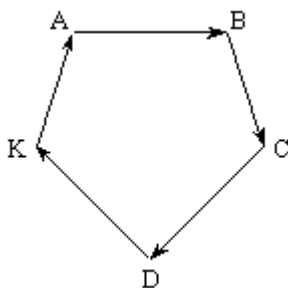


Рис 3.4. Схема кільцевого маршруту

Джерело: [102]

Кільцевий маршрут – рух автомобіля по замкнутому колу, з'єднуючи декілька споживачів або постачальників [102]. Завдяки даному виду маршруту ПП “Галіт” може експортувати власну продукцію та водночас завантажувати необхідні комплектуючі в декількох країнах завдяки одному перевезенню. Наприклад, підприємство може здійснити перевезення по маршруту: м. Тернопіль (Україні) - м. Прага (Чехія) - м. Бітігайм-Біссінген (Німеччина) - м. Мілан (Італія) - м. Кошице (Словаччина) - м. Тернопіль (Україні).

Отже, спершу відбувається перевезення продукції до м. Прага (Чехія). Після розвантаження частини поставки та можливого завантаження частини потрібних комплектуючих в чеського партнера Promed (крісла стоматологічні AG03200 та стільці) відбувається перевезення до м. Бітігайм-Біссінген (Німеччина), де проходить розвантаження певної частини експортної поставки та, за потреби, завантаження частини потрібних комплектуючих в своїх німецьких партнерів: Durr Dental (компресори та агрегати, очищувачі води, канюлі, рентгенопроявочні машини, дезінфекція), TKD (шланг силіконовий сірий з підсвіткою), Zirkonzahn (пантограф фрезерного пристрою, система виготовлення стоматологічних протезів), Melag oHG Medical Technology (автоклави) і здійснює перевезення до м. Мілан (Італія). Тут відбувається розвантаження решти експортної поставки та завантаження максимально можливої кількості потрібних комплектуючих, адже компанія Tecnodent вже тривалий час виробляє та постачає для ПП “Галіт” важливі складові стоматологічних установок (крісло стоматологічне ECO 19, стілець лікаря EGG “R”). Після цього відбувається повернення до м. Тернополя (Україна), однак по дорозі, якщо буде вільне місце, можна забрати певну частину комплектуючих в м. Кошице (Словаччина), в словацького партнера Ecom (пристрої для аварійної подачі повітря, компресори стоматологічні DK50, запасні частини). В результаті підприємство отримує прибутки завдяки експортним поставкам та економить на іноземних перевізниках, забезпечуючи перевезення за допомогою власного транспорту.

На автомобільному транспорті маршрути перевезення можуть бути маятникові і кільцеві. Для того, щоб міжнародне перевезення для підприємства було найбільш ефективним, необхідно створювати маршрути із вантажним пробігом у прямому та зворотному напрямку, тобто завантажувати імпорتنі комплектуючі у зворотному напрямку.

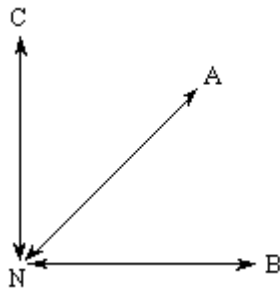


Рис 3.3. Схема маятникового маршруту

Джерело: [102]

Маятникові маршрути – це маршрути, при яких шлях слідування автомобіля між двома вантажними пунктами неодноразово повторюється. Вони можуть бути зі зворотним холостим пробігом, зі зворотним не повністю навантаженим пробігом, зі зворотним вантажним пробігом [102].

Цей вид маршруту може використовувати ПП «Галіт», однак важливо, щоб зворотній пробіг відбувався із вантажем, адже холості пробіги впливають як на ефективність перевезення, так і на його собівартість, тобто мають негативний вплив на підприємство. Якщо ж не має потреби завантажувати комплектуючі для ПП «Галіт» у зворотному напрямку, потрібно шукати компанії, які потребують перевезення вантажів у зворотному напрямку, щоб мінімізувати собівартість перевезення.

Також великою перевагою наявності на підприємстві власного транспорту є те, що собівартість 1 км можна знизити завдяки наданню послуг перевезення вантажу іншій фірмі на одному з напрямків руху. Якщо ПП «Галіт» повинен здійснити експортну поставку, наприклад в Чехію, і при цьому, щоб не повертатись зі зворотним холостим пробігом, може запропонувати свої послуги іншій (сторонній) фірмі для перевезення їх продукції або комплектуючих у зворотному напрямку. Завдяки цьому вартість

1 км пробігу буде нижчою, ніж 14,13 грн./км, адже ця вартість зменшиться за рахунок оплати послуг фірмою, для якої буде здійснюватись перевезення в зворотному напрямку. По тій же схемі, у разі потреби забрати комплектуючі в Європі, і для того, щоб уникнути холостого пробігу у прямому напрямку, вартість перевезення можна знизити завдяки наданні послуг з експортної поставки одній з українських фірм.

Для прикладу ПП «Галіт» має здійснити експорт до Німеччини (Дрезден). У розділі 3.1 ми визначили, що собівартість 1 км перевезення до м. Дрездена і в зворотному напрямку становить 14,13 грн./км. Однак львівська фірма “А” запросила в ПП «Галіт» послуги з перевезення комплектуючих із Берліна. Нехай вартість перевезення для сторонніх компаній становитиме 17,4 грн./км, тоді вартість перевезення по маршруту Берлін-Львів становитиме: $17,4 \cdot 930 = 16182$ грн. Тепер розрахуємо вартість перевезення для ПП «Галіт» по маршруту: Тернопіль-Дрезден-Берлін-Львів-Тернопіль. Загальний пробіг становитиме: $985 \text{ км} + 202 \text{ км} + 930 \text{ км} + 130 \text{ км} = 2247 \text{ км}$. Звідси вартість перевезення дорівнює: $2247 \cdot 14,13 = 31750$ грн. Однак, якщо відняти суму, яку підприємство отримає за надані послуги аутсорсингу, то витрати на перевезення становитимуть: $31750 \text{ грн.} - 16182 \text{ грн.} = 15568 \text{ грн.}$ При здійсненні перевезення по маршруту: Тернопіль-Дрезден-Тернопіль обійдуться для ПП «Галіт» в сумі: $1982 \cdot 14,13 = 28005$ грн. Завдяки наданні послуг з аутсорсингу в зворотному напрямку підприємство зекономить: $28005 \text{ грн.} - 15568 \text{ грн.} = 12437$ грн.

Отже, на одній поїзді підприємство може зекономити $12437 \cdot 28005 / 100 = 44\%$, що пришвидшить період окупності купівлі власного авто.

Також, для того, щоб пришвидшити період окупності, у період простоїв або відсутності експортно-імпортних потреб, ПП «Галіт» може отримувати прибутки завдяки наданню послуг аутсорсингу сторонній компанії. Так, наприклад, при перевезенні на вістань до 1000 км, підприємство отримає: $(1000 \cdot 17,4) - (1000 \cdot 14,13) = 3270$ грн. прибутку.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

За допомогою порівняльної характеристики вантажного автотранспорту ми визначили, що найкращим варіантом у якості власного транспорту для ПП «Галіт» буде MAN TGM 15.240.

Було розраховано собівартість 1 км при загальних витратах, при витратах на утримання і експлуатацію 1 авто, при витратах на технічне обслуговування 1 авто при маршруті: м. Тернопіль (Україна) – м. Дрезден (Німеччина) – м.Тернопіль (Україна), що допомогло визначити загальну собівартість 1 км пробігу на власному авто: $1,35 \text{ грн.} + 11,65 \text{ грн.} + 0,46 \text{ грн.} = 13,46 \text{ грн.}$ Однак, необхідно додати 5% холостих пробігів: $13,46 * 1,05 = 14,13 \text{ грн.}$

Вартість 1 км найманого транспорту становить від 17,4 грн. (ПП Кайнц Сюзанна Йосипівна) до 21,75 грн. (Компанія «ImpEx Trans»). Ми визначили, що вартість 1 км при використанні власного автомобіля MAN TGM 15.240 становитиме 14,13 грн. за 1 км. Різниця між вартістю 1 км найдешевшого найманого перевізника та найдорожчого становить: $17,4 \text{ грн.} - 14,13 \text{ грн.} = 3,27 \text{ грн.}$ та $21,75 \text{ грн.} - 14,13 \text{ грн.} = 7,62 \text{ грн.}$

Вартість купівлі вантажного авто MAN TGM 15.240 становить 1800 тис. грн.. Ми визначили, що навіть, якщо постійно використовувати послуги найдешевшого найманого перевізника протягом року, то все одно купівля власного транспорту окупиться через 7,65 років. Якщо ж постійно використовувати послуги найдорожчого найманого перевізника, то купівля власного транспорту окупиться вже через 3,28 років. При змішаному використанні найдорожчого та найдешевшого перевізника період окупності складе 4,59 років. Чим більше перевезень здійснюватиме підприємство на власному авто, чим більшим буде річний пробіг на ньому, тим меншим буде період окупності. Тобто, якщо річний пробіг становитиме більше 72000 км, то період окупності буде коротшим.

Також ми визначили, що середня вартість перевезення європейськими перевізниками становить від 30 грн./км (1 євро/км), а це на: $30 \text{ грн.} - 14,3 \text{ грн.} = 15,7 \text{ грн./км}$ дорожче в порівнянні з вартістю 1 км на власному транспорті.

З вищеподаних розрахунків, можна побачити, що використання власного транспорту дозволить зекономити: $15,7 \text{ грн.} * 100 / 30 \text{ грн.} = 52\%$. Тому, якби підприємство використовувало власний транспорт, то витрати на транспортування імпорتنих поставок з цих трьох країн становило б на: $1300000 * 0,52 = 676000$ грн. дешевше, в результаті цього, загальна вартість імпорту в 2016 році становила б: $8800000 \text{ грн.} - 676000 \text{ грн.} = 8124000 \text{ грн.}$ Тобто, використання власного транспорту знизило б вартість імпорту на 8%.

Великою перевагою наявності на підприємстві власного транспорту є те, що собівартість 1 км можна знизити завдяки наданню послуг перевезення вантажу іншій фірмі на одному з напрямків руху. Якщо ПП «Галіт» повинен здійснити експортну поставку, наприклад в Чехію, і при цьому, щоб не повертатись зі зворотним холостим пробігом, може запропонувати свої послуги іншій (сторонній) фірмі для перевезення їх продукції або комплектуючих у зворотному напрямку. Завдяки цьому вартість 1 км пробігу буде нижчою, ніж 14,13 грн./км, адже ця вартість зменшиться за рахунок оплати послуг фірмою, для якої буде здійснюватись перевезення в зворотному напрямку. По тій же схемі, у разі потреби забрати комплектуючі в Європі, і для того, щоб уникнути холостого пробігу у прямому напрямку, вартість перевезення можна знизити завдяки наданні послуг з експортної поставки одній з українських фірм. Так, при здійсненні перевезення по маршруту: Тернопіль-Дрезден-Тернопіль обійдуться для ПП «Галіт» в сумі: $1982 * 14,13 = 28005$ грн. Вартість доставки вантажу сторонній фірмі становитиме 15568 грн. (17,4 грн./км). Отже, завдяки наданні послуг з аутсорсингу в зворотному напрямку підприємство зекономить: $28005 \text{ грн.} - 15568 \text{ грн.} = 12437 \text{ грн.}$

Отже, маючи власний автомобіль для здійснення перевезення, підприємство зможе на максимально високому рівні обслужити своїх клієнтів, а також повністю контролюватиме терміни та частоту відправки вантажу, технічний стан і місцезнаходження машин.

ВИСНОВКИ

В даній магістерській роботі були розглянуті питання, що стосуються організації перевезень в міжнародному сполученні.

Для досягнення підприємством певних переваг на світовому ринку необхідно правильно організовувати міжнародні перевезення. Це зумовило необхідність поглибленого вивчення питань, що були розглянуті в даній магістерській роботі.

В першому розділі було розглянуто особливості організації міжнародних перевезень, проаналізовано пропозиції на ринку міжнародних перевезень в Україні, досліджено фактори впливу на вибір форми організації міжнародного перевезення підприємства.

В другому розділі було проаналізовано рівень організації міжнародних перевезень на ПП «Галіт». Проведений аналіз показав, що при здійсненні міжнародних перевезень підприємство витрачає велику частину коштів на найманих перевізників. Тому в третьому розділі було запропоновано запровадити власну службу перевезень, визначено його вартість та переваги над найманим транспортом.

В третьому розділі було запропоновано шляхи вдосконалення організації міжнародних перевезень ПП «Галіт». Зокрема, ми дослідили, що вартість 1 км найманого транспорту становить від 17,4 грн. (ПП Кайнц Сюзанна Йосипівна) до 21,75 грн. (Компанія «ImpEx Trans»). Після чого ми визначили, що вартість 1 км при використанні власного автомобіля MAN TGM 15.240 становитиме 14,13 грн. за 1 км. Різниця між вартістю 1 км найдешевшого найманого перевізника та найдорожчого становить: $17,4 \text{ грн.} - 14,13 \text{ грн.} = 3,27 \text{ грн.}$ та $21,75 \text{ грн.} - 14,13 \text{ грн.} = 7,62 \text{ грн.}$.

Сучасний світовий ринок транспортних послуг є складним структурованим комплексом, який охоплює транспортні перевезення абсолютно всіх країн світу та забезпечує безперервне функціонування міжнародного товарообороту та перевезень.

Станом на сьогоднішній момент, стан сучасного ринку транспортних послуг можна назвати відносно стабільним, але через 10 років ситуація докорінним чином може змінитися. Науково – технічний прогрес призводить до поступової реорганізації системи транспортних послуг у зв'язку із зміною пріоритетів у світовій транспортній системі. З причини того, що з плином часу змінюються ролі провідних типів та систем транспортування товарів, послуг та людей, змінюється роль та значення окремих різновидів транспортних послуг, що надаються.

Досліджуючи організацію управління міжнародними транспортними перевезеннями на ПП «Галіт», стало зрозуміло, що міжнародні перевезення як в Україні в цілому, так і в нашому регіоні, розвиваються досить повільними темпами. Щоб ефективно працювати перевізники дуже багато працюють, ставлять перед собою ціль і незважаючи на певні перешкоди, що виникають, стрімко йдуть до неї.

На мою думку, щоб міжнародні перевезення розвивались швидкими темпами, необхідно:

- внести зміни до законів України. В міжнародній практиці ПДВ має 0 ставку від місця замитнення до місця розмитнення. В Україні до кордону нараховується ПДВ в розмірі 20%, що ставить українських перевізників в менш вигідні умови для проведення діяльності. Тому необхідно усунути цю несправедливість і прийняти закон, який б зрівняв права наших перевізників з іноземними.

- змінити відношення податкової інспекції до перевізників. Відшкодування ПДВ проводиться з великими запізненнями після виснажливих щомісячних перевірок, тоді як за кордоном цей податок відшкодовується автоматично.

- покращити митний контроль. На прикордонних переходах є по шість колій для перевірки транспорту та оформлення митних документів, але дуже часто працює одна або дві, що зумовлює багатокілометрові та

кількадобові черги, що значно збільшує витрати на здійснення перевезення (відрядні і зарплата водія та інші накладні витрати).

Таким чином, можна зробити висновок про те, що розвитку і вдосконалення транспортної системи в Україні будуть сприяти:

- координована діяльність всіх видів транспорту;
- постійне глибоке вивчення та встановлення сфер ефективного використання видів транспорту;
- вдосконалення системи економічного стимулювання на основі широкого застосування ринкових механізмів;
- розвиток міжнародних економічних відносин у галузі транспорту;
- широке впровадження нових технологій і способів перевезень (контейнерів, піддонів, пакування вантажів і т.д.);
- створення ринкових умов (тарифів, систем обслуговування і т.д.)

Потенціал України має можливості удосконалювати міжнародні перевезення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Особливості організації міжнародних перевезень і надання транспортних послуг [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://studme.com.ua /1356061511707/ menedzhment/ osobennosti_ organizatsii_ mezhdunarodnyh_perevozok_okazaniya_transportnyh_uslug.htm
2. Організація міжнародних перевезень [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://pidruchniki.com/1621061053892/ekonomika/organizatsiya_mizhnarodnih_perevezen
3. Сокур І. М., Транспортна логістика: навч. пос. [для студ. вищ. навч. закл.]/
І. М. Сокур, Л. М. Сокур, В. В. Герасимчук К.: Центр учбової літератури, 2009. 222 с. ISBN 978-966-364-858-3
4. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: кредитно-модульний курс: Навч. посіб. — 3-тє вид., перероб. та доп. / За ред. Ю.Г. Козака, Н. С. Логвінової, К. І. Ржепішевського. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 288 с.
5. Є.М. Сич, О.Р. Приймук, Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Конспект лекцій для студентів спеціальності 6.050100 “Економіка підприємства” денної та заочної форми навчання – К.: Вид-во ДЕТУТ, 2007. – 110 с.
6. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон [монографія]. /
Ю. Г. Козак, Н. В. Притула, О. А. Єрмакова та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 240 с.
7. Організація міжнародних перевезень [Електронний ресурс]. - Режим доступу: https://studopedia.su/8_64304_organizatsiya-mizhnarodnih-perevezen.html
8. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон. [текст] Навч. посібник. — 6-те вид., перероб. та доп. / За ред. Ю. Г. Козака. — К. : Центр учбової літератури, 2016. — 290 с.
9. Роль транспорту для міжнародної комерційної діяльності [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://osvita-plaza.in.ua/publ/428-1-0-41236>

10. АНАЛІЗ РИНКУ МІЖНАРОДНИХ АВТОТРАНСПОРТНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: file:///C:/Users/andrvit/Downloads/Nvmgu_eim_2015_10_31.pdf

11. Збірник наукових праць. Серія: Актуальні проблеми управління та фінансовогосподарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50 (1023)– 190 с.

12. АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ НА СУЧАСНОМУ СВІТОВОМУ РИНКУ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_06/41.pdf

13. Тенденції та перспективи ринку логістичних послуг України / Бондаренко О. О. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 3–6. – Бібліогр.: 11 назв.

14. ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16043/1/36-Chornopyska-244-249.pdf>

15. “ЛОГІСТИЧНИЙ ПАСПОРТ” УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНІЙ КОНКУРЕНЦІЇ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: file:///C:/Users/andrvit/Downloads/VNULPM_2013_769_49.pdf

16. СВІТОВИЙ ДОСВІД ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: file:///C:/Users/andrvit/Downloads/Uproz_2014_8_33.pdf

17. СВІТОВИЙ ДОСВІД ЕФЕКТИВНОГО ЗДІЙСНЕННЯ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/16-2017/104.pdf>

18. АНАЛІЗ РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.business-inform.net/export_pdf/business-inform-2011-8_0-pages-63_65.pdf

19. Потапова Н. М. Передумови розвитку транспортно-експедиторських послуг в Україні / Н. М. Потапова, В. В. Оніщенко // Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наукових праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2016. – Вип. 32, Т. 1. – С. 56–61. – (Серія : Економічні науки).

20. РОЗВИТОК ЛОГІСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ В ПРОЦЕСІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СФЕРИ ПОСЛУГ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_NMIV_2009/Economics/40910.doc.htm

21. АНАЛІЗ РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_12/162.pdf

22. Латунова, Д.А. Аналіз ринку логістичних провайдерів України [Текст] / Д.А. Латунова // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції імені проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 27 травня 2015 р. / За заг. ред.: О.В. Прокопенко, М.М. Петрушенка. - Суми : СумДУ, 2015. - С. 118.

23. Глушенко Т.М. Аналіз розвитку логістичних послуг на сучасному світовому ринку / Т.М. Глушенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6. Ч. 1. – С. 169–171.

24. International LPI global ranking // The World Bank Website [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lpi.worldbank.org/international/global/2016>

25. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/5310/1/>

26. Новини економіки станом на 3 червня 2016 року // Сегодня.ua : інформаційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.segodnya.ua/>

27. Транспортування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stud.com.ua/14282/logistika/transportuvannya>

28. Логістичні рішення у транспортуванні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/glavy/19223-123-logstichn-rshennya-u-transportuvann.html>

29. Логістика : конспект лекцій у схемах для студентів на пряму підготовки 6.030504 "Економіка підприємства" : [Електронне видання] / Г. Л. Матвієнко-Біляєва, Г. М. Чумак. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 127 с. (Укр. мов.)

30. Логістичні рішення у транспортуванні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/16790422/ekonomika/logistichni_rishennya_transportuvanni

31. Логістична підтримка інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://works.doklad.ru/view/sENzAa0nCW0/all.html>

32. Вибір способу перевезення та перевізника [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/71682/logistika/vibir_sposobu_perevezennya_pereviznika

33. ЛОГІСТИЧНИЙ АУТСОРСИНГ ЯК ЧИННИК ГЛОБАЛЬНИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lib.udau.edu.ua/bitstream/123456789/5386/1/01.pdf>

34. Алгоритм вибору перевізника [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://studme.com.ua/1860121415011/logistika/algoritm_vybora_perevozchika.htm

35. ВИБІР ВИДУ І ТИПУ ТРАНСПОРТНИХ ЗАСОБІВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://p-for.com /book 369 glava 24 5.2. VIB%D0%86R VIDU %D0%86_TIPU_TRANS.html

36. Вибір виду транспортного засобу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readbookz.com/book/24/1144.html>

37. Транспортне забезпечення логістичних технологій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://socrates.vsau.org/repository/getfile.php/4189.pdf>

38. ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД ПРИ ПОСТАЧАННІ ПІДПРИЄМСТВА СИРОВИНОЮ ТА ТРАНСПОРТУВАННІ ПРОДУКЦІЇ СПОЖИВАЧАМ

[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <file:///C:/Users/andrvit/Downloads/14-1-27-1-10-20150710.pdf>

39. ПП «Галіт» » : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.galit.te.ua/>

40. Формування і використання конкурентоспроможного потенціалу підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/17889/1/>

41. Назва видів економічної діяльності та пояснення до них [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/32/KVED10_32_50.html

42. Раніше експортували в Росію 30-40 установок, тепер – дві-три. [Електронний ресурс] // 20 хвилин. – [Тернопіль]. – Режим доступу : <https://te.20minut.ua/ua-i-svit/ranishe-eksportovali-v-rosiyu-30-40-ustanovok-teper--dvi-tri-10436447.html>. – Назва з екрана. – Дата публікації : 06.06.2016.

43. ОСОБЛИВОСТІ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ них [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ea.dgtu.donetsk.ua:8080/jspui/bitstream/>

44. Вибір перевізника [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kniga.scienceontheweb.net/vyibor-perevozhchika-18712.html>

45. Компанія DSV: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dsv.ua/uk/pro-kompaniyu>

46. ТОВ "Делькар": офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.delcar.com.ua/uk/>

47. «Кюне і Нагель»: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ua.kuehne-nagel.com/uk_ua/

48. ТОВ "Українсько-німецька фірма "КОНТЕК Лтд.: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: "http://kontek.com.ua/?page_id=8

49. Компанія «ImpEx Trans»: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://impextrans.net/o-nas/>

50. Вантажні перевезення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://larditrans.com/uk/catalog/ua/services/logistics_and_warehousing/transportation_services/transportation_of_dangerous_freight/?page=5
51. ПП «РІО-ТРАНС»: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rio-trans.com/ua/services/>
52. Компанія “Unicom Cargo”: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unicomcargo.ru/>
53. Компанія “UPS” : офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.upscontentcentre.com/html/Ukraine>
54. Компанія “TNT” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.tnt.com/content/dam/tnt_express_media/uk_ua/download_documents/TNT%20Choosing%20Guide%202016%20UA.pdf
55. Компанія “Fedex” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fedex.com/ru/about/>
56. Компанія “DHL”: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dhl.com.ua/uk.html>
57. Express Mail Service (EMS) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/EMS>
58. Компанія “ТММ Express” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.tmm-express.com/uk/home>
59. ДОКУМЕНТУВАННЯ В ПРАВОДІЛОВІЙ СФЕРІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kist.ntu.edu.ua/textDZ/dok_pravo.pdf
60. Транспортне забезпечення міжнародних перевезень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-referat.com/>
61. Організація міжнародного перевезення вантажів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-referat.com>
62. Порядок оформлення Міжнародної автодорожньої товарно-транспортної накладної типової форми CMR [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://svyatik.org/svarka-75315.html>

63. Вантажі на палетах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cargo-ukraine.com/uk/vantazhi-na-paletax/>

64. МИТНА ДЕКЛАРАЦІЯ, ВАНТАЖНА МИТНА ДЕКЛАРАЦІЯ, ЗАПОВНЕННЯ МИТНОЇ ДЕКЛАРАЦІЇ, СКЛАДАННЯ МИТНОЇ ДЕКЛАРАЦІЇ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://brokstar.com.ua/ua/statti/mitna-deklaracija-md>

65. Митний брокер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>

66. Акредитація у митному органі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chamber.cn.ua/ua/items/546>

67. ДОГОВОРИ (КОНТРАКТИ) У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/81626/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/dogovori_kontrakti_zovnishnoekonomichniy_di_yalnosti

68. Специфікація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>

69. Види та зміст контрактів міжнародної купівлі-продажу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://b-ko.com/book_257_glava_52_14.1.

70. ТРАНСПОРТНИЙ ДОКУМЕНТ – CMR [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua-broker.com/shcho-potribno-znaty/dokumenti-dlya-mitnogo-oformlennya/transportniy-dokument-cmr/>

71. CMR (ЦМР) – міжнародна товарно-транспортна накладна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biznesua.com.ua/cmr-tsmr-mizhnarodna-tovarno-transportna-nakladna/>

72. Що таке інвойс? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://biznesua.com.ua/shho-take-invoys/>

73. Переклад первинних документів, які складені іноземною мовою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kchp.com.ua/novoe/pereklad-pervinnih-dokument-v-jak-skladen-nozemnoju-movoj.html>

74. Пакувальний лист (англ. Packing List) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ua-broker.com/shcho-potribno-znaty/dokumenty-dlya-mitnogo-oformlennya/pakuvalniy-list/>

75. ДОКУМЕНТИ ДЛЯ МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ ІМПОРТУ. ПЕРЕЛІК ДОКУМЕНТІВ, НЕОБХІДНИХ ДЛЯ МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ ВАНТАЖУ В РЕЖИМІ ІМПОРТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://brokstar.com.ua/ua/dokumenty/mitne-oformlennja-vantazhu-v-rezhimi-import>

76. Фітосанітарний контроль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vuzlib.com/content/view/2997/70/>

77. Закон України “Про карантин рослин” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3348-12>

78. Про затвердження Фітосанітарних правил ввезення з-за кордону, перевезення в межах країни, транзиту, експорту, порядку переробки та реалізації підкарантинних матеріалів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1121-05>

79. ВЛАСНЕ ДІЛО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://i.factor.ua/ukr/journals/sb/2014/september/issue-18/article-1906.html>

80. ЯК ФОРМУЄТЬСЯ ВАРТІСТЬ ПЕРЕВЕЗЕННЯ ВАНТАЖУ АВТОМОБІЛЕМ? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.avtotranz.com.ua/info/У_Ак_formuyetsya_vartist_perevezennya_vantazhu_avtomobilem-24-4-1

81. Організація міжнародних перевезень вантажів автомобільним транспортом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stud.com.ua/22500/logistika/>

organizatsiya_mizhnarodnih_perevezen_vantazhiv_avtomobilnim_transportom

82. ОФОРМЛЕННЯ ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ. МИТНЕ ОФОРМЛЕННЯ ЕКСПОРТУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://brokstar.com.ua/ua/statti/mitne-oformlennja-eksportu>

83. Вартість оформлення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ares.ua/uk/customs_cost

84. Кореляційний аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/14990528/ekonomika/korelyatsiyniy_analiz
85. МЕТОДИЧНІ ПРИЙОМИ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ТА ІНШІ МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studopedia.com.ua/1_85423_lektsIya--metodichnI-priyomi-faktornogo-analIzu-ta-InshI-metodi-ekonomIchnogo-analIzu.html
86. Кореляційний аналіз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/24847-123-korelyatsyniy-analz.html>
87. Метод порівняння паралельних рядів даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/26055/>
88. Метод порівняння паралельних рядів даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://um.co.ua/7/7-2/7-25254.html>
89. Колісна формула [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
90. Google maps [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.google.com.ua/maps/dir/>
91. Ціни на бензин та дизель в Європі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://lardi-trans.com/useful/fuel/>
92. Організація перевезень вантажів і пасажирів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ncpn.net.ua/perezenia_vantazhiv.html
93. Граничні норми добових [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.profiwins.com.ua/uk/directories1/trip.html>
94. Рахуємо податки із заробітної плати: прості приклади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ck.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/282603.html>
95. Автоцивілка (ОСЦПВ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://alfaic.ua/product/osago>
96. ВИТРАТИ НЕПЕРЕДБАЧЕНІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epi.cc.ua/rashodyi-nepredvidennyie-32474.html>
97. Прайс на роботи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dvt.com.ua/price/>

98. Період окупності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>

99. Період окупності проекту (Payback Period - РВР) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/1308/42/1/3/>

100. ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/andrviit/Downloads/ Uproz_2014_8_34.pdf](file:///C:/Users/andrviit/Downloads/Uproz_2014_8_34.pdf)

101. ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИЦІЙНІ ЛОГІСТИЧНІ ПОСЛУГИ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/14860110/ekonomika/transportno-ekspeditsiyni_logistichni_poslugi

102. ЦЕНТРАЛІЗОВАНЕ ПОСТАЧАННЯ ВАНТАЖІВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/126/76/1/52/>

Додаток А

**Приклад заповнення сертифіката
з перевезення товарів з України за формою EUR.1**

MOVEMENT CERTIFICATE

1. Exporter (Name, full address, country) "SATURN" Ltd, Ukraine, 04106, Odessa, 76, Black Sea str.		EUR.1 No A 004307 See notes overleaf before completing this form.	
3. Consignee (Name, full address, country) (Optional) BOX Bleicherweg 7 2305, Bern Switzerland		2. Certificate used in preferential trade between UKRAINE and EFTA (Insert appropriate countries, groups of countries or territories)	
6. Transport details (Optional) By avia from Ukraine to Switzerland		4. Country, group of countries or territory in which the products are considered as originating UKRAINE	5. Country, group of countries or territory of destination SWITZERLAND
7. Remarks			
8. Item number; marks and numbers; number and kind of packages ⁽¹⁾ ; description of goods 1. Sail for hangglider "Combat"-1 pc. 2. Spare part set for hangglider-1 pc.		9. Gross mass (kg) or other measure (litres, m ³ , etc.) 38/30 kg	10. Invoices (Optional) 140310063AS of 27.02.14
11. CUSTOMS ENDORSEMENT Declaration certified Export document ⁽²⁾ Form No Or Customs office Issuing country or territory UKRAINE Southern Customs Office Gaydara Str., 21-a, Odessa, Ukraine Place and date 28.02.2014 Odessa Petrenko K. (Signature)		12. DECLARATION BY THE EXPORTER I, the undersigned, declare that the goods described above meet the conditions required for the issue of this certificate. Place and date Odessa 28.02.2014 A.Kovmir (Signature)	

⁽¹⁾ If goods are not packed, indicate number of articles or units « in bulk » as appropriate
⁽²⁾ Complete only where the regulations of the exporting country or territory require

