**НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ**

**«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ**

**імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

**ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ**

**КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ**

**ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ**

**з дисципліни «УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНИМИ КОНТРАКТАМИ»**

**на тему:**

«Складання міжнародного контракту на підприємстві «КЕРНЕЛ» »

Студентки групи УЗ-81

спеціальності 073 «Менеджмент»

Махновської Анни Іванівни

Керівник: ст. викл., к.е.н. Чорній В.В.

Національна шкала \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Кількість балів: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

КИЇВ – 2021

ЗМІСТ

[ВСТУП 3](#_Toc90465013)

[1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 4](#_Toc90465014)

[2. ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРУ 5](#_Toc90465015)

[3. ВИБІР ТА АНАЛІЗ ПАРТНЕРА ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТУ 6](#_Toc90465016)

[3.1 Оцінка ринку збуту 6](#_Toc90465017)

[3.2 Основні торгово-політичні умови експорту та можливі обмеження 6](#_Toc90465018)

[3.3 Спосіб виходу на ринок 6](#_Toc90465019)

[3.4 Оцінка іноземного партнера 6](#_Toc90465020)

[3.5 Базисні умови поставки та їх вплив на ціну товару 6](#_Toc90465021)

[3.6 Форма розрахунку експортної угоди 6](#_Toc90465022)

[3.7 Аналіз конкурентів на потенційному ринку збуту 6](#_Toc90465023)

[4. СКЛАДАННЯ МІЖНАРОДНОГО КОНТРАКТУ 7](#_Toc90465024)

[ВИСНОВКИ 12](#_Toc90465025)

[СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 13](#_Toc90465026)

# ВСТУП

Актуальність теми. Розвиток зовнішньоекономічних стосунків багато в чому залежить від грамотності та ретельності розробки міжнародних контрактів, що укладаються.

Сьогодні, коли більшість держав прагне до інтеграції у світове торгівельне співтовариство, врегульована зовнішньоекономічна діяльність та налагоджені міжнародні відносини відіграють значну роль для ефективного економічного розвитку. Основною формою зовнішньоекономічних відносин є овнішньоекономічний контракт.

Міжнародний контракт – угода двох або більше суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності та їх іноземних контрагентів, спрямована на встановлення, зміну або припинення їх взаємних прав та обов’язків.

Основна мета роботи – сформувати міжнародний контракт між українською компанією «Terra Food» та чеською компанією «Tesco» на поставку молочної продукції торгової марки «Золотий Резерв».

Основні завдання роботи:

- проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність підприємства;

- розглянути продукцію, яка планується до експорту;

- охарактеризувати потенційний ринок збуту;

- скласти міжнародний контракт.

Об’єктом дослідження є зовнішньоекономічна діяльність підприємства.

Предмет дослідження – структура міжнародного контракту.

Базою дослідження виступає ТОВ «Terra Food».

Методи дослідження. У процесі виконання роботи було використано статистичні методи дослідження числових даних.

Інформаційна база дослідження включає: економічну літературу, аналітичні дані щодо функціонування молочної галузі як в Україні, так і закордоном, інформацію державної служби статистики України, програми розвитку підприємства, а також результати досліджень, які виконані автором.

# 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

«КЕРНЕЛ» — провідний виробник та експортер соняшникової олії, постачальник сільськогосподарської продукції з регіону Чорноморського басейну на світові ринки. Свою продукцію Кернел експортує більш ніж в 80 країн світу. З листопада 2007 року акції компанії торгуються на Варшавській фондовій біржі (WSE). Земельний банк в обробітку – 560 тис. га [1].

Головною ключовою особою Kernel Holding S.A є Веревський Андрій Михайлович – бізнесмен та кінцевий бенефіціарний власник. У групі налічується 107 компаній, в яких основними напрямками діяльності є АПК та харчова промисловість. Холдингова компанія, яка за формою власності є акціонерним товариством зареєстрована у Люксембурзі та керує активами материнської і дочірніх компаній та підприємств, зокрема і в Україні [2].

До власності ТОВ «Кернел-Трейд» входить 17 торгових марок, зокрема «Щедрий Дар», «Стожар», «Чумак», «Olio», «Маринадо», «Blanc», «Kernel», «Premi».

# 2. ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРУ

# 3. ВИБІР ТА АНАЛІЗ ПАРТНЕРА ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПОРТУ

## 3.1 Оцінка ринку збуту

## 3.2 Основні торгово-політичні умови експорту та можливі обмеження

## 3.3 Спосіб виходу на ринок

## 3.4 Оцінка іноземного партнера

## 3.5 Базисні умови поставки та їх вплив на ціну товару

## 3.6 Форма розрахунку експортної угоди

## 3.7 Аналіз конкурентів на потенційному ринку збуту

# 4. СКЛАДАННЯ МІЖНАРОДНОГО КОНТРАКТУ

**ДОГОВІР №01/12**

міжнародної купівлі-продажу товарів

м. Київ

25 березня 2021 р.

ТОВ «Terra Food» (м. Київ, Україна), пойменоване надалі «Продавець», в особі Голови правління Войтовича Станіслава Андрійовича, діючого на підставі Статуту, з одного боку, та «TESCO SRL» (м. Прага, Чехія), пойменованого надалі «Покупець», в особі Директора Кена Мерфі, діючого на підставі Статуту, з другого боку уклали цей договір про наступне:

**Розділ 1. Предмет договору**

1.1 Продавець зобов'язується поставить на умовах FCA (Прага) (Інкотермс-2020) сири «Gouda» та «Cheddar» торгової марки «Золотий Резерв», що в подальшому іменується «Товар» у розмірі 5 тон.

1.2 Оплата за поставлені «Товари» проводиться в євро, розрахунки здійснюються траттою.

1.3 «Товари», що поставляються повинні бути у повній відповідності з вимогами стандартів якості ЄС та України.

1.4 Продавець гарантує, що товар, який постачається Покупцю належить йому на правах власності, і не знаходиться в заставі чи під арештом, а також вільний від повних або часткових прав власності на нього третіх осіб.

**Розділ 2. Умови поставки**

2.1 «Товари» відвантажуються автотранспортом на умовах «FCA – Франко-перевізник». Продавець зобов'язується доставити товар до 1 червня 2021 року.

2.2 Не пізніше ніж за три дні до передбачуваної дати відправки «Товарів» Продавець зобов'язаний передати Покупцю факсом підтвердження замовлення із зазначенням точної назви, ціни, кількості «Товарів», що поставляються.

2.3 У випадку невідповідності якості «Товарів» Продавець зобов'язаний протягом 24 годин з моменту повідомлення про результати приймання-передачі у письмовій формі сповістить Покупця про прибуття представника для спільного виконання приймання-передачі «Товарів».

2.4 На поставку «Товару» Продавець надає Покупцеві такі документи: інвойс, CMR (товарно-транспортна накладна), сертифікат походження, сертифікат якості.

**Розділ 3. Ціна товару і порядок розрахунків**

3.1 Ціна товару вказується в євро (EUR).

3.2 Загальна сума договору складає 18200 (вісімнадцять тисяч двісті)

євро.

3.3 Загальна сума договору включає в себе вартість упаковки та маркування.

3.4 У разі виникнення необхідності зміни цін, порядку розрахунків або розмірів поставки, Сторони оформлюють зміни в додатках до даного договору.

3.5 Умови оплати – протягом 30 календарних днів з дати поставки партії «Товарів».

**Розділ 4. Якість товару, упаковка та маркування**

4.1 Якість «Товарів» повинна відповідати узгодженим Покупцем і Продавцем умовам та підтверджуватися сертифікатами якості виданими компетентними органами.

4.2 Продукція повинна бути упакована в дерев'яні чи картонні ящики.

Упаковка повинна забезпечувати повне збереження вантажу від пошкоджень.

4.3 Продавець несе відповідальність за пошкодження вантажу, внаслідок неправильного упакування.

4.4 Маркування наноситься чітко, фарбою, що не змивається, чеською та українською мовою і включає найменування Продавця і Покупця, номер контракту, номер ящика, його розмір.

**Розділ 5. Відповідальність сторін**

5.1 За невиконання або неналежне виконання своїх обов’язків по даному договору Сторони несуть відповідальність згідно законодавства України.

5.2 За порушення строків поставки Продавець сплачує Покупцю пеню в розмірі 0,4% від вартості непоставленого в строк товару за кожний день прострочення.

5.3 За порушення строків оплати Покупець сплачує Продавцю пеню в розмірі 0,4% від вартості неоплаченого в строк товару за кожний день прострочення.

5.4 Сплата штрафних санкцій не звільняє винну сторону від виконання своїх зобов'язань по договору.

**Розділ 6. Форс-мажор**

6.1 Сторони звільняються від відповідальності за невиконання зобов'язань по даному договору, якщо це є наслідком форс-мажорних обставин. Форс- мажорними є обставини, що не підконтрольні Сторонам, які виникли після підписання даного договору та безпосередньо вплинули на можливість виконання ними своїх зобов’язань, і які не могли бути ліквідовані (стихійні лиха, аварії, пожари, масові безпорядки і страйки, воєнні дії).

6.2 Дія форс-мажорних обставин повинна бути підтверджена Торгово- промисловою палатою, або іншою організацією на яку покладено обов’язки з ліквідації надзвичайних обставин. При цьому строк виконання зобов’язань Сторонами відсувається на термін, протягом якого діяли дані обставини.

6.3 Сторона, яка не може виконати свої зобов’язання з причини дії форс- мажорних обставин, повинна негайно, але не пізніше 5 (п’яти) днів після початку або припинення дії форс-мажорних обставин повідомити про це іншу сторону. У разі несвоєчасного повідомлення Сторона, яка не має можливість виконати свої зобов’язання, не має права для свого виправдання посилатися на форс-мажорні обставини.

6.4 Якщо форс-мажорні обставини будуть діяти більше 10 календарних днів, сторони повинні додатково обговорити умови даного договору.

6.5 Якщо можливість повного або часткового невиконання зобов’язань Продавцем буде існувати більше двох місяців, Покупець має право розірвати Контракт повністю або частково без обов’язків по відшкодуванню можливих збитків Продавця.

**Розділ 7. Порядок вирішення спорів**

7.1 Усі суперечки та розбіжності, які можуть виникнути за цим Договором або у зв'язку з ним, Сторони вирішують по можливості шляхом переговорів.

7.2 У разі, якщо Сторони не досягнуть згоди шляхом переговорів, то суперечки і розбіжності підлягають розгляду в Міжнародному комерційному арбітражному суді при Торгово-промисловій палаті України (м. Київ).

7.3 Рішення суду являються остаточними і обов’язковими для виконання Сторонами.

**Розділ 8. Термін дії договору**

8.1 Даний Договір набирає чинності з моменту підписання його сторонами і діє до моменту його остаточного виконання.

**Розділ 9. Конфіденційність**

9.1 Сторони передбачають конфіденційність Договору, а також окремих його частин і приймають на себе зобов’язання не розголошувати його зміст без згоди обох Сторін.

9.2 Надання інформації, що знаходиться в договорі третій стороні допускається лише у випадках прямо передбачених діючим законодавством України.

**Розділ 10. Інші умови**

10.1 Будь-які зміни та доповнення до даного Договору є дійсними лише при умові, що вони складені в письмовій формі і підписані уповноваженими представниками сторін.

10.2 Після підписання даного Договору всі попередні переговори, пов’язані з ним, які так чи інакше стосуються предмету даного договору втрачають юридичну силу.

10.3 Будь-яка із Сторін не має права передавати свої зобов’язання і права третім особам без письмового погодження Сторін.

10.4 Будь-яка із сторін не має права в односторонньому порядку відмовитися від виконання своїх зобов’язань, за винятком випадків передбачених законодавством.

10.5 Взаємовідносини Сторін не передбачені даним договором регулюються у відповідності з діючим законодавством України.

10.6 Всі документи зазначені в даному Договорі є його невід’ємною частиною.

10.7 Договір складено українською мовою в двох екземплярах, що мають однакову юридичну силу.

10.8 Сторони зобов’язуються негайно письмово повідомляти одна одну у випадку зміни будь-яких своїх реквізитів.

**Розділ 11. Реквізити сторін**

|  |  |
| --- | --- |
| Продавець | Покупець |
| Товариство з обмеженою відповідальністю «Terra Food» 08600, Україна, місто Київ, вулиця Грушевського, будинок 6, квартира 16 Тел. (044) 2915555 Факс. (044) 2915555 | TESCO SRL  03310, Prague, Czech Republic Celetná ulice 16 Tel. +39 051 0332370 Fax. +39 051 2861601 |
| р/р №44526329194 в AT КБ «Приват Банк», МФО 85663, код ЄДРПОУ 0579812 | c/c 7121114936 Česká spořitelna, BIC/SWIFT BDBOIT22 |

**Розділ 12. Підписи сторін**

Продавець Покупець

# ВИСНОВКИ

# СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ