

## 8. Шляхи забезпечення виконання зобов'язань по експортним контрактам

Хаустов Павло, Віктор Струнін

*Національний університет харчових технологій*

**Вступ:** За результатами 2013 року Україна є одним з найбільших експортерів зернових культур у світі, продаючи товари, в основному, до Європи, країн Близького Сходу та Північної Африки. Зважаючи на велику географію експортних поставок та вирішення питання закріплення позитивного іміджу держави у світі, актуальним питанням постає своєчасне та повне виконання покладених зобов'язань, згідно укладених контрактів, та підтримка розвитку країни в цілому. Такі завдання вимагають від учасників ринку проведення комплексу дій, спрямованих на раціональне використання наявного ресурсного потенціалу, шляхом створення належних умов для експортної діяльності, у тому числі із забезпеченням вигідних зовнішньоторговельних умов та положень контрактів.

**Матеріали і методи:** Вихідними матеріалами слугувала інформація щодо діяльності підприємства ТОВ «Росток Трейд», представництва Latexport в Україні та інших операторів зернового ринку. У якості методів дослідження використані методи теоретичного узагальнення аналізу та синтезу для аналізу ринкової ситуації та визначення передових підходів у вирішенні питання виконання зобов'язань у ході контрактної діяльності.

**Результати:** Експорт зернових є одним з важливих напрямів ЗЕД України, до якої долучаються перевірені компанії, які здатні забезпечити високий рівень якості виконання контрактних зобов'язань. Дослідження показують, що станом на 2013 рік Україна є експортером пшениці в такі країни, як Єгипет, Іспанія, Мароко, Туніс, Лівія, Ізраїль та інші.

Одним із суб'єктів зернового ринку, які входять до ТОП-20 експортерів, виступає ТОВ «Росток Трейд», основним видом діяльності якого є експорт зернових і масляних культур: кукурудза, пшениця, ячмінь, ріпак, соя. ТОВ «Росток Трейд» експортує зернові виробництва сільськогосподарських підприємств групи «Росток Холдинг», а також веде закупівлю зернових у інших українських сільськогосподарських підприємств.

Аналіз торгівлі зерновими в Україні показав, що закупівля зернових ведеться переважно на умовах EXW (Ex Works) на елеваторах та DAT, CPT (порт). Крім цього, продаж зернових здійснюється і на умовах FOB, тобто Покупцями українських зернових на умовах FOB є великі транснаціональні компанії, такі як Louis Dreyfus, Nidera, Seaboard та інші. Беручи до уваги діяльність ТОВ «Росток Трейд», варто відзначити його співпрацю з двома терміналами в акваторії порту Южний, ТІС та Бориваж, а також з терміналами в порту міста Херсон [1].

Але відвантажуючи зернові на умовах FOB, на експортера лягає частина ризиків, оскільки підприємство не має змоги вплинути на строк подачі корабля під відвантаження. За правилами GAFTA, строк подачі корабля у порт може бути будь-яким протягом двох тижнів від строку, укладеного договором. Як правило, з 1 по 15 або з 15 по 30 число певного місяця.

Не зважаючи на те, що українські термінали мають змогу одночасно приймати від 5 до 10 експортерів, що зв'язані з терміналом договірними зобов'язаннями по перевалці зернових на основі квот на об'єм, можливість накопичення товару в українських терміналів все ж залишається обмеженою, і це дає підстави говорити про певні труднощі і загрози, які виникають перед експортерами в роки великих врожаїв. Зокрема це пов'язано з накопиченням товару на відвантаження та дефіцит рухомого складу. Крім цього, експортери часто стикаються з проблемою виплат штрафних санкцій за простій судна (демереджів), розміри яких сягають, в середньому, 7-10 тис. дол. США на день [2].

Тому ретельне опрацювання умов контракту є ключовим елементом успіху і гарантування належного виконання контрактних зобов'язань. Рациональним є використання СВОП-контрактів купівлі-продажу на умовах CPT з іншими експортерами зернових, що працюють на тому ж терміналі. В разі нестачі об'єму, підприємство має можливість укласти контракт на купівлю товару за певною ціною у підприємства-експортера, що має надлишок та який має більш пізній строк подачі корабля. Одночасно з цим укладається зворотний контракт за тією ж ціною на пізніший період. Даний захід дозволяє експортеру уникнути витрат за простій кораблю та покращити ритмічність постачання товару до терміналів.

**Висновки:** Експортна діяльність безперечно є пріоритетним напрямом діяльності, який сприяє покращення економічної ситуації держави та забезпечує провідні позиції держави у світі. Втім, ключову увагу в ході цього процесу варто приділяти дотриманню міжнародних норм, правил та звичаїв при укладанні контрактів, а також безпосередньо правильний вибір стратегії контрактної діяльності, яка має забезпечувати мінімізацію ризиків та максимізацію прибутків.

### Література

1. Стёжка, Алина УЗК: может ли Украина стать лидером мирового рынка зерна? [Електронний ресурс] / Алина Стёжка. // АПК-Информ. – 2013. <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1023136#.Uvz7T4VvZph>
2. Украина: Транспортные проблемы тормозят экспорт зерна. [Електронний ресурс] // АПК-Информ. – 2013. – Режим доступа: <http://agroconf.org/content/ukraina-transportnye-problemy-tormozyat-eksport-zerna>