

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Організація зовнішньоторговельних операцій підприємства»

(на матеріалах ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»,
с. Лебедин, Черкаська обл.)

Студентки 2 курсу

4 м групи

Спеціальності 073

«Менеджмент»

Спеціалізації

«Менеджмент ЗЕД»

підпис студента

Діхтяренко Тетяни

Павлівни

Науковий керівник

канд. екон. наук

професор

підпис наукового керівника

Кудирко Людмила

Петрівна

Гарант освітньої програми

докт. екон. наук,

доцент

підпис гаранта

Студінська Галина

Яківна

Київ 2018

АНОТАЦІЯ

Діхтяренко Т.П. Організація зовнішньоторговельних операцій підприємства

Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 073 «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Київський національний торговельно-економічний університет.

Випускна кваліфікаційна робота містить теоретико-методичні засади організації зовнішньоторговельних операцій підприємства та пропозиції щодо удосконалення організації зовнішньоторговельних операцій. В перебігу дослідження проведено ґрунтовний аналіз фінансового стану ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод», досліджено особливості організації зовнішньоторговельних операцій та оцінено їх ефективність. Проведений аналіз дозволив сформулювати пропозиції щодо підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій, обґрунтувати проект диверсифікації асортиментного портфеля зовнішньоторговельних операцій підприємства та здійснити прогностичні розрахунки діяльності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» з урахуванням запропонованих заходів та рекомендацій.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, зовнішньоторговельна операція, експорт, експортна операція, ефективність.

SUMMARY

Dikhtiarenko T. Organization of foreign trade operations of the enterprise

Final qualification work on the receipt of the master's degree majoring in 073 "Management of Foreign Economic Activity". Kyiv National University of Trade and Economics.

Final qualifying work consists of theoretical and methodical bases of principles of organization of foreign trade operations of the enterprise and suggestions on the improvement of organization of foreign trade operations. In the study, the financial condition of PJSC "Lebedinsky seed factory" was analyzed, features of the organization of foreign trade operations were investigated and their effectiveness was evaluated. The analysis allowed to formulate proposals for improving the efficiency of foreign trade operations, to substantiate the project of diversification of the assortment portfolio of foreign trade operations of the enterprise and to make forecasted calculations of the activity of PJSC "Lebedinsky Seed Plant" taking into account the proposed measures and recommendations.

Key words: foreign economic activity, foreign trade operation, export, export operation, efficiency.

РЕФЕРАТ

«Організація зовнішньоторговельних операцій підприємства»

(на матеріалах ПрАТ «Лебединський насінневий завод»,
с. Лебедин, Черкаська обл.)

Випускна кваліфікаційна робота: 127 с., 8 рис.,

31 табл., 6 формул, 3 додатка, 61 джерело

Об'єкт дослідження – процес організації зовнішньоторговельних операцій підприємства.

Предмет дослідження – теоретичні та практичні аспекти організації зовнішньоторговельних операцій підприємства.

Підприємство, за матеріалами якого виконано випускну кваліфікаційну роботу – ПрАТ «Лебединський насінневий завод».

Мета роботи – визначення напрямів удосконалення організації зовнішньоторговельних операцій підприємства.

Методи дослідження – діалектичний метод (при дослідженні сутності та видів зовнішньоторговельних операцій підприємства); системний та порівняльний аналіз (при дослідженні методичних підходів до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємства); абстрактно-логічний (для обґрунтування теоретичних узагальнень та формулювання висновків); аналіз та синтез (для оцінки динамічних та структурних зрушень у діяльності досліджуваного підприємства та її ефективності); статистико-економічний (для аналізу стану і динаміки діяльності підприємства) та ін.

У **вступі** обґрунтовано актуальність теми, виявлено ступінь її розкриття в економічній літературі вітчизняними і зарубіжними науковцями; сформульовано мету, завдання, об'єкт, предмет дослідження.

У **першому розділі** «Теоретичні засади організації зовнішньоторговельних операцій підприємства» уточнено зміст і систематизовано види зовнішньоторговельних операцій підприємства; досліджено алгоритм організації зовнішньоторговельних операцій підприємства; наведено методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємства.

У **другому розділі** «Аналіз організації зовнішньоторговельних операцій ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» проаналізовано фінансово-господарську діяльність ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»; досліджено особливості організації зовнішньоторговельних операцій досліджуваного підприємства та оцінено їх ефективність.

У **третьому розділі** «Удосконалення організації зовнішньоторговельних операцій ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» визначено напрями підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»; обґрунтовано проект диверсифікації асортиментного портфеля зовнішньоторговельних операцій підприємства; розраховано прогностні показники зовнішньоторговельних операцій підприємства з урахуванням запропонованих заходів.

Висновки окреслюють теоретичне узагальнення і вирішення наукової проблеми, сутність якої полягає у комплексному дослідженні, оцінці та розробці пропозицій по удосконаленню організації зовнішньоторговельних операцій підприємства. Практична реалізація наданих пропозицій у діяльність ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» полягає в обґрунтуванні проекту диверсифікації асортиментного портфеля зовнішньоторговельних операцій підприємства за рахунок освоєння ринку льону олійного.

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА	5
1.1. Зміст і види зовнішньоторговельних операцій підприємства	5
1.2. Алгоритм здійснення зовнішньоторговельних операцій підприємства	12
1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємства	20
Висновки до Розділу 1	28
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ПРАТ «ЛЕБЕДИНСЬКИЙ НАСІННЄВИЙ ЗАВОД»	31
2.1. Аналіз показників фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»	31
2.2. Особливості організації зовнішньоторговельних операцій ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»	40
2.3. Оцінка ефективності зовнішньоторговельних операцій ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»	48
Висновки до Розділу 2	57
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ПРАТ «ЛЕБЕДИНСЬКИЙ НАСІННЄВИЙ ЗАВОД»	59
3.1. Напрями підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»	59
3.2. Обґрунтування проекту диверсифікації асортиментного портфеля зовнішньоторговельних операцій підприємства	66
3.3. Розрахунок прогностичних показників зовнішньоторговельних операцій підприємства з урахуванням запропонованих заходів	73
Висновки до Розділу 3	81
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	83
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	89
ДОДАТКИ	96

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасних умовах розвитку економіки одним із головних факторів її зростання є ефективне здійснення зовнішньоекономічної діяльності, яка відіграє значну роль як у підвищенні рівня життя громадян України, так і в зміцненні її позицій на світовому ринку. Забезпечення ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності можливе тільки за умови розробки раціональної поетапної схеми здійснення зовнішньоторговельної операції. Головною умовою проведення зовнішньоторговельної операції є її ефективність. На сучасному етапі будь-який суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності вирішує проблему підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій. В поточних умовах ведення бізнесу вирішення цієї проблеми є надзвичайно важливим.

Різні аспекти здійснення зовнішньоторговельних операцій розглядаються у наукових працях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів, серед яких: В. Волошин, І. Герчикова, Н. Діденко, Д. Ларін, Є. Прокушев, Н. Родигіна, Т. Ценіна, І. Макарова, О. Матвєєва, Ю. Чугаєнко, В. Пономаренко, І. Піддубний, Л. Піддубна, Т. Лепейко та інші.

Об'єктом дослідження є процес організації зовнішньоторговельних операцій підприємства.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти організації зовнішньоторговельних операцій підприємства.

Метою дослідження є визначення напрямів удосконалення організації зовнішньоторговельних операцій підприємства.

Для досягнення зазначеної мети було вирішено такі завдання:

- уточнено зміст і систематизовано види зовнішньоторговельних операцій підприємства;
- досліджено алгоритм організації зовнішньоторговельних операцій підприємства;

- наведено методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємства;
- проаналізовано фінансово-господарську діяльність ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»;
- досліджено особливості організації зовнішньоторговельних операцій ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»;
- оцінено ефективність зовнішньоторговельних операцій ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»;
- визначено напрями підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»;
- обґрунтовано проект диверсифікації асортиментного портфеля зовнішньоторговельних операцій підприємства;
- розраховано прогностні показники зовнішньоторговельних операцій підприємства з урахуванням запропонованих заходів.

У процесі дослідження використано загальнонаукові та спеціальні методи наукового пізнання, а саме: діалектичний метод (при дослідженні сутності та видів зовнішньоторговельних операцій підприємства); системний та порівняльний аналіз (при дослідженні методичних підходів до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємства); абстрактно-логічний (для обґрунтування теоретичних узагальнень та формулювання висновків); аналіз та синтез (для оцінки динамічних та структурних зрушень у діяльності досліджуваного підприємства та її ефективності); статистико-економічний (для аналізу стану і динаміки діяльності підприємства) та ін.

Інформаційними джерелами дослідження є законодавство та нормативно-правові акти України з питань регулювання зовнішньоторговельних операцій, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, фінансова звітність ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Зміст і види зовнішньоторговельних операцій підприємства

Зовнішньоекономічна діяльність є важливою та невід'ємною складовою господарської діяльності підприємства. Здійснення зовнішньоторговельних операцій стає вагомим передумовою для розширення ринків збуту, збільшення обсягів виробництва та підвищення якості продукції, що, в свою чергу, дозволяє створити сприятливе підґрунтя для зміцнення конкурентних позицій підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках.

У даний час практично немає жодної галузі, яка б не мала контактів із зовнішніми ринками. Саме ефективна зовнішньоекономічна діяльність окремих підприємств є запорукою успішного сприйняття країни-експортера або імпортера країнами-конкурентами [12].

Вивчення законодавчої бази України [1 – 4] дозволило з'ясувати, що жоден нормативно-правовий документ не дає чіткого визначення такої економічної категорії, як «зовнішньоторговельна операція» (ЗТО). Так, у ч. 2 ст. 379 Господарського кодексу України [1] вказано термін «зовнішньоторговельна операція», але не наведено її визначення та розглянуто її як синонім поняття "зовнішньоекономічна діяльність", що, на думку автора, є не зовсім коректним. Адже ЗТО необхідно розглядати в рамках конкретного митного режиму та виду зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). У ст. 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [4] також посилаються на такий термін, але не конкретизується його зміст. У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] визначено таке поняття, як господарська операція, що становить дію або подію, яка викликає зміни у структурі активів та

зобов'язань, власному капіталі підприємства. Такий підхід розкриває бухгалтерську сутність даного поняття, що є важливим для оцінювання фінансового стану підприємства. Але такий підхід не враховує міжнародної складової такої операції.

Огляд наукової літератури свідчить, що ЗТО ототожнюють із поняттям «зовнішньоекономічна угода» та розглядають як дію, спрямовану на встановлення, зміну або припинення правових відносин з іноземними контрагентами. На нашу думку, такий підхід звужує поняття ЗТО, оскільки в процесі її виконання у суб'єктів ЗЕД виникають не тільки правові відносини, а й економічні, соціальні тощо.

Розглянемо наукові підходи різних авторів до визначення поняття «зовнішньоторговельна операція» (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Наукові підходи до визначення поняття «зовнішньоторговельна операція»

Автор, джерело	Визначення
Дунська А.Р. [5]	Комплекс дій контрагентів різних країн, спрямованих на здійснення торгового обміну.
Тюріна Н.М. [6]	Комплекс заходів, які використовують суб'єкти ЗЕД різних країн з метою здійснення і вдосконалення зовнішньої торгівлі. Такими заходами є вивчення ринку конкретного товару або послуги, їх реклама, створення розгалуженої мережі збуту, проведення переговорів, укладення і виконання контрактів.
Котиш Е.Н [7]	Цілеспрямований процес взаємодії між суб'єктами ЗЕД України та іноземними контрагентами щодо встановлення, зміни та припинення правових, економічних, соціальних та інших відносин між ними як на території України, так і за її межами, який викликає зміни у структурі активів та зобов'язань і власному капіталі підприємства.
Новіков О.Є. [8]	Комплекс дій контрагентів (іноземних партнерів по зовнішньоторговельній операції) різних країн, спрямованих на вчинення торгового обміну і забезпечують такий обмін.
Машков А.О. [9]	Продаж товарів (послуг), що супроводжується відповідними закупівлями товарів (послуг) з метою досягнення балансу експортно-імпорتنих операцій.
Долганюк К.С. [10]	Комплекс дій контрагентів різної державної належності з підготовки, укладення і виконання міжнародної торгової, науково-виробничої, інвестиційної чи іншої угоди економічного характеру.
Міхєєва О.Г. [11]	Будь-які операції, що передбачають передачу права власності на товари та/або послуги, та передбачають перетин ними митного кордону держави.

Джерело: створено автором на основі [5; 6; 7; 8; 9; 10; 11].

На нашу думку, серед наведених трактувань найбільш вдалим визначенням поняття «зовнішньоторговельна операція» зроблено Котиш Е.Н. Перевагами такого підходу є те, що він об'єднує бухгалтерську складову, визначає місце здійснення ЗТО, конкретизує її суб'єктів та встановлює правові відносини між ними.

Узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що зовнішньоторговельна операція – це комплекс дій вітчизняного суб'єкта ЗЕД та іноземного суб'єкта господарської діяльності, що підпадає під визначення одного з видів ЗЕД, передбачених Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність", та включає закінчену разову передачу товару (виконання робіт, надання послуг) і закінчені розрахунки (грошові, товарні та в інших формах) за цю разову конкретну передачу товару (виконання робіт, надання послуг).

Зовнішньоторговельна операція передбачає наявність суб'єктів, які здійснюють цю діяльність, і об'єктів, на які ця діяльність спрямована.

Суб'єкти ЗТО – це підприємства, фірми, організації, які працюють або мають намір працювати на зовнішньому ринку.

Об'єкт ЗТО складають матеріальні процеси, що проявляють себе в процесі обміну товарами, послугами, результатами виробничого і науково-технічного співробітництва.

Зовнішньоторгові операції поділяють на основні і допоміжні (рис. 1.1).

Основні операції являють собою договірні операції з купівлі-продажу товарів або з обміну товарами (бартер), тобто ці операції зафіксовані у зовнішньоторговельних договорах. До основних ЗТО відносяться операції, які здійснюються на розрахунковій основі між безпосередніми учасниками цих операцій (контрагентами різних країн). Допоміжні операції забезпечують належне виконання основних операцій. Вони забезпечують рух товару до споживача, тому їх ще називають операцій товаропросування.

Серед різних типів основних ЗТО найбільший обсяг мають операції по обміну товарами в матеріально речовій формі, до яких відносяться: експортні операції, імпорتنі операції, реекспортні операції, реімпорتنі операції.



Рис. 1.1. Види зовнішньоторговельних операцій

Джерело: створено автором на основі [8; 11].

Експорт товарів – це продаж товарів українськими суб'єктами ЗЕД іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів.

Імпорт товарів – це купівля (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) українськими суб'єктами ЗЕД в іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів з ввезенням або без ввезення цих товарів на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами.

Реекспорт товарів означає продаж іноземним суб'єктам та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України без будь-якої обробки.

Реімпорт товарів представляє собою експортні угоди, що не відбулися, тобто ввезення в країну раніше вивезеного товару, який там не перероблявся. Це можуть бути товари, не продані на аукціоні, повернені з консигнаційного складу, забраковані споживачем тощо.

У практиці здійснення ЗЕД виділяють різні класифікаційні ознаки для систематизації видів ЗТО. Кожна ЗТО супроводжується відповідним типом угоди. Найчастіше ЗТО і угоди класифікують за ознаками, наведеними в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Класифікація зовнішньоторговельних операцій

Ознака класифікації	Види операцій
Напрямок торгівлі	Експортні, імпортні, реекспортні, реімпортні, транзитні.
Предмет операції	Купівля-продаж товарів, послуг, результатів інтелектуальної власності, оренда обладнання та ін.
Особливості предмету операції	Купівля-продаж машин та устаткування, сировинних товарів, готової продукції, і т.д.
Організаційна форма торгівлі на світовому ринку	Аукціон, біржові торги, посередництво тощо
Залежність від каналу збуту і характеру взаємовідносин між контрагентами	Угоди можуть підписуватись напряму між контрагентами або через посередника
Ступінь готовності товару до продажу	Постачання готової продукції, вузлів і деталей для зборки, комплектного устаткування тощо.
Товарообмінна торгівля	Зустрічні закупівлі, бартер, переробка давальницької сировини тощо
Торгівля науково-технічними досягненнями та надання послуг	Купівля-продаж ліцензій, «ноу-хау», факторинг, франчайзинг, консалтинг, інжиніринг, реінжиніринг, інформаційний обмін, туризм, послуги зв'язку, транспортне обслуговування.
Торгово-посередницька діяльність	Консигнаційні, комісійні, агентські, брокерські.
Структурна ознака	Фінансові — кредитування, страхування, здійснення платежів. Виробничі — лізинг, кооперація, спільне підприємництво. Інвестиційні.

Джерело: створено автором на основі [12].

Зовнішньоекономічна діяльність є складовою частиною комерційної діяльності підприємства, орієнтована на отримання прибутку та характеризується самодостатністю у виборі іноземних партнерів, номенклатури продукції, встановлення цін, обсягів та строків поставки. У

зв'язку з цим важливого значення набуває визначення факторів, що впливають на ефективність зовнішньоекономічних операцій.

У сучасній економічній науці існує велика кількість праць як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, присвячених дослідженню факторів ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємств. Так, одні виділяють групи найбільш впливових факторів на здійснення зовнішньоекономічних операцій за допомогою експертного опитування, інші класифікують фактори залежно від стадій залучення суб'єкта господарювання до зовнішнього ринку, інші розглядають та здійснюють систематизацію факторів впливу на ефективність зовнішньоекономічних операцій на основі ланцюжка вартості М. Портера. Однак більшість авторів, досліджуючи фактори впливу на ефективність зовнішньоекономічних операцій, наводять їх описово, не групуючи за певними спільними ознаками.

У дослідженнях усіх авторів існують розбіжності, пов'язані з повнотою охоплення сукупності факторів формування ефективності зовнішньоекономічних операцій.

У результаті аналізу наукових робіт з даної проблематики нами здійснено ідентифікацію та систематизацію факторів впливу на ефективність зовнішньоекономічних операцій підприємства, що наведена на рис. 1.2.

Важливо зазначити, що перелік найважливіших факторів буде залежати від галузевої приналежності підприємства, так само, як і від обраного ринку експорту або імпорту.

Результати дослідження дають можливість на основі комплексної класифікації факторів моделювати господарську діяльність підприємства, здійснювати пошук резервів та шляхів підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства. Аналіз та оцінка цих факторів дасть підстави для вироблення управлінських механізмів для підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства.



Рис. 1.2. Типологія факторів впливу на ефективність зовнішньоекономічних операцій підприємства

Джерело: створено автором на основі [5; 9; 12]

Для національної економіки збільшення обсягів зовнішньоекономічних операцій, що здійснюються суб'єктами господарювання, є основним інструментом підтримки позитивного балансу зовнішньої торгівлі, необхідного для забезпечення стабільності валютного курсу, повного та своєчасного фінансування імпорتنих закупівель, збільшення впливу вітчизняних підприємств на глобальні світогосподарські процеси тощо.

1.2. Алгоритм організації зовнішньоторговельних операцій підприємства

У міжнародній торговельній практиці існують два основних метода здійснення експортно-імпорتنих операцій: прямий імпорт та експорт; непрямий імпорт та експорт, який полягає у продажу та купівлі товарів через торгових посередників. Приблизно 2/3 промислових товарів в промислово розвинених країнах реалізуються виробниками шляхом прямого експорту [1].

На рис. 1.3 наведено випадки використання прямого і непрямого методів при здійсненні ЗТО.

Здійснення ЗТО за прямого метода надає ряд переваг, а саме [13, с. 108]:

- більш тісні контакти з контрагентами;
- поглиблене знання кон'юнктури ринку;
- більш швидке пристосування своїх виробничих потужностей до потреб споживача.

Непрямий метод також має певні переваги, зокрема:

- великий досвід роботи торгово-посередницької фірми на конкретному ринку;
- наявність власної мережі обслуговування;
- усталені зв'язки з контрагентами;
- знання ринку та кон'юнктури.

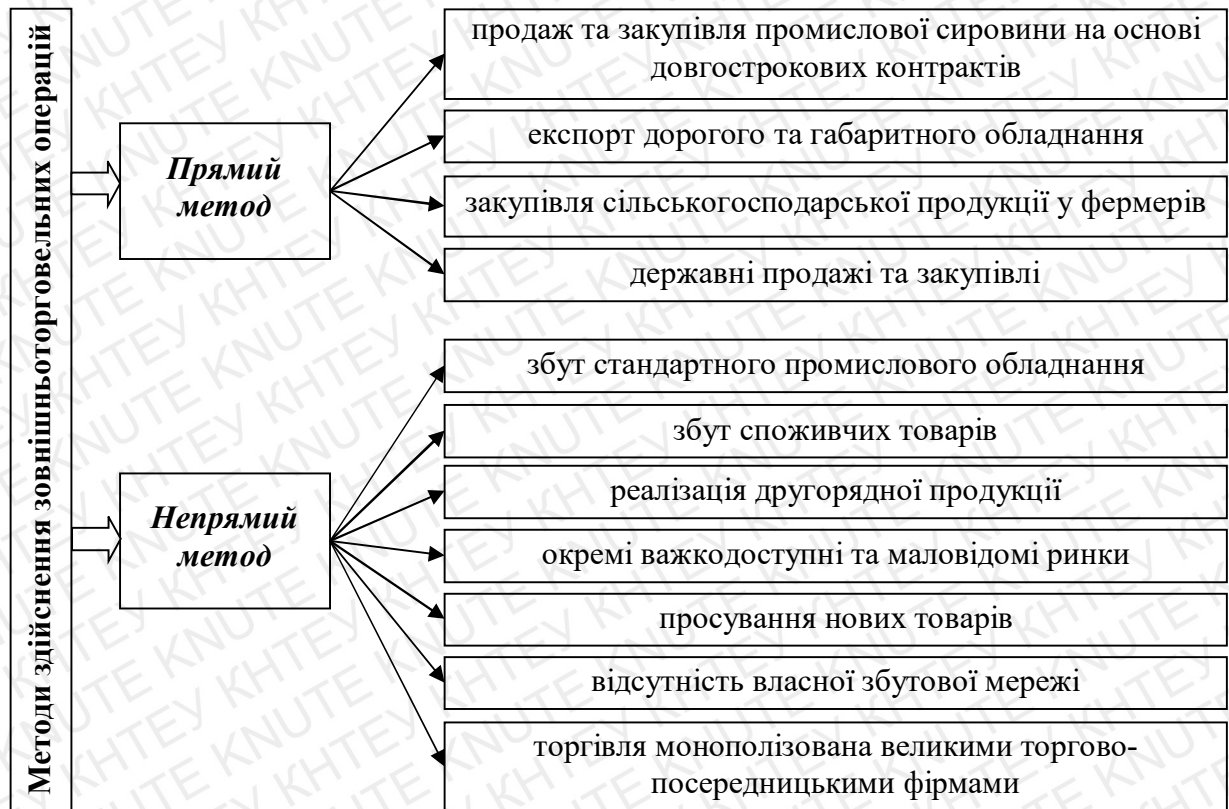


Рис. 1.3. Методи здійснення зовнішньоторговельних операцій

Джерело: створено автором на основі [14; 16].

Здійснення ЗТО вимагає застосування певної правової форми і використання конкретних способів (методів) її здійснення. Правовою формою, що опосередковує ЗТО, є зовнішньоторговельна угода.

Аналізуючи економічну літературу, можна зробити висновок, що різні автори розглядають порядок здійснення ЗТО та групують процедури та етапи її виконання по-різному залежно від мети. Так, наприклад, Бурлачков В. К. виділяє такі етапи ЗТО, як [14]:

- 1) маркетингові дослідження;
- 2) аналіз кон'юнктури світового ринку;
- 3) пошук іноземного партнера;
- 4) оформлення оферти та запиту;
- 5) проведення переговорів про умови контракту;
- 6) міжнародне перевезення товарів;
- 7) страхування;
- 8) проведення розрахунків.

Така схема здійснення ЗТО є досить масштабною та не враховує таких етапів, як митне оформлення товарів, розрахунок результату здійснення ЗТО та ін.

Огляд наукових джерел [15, 10, 7, 16, 17] показав, що ЗТО слід проводити за такою схемою, яка об'єднує 3 етапи:

1 етап. Підготовка до укладання угоди (контракту). Цей етап включає: комплексне дослідження ринку; рекламну кампанію; встановлення контактів із потенційним контрагентом за кордоном.

2 етап. Укладання угоди (контракту): проведення попередніх переговорів (шляхом листування, особистих контактів); вибір способу підписання контракту; акцепт покупцями твердої оферти; підтвердження продавцем замовлення, зробленого покупцем; вибір форми контракту купівлі-продажу (письмової, усної, змішаної); вибір виду контракту (разовий чи з періодичним постачанням) і форми оплати (товарної, змішаної); остаточне доопрацювання тексту контракту; підписання контракту.

3 етап. Виконання угоди (контракту): забезпечення виробництва товару на експорт; підготовка товару до відвантаження; проведення платіжно-розрахункових операцій; страхування вантажів; укладання договору з експедиторською фірмою; організація міжнародного перевезення вантажів; митне очищення вантажів.

Воловик Л. А. [18] пропонує здійснювати ЗТО, враховуючи такі етапи:

1. Вивчення кон'юнктури ринку (проводиться з метою виявлення попиту на певні види товарів на світовому ринку або на ринках окремих географічних регіонів і країн).
2. Вибір форм і методів роботи на ринку.
3. Планування ЗТО (становить розробку взаємопов'язаних за часом і змістом організаційних та комерційних заходів, заснованих на маркетингових дослідженнях).

4. Проведення рекламної кампанії (включає здійснення комплексу заходів, склад і зміст яких визначається ще на першій стадії ЗТО – дослідження ринку).

5. Підготовка та укладення міжнародного контракту (необхідно здійснювати на основі міжнародного права і практики міжнародної торгівлі).

6. Виконання контрактних зобов'язань.

Дунська А.Р. виділяє такі основні етапи здійснення ЗТО [5]:

1 етап. Встановлення ділового контакту із зарубіжним партнером:

- вимога від покупця відомостей про товари, виклик на торги продавця;
- отримання відповіді, відповідь покупця на розміщення замовлення;
- перевірка продавцем платоспроможності покупця і її підтвердження.

2 етап. Оформлення замовлення покупцем:

- письмова вказівка покупця про доставку товарів чи надання послуг;
- встановлення графіка поставок;
- визначення мінімальної ціни;
- прийняття замовлення.

3 етап. Забезпечення доставки і розрахунків:

- визначення контрактної ціни;
- визначення базисних умов поставки;
- узгодження умов розрахунку і методів платежу покупцем.

4 етап. Виконання замовлення продавцем:

- підготовка товарів до відвантаження (упаковка товарів відповідно до правил, норм і стандартів);
- доставка і транспортування;
- страхування вантажу – оформлення страхового полісу;
- митне очищення – заповнення митної декларації;
- виставлення платіжного рахунку.

За результатами проведеного дослідження Здійснення ЗТО проходить ряд етапів, кожний з яких можна структурувати на окремі стадії. Розглянемо основні етапи здійснення ЗТО (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Етапи здійснення зовнішньоторговельної операції

№ з/п	Етапи	Сутність етапу
1.	Визначення мети виходу на зовнішній ринок	Встановлення загальної мети підприємства на зовнішньому ринку
2.	Маркетингові дослідження зовнішніх ринків	Встановлення основних переваг конкретного ринку, вивчення преференцій та пільг нерезидента, аналіз основних конкурентів та ціни конкурентної продукції тощо
3.	Маркетингові дослідження внутрішнього ринку	Аналіз національного законодавства, що стосується здійснення ЗЕД, засоби підтримки експортера/імпортера, оцінювання внутрішніх можливостей підприємства, внутрішнього ринку
4.	Пошук та попереднє оцінювання потенційного партнера	Складання списку потенційних партнерів на конкретному ринку та аналіз їх надійності
5.	Розрахунок планової ефективності операції	Попередній розрахунок експортної/імпортної ціни товару, умов платежу; встановлення особливостей виходу на конкретний зовнішній ринок та розрахунок можливих знижок у процесі проведення переговорів та підписання контракту
6.	Встановлення контакту	Складання оферти/запиту, обговорення попередніх умов операції
7.	Підготовка проекту контракту, переговори	Ведення переговорів, складання проекту контракту, обговорення його та підписання
8.	Виконання контракту	Контроль за термінами виконання всіх етапів виробництва, оформлення та сплати за товар
9.	Митне оформлення товару	Аналіз дозвільної системи та оформлення необхідних документів, розрахунок митної вартості та митних платежів, розрахунок розміру повернення ПДВ у процесі експортної операції
10.	Розгляд можливих рекламцій	Аналіз причин неналежного виконання умов контракту
11.	Аналіз та оцінювання зовнішньоторговельної операції	Розрахунок фактичної ефективності та порівняння з плановою. Встановлення причин відхилення
12.	Інтерпретація отриманих результатів	Обґрунтування необхідності подальшого здійснення операції на конкретному зовнішньому ринку

Джерело: створено автором на основі [5; 7; 10; 14; 15; 16; 17; 18].

Розвиток міжнародного бізнесу обумовлює необхідність існування ефективного регулювання ЗТО, що здійснюють підприємства. Передусім детального розгляду потребує державне регулювання, яке відіграватиме винятково важливу роль у процесі організації ЗТО.

Здійснення ЗТО на підприємстві багато в чому залежить від того, які умови будуть створені в країні для розвитку діяльності в зовнішній сфері, від ролі держави в регулюванні та підтримці розвитку зовнішньоекономічної діяльності на національному рівні.

Основними нормативними документами в Україні, що регулюють порядок здійснення ЗТО є Закони України; Укази Президента України; Декрети Кабінету Міністрів України; Положення міністерств і відомств, що регулюють окремі питання тарифного і нетарифного характеру; угодами, укладеними Україною з іншими державами та іншими законодавчими актами.

Оперативне регулювання ЗТО здійснюється через сферу митного регулювання. Митне регулювання спрямоване на організацію та облік операцій по переміщенню товарів (робіт, послуг) через митний кордон України, встановлення порядку переміщення таких товарів (робіт, послуг) та їх митного оформлення, а також контроль за дотриманням митного законодавства. Порядок переміщення товарів через митний кордон регулюється Митним кодексом України [20]. Мета митного оформлення при здійсненні ЗТО – забезпечення митного контролю, застосування засобів державного регулювання вивезення за межі митної території України або ввезення на митну територію України товарів.

При укладенні договорів при здійсненні зовнішньоторговельних операцій контрагенти зобов'язані використовувати «Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» [21], яке закріплює основні умови укладання договорів купівлі-продажу. А деякі аспекти цих договорів закріплені у спеціальних правових актах.

Важливим засобом державного регулювання є валютне регулювання і валютний контроль, механізм якого на національному рівні, його інституційні структури та принципи встановлюються законодавчими актами кожної країни. Здійснення платежів у іноземній валюті регулюється Декретом Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і

валютного контролю» [22], а також Законом України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» [23]. Перерахованими вище документами встановлений режим здійснення валютних операцій на території України, визначені принципи валютного регулювання, повноваження державних органів, права й обов'язки суб'єктів валютних відносин.

При виборі базисних умов постачання підприємства користуються Міжнародними правилами інтерпретації комерційних термінів, що підготовлені Міжнародною торговою палатою. Ці правила викладено у Інкотермс-2010, згідно з якими існують 11 базисних умов постачання, що відрізняються за обов'язками, які несуть контрагенти.

Для здійснення регулювання ЗТО держава використовує систему заходів, заснованих на сукупному поєднанні та використанні економічних і адміністративних методів у відповідності до законодавства України. Законодавством України закріплена можливість застосування методів митно-тарифного та нетарифного регулювання ЗЕД. Використання обох цих методів відповідає загальносвітовій практиці [24].

Адміністративне регулювання – це прямий вплив держави на діяльність підприємств-суб'єктів ЗЕД, з характерним прямим впливом державного органу або посадових осіб на дії виконавців через встановлення певних обов'язків, норм поведінки та віддавання команд (наказів, розпоряджень); а також безальтернативний вибір способів розв'язування завдань, варіанта поведінки; обов'язковість виконання наказів, розпоряджень; відповідальність суб'єктів господарювання за ухилення від виконання наказів. Адміністративні методи впливають із необхідності регулювати деякі види економічної діяльності з метою захисту інтересів громадян, суспільства, природного середовища.

Економічне регулювання зорієнтоване на досягнення поставлених цілей за допомогою притаманних управлінню економічних засобів та стимулів, які впливають на економічні інтереси підприємств-суб'єктів ЗЕД. Застосування економічних методів державного регулювання надає змогу

створювати економічні умови, які спонукають підприємства-суб'єкти ЗЕД діяти у необхідному для суспільства напрямі, вирішувати ті чи інші завдання згідно з загальнодержавними і приватними інтересами. Регулювання за допомогою економічних методів надає змогу підприємствам-суб'єктам ЗЕД зберегти право на вільний вибір своєї поведінки [25].

Економічні методи регулювання – це система організаційно-правових мір із використанням такого інструмента й способу економічного впливу, як оподаткування. Порядок оподаткування залежить від виду ЗТО. Оподаткування прибутку від ЗТО здійснюється на підставі Податкового кодексу України.

Відповідно до загальної класифікації економічні методи державного регулювання можна класифікувати за певними ознаками: за формою впливу, за характером, за терміном дії, за призначенням, за способом здійснення. Ці методи розглядаються у контексті різноманітних інструментів регулювання діяльності підприємств-суб'єктів ЗЕД шляхом можливого використання певного набору інструментів, як це представлено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

**Характеристика методів державного регулювання
зовнішньоторговельних операцій**

Ознака	Методи	Інструменти									
		Митний тариф	Митний збір	ПДВ	Акцизний податок	Зміна курсу	Кодифікація товару	Кількісні обмеження	Протекціонізм	Стимулювання експорту	Технічні стандарти
За формою впливу	Прямі	+	+			+	+	+	+	+	+
	Непрямі			+	+						
За характером	Економічні	+	+	+	+	+					
	Адміністративні						+	+	+	+	+
За терміном дії	Короткострокові					+		+	+	+	
	Довгострокові	+	+	+	+		+				+
За призначенням	Обмежувальні	±		+	+	±	±	+			±
	Стимулюючі	±	+			±	±		+	+	±
За способом здійснення	Митно-тарифні	+	+				+				
	Нетарифні			+	+	+		+	+	+	+

Джерело: створено автором на основі [26].

З позицій конкретних засобів державного регулювання наведена класифікація є умовною, а зазначені методи є скоріше не альтернативними, а взаємодоповнюючими, тобто можуть поєднуватися, нашаровуватись один на одного, оскільки один і той самий засіб (або здійснений за його допомогою захід державного регулювання) може входити до складу різних методів.

1.3. Методичні підходи до оцінки ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємства

Особливого значення при прийнятті ефективних рішень у сфері організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства щодо оптимальної структури експорту та імпорту набуває оцінка ефективності ЗТО.

З огляду на те, що основною метою діяльності підприємства є одержання прибутку, ознакою економічної ефективності ЗТО є максимізація прибутку за рахунок мінімізації матеріальних і нематеріальних витрат, підвищення темпів приросту обсягів виручки, зростання обсягів чистого доходу.

У науковій літературі існують різні думки щодо класифікації показників, за допомогою яких можна визначити ефективність ЗТО. Так, О.М. Вакульчик [24] і Н.І. Галунець [15], а також колектив авторів [27] вважають, що всю систему показників ЗТО підприємства можна поділити на чотири групи (рис. 1.4).

Козак Ю.Г. [13] поділяє показники ефективності ЗТО підприємства на дві групи. До першої групи він відносить показники, які характеризують абсолютну величину економічного ефекту і визначаються як різниця між результатом та витратами, а також порівняльні показники ефективності, які визначаються як відношення результату до витрат зовнішньоторговельних контрактів.

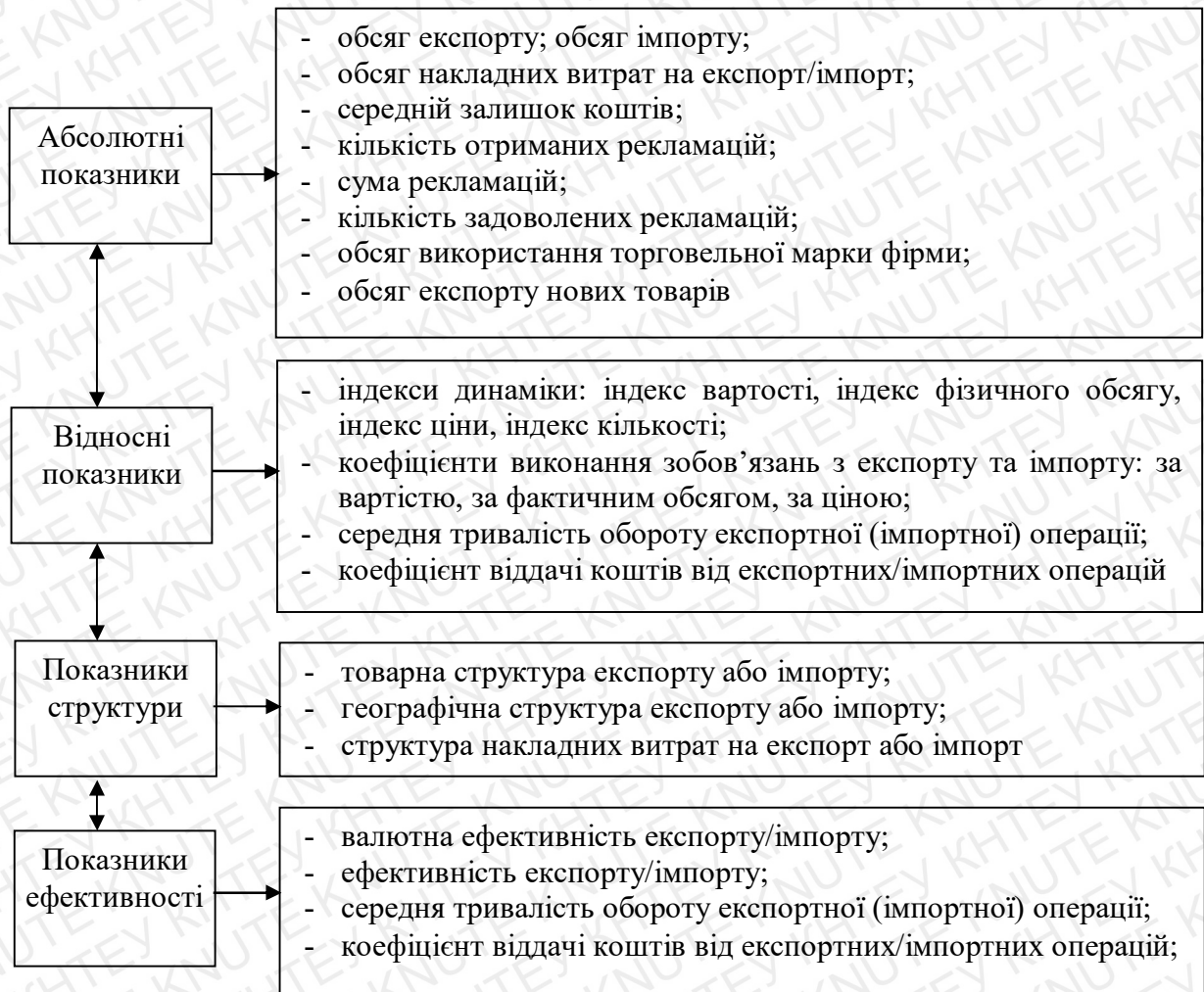


Рис. 1.4. Система показників для оцінювання ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємства

Джерело: створено автором на основі [5; 13; 28; 30].

До другої групи науковець відносить показники, які характеризують доцільність участі підприємства в зовнішньоекономічних зв'язках підприємств: локальної ефективності, які розраховуються з використанням чинних внутрішніх цін та загальноекономічної ефективності, які розраховуються на підставі розрахункових цін [13].

Маталка С.М. вважає, що аналіз та оцінювання ефективності ЗТО підприємства необхідно здійснювати на основі системи показників, що складається з трьох блоків: перший блок характеризує початковий економічний результат; другий – економічний ефект (кінцевий результат в

абсолютному вираженні); третій – економічну ефективність (кінцевий результат у відносних величинах) [28].

Схожої думки дотримується колектив авторів [13]. Проте вони вважають, що доцільний поділ показників лише на дві групи: показники ефекту й показники ефективності.

Незважаючи на відмінності в поглядах щодо класифікації системи показників, більшість авторів дотримується думки, що ефективність ЗТО підприємства потрібно аналізувати окремо за напрямками такої діяльності, а потім визначати загальний ефект.

Ефективність ЗТО підприємства – це складна категорія, яка поєднує у собі параметри, що характеризують розвиток внутрішнього та зовнішнього ринків. Для того щоб показники ефективності надавали на практиці правильну відповідь на питання про доцільність реалізації підприємством тих чи інших ЗТО, варто правильно обрати критерій ефективності [29].

Критерієм ефективності діяльності підприємства-суб'єкта ЗЕД є максимум чистого доходу від експортних (або, залежно від виду ЗЕД, імпортних) операцій. Згідно з цим критерієм, варто обирати найліпші варіанти співробітництва з зовнішніми торговельними партнерами. Кількісна оцінка цього критерію здійснюється на основі порівняння сукупного ефекту тих чи інших варіантів зовнішньоекономічного співробітництва підприємства та сумарних витрат, пов'язаних із його реалізацією [30].

Оцінку економічної ефективності ЗТО варто формулювати, виходячи з мети діяльності підприємства, яку необхідно реалізувати за певний період часу. Така діяльність є результатом дії певної системи. Економічна ефективність – це характеристика рівня досягнення поставленої мети за конкретний проміжок часу, ступеню отримання запланованого результату діяльності системи з врахуванням впливу внутрішніх та зовнішніх чинників.

Підходи до оцінки ефективності діяльності підприємств-суб'єктів ЗЕД можна охарактеризувати за ознаками, наведеними в табл. 1.5.

Таблиця 1.5

**Характеристика підходів до оцінки ефективності
зовнішньоторговельних операцій підприємства**

Класифікаційна ознака	Показник	Характеристика підходу
Вид зовнішньоторговельної операції	ефективність експорту, імпорту, реекспорту, реімпорту	вигідність здійснення певного виду зовнішньоторговельної операції
Ступінь обсягу об'єкта дослідження	інтегральна ефективність	ефективність зовнішньоторговельних операцій загалом на підприємстві
	локальна ефективність	ефективність комерційних відносин з окремими зовнішньоторговельними партнерами; ефективність зовнішньоторговельних угод
Метод оцінювання	абсолютна ефективність	ефективність зовнішньоторговельних операцій, яка підтверджується всією сукупністю показників оцінки
	відносна ефективність	ефективність зовнішньоторговельних операцій, підтверджена вибраним рядом показників оцінки

Джерело: створено автором на основі [15].

Дослідження методичних підходів до оцінки ефективності діяльності підприємств-суб'єктів ЗЕД виявили, що в сучасній економічній науці домінують два підходи.

Перший ґрунтується на розрахунку загального показника ефективності діяльності підприємства-суб'єкта ЗЕД – прибутковості ЗТО.

Другий підхід полягає в обчисленні ефективності окремих укладених зовнішньоторговельних угод. Але існуючі методичні підходи не дозволяють провести комплексну оцінку ефективності діяльності підприємств-суб'єктів ЗЕД, проаналізувати вплив чинників, які супроводжують діяльність підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринку, виявити та оцінити резерви підвищення ефективності їх ЗЕД [31].

Розрахунок показників ефективності діяльності підприємств-суб'єктів ЗЕД може проводитися поетапно за такими напрямками: імпорт та експорт товарів, товарні групи; торгівля з окремими країнами та групами країн; торгівля за готівку чи в кредит; спільні підприємства чи за іншими формами міжнародного співробітництва.

Необхідно враховувати, що розрахунок показників ефективності вимагає дотримання таких принципових методологічних положень [32]:

→ принципу всебічного обліку всіх складових елементів витрат та результатів, який припускає якісну класифікацію і відтворення відповідних показників у документах оперативного, статистичного і бухгалтерського обліку;

→ принципу зведення витрат і результатів для зіставлення, який показує, що показники, які порівнюються, мають відтворюватися однаковими кількісними одиницями і носити антонімічний характер в економічному розумінні. При конструюванні показника ефективності чисельник і знаменник останнього мають виключати можливе дублювання складових елементів;

→ принципу зіставлення з базовим варіантом, що відтворює сутність застосування показників ефективності для здійснення економічного аналізу, який проводять не тільки з метою опису поточного стану діяльності суб'єкта господарювання, а й з метою опрацювання пропозицій щодо поліпшення економічної ситуації, яка склалася в періоді, що аналізується.

Оскільки найбільш поширеними видами діяльності підприємств-суб'єктів ЗЕД є здійснення ЗТО, то визначення ефективності імпортних та експортних операцій є одним із основних напрямів вдосконалення діяльності підприємств-суб'єктів ЗЕД.

Показники економічної ефективності діяльності підприємства-суб'єкта ЗЕД поділяють на [33]:

➤ показники ефекту, що визначаються як абсолютні значення і відтворюються в грошових одиницях як різниця між результатами діяльності та витратами на її здійснення;

➤ показники ефективності, що визначаються як співвідношення прибутку від діяльності підприємства до витрат на її здійснення і відтворюються відносними величинами: відсотками, частками одиниці.

Категорії «ефект» та «ефективність» зображують зростання і розвиток економічного об'єкта, тобто його здатність до прогресивних кількісних змін, які виражаються в показниках обсягу. Найсильнішим є зв'язок цих категорій з поняттям розвитку і притаманними йому якісними змінами, завдяки яким найчастіше досягається бажаний результат. Економічне зростання може не відбивати використання інтенсивних факторів, а відбуватися за рахунок збільшення ресурсів.

Разом з тим між категоріями «ефект» і «ефективність» існують суттєві розбіжності. «Ефект» є віддзеркаленням результату діяльності, тобто того стану, до якого прагне економічний суб'єкт. Поняття «ефект» і «результат» можна назвати тотожними. «Ефективність», на відміну від «ефекту», враховує не тільки результат діяльності, але і умови, за яких його досягнуто.

Для визначення ефективності підприємства-суб'єкта ЗЕД важливо знати валютну ефективність експорту та імпорту. Показник валютної ефективності будь-якої ЗТО насамперед характеризує купівельну силу валюти, її курс [34].

Валютна ефективність експорту ($E_{в.е.}$) розраховується за формулою:

$$E_{в.е.} = \frac{\sum_{i=1}^m \Pi_{в.е.} \times Q_e}{\sum_{i=1}^m B_e \times Q_e}, \quad (1.1)$$

де $\Pi_{в.е.}$ – валютна ціна І-го експортного товару, вал.од/од;

Q_e – обсяг експорту І-го товару (послуги), натур.од.;

B_e – витрати на виробництво та реалізацію одиниці і-го товару, грн./од.,

m – кількість назв експортних товарів.

Валютна ефективність імпорту ($E_{в.і.}$) розраховується за формулою:

$$E_{в.і} = \frac{\sum_{j=1}^n \Pi_{р.в.} \times Q_i}{\sum_{j=1}^n \Pi_i \times Q_i}, \quad (1.2)$$

де $\Pi_{р.в.}$ – ціна j -го товару на внутрішньому ринку, грн./од.;

Q_i – обсяг імпорту j -го товару, натур.од.;

Π_i – валютна ціна (ціна придбання) одиниці j -го товару, вал.од./од.;

n – кількість назв імпортованих товарів.

Для оцінювання вигідності експортної (імпортної) операції необхідне порівняння цих показників (коефіцієнтів) з певною базою, оскільки самі по собі вони про це не свідчать. Базою порівняння, як правило, є валютний курс. Якщо коефіцієнт валютної ефективності перевищує значення курсу валюти, то зовнішньоторговельна діяльність вважається ефективною. При цьому базою порівняння для валютної ефективності експорту слід використовувати обернений курс обміну (непряме котирування), а для валютної ефективності імпорту – звичайний обмінний курс (пряме котирування).

Показники, які характеризують ступінь вигідності для підприємства ЗТО, доцільно розраховувати перед укладенням зовнішньоторговельних угод, при плануванні зовнішньоторговельної діяльності, а також з метою оцінювання ефективності експортних та імпортних операцій за попередній період.

Ефективність експорту підприємства ($E_{еф.е.}$) розраховується за формулою:

$$E_{еф.е.} = H_e : ПВ, \quad (1.3)$$

де H_e – гривневі надходження від експорту, які розраховуються шляхом перерахування валютної виручки в гривні за курсом Національного банку України на день надходження валютної виручки;

ПВ – повні витрати підприємства на експорт, грн.

Показник ефективності експорту свідчить, наскільки ефективно підприємство проводить свою ЗЕД. Якщо цей показник буде більшим за

одиницю і вищим, ніж показник ефективності реалізації на внутрішньому ринку, тоді реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигіднішою порівняно з реалізацією всередині країни.

Економічний ефект експорту (E_e) розраховується за формулою:

$$E_e = H_e - ПВ \quad (1.4)$$

Для характеристики імпортої діяльності підприємства використовуються показники: економічний ефект імпорту, економічна ефективність імпорту. Економічний ефект імпорту (E_i) розраховується за формулою:

$$E_i = Ц_{pi} - B_i, \quad (1.5)$$

де $Ц_{pi}$ – вартість імпортої продукції на внутрішньому ринку, грн..

B_i – витрати на придбання імпортої продукції, грн.

Економічний ефект імпорту ($E_{ef.i}$) розраховується за формулою:

$$E_{ef.i} = Ц_{pi} \cdot B_i \quad (1.6)$$

Таким чином, економічну ефективність ЗЕД підприємства доцільно визначати, виходячи з фактичної результативності окремої операції в ЗЕД підприємства, бо це практичне продовження здійснення відповідної господарської операції підприємством.

Отже, оптимальний вибір способу виходу на зовнішній ринок має бути таким, щоб витрати на його проведення були не більші за середні витрати при будь-якій можливій ситуації на ринку в майбутньому.

Ефективне здійснення ЗТО є головною умовою діяльності підприємства-суб'єкта ЗЕД. Підприємства нерідко зазнають значних збитків унаслідок недостатнього техніко-економічного обґрунтування ефективності

ЗТО, відсутності в них оцінок вибору валюти ціни, валюти платежу та інших фінансових умов угоди.

Ефективний розвиток діяльності підприємств-суб'єктів ЗЕД має ґрунтуватися, перш за все, на адаптації стратегії підприємств до вимог міжнародного ринку. Таким чином, створення досконалої системи оцінювання результатів експортно-імпортних операцій, рівень яких характеризується ефективністю їх здійснення – важлива умова успішного функціонування підприємства, де ЗЕД є основним видом діяльності [35].

Здійснюючи ЗЕД, керівники підприємств обов'язково аналізують ефективність ЗТО. Для досягнення найбільшого економічного ефекту від ЗТО слід розвивати виробництво експортної продукції, яка дозволяє одержати найбільшу валютну виручку на одиницю витрат, та імпортувати ті товари, власне виробництво яких викликало б найбільші затрати на одиницю вкладених валютних коштів [36].

Аналіз економічної ефективності ЗТО проводять для обґрунтування пропозиції про продаж і купівлю товарів, оцінювання структури, напрямів зовнішньоторгового обороту підприємства. Таким чином, показники ефективності ЗТО підприємства та їх аналіз дозволяють виявити вигоду операцій з імпорту та експорту.

Висновки до розділу 1

Вивчення законодавчої бази України дозволило з'ясувати, що жоден нормативно-правовий документ не дає чіткого визначення такої економічної категорії, як «зовнішньоторговельна операція». Узагальнюючи наукові підходи до визначення поняття «зовнішньоторговельна операція», можна зробити висновок, що зовнішньоторговельна операція – це комплекс дій вітчизняного суб'єкта ЗЕД та іноземного суб'єкта господарської діяльності,

що підпадає під визначення одного з видів ЗЕД, передбачених Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність", та включає закінчену разову передачу товару (виконання робіт, надання послуг) і закінчені розрахунки (грошові, товарні та в інших формах) за цю разову конкретну передачу товару (виконання робіт, надання послуг). У практиці здійснення ЗЕД виділяють різні класифікаційні ознаки для систематизації видів ЗТО. Кожна ЗТО супроводжується відповідним типом угоди.

Аналізуючи економічну літературу, можна зробити висновок, що різні автори розглядають порядок здійснення ЗТО та групують процедури та етапи її виконання по-різному залежно від мети. Огляд наукових джерел показав, що ЗТО слід проводити за такою схемою, яка об'єднує декілька етапів: вивчення кон'юнктури ринку; вибір форм і методів роботи на ринку; планування ЗТО; проведення рекламної кампанії; підготовка та укладення міжнародного контракту; виконання контрактних зобов'язань. У міжнародній торговельній практиці існують два основних метода здійснення експортно-імпортних операцій: прямий імпорт та експорт; непрямий імпорт та експорт, який полягає у продажу та купівлі товарів через торгових посередників. Здійснення ЗТО вимагає застосування певної правової форми і використання конкретних способів (методів) її здійснення. Правовою формою, що опосередковує ЗТО, є зовнішньоторговельна угода.

Здійснення ЗТО на підприємстві багато в чому залежить від того, які умови будуть створені в країні для розвитку діяльності в зовнішній сфері, від ролі держави в регулюванні та підтримці розвитку зовнішньоекономічної діяльності на національному рівні. Для здійснення регулювання ЗТО держава використовує систему заходів, заснованих на сукупному поєднанні та використанні економічних і адміністративних методів у відповідності до законодавства України. Законодавством України закріплена можливість

застосування методів митно-тарифного та нетарифного регулювання ЗЕД. Використання обох цих методів відповідає загальносвітовій практиці.

Ефективне здійснення ЗТО є головною умовою діяльності підприємства-суб'єкта ЗЕД. З огляду на те, що основною метою діяльності підприємства є одержання прибутку, ознакою економічної ефективності ЗТО є максимізація прибутку за рахунок мінімізації матеріальних і нематеріальних витрат, підвищення темпів приросту обсягів виручки, зростання обсягів чистого доходу. Аналіз економічної ефективності ЗТО проводять для обґрунтування пропозиції про продаж і купівлю товарів, оцінювання структури, напрямів зовнішньоторгового обороту підприємства. Таким чином, показники ефективності ЗТО підприємства та їх аналіз дозволяють виявити вигоду операцій з імпорту та експорту. Для оцінки ефективності ЗТО застосовується системний підхід, який надає можливість здійснити комплексний аналіз будь-якого виду ЗТО. Критерієм ефективності є максимум чистого доходу від здійснення ЗТО.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ПрАТ «ЛЕБЕДИНСЬКИЙ НАСІННЄВИЙ ЗАВОД»

2.1. Аналіз показників фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»

ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» – одна з найбільших агропромислових компаній в Україні, що входить до десятки лідерів, які динамічно розвиваються у цьому секторі. Агровиробництво на ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» включає як виробництво зернових та технічних культур, так і розвиток тваринництва (зокрема вирощування великої рогатої худоби), зернотрейдерську діяльність та надання послуг власного сертифікованого елеватора. У своїй діяльності підприємство дотримується світових тенденцій і стандартів. До складу компанії входять 33 агрофірми. Посівні площі становлять близько 60 тис. га землі. У сезон компанія налічує 3000 осіб. Середня кількість працівників складає 467 осіб [37].

Основними видами діяльності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» за КВЕД є такі [37]:

- 01.64 Оброблення насіння для відтворення
- 01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві
- 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин
- 46.75 Оптова торгівля хімічними продуктами

ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» вирощує: гібридну кукурудзу; кукурудзу на зерно; яру і озиму пшеницю, пшеницю полби; соняшник звичайний і гібридний, горох, сою, коріандр, ячмінь озимий, ріпак, посівний матеріал цукрових буряків. Компанія забезпечує ринок України насінням цукрового буряка на 41%, кукурудзи – на 6,2%, соняшника – на 2,4%.

Зважаючи на насичену конкуренцію як загалом по Україні, так і у центральному регіоні, цифри солідні. Поряд із виробничим підприємство розвиває торговельний напрям, входячи до десятки найбільших дистриб'юторів насіння та засобів захисту рослин в Україні.

Проаналізуємо фінансово-господарську діяльність досліджуваного підприємства (додаток А). У табл. 2.1 наведено фінансові результати діяльності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» за останні 5 років.

Таблиця 2.1

Динаміка фінансових результатів діяльності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» у 2013-2017 рр., тис. грн

Стаття	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення, 2017/2013	
						абсолютне	відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	453357	681792	1853952	2709334	3511295	3057938	775
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	438249	635522	1588515	2581014	3176577	2738328	725
Валовий: прибуток	15108	46270	265437	128320	334718	319610	2216
Інші операційні доходи	5752	16239	38785	73708	47308	41556	822
Адміністративні витрати	3753	4764	192899	82025	95495	91742	2544
Витрати на збут	3384	48266	61617	73675	91483	88099	2703
Інші операційні витрати	6999	16198	28443	25453	176843	169844	2527
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	6724	—	21263	20875	18205	11481	271
збиток	—	6719	—	—	—	—	—
Інші фінансові доходи	181	69	1905	1402	1772	1591	979
Інші доходи	1377	0	25267	61	1389	12	101
Фінансові витрати	2436	9693	17660	19608	16417	13981	674
Інші витрати	5273	295	29055	3	24	-5249	—
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	573	—	1720	2727	4925	4352	860
збиток	—	16638	—	—	—	—	—
Витрати (дохід) з податку на прибуток	109	—	—	491	887	778	814
Чистий фінансовий результат: прибуток	464	—	1720	2236	4038	3574	870
збиток	—	16638					—

Джерело: розраховано автором на основі Фінансово-господарської звітності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

Чистий дохід від реалізації (товарів, робіт, послуг) у 2013-2017 рр. збільшився на 3057938 тис. грн та станом на 31.12.2017 р. склав 3511295 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) збільшилася на 2738328 тис. грн. У результаті відбулося зростання суми валового прибутку на 319610 тис. грн. Витрати підприємства збільшилися на 349685 тис. грн, у тому числі: адміністративні витрати – на 91742 тис. грн, витрати на збут – на 88099 тис. грн, інші операційні витрати – на 169844 тис. грн. За винятком 2014 р. ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» протягом досліджуваного періоду отримував прибуток. Збиток у 2014 р. склав 16638 тис. грн. Загалом чистий фінансовий результат підприємства у вигляді прибутку збільшився на 3574 тис. грн. За результатами здійснення фінансово-господарської діяльності станом на 31.12.2017 р. ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» отримало прибуток у сумі 4038 тис. грн.

У табл. 2.2 наведено динаміку активів ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

Таблиця 2.2

**Динаміка активів ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»
за 2013-2017 рр., тис. грн**

Стаття	На 31.12. 2013	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	Відхилення, 2017/2013	
						абсо- лютне	віднос- не, %
1	2	3	4	5	6	7	8
I. Необоротні активи							
Нематеріальні активи:	1	0	0	190	345	344	34500
первісна вартість	349	349	349	550	866	517	248
накопичена амортизація	348	349	349	360	521	173	150
Незавершені капітальні інвестиції	170	3312	909	9167	11540	11370	6788
Основні засоби:	7602	7543	12622	17405	24245	16643	319
первісна вартість	14459	14821	18330	28625	40532	26073	280
знос	6857	7278	5708	11220	16287	9430	238
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	22729	22729	–	–	–	-22729	–
інші фінансові інвестиції	10607	10607	10607	10607	10607	–	100

Закінчення таблиці 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Відстрочені податкові активи	0	115	425	298	298	298	–
Усього за розділом I	41109	44306	24563	37667	47035	5926	114
II. Оборотні активи							
Запаси	269917	457456	1790621	2155430	2129305	1859388	789
Виробничі запаси	72076	11838	514717	448209	244091	172015	339
Незавершене виробництво	76522	56127	1027881	1213417	1171729	1095207	1531
Готова продукція	93930	330402	38162	261897	227691	133761	242
Товари	27389	59089	209861	231907	485793	458404	1774
Векселі одержані	–	–	–	5964	23661	23661	–
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	144590	151448	334835	500059	843537	698947	583
за виданими авансами	77516	65222	995996	250904	392881	315365	507
з бюджетом	6774	39474	303746	427658	187536	180762	2768
Інша поточна дебіторська заборгованість	3400	119011	200707	409622	848892	845492	24967
Гроші та їх еквіваленти	369	2238	11546	23900	17660	17291	4786
Готівка	1	1	2	1	1		100
Рахунки в банках	368	2237	11544	23899	17659	17291	4799
Витрати майбутніх періодів	–	–	16	243	304	304	–
Інші оборотні активи	40562	33687	147952	40652	43236	2674	107
Усього за розділом II	543128	868536	3785419	3814432	4487012	3943884	826
Баланс	584237	912842	3809982	3852099	4534047	3949810	776

Джерело: розраховано автором на основі Фінансово-господарської звітності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

У структурі необоротних активів вагомо збільшилися незавершені капітальні інвестиції – на 11370 тис. грн та первісна вартість основних засобів – на 26073 тис. грн. У цілому необоротні активи підприємства збільшилися на 5926 тис. грн, що свідчить про технічне оновлення підприємства та збільшення обсягу виробництва продукції. Збільшення на 3943884 тис. грн оборотних активів вказує на вилучення частини активів з обороту, що може призвести погіршення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Так, сума поточної дебіторської заборгованості станом на 31.12.2017 р. становить 2272846 тис. грн, в основному, це заборгованість за виданими авансами в сумі 392881 тис. грн,

відвантажену продукцію – 843537 тис. грн, за розрахунками з бюджетом – 187536 тис. грн, інша поточна дебіторська заборгованість – 848892 тис. грн. Це свідчить про нераціональну кредитну політику, збільшення обсягу продажу, неплатоспроможність покупців тощо. Основні фінансові інструменти підприємства представлені грошовими коштами та їх еквівалентами, сума яких збільшилася у 2013-2017 рр. на 17291 тис. грн.

Загальна сума капіталу, управління яким здійснює ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод», дорівнює 12045 тис. грн (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Динаміка пасивів ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»
за 2013-2017 рр., тис. грн**

Стаття	На 31.12. 2013	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	Відхилення	
						2017/ 2013	2017/ 2013
I. Власний капітал							
Зареєстрований (пайовий) капітал	12045	12045	12045	12045	12045	–	100
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-30754	-47392	-114634	-112398	-108360	-77606	352
Усього за розділом I	-18709	-35347	-102589	-100353	-96315	-77606	515
III. Поточні зобов'язання і забезпечення							
Короткострокові кредити банків	45845	120000	209500	144789	100000	54155	218
Векселі видані	7536	3148	31495	31495	31495	23959	418
Поточна кредиторська заборгованість: за товари, роботи, послуги	508847	617067	1883625	809629	1603423	1094576	315
за розрахунками з бюджетом	20	193	285	442	740	720	3700
за у тому числі з податку на прибуток	0	0	200	191	454	454	
за розрахунками зі страхування	37	55	63	650	794	757	2146
за розрахунками з оплати праці	97	135	159	1202	1444	1347	1489
за одержаними авансами	29917	201669	894518	240446	222018	192101	742
Поточні забезпечення	302	272	441	1381	1603	1301	531
Інші поточні зобов'язання	10345	5650	892485	2722418	2668845	2658500	25798
Усього за розділом III	602946	948189	3912571	3952452	4630362	4027416	768
Баланс	584237	912842	3809982	3852099	4534047	3949810	776

Джерело: розраховано автором на основі Фінансово-господарської звітності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

Метою ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» при управлінні капіталом є забезпечення подальшої роботи в якості безперервно діючого підприємства, підтримання достатності капіталу для ведення діяльності та оптимальної структури капіталу, максимізації вигоди акціонерів. Підприємство контролює величину капіталу на підставі співвідношення власних і позикових коштів, змінює його залежно від економічних вимог та вимог законодавства. Таким чином фінансова стійкість підприємства є достатньою, підприємство не має позикових коштів, сума власного капіталу достатня для функціонування.

Станом на 31.12.2017 р. ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» має непокритий збиток у сумі 108360 тис. грн. Позитивною тенденцією для діяльності підприємства є зменшення його суми на 77606 тис. грн.

Поточні зобов'язання і забезпечення на кінець досліджуваного періоду становлять 4630362 тис. грн. Щодо зобов'язань, переважно це короткострокові кредити банків – 100000 тис. грн, заборгованість за виконані роботи та отримані послуги – 1603423 тис. грн, зобов'язання за розрахунками з бюджетом – 740 тис. грн, заборгованість за розрахунками зі страхування – 794 тис. грн, за розрахунками з оплати праці – 1444 тис. грн, поточна заборгованість за одержаними авансами – 222018 тис. грн, інші поточні зобов'язання – 2668845 тис. грн. Видатки, необхідні для погашення заборгованості на 31.12.2017 р. у вигляді поточних забезпечень складають 1603 тис. грн.

За результатами розрахунків показників майнового стану ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» можна зробити висновки, що станом на 31.12.2017 р. основні засоби підприємства зношені на 40% відповідно залишкова їх вартість становить 60% від первісної, нові основні засоби становлять 29% від наявних. Проте частка реальної вартості майна виробничого призначення в майні підприємства, а отже, забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва складає лише 0,5%.

Таблиця 2.4

Динаміка показників майнового стану**ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» у 2013-2017 рр.**

Показники	На 31.12. 2013	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	Відхилення, 31.12.2017/ 31.12.2013
Коефіцієнт зносу основних засобів	0,474	0,491	0,311	0,392	0,402	-0,072
Коефіцієнт оновлення основних засобів	0,220	0,024	0,191	0,360	0,294	0,074
Коефіцієнт придатності основних засобів	0,526	0,509	0,689	0,608	0,598	0,072
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів у вартості майна підприємства	0,013	0,008	0,003	0,005	0,005	-0,008

Джерело: розраховано автором на основі Фінансово-господарської звітності

ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

Аналіз показників ліквідності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» свідчить, про низький рівень його загальної ліквідності (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Динаміка показників ліквідності**ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» у 2013-2017 рр.**

Показники	На 31.12. 2013	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	Відхилення, 31.12.2017/ 31.12.2013
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,901	0,916	0,968	0,965	0,969	0,068
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,453	0,434	0,510	0,420	0,509	0,056
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,001	0,002	0,003	0,006	0,004	0,003
Чистий оборотний капітал, тис. грн	-59818	-79653	-127152	-138020	-143350	-83532

Джерело: розраховано автором на основі Фінансово-господарської звітності

ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

Підприємство не зможе погасити свої короткострокові зобов'язання за рахунок продажу ліквідних активів та сплатити всі поточні зобов'язання за рахунок власних грошових коштів та їх еквівалентів. Величина короткострокових зобов'язань підприємства перевищила його власні кошти.

Також підприємство має низький рівень фінансової стійкості (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Динаміка показників фінансової стійкості

ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» у 2013-2017 рр.

Показники	На 31.12. 2013	На 31.12. 2014	На 31.12. 2015	На 31.12. 2016	На 31.12. 2017	Відхилення, 31.12.2017/ 31.12.2013
Коефіцієнт фінансової стійкості	-0,032	-0,039	-0,027	-0,026	-0,021	0,011
Коефіцієнт фінансування	-32,228	-26,825	-38,138	-39,385	-48,075	-15,847
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	-0,110	-0,092	-0,034	-0,036	-0,032	0,078
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	3,197	2,253	1,239	1,375	1,488	-1,709

Джерело: розраховано автором на основі Фінансово-господарської звітності

ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

Сума зобов'язань перевищує власні кошти у загальній сумі джерел фінансування. У разі виростання всіх власних коштів на покриття зобов'язань, такі зобов'язання не будуть погашені повністю. Проте підприємство не залежить від позикових коштів. Однак існує тенденція щодо зниження незалежності з фінансової точки зору.

Коефіцієнт оборотності активів свідчить, що швидкість обертання капіталу зменшується, а отже, скорочується сума прибутку на одну гривню активу підприємства (табл. 2.7). Зниження оборотності дебіторської заборгованості сигналізує про потреби компанії в оборотному капіталі для розширення обсягу збуту. Збільшення середнього періоду погашення дебіторської заборгованості негативно впливає на ліквідність підприємства. Зменшення оборотності запасів компанії свідчить про зменшення ефективності виробництва і збільшення потреби в оборотному капіталі для підприємства, на що вказує значення коефіцієнта оборотності матеріальних запасів. Показник фондівдачі показує, що сума виручки на одиницю

вартості основних засобів збільшується. Динаміка коефіцієнта оборотності власного капіталу свідчить про неефективне використання капіталу.

Таблиця 2.7

Динаміка показників ділової активності

ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» у 2013-2017 рр.

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення, 2017/2013
Коефіцієнт оборотності активів	0,987	0,911	0,785	0,707	0,837	-0,15
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,280	2,245	1,677	1,580	1,805	-0,475
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,996	0,985	0,818	0,722	0,843	-0,153
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	157,929	160,369	214,611	227,845	199,450	41,521
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	361,450	365,579	439,870	498,870	427,280	65,83
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	2,417	1,747	1,413	1,308	1,483	-0,934
Фондовіддача	35,234	46,570	111,849	115,401	101,546	66,312
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	-23,935	-25,225	-26,881	-26,701	-35,708	-11,773

Джерело: розраховано автором на основі Фінансово-господарської звітності

ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

Динаміка показників рентабельності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» свідчить про підвищення ефективності використання підприємством активів для отримання прибутку. Проте відбувається зниження ефективності використання тієї частини, активів, що належить власникам підприємства. Величина прибутку, яку отримує підприємство на одиницю вартості капіталу незалежно від джерел фінансування становить 0,1%, прибутку з кожної гривні, величина прибутку витрачена на виробництво і реалізацію продукції – 4,4% (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Динаміка показників рентабельності
ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» у 2013-2017 рр.**

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення, 2017/2013
Коефіцієнт рентабельності активів	0,001	-0,022	0,001	0,001	0,001	0,000
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-0,024	0,616	-0,025	-0,022	-0,041	-0,017
Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,001	-0,024	0,001	0,001	0,001	0,000
Коефіцієнт рентабельності продукції	0,018	-0,010	0,006	-0,010	0,044	0,026

Джерело: розраховано автором на основі Фінансово-господарської звітності

ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

За результатами проведеного аналізу фінансово-господарську діяльність ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» можна оцінити як задовільну.

2.2. Особливості організації зовнішньоторговельних операцій ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»

ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» здійснює експортні та імпорتنі зовнішньоторговельні операції. За кордоном підприємство закуповує техніку та обладнання, необхідне для здійснення ефективного агровиробництва. Разом з цим підприємство експортує продукцію власного виробництва. Заводське виробництво включає спеціалізований завод по виробництву насіння кукурудзи та багатофункціональний завод з виробництва насіння пшениці, ячменя, гороху, сої, соняшника, коріандру, спельти та інших культур. Процес виробництва включає первинну очистку, калібрування, протравлення насіннєвих культур. Також підприємство експортує засоби захисту рослин [37].

ПрАТ «Лебединський насінневий завод» має власний митно-ліцензійний склад, надає послуги сертифікованого елеватора зі зберігання зернових культур, послуги з відвантаження зерна, має власну залізничну колію, яка сполучена зі станцією Сигнаївка Одеської залізниці [37].

ПрАТ «Лебединський насінневий завод» працює в умовах, к яких спостерігаються явища, характерні для ринкової економіки, включаючи відносно високу інфляцію та високі відсоткові ставки. Реалізація накопичених в останні роки макроекономічних дисбалансів призвела до зростання інфляції, що обумовлювалося девальвацією гривні в умовах зниження валютних надходжень. У 2017 р. відбулося також суттєве зростання індексу цін виробників. Попри зниження доларових цін на світових товарно-сировинних ринках девальвація гривні зумовила подорожчання імпортованої сировини та енергоносіїв. Податкове, валютне та митне законодавство України може тлумачитися по-різному й часто змінюється. Економічний розвиток України в значній мірі залежить від ефективності економічних, фінансових і монетарних заходів, що вживаються урядом, а також від змін у податковій, юридичній, законодавчій та політичній сферах. Керівництво ПрАТ «Лебединський насінневий завод» не може передбачити всі тенденції, які можуть впливати на економіку України, а також те, який вплив (за наявності такого) вони можуть мати на майбутній фінансовий стан підприємства. Керівництво впевнене, що воно вживає усіх необхідних заходів для забезпечення стабільної діяльності та розвитку компанії.

Як і для багатьох інших підприємств, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю, іноземні валюти, зокрема долар США та євро, відіграють значну роль у процесі здійснення підприємством зовнішньоторговельних операцій. У ході ведення бізнесу виникає можливість впливу на зовнішньоекономічну діяльність ПрАТ «Лебединський насінневий завод» валютного та кредитного ризиків.

Фінансові інструменти, що потенційно можуть призвести до концентрації кредитного ризику підприємства, складаються в основному з дебіторської заборгованості за торговими операціями. ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» управляє цим ризиком шляхом постійного відстеження кредитоспроможності клієнтів. Щодо ризиків у зв'язку зі зміною цін на послуги, підприємство не очікує на зниження цін у передбачуваному майбутньому, тому не укладала деривативних або інших контрактів з метою управління ризиком зниження цін. ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» переглядає перспективи щодо цін регулярно за необхідності активного управління фінансовим ризиком. ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» піддається цілому ряду фінансових ризиків, серед яких ринковий ризик (у тому числі ціновий ризик, ризик справедливої вартості процентної ставки, ризик грошових потоків), кредитний ризик. Загальна програма управління ризиками в компанії націлена на зведення до мінімуму потенційного негативного впливу на фінансові результати ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» тих ризиків, які піддаються управлінню або не є профільними для її діяльності.

Незалежно від країни, до якої ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» здійснює поставки, вся продукція є об'єктом регулювання у сфері карантину рослин для цілей експорту, та підлягає фітосанітарному контролю.

Фітодокументи (карантинний, обов'язковий контроль). Під час переміщення через митний кордон України державними інспекторами з карантину рослин України здійснюється обов'язковий карантинний контроль продукції. Огляд товарів здійснюється шляхом інспектування, під час якого проводиться відбір зразків для експертизи. Митне оформлення продукції у митному режимі експорту здійснюється на підставі відповідних відбитків штампів Головної державної інспекції з карантину рослин «Вивезення з України дозволено» (код документу 5503), які засвідчують результат здійснення контролю. Контроль у сфері карантину рослин за переміщенням

продукції територією України здійснюється виключно за вимогою власників таких об'єктів, тобто ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод». Карантинний сертифікат (додаток Б) видається державним фітосанітарним інспектором не раніше ніж за 14 днів до дати переміщення продукції територією України на підставі результатів проведених фітосанітарних процедур. Для отримання карантинного сертифіката ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» подає державному фітосанітарному інспектору заяву та документ, що підтверджує внесення плати за видачу карантинного сертифіката (станом на 2017 р. така плата становила 38,80 грн [38]). Державний фітосанітарний інспектор видає ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» карантинний сертифікат партії вантажу або приймає рішення про відмову в його видачі протягом 24 годин після завершення завантаження транспортного засобу. Завершення завантаження транспортного засобу фіксується шляхом надсилання ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» державному фітосанітарному інспектору письмового повідомлення про початок завантаження транспортного засобу із зазначенням інформації про транспортний засіб, вантаж, запланований час та дату завершення завантаження. Строк дії карантинного сертифіката становить 14 днів. Карантинний сертифікат оформлюється у трьох примірниках: перший примірник отримує ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»; другий – надсилається органу Держпродспоживслужби, куди перевозяться об'єкти регулювання; третій – залишається в органі Держпродспоживслужби, що його видав.

Радіологічний контроль. Код документу: 5504 – інформація про позитивні результати здійснення радіологічного контролю. У разі вивезення за межі митної території України продукції ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» в митних органах відправлення або у пунктах пропуску через державний кордон України (пунктах вивезення за межі митної території України) здійснюється радіологічний контроль.

Фітосанітарний контроль в зоні митного контролю (експорт). Під час експорту з України продукція ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»

підлягає фітосанітарному контролю, який здійснюється посадовими особами Держпродспоживслужби України в зонах митного контролю на митній території України (крім пунктів пропуску через митний кордон України).

Коди документів:

- 0851 – фітосанітарний сертифікат (Phytosanitary certificate) (додаток В);
- 5503 – інформація про позитивні результати здійснення фітосанітарного контролю (наявність на супровідних документах відбитку штампу); або 5509 – інформація про позитивні результати державних видів контролю при застосуванні "Єдиного вікна", згенерована інформаційною системою.

Нормативи відбору проб і зразків. Документ 6005. У разі, якщо відповідним нормативно-правовим актом встановлено потребу проводити лабораторну перевірку, відбір проб й зразків продукції ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» для проведення лабораторних досліджень (аналізу, експертизи) здійснюється у межах, встановлених нормативами відбору проб та зразків.

Згідно з Законом України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» на вивезення насіння сояшнику встановлено ставки вивізного (експортного) мита на рівні 10% від митної вартості товару [39].

Також відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС при експорті зазначених товарів до ЄС щороку відбувається зменшення рівня ставок згідно із графіком скасування вивізного (експортного) мита. До того ж якщо впродовж річного періоду сумарний обсяг експорту з України до ЄС насіння сояшнику перевищує встановлений граничний обсяг Угоди, можуть застосовуватися спеціальні заходи у формі додаткового збору до вивізного (експортного) мита (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

**Ставки вивізного мита для деяких видів олійних культур відповідно до
Угоди про асоціацію між Україною та ЄС у 2013-2017 рр.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
<i>120600 Насіння соняшнику, подрібнене або неподрібнене</i>					
Ставка вивізного (експортного) мита*	9,1	8,2	7,3	6,4	5,5
Граничний обсяг (тон)	100000,0	100000,0	100000,0	100000,0	100000,0
Максимальний розмір додаткового збору*	0,9	1,8	2,7	3,6	4,5
<i>12079997 00 Насіння ріпаку</i>					
Ставка вивізного (експортного) мита*	9,1	8,2	7,3	6,4	5,5

У відсотках митної вартості товару.

Джерело: створено автором на основі [40].

Для експорту продукції в країни ЄС ПрАТ «Лебединський насінневий завод» має реєстрацію та ідентифікацію суб'єкта підприємницької діяльності в базі даних EORI у Німеччині. Реєстрація в EORI у інших країнах ЄС, до яких підприємство здійснює експорт, не потрібно, оскільки згідно з Постановою Європейської Комісії № 312/2009 кожний суб'єкт підприємницької діяльності повинен реєструватися в тій країні ЄС де він планує виконувати свою підприємницьку діяльність.

Проте можна отримати лише один номер EORI, який буде дійсним в усіх державах-членах ЄС. Це стосується всіх суб'єктів ЗЕД, зокрема перевізників, діяльність яких пов'язана із транзитом вантажів та направленням декларацій в митниці країн ЄС (у тому числі пункти пропуску на кордоні). ПрАТ «Лебединський насінневий завод» використовує код EORI при будь-яких видах взаємодії з митними органами ЄС.

Уся продукція, що експортуються ПрАТ «Лебединський насінневий завод» до країн ЄС, декларується на бланку єдиного адміністративного документу (SAD – Single Administrative Document), який є уніфікованою формою декларування товарів при їх експорті до країн-членів ЄС. Цей документ складається на одному з офіційних мов ЄС, який використовується в країні, де здійснюється митне очищення товарів.

Єдиний адміністративний документ містить таку інформацію:

- про імпортера, експортера, посередника, перевізника та інших можливих сторонах, що беруть участь в угоді;
- товари (коди TARIC, вага, кількість і т.д.);
- способи транспортування;
- країну походження, експорту та імпорту товарів;
- комерційні й фінансові данні;
- призначення товарів (митна процедура);
- інші супровідні документи (дозвіл на експорт; сертифікати відповідності продукції стандартам якості і безпеки; документація, що підтверджує походження товарів; комерційні накладні та інші документи, які можуть бути необхідні для митного очищення в залежності від специфіки товарів, що експортуються);
- методи сплати відповідних податків і зборів.

До того ж, для того, щоб зробити можливою оцінку ризиків до прибуття товарів, та забезпечити відсутність затримок в логістичному ланцюзі постачань, попередня інформація щодо всіх товарів, які ввозяться ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» в Європейське Співтовариство, надається до ввезення товарів в ЄС у формі Загальної Декларації Прибуття (Entry Summary Declaration - ENS). Попереднє надання в електронному вигляді до митних органів країн ЄС інформації (так звані «дані безпеки») про всі експортно-імпортні товари, що переміщуються через кордон Співтовариства в рамках комерційних поставок, є обов'язковою умовою. У процесі подання ENS ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» надає такі відомості: кількість місць вантажу, вантажовідправник, вантажоодержувач, вага тощо. ENS повинна бути представлена в електронному вигляді протягом певного терміну. Терміни для подачі ENS варіюються залежно від виду транспорту та тривалості перевезення вантажів на митну територію Європейського Співтовариства.

В основному ENS подається до першої митниці прибуття, однак інший

митний орган (митниця подачі декларації) може також її прийняти, якщо є електронний зв'язок з першої митницею прибуття. Проте, відповідальною за аналіз ризиків залишається митниця прибуття.

Для отримання преференційного доступу на ринок ЄС у рамках зони вільної торгівлі між Україною та ЄС ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» має підтвердити походження товару з України та отримати сертифікат із перевезення товарів форми EUR.1, який видається Державною фіскальною службою України безоплатно на кожен партію товару при експорті товарів з України до країн ЄС. Термін дії сертифіката становить 4 місяці.

Митні підрозділи Державної фіскальної служби України видають сертифікати за формою EUR.1 на товари українського походження, що експортуються до країн ЄС, відповідно до Порядку заповнення та видачі митницею сертифіката з перевезення товару EUR.1 відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС (Наказ Мінфіну №1142 від 18.11.2014). Цей порядок аналогічний тому, що діє в європейських країнах, і передбачає спрощення експорту до ЄС з одночасним посиленням відповідальності експортера за достовірність інформації, яка необхідна для визначення українського походження товару.

Сертифікат EUR.1 дозволяє ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» після ввезення товарів українського походження на територію ЄС користуватися умовами преференційної торгівлі – до них застосовуються пільги зі сплати мита. Сертифікат видається у разі, якщо його потрібно пред'явити як доказ, що товар відповідає вимогам правил визначення преференційного походження, встановлених Угодами, при застосуванні преференційних ставок ввізного мита.

Узагальнимо перелік документів, які ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» подає для митного оформлення товарів у режимі експорту:

- рахунок-фактура;
- декларація митної вартості;
- транспортна документація;

- документ, що засвідчує страхування вантажу (якщо передбачено Incoterms-2010);
- пакувальний лист (P/L) (перелік товарів, що ввозяться, подається разом з рахунком-фактурою і транспортною документацією);
- митна декларація на експорт;
- документ, що підтверджує походження товару;
- імпортна ліцензія для товару (якщо товар експортується на ринок ЄС в рамках тарифної квоти);
- дозволи та сертифікати уповноважених органів;
- інші документи залежно від трансакції.

2.3. Оцінка ефективності зовнішньоторговельних операцій ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»

Важливою складовою діяльності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» є здійснення зовнішньоторговельних операцій. Підприємство ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» активно здійснює свої експортні операції з 2011 р.

Розглянемо динаміку та структуру експорту досліджуваного підприємства.

Протягом досліджуваного періоду темпи зростання обсягів реалізації продукції на зовнішніх ринках переважали над темпами зростання обсягів продажу на внутрішньому ринку (табл. 2.10). Так обсяги збуту продукції на внутрішньому ринку збільшилися у 7,4 рази (на 2561230 тис. грн), на зовнішніх – у 10,5 рази (на 496708 тис. грн). Необхідно зауважити, що обсяги реалізації на зовнішніх ринках щороку збільшуються.

Таблиця 2.10

Динаміка обсягів реалізації продукції ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» у 2013-2017 рр.

Період	Показник		
	Внутрішній ринок	Зовнішні ринки	Усього
Обсяги реалізації продукції, тис. грн			
2013	401162	52195	453357
2014	591427	90365	681792
2015	1614860	239092	1853952
2016	2306826	402508	2709334
2017	2962392	548903	3511295
Абсолютне відхилення, тис. грн			
2014/2013	190265	38170	228435
2015/2014	1023433	148727	1172160
2016/2015	691966	163416	855382
2017/2016	655566	146395	801961
2017/2013	2561230	496708	3057938
Темпи зростання, %			
2014/2013	147	173	150
2015/2014	273	265	272
2016/2015	143	168	146
2017/2016	128	136	130
2017/2013	738	1052	775

Джерело: розраховано автором на основі даних ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»

У структурі обсягів реалізації продукції ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» переважає частка збуту на внутрішньому ринку (рис. 2.1).

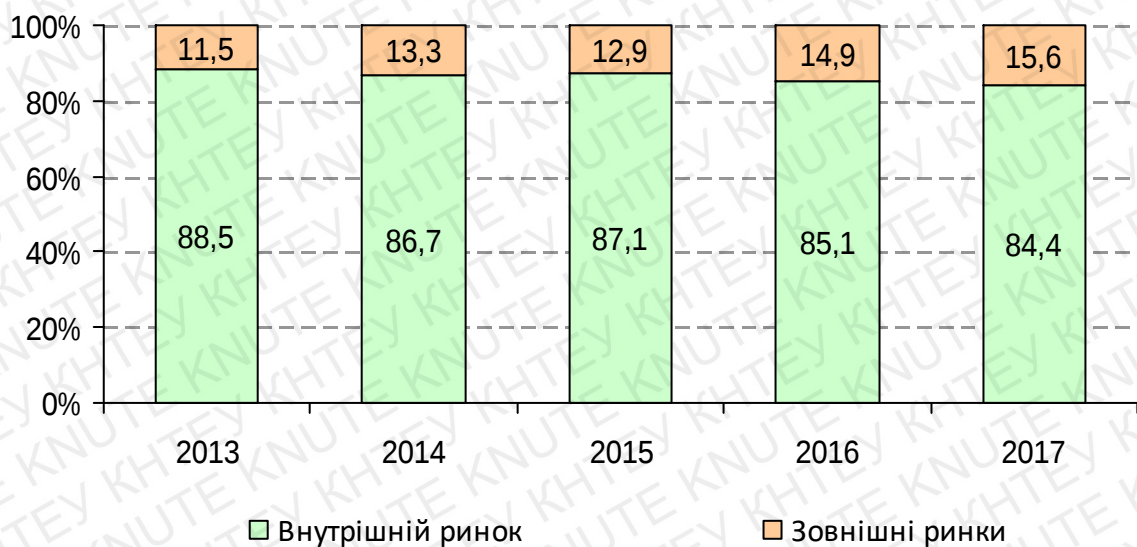


Рис. 2.1. Структура обсягів реалізації продукції ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» у 2013-2017 рр.

Джерело: розраховано автором на основі даних ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»

Проте починаючи з 2012 р. частка експорту у загальній структурі реалізації продукції щороку збільшується. У 2017 р. питома вага експортних поставок склала 15,6% проти 11,5% у 2013 р.

Експорт продукції ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» представлений насінням та засобами захисту рослин. Розглянемо динаміку та структуру експорту ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

У табл. 2.11 наведено динаміку обсягів експорту ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

Протягом 2013-2017 рр. обсяги експорту насіння збільшилися у 10,7 рази, засобів захисту рослин – у 6,1 рази. У вартісному вираженні обсяги реалізації на зовнішніх ринках насіння збільшилися на 484184 тис. грн, засобів захисту рослин – на 12524 тис. грн. Найбільші обсяги реалізації насіння підприємство мало у 2016 р. (збільшення на 154018 тис. грн).

Таблиця 2.11

**Динаміка обсягів експорту ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»
у 2013-2017 рр.**

Період	Показник		
	Насіння	Засоби захисту рослин	Усього
Обсяги реалізації продукції, тис. грн			
2013	49753	2442	52195
2014	85137	5228	90365
2015	235821	3271	239092
2016	389839	12669	402508
2017	533937	14966	548903
Абсолютне відхилення, тис. грн			
2014/2013	35384	2786	38170
2015/2014	150684	-1957	148727
2016/2015	154018	9398	163416
2017/2016	144098	2297	146395
2017/2013	484184	12524	496708
Темпи зростання, %			
2014/2013	171	214	173
2015/2014	277	63	265
2016/2015	165	387	168
2017/2016	137	118	136
2017/2013	1073	613	1052

Джерело: розраховано автором на основі даних ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»

У структурі експорту частка насіння складає більш ніж 90%. Частка експорту засобів захисту рослин коливалася у досліджуваному періоді в межах 1,37%-5,79% (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

**Динаміка структури експорту ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»
у 2013-2017 рр.**

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	Відхилення, 2017/2013
Насіння	95,32	94,21	98,63	96,85	97,27	1,95
Засоби захисту рослин	4,68	5,79	1,37	3,15	2,73	-1,95
Усього	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	–

Джерело: розраховано автором на основі даних ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»

У табл. 2.13 наведено динаміку обсягів експорту насіння ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» у розрізі географічної структури.

Таблиця 2.13

Динаміка обсягів експорту насіння ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» у розрізі географічної структури у 2013-2017 рр.

Період	Країни						
	Німеччина	Румунія	Білорусь	Молдова	Туреччина	Казахстан	Усього
Обсяги реалізації, тис. грн							
2013	–	–	7264	10846	17613	14030	49753
2014	–	–	8684	20858	41462	14133	85137
2015	–	–	34194	49286	74048	78293	235821
2016	19882	–	42492	83426	100188	143851	389839
2017	29900	33104	43249	79023	152172	196489	533937
Абсолютне відхилення, тис. грн							
2014/2013	–	–	1420	10012	23849	103	35384
2015/2014	–	–	25510	28428	32586	64160	150684
2016/2015	19882	–	8298	34140	26140	65558	154018
2017/2016	10018	33104	757	-4403	51984	52638	144098
2017/2013	29900	33104	35985	68177	134559	182459	484184
Темпи зростання, %							
2014/2013	–	–	120	192	235	101	171
2015/2014	–	–	394	236	179	554	277
2016/2015	–	–	124	169	135	184	165
2017/2016	150	–	102	95	152	137	137
2017/2013	–	–	595	729	864	1400	1073

Джерело: розраховано автором на основі даних ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»

У досліджуваному періоду збільшилися обсяги експорту насіння до всіх країн-партнерів. Так обсяги експорту до Білорусі збільшилися майже у 6 разів (на 35985 тис. грн), Молдови – у 7,3 рази (на 68177 тис. грн), Туреччини – у 8,6 разів (на 134559 тис. грн), Казахстану – у 14 разів (на 182459 тис. грн). Також у 2016 р. ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» почало здійснювати поставки до Німеччини, у 2017 р. – до Румунії.

На рис. 2.2 наведено географічну структуру експорту насіння ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

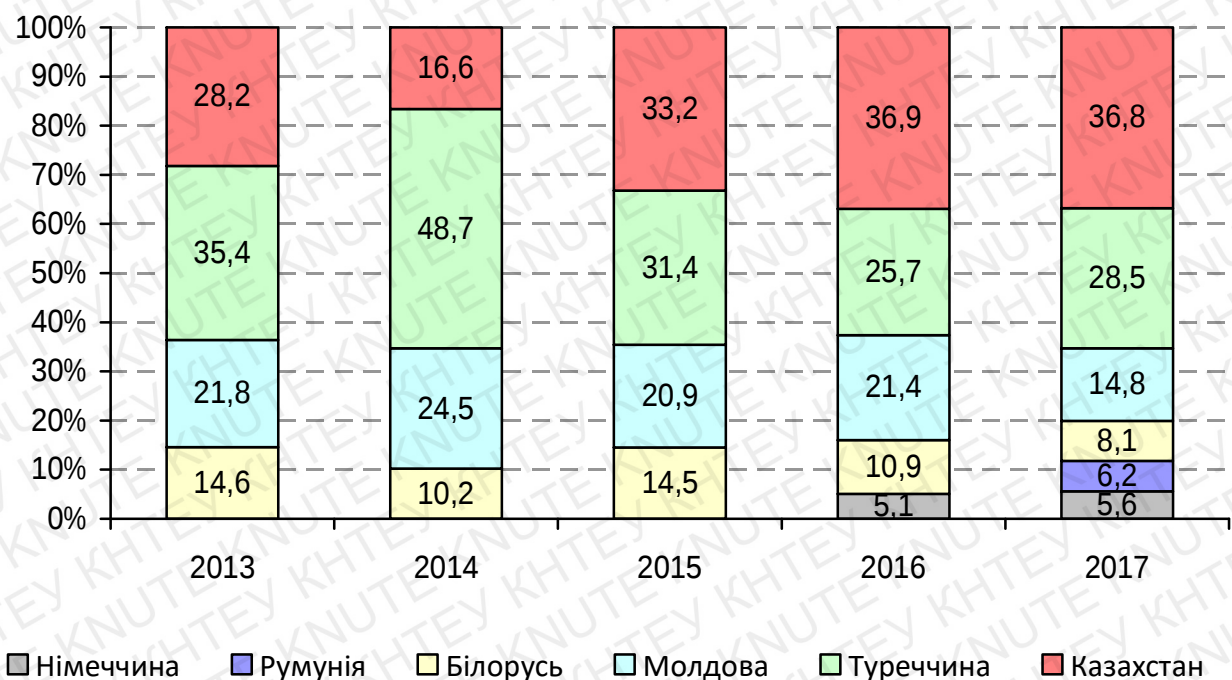


Рис. 2.2. Географічна структура експорту насіння ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» у 2013-2017 рр.

Джерело: розраховано автором на основі даних ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»

Найбільшу частку у структурі експорту насіння досліджуваного підприємства становить експорт до Казахстану. Частка цієї країни збільшилася протягом 2013-2017 рр. з 28,2% до 36,8%. Другою країною найбільшим партнером у експорті ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» є Туреччина, частка якої зменшилася з 35,4% до 28,5%. Питома вага Молдови у експорті підприємства зменшилася з 21,8% до 14,8%, Білорусі – з 14,6% до

8,1%. Поступово збільшується частка експорту до Німеччини – з 5,1% у 2016 р. до 5,6% – у 2017 р. Частка експорту Румунії у 2017 р. склала 6,2%

Динаміку обсягів експорту насіння ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» у розрізі товарної структури представлено у табл. 2.14.

Товарна структура експорту ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» представлена 10 видами насіння. Обсяги експорту збільшилися за всіма видами насіння. Найсуттєвіше зростання відбулося насіння пшениці (у 18,3 рази) та насіння пшениці (у 11,5 разів).

Таблиця 2.14

Динаміка обсягів експорту насіння ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» у розрізі товарної структури у 2013-2017 рр.

Продукція / Показник	2013	2014	2015	2016	2017
	Обсяги реалізації, тис. грн				
Насіння соняшнику	13483	21455	58484	91222	124406
Насіння цукрових буряків	12588	19071	55418	98239	122272
Насіння коріандру	–	–	12734	–	13348
Насіння спельти	–	6981	–	35475	–
Насіння ріпаку	5373	–	22875	30797	61937
Насіння кукурудзи	6020	–	34902	–	43249
Насіння пшениці	5075	10131	33486	61206	92905
Насіння ячменю	–	11323	–	50289	45385
Насіння гороху	–	5449	–	–	11747
Насіння сої	7214	10727	17922	22611	18688
Усього	49753	85137	235821	389839	533937
Абсолютне відхилення, тис. грн	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2017/2013
Насіння соняшнику	7972	37029	32738	33184	110923
Насіння цукрових буряків	6483	36347	42821	24033	109684
Насіння коріандру	–	12734	-12734	13348	13348
Насіння спельти	6981	-6981	35475	-35475	–
Насіння ріпаку	-5373	22875	7922	31140	56564
Насіння кукурудзи	-6020	34902	-34902	43249	37229
Насіння пшениці	5056	23355	27720	31699	87830
Насіння ячменю	11323	-11323	50289	-4904	45385
Насіння гороху	5449	-5449	–	11747	11747
Насіння сої	3513	7195	4689	-3923	11474
Усього	35384	150684	154018	144098	484184
Темпи зростання, %	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2017/2016	2017/2013
Насіння соняшнику	159	273	156	136	923
Насіння цукрових буряків	152	291	177	124	971
Насіння коріандру	–	–	–	–	–

Закінчення таблиці 2.14

Насіння спельти	—	—	—	—	—
Насіння ріпаку	—	—	135	201	1153
Насіння кукурудзи	—	—	—	—	718
Насіння пшениці	200	331	183	152	1831
Насіння ячменю	—	—	—	90	—
Насіння гороху	—	—	—	—	—
Насіння сої	149	167	126	83	259
Усього	171	277	165	137	1073

Джерело: розраховано автором на основі даних ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»

Як видно з рис. 2.3, у досліджуваному періоді у структурі експорту підприємства збільшилися частка насіння ріпаку (з 10,8% до 11,6%) та пшениці (з 10,2% до 17,4%). У той же час зменшилися частка насіння соняшнику (з 27,1% до 23,3%), цукрових буряків (з 25,3% до 22,9%), коріандру (з 5,4% до 2,5%), кукурудзи (з 12,1% до 8,1%), ячменю (з 13,3% до 8,5%), гороху (з 6,4% до 2,2%) та сої (з 14,5% до 3,5%). На кінець 2017 р. більше 75% експорту забезпечували насіння соняшнику, цукрових буряків, пшениці та ріпаку.

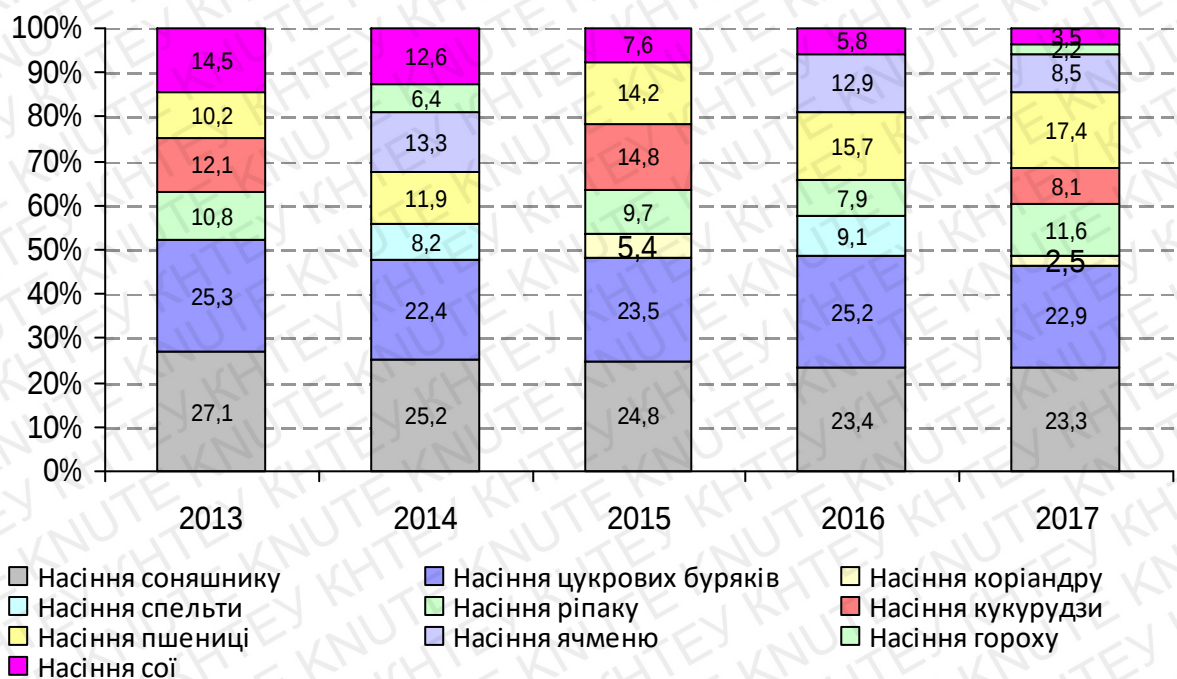


Рис. 2.3. Товарна структура експорту насіння ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» у 2013-2017 рр.

Джерело: розраховано автором на основі даних ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»

Аналіз ефективності зовнішньоторговельних операцій є невід'ємною та визначальною частиною загального аналізу зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» та має важливе значення для оцінки поточного економічного стану підприємства, перспектив його розвитку і попередження фінансових втрат.

Розрахуємо показники ефективності експорту насіння ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

**Динаміка показників ефективності експорту насіння ПрАТ
«Лебединський насіннєвий завод» у 2013-2017 рр., тис. грн**

Показники	Період					Відхилення, 2017/2013
	2013	2014	2015	2016	2017	
Чистий дохід від експорту	49753	85137	235821	389839	533937	484184
Собівартість експортної продукції	34330	58319	163896	268989	379095	344765
Накладні витрати на експорт:	38709	65641	183704	301853	418798	380089
- сума мита	2488	4257	11791	19492	26697	24209
- витрати на збут	896	1362	3301	5575	6407	5511
- інші витрати на експорт	995	1703	4716	7797	6599	5604
Ефект від експорту	11044	19496	52117	87986	115139	104095
Коефіцієнт ефективності експорту	1,29	1,30	1,28	1,29	1,27	-0,02

Джерело: розраховано автором на основі даних ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»

Таким чином, експорт насіння ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» протягом досліджуваного періоду був ефективним. Проте коефіцієнт ефективності експорту демонструє тенденцію до зменшення (на 0,02). Отже, підприємству необхідно шукати шляхи підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій.

На останньому етапі аналізу діяльності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» для оцінювання сильних та слабких сторін підприємства застосуємо SWOT-аналіз, що дозволить здійснити детальне вивчення зовнішнього й внутрішнього середовища підприємства, а також визначити напрями удосконалення його діяльності (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

SWOT-аналіз ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»

Внутрішнє середовище	
Сильні сторони	Слабкі сторони
– розташування земельного банку в регіонах, не схильних до посух; – матеріально-технічна база; – ефективні технології виробництва; – наявність митно-ліцензійного складу, власного елеватора, власної залізничної колії; – кваліфікований персонал; – можливість прямого та швидкого доступу до всіх надсучасних інновацій в сфері насінництва; – системи захисту рослин та технічного оснащення; – поєднання агрономічного досвіду з програмами по залученню та навчанню молодих спеціалістів; – виконання зобов'язань та дотримання строків перед партнерами та орендодавцями; – розробка та реалізація довгострокових соціальних програм;	– сезонність у виробництві насіння; – знос основних фондів, низька продуктивність праці; – повільне впровадження інновацій, що визначають конкурентоспроможний розвиток підприємства; – недостатній рівень використання сучасних систем ресурсозбереження; – старіння технологічного та енергетичного обладнання;
Зовнішнє середовище	
Можливості	Загрози
– залучення інвесторів; – подальший розвиток експорту та пошук нових ринків збуту за кордоном; – збільшення посівних площ; – збільшення обсягів реалізації основної та побічної продукції на експорт; – розробка науково-обґрунтованих сівозмін; – розвиток виробничої інфраструктури; – механізація та автоматизація процесу виробництва; – удосконалення організаційної структури управління; – розширення асортименту продукції на експорт.	– недосконала законодавча база в с/г сфері; – велике податкове навантаження; – підвищення цін на ресурси виробничого призначення; – погіршення кредитної політики (підвищення відсоткових ставок за кредитами, нові умови кредитування тощо); – зниження попиту на продукцію; – зниження цін на вироблену насіннєву продукцію; – погіршення кліматичних умов (вимерзання посівів, засуха тощо); – нестабільна урожайність та якість вирощеної продукції, що має високу залежність від погодних умов та клімату; – зменшення кількості працездатного населення (пошук молоддю більш привабливих умов життя)

Джерело: складено автором.

Отже, SWOT-аналіз показав, що на ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» переважають сильні сторони та зовнішні можливості. Це свідчить про можливість і доцільність подальшого розвитку підприємства.

Висновки до розділу 2

ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» – одна з найбільших агропромислових компаній в Україні, що входить до десятки лідерів, які динамічно розвиваються у цьому секторі. Агровиробництво на ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» включає як виробництво зернових та технічних культур, так і розвиток тваринництва (зокрема вирощування великої рогатої худоби), зернотрейдерську діяльність та надання послуг власного сертифікованого елеватора. За результатами проведеного аналізу фінансово-господарську діяльність ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» можна оцінити як задовільну.

ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» здійснює експортні та імпорتنі зовнішньоторговельні операції. За кордоном підприємство закуповує техніку та обладнання, необхідне для здійснення ефективного агровиробництва. Разом з цим підприємство експортує продукцію власного виробництва. Незалежно від країни, до якої ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» здійснює поставки, вся продукція є об'єктом регулювання у сфері карантину рослин для цілей експорту, та підлягає державним видам контролю на кордоні. Для експорту продукції в країни ЄС ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» має реєстрацію та ідентифікацію суб'єкта підприємницької діяльності в базі даних EORI у Німеччині. До того ж, для того, щоб зробити можливою оцінку ризиків до прибуття товарів, та забезпечити відсутність затримок в логістичному ланцюзі постачань, попередня інформація щодо всіх товарів, які ввозяться ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» в Європейське Співтовариство, надається до ввезення товарів в ЄС у формі Загальної Декларації Прибуття (Entry Summary Declaration - ENS). Для отримання преференційного доступу на ринок ЄС у рамках зони вільної торгівлі між Україною та ЄС ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» має підтвердити походження товару з України та отримати сертифікат із перевезення товарів форми EUR.1, який видається Державною

фіскальною службою України безоплатно на кожну партію товару при експорті товарів з України до країн ЄС. Сертифікат EUR.1 дозволяє ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» після ввезення товарів українського походження на територію ЄС користуватися умовами преференційної торгівлі – до них застосовуються пільги зі сплати мита.

Важливою складовою діяльності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» є здійснення зовнішньоторговельних операцій. Підприємство здійснює експортні операції не так давно – з 2011 р. Протягом досліджуваного періоду темпи зростання обсягів реалізації продукції на зовнішніх ринках переважали над темпами зростання обсягів продажу на внутрішньому ринку. Експорт продукції ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» представлений насінням та засобами захисту рослин. Країнами-партнерами підприємства у експорті насіння є Німеччина, Румунія, Білорусь, Молдова, Туреччина та Казахстан. Товарна структура експорту ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» представлена 10 видами насіння. Більше 75% експорту забезпечують насіння соняшнику, цукрових буряків, пшениці та ріпаку. Аналіз ефективності зовнішньоторговельних операцій є невід’ємною та визначальною частиною загального аналізу зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» та має важливе значення для оцінки поточного економічного стану підприємства, перспектив його розвитку і попередження фінансових втрат. експорт насіння ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» протягом досліджуваного періоду був ефективним. Проте коефіцієнт ефективності експорту демонструє тенденцію до зменшення (на 0,02). Отже, підприємству необхідно шукати шляхи підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій. SWOT-аналіз показав, що на ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» переважають сильні сторони та зовнішні можливості. Це свідчить про можливість і доцільність подальшого розвитку підприємства.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ПРАТ «ЛЕБЕДИНСЬКИЙ НАСІННЄВИЙ ЗАВОД»

3.1. Напрями підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»

Запорукою успіху підприємства є зважена та обґрунтована стратегія його розвитку. В умовах глобалізації економіки одним зі шляхів розвитку суб'єктів господарювання є експортна діяльність. З метою ефективної організації експорту важливим завданням менеджменту підприємств стає вихід на нові зарубіжні ринки [41].

Першим етапом при виході на нові зарубіжні ринки має бути етап попереднього відбору можливих ринків, сутність якого зводиться до оцінки всіх потенційно можливих ринків збуту продукції підприємства. При цьому основними макрофільтрами для оцінювання є географічна віддаленість, політичні ризики, ризики бізнес-середовища [42].

Географічна віддаленість – це фактор, що визначає низку особливостей експортної діяльності. При значній географічній віддаленості зростають витрати на доставку продукції, що значно здорожчує її ціну, подовжуються терміни доставки, що негативно впливає на збереженість, а також зростають ризики втрати або пошкодження товару. Крім того, географічна віддаленість визначає можливості використання того чи іншого виду транспорту для доставки товарів за кордон.

Виходячи з географічної віддаленості, для більшості вітчизняних підприємств можливими зарубіжними ринками збуту продукції можуть бути:

- країни близького зарубіжжя (перш за все, найближчі країни СНД: Грузія, Молдова, Білорусь, Вірменія);

– європейські країни (перш за все, найближчі країни Західної та Центральної Європи: Польща, Німеччина, Чехія, Австрія).

Регіони з географічною віддаленістю більше 3–4 тис. км є менш привабливими для збуту продукції багатьох підприємств, оскільки транспортування товару на такі значні відстані підвищить ціну на продукцію до такого рівня, що вона буде неконкурентною на ринку. Але для ряду експортоорієнтованих галузей України чинник географічної віддаленості є маловпливовим. Тому потенційно привабливими ринками, наприклад для зернотрейдерів, є також країни Азії, Близького Сходу.

Щодо потенційно можливих ринків збуту для вітчизняних підприємств з позиції політичних ризиків, зауважимо, що значні сприятливі зміни відбулися останнім часом у взаємодії України та держав-членів Європейського Союзу, зокрема щодо можливостей зростання експорту вітчизняних товарів до ЄС. Ці можливості пов'язані з підписанням Угоди про асоціацію між Україною та ЄС [43].

Але, незважаючи на тарифну лібералізацію, перешкодою для виходу вітчизняної продукції на європейський ринок є нетарифні бар'єри (різниця у технічних регламентах, стандартах, системах оцінки відповідності, контролю якості та безпеки продукції). Так, наприклад, Україна отримала дозвіл повноправно брати участь в міжнародній торгівлі насінням цукрових та кормових буряків. Проте, для того, щоб розпочати експорт, необхідно мати Закон України про приєднання до схем міжнародної торгівлі насінням цих культур. Після підписання відповідного закону, стане можливим завезення батьківських форм гібридів цукрового буряку до України для того, щоб вирощувати насіння для Європи. Україна буде видавати спеціальний сертифікат ОЕСР [44].

Політична ситуація та відносини з країнами СНД характеризується нестабільністю, що пов'язана з військовим конфліктом на Сході України. Події в Україні створюють вторинні ефекти для всіх країн СНД та їхніх

основних торговельних партнерів. У разі подальшої нестабільності зростають ризики порушення торговельних та фінансових зв'язків у регіоні. Тобто, ринок більшості держав СНД сьогодні також є більш ризиковим порівняно з європейським ринком. Перш за все, це стосується ринку країн, що входять до Митного Євразійського Союзу. Усе це свідчить про загальне зниження привабливості ринку збуту країн СНД [45].

Можливості виходу українських підприємств на азійські ринки обумовлені низкою чинників. По-перше, країни Азії та Близького Сходу демонструють стійке зростання чисельності населення, що потребує значного обсягу продовольства – продукції харчової промисловості, кормів для сільськогосподарських тварин тощо. Це створює передумови експорту на азійські ринки зернових культур, шроту, борошна тощо. По-друге, ряд країн вказаного регіону є відомими реекспортерами (наприклад, Ліван, Катар, ОАЕ). Тому вихід на ринок цих країн може бути досить перспективним і ємнісним. Разом з тим, вихід на ринки країн Азії та Близького Сходу має певні перешкоди, як політичного, так і культурно-релігійного характеру. Основними політичними перешкодами стають тарифні і нетарифні засоби захисту зарубіжних ринків. Так, наприклад, в Туреччині імпортні податки на пшеницю становлять до 130%, ячменю – 130%, кукурудзи – 130%, рису – 45%. Імпортні мита на сільськогосподарську продукцію в Японії є одними з найбільших серед розвинених країн, оскільки держава захищає національних фермерів. Торгівля ключовими зерновими також контролюється державою через систему тарифних квот. Поряд з цим, вихід на японський ринок є ускладненим у зв'язку із значними технічними бар'єрами – високими вимогами до якості продукції, її пакування, маркування тощо [46].

Культурно-релігійними перешкодами до експорту вітчизняної продукції агропромислового комплексу у країни Азії та Близького Сходу є традиції ісламських держав – харчові продукти мають відповідати стандартам «халяль».

Загалом, проведений аналіз зарубіжних ринків показав, що за чинниками географічної віддаленості та політичних ризиків найбільш потенційно привабливими для просування продукції вітчизняних підприємств є ринки саме європейського регіону.

Місією експортної стратегії ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» має бути просування власної продукції на європейський ринок шляхом налагодження довготривалих тісних стосунків з іноземними партнерами.

Метою виходу на нові зарубіжні ринки ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» має бути збільшення обсягів реалізації продукції підприємства за рахунок експортної діяльності.

Досягнення цієї мети ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» потребує вирішення таких завдань:

- пошук можливих покупців продукції підприємства в європейських країнах;
- встановлення тісних контактів з іноземними покупцями;
- забезпечення високої якості продукції відповідно до європейських стандартів;
- дотримання чіткого виконання умов зовнішньоекономічних контрактів з європейськими партнерами.

При цьому зауважимо, що сучасний період розвитку економіки характеризується такими факторами зовнішньоекономічного макрооточення:

- значне зростання валютного курсу;
- високі стандарти якості продукції в Європі;
- високі вимоги до дотримання умов зовнішньоекономічних контрактів та низький рівень довіри до українських експортерів;
- використання європейськими підприємствами сучасних інформаційних систем з метою документообігу зовнішньоекономічної діяльності [41].

Охарактеризуємо більш детально вплив кожного з факторів макрооточення та можливі стратегічні заходи ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» для зменшення негативного впливу середовища і використання його позитивних наслідків.

Зростання валютного курсу матиме здебільшого позитивний вплив на фінансову діяльність ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод», тому цей фактор є активізуючим, стимулюючи вихід підприємства на нові зарубіжні ринки.

Основним бар'єром виходу ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» на зарубіжні європейські ринки є високі стандарти якості продукції сільського господарства в Європі. Тому при переорієнтації експорту на європейські держави ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» має, перш за все, здійснити сертифікацію продукції відповідно до вимог ЄС.

Важливими умовами є високі вимоги європейських виробників до дотримання умов зовнішньоекономічних контрактів та низький рівень їх довіри до українських експортерів. Для покупців з Європи дуже важливою є безпека і розвинена логістика – вони купують товар тільки від фірм з ЄС і тільки з постачанням на завод. Багато кінцевих споживачів не «пускають» нових постачальників (особливо для великих обсягів) і фірми без сертифікатів, потрібних в даній галузі [41]. З метою збільшення довіри іноземних партнерів ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» доцільно здійснювати навчання управлінського персоналу у Європі, а також навчання управлінського персоналу іноземним мовам.

Суттєвим фактором впливу макрооточення при виході на європейський ринок є використання європейськими підприємствами сучасних інформаційних систем з метою документообігу зовнішньоекономічної діяльності та вимоги автоматизації аналогічних напрямків діяльності у своїх партнерів. Тому ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» також має прагнути до оптимізації документообігу експортної діяльності, використовуючи сучасні технології.

Для допомоги експортерам з-за меж Євросоюзу створено онлайн-інструмент ЄС "EU Trade Helpdesk". На цьому сайті відвідувачі можуть дуже швидко знайти всю потрібну інформацію, наприклад, правила і положення, які застосовуються до продуктів, що експортуються з країн, які не входять до складу ЄС (зокрема, з України). Також про розмір мита та інші вимоги: екологічні, технічні, ринкові стандарти, маркування. Про можливі преференційні угоди та знижки, якими можна скористатися експортована продукція та на яких умовах це може відбутися. Крім цього, можна ознайомитися зі статистикою імпорту того чи іншого товару до Євросоюзу [47]. Отже, при виході на європейський ринок перед менеджерами ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» постає необхідність навчитися працювати з вказаним онлайн ресурсом з метою оптимізації планування експортної діяльності підприємства.

У стратегії економічного зростання ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» важливе місце посідає підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій, що має бути спрямовано на зміцнення позицій підприємства у зовнішній торгівлі та забезпечувати вихід на нові ринки. Одним зі способів досягнення цієї мети є диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності, що може стати механізмом стимулювання подальших структурних перетворень, якісної перебудови всієї системи зовнішньоекономічних зв'язків [48]. Проведення диверсифікаційних заходів відбувається за двома напрямками: проникнення в види бізнесу, що виходять за межі сектору діяльності підприємства, і розширення спектра пропонованих підприємством продуктів і послуг. Диверсифікація визначається як зміна виробничої складової об'єкта управління з метою виробництва продукту, що спрямований на задоволення споживчої потреби, відмінної від тієї, на задоволення якої спрямований вже випущений продукт [49].

Для ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» диверсифікація експорту передбачатиме формування його ефективної і оптимальної структури, розширення асортименту товарів, а також освоєння нових зарубіжних ринків.

Хоча пріоритетними олійними культурами в Україні є соняшник, ріпак і соя, останніми роками зростає зацікавленість льоном олійним. На сьогодні льон олійний займає близько 3,5 млн га посівних площ у світі. Основними країнами, де його вирощують, є Канада, США, Китай, Індія, Росія, Казахстан. Нарощує виробництво льону Білорусь. Варто зазначити, що в країнах Європи щорічно попит на насіння льону сягає близько 600-700 тис. т, з яких основну частину займає продукція із Північної Америки. З огляду на географічну відстань вигідним є саме експорт українського льону, що має більше конкурентних переваг. Тому цей ринок є досить перспективним для вітчизняних аграріїв, зокрема для ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» [50, с. 6].

Виробництво насіння олійного льону в Україні відноситься до галузей, орієнтованих на експорт. За даними Українського клубу аграрного бізнесу, Україна займає 7 місце серед світових експортерів цієї культури [53].

Широке застосування насіння льону та олії з нього обумовлює попит на цю продукцію на зовнішніх ринках. З насіння льону виробляють високоякісну швидковисихаючу технічну олію, яку широко використовують для виготовлення натуральної оліфи, лаків, емалей, високоякісних фарб, лінолеуму, антикорозійних покриттів, мила, замазок, клейонок тощо. Використовують лляну олію і як харчовий продукт. Дослідженнями останніх років виявлено надзвичайні лікарські властивості лляної олії. У свою чергу, продукти переробки насіння льону, а саме макуха і шрот, є дуже цінним кормом для худоби [57].

Тому пропонуємо ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» диверсифікувати експортні поставки за рахунок освоєння ринку льону олійного.

3.2. Обґрунтування проекту диверсифікації асортиментного портфеля зовнішньоторговельних операцій підприємства

Позитивним фактором, який може стимулювати вирощування льону ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» є те, що з 2015 р. для країн ЄС набула чинності вимога до автовиробників, які зобов'язані для внутрішнього оздоблення автомобілів використовувати натуральні волокна, які виготовляють переважно з олійного льону. Це є додатковою можливістю експортувати в Європу не лише насіння льону, а й натуральне технічне волокно, яке можна виготовити з олійного льону [52].

Варто також зазначити, що в країнах Європи щорічно попит на насіння льону сягає близько 600–700 тис. т, з яких основну частину займає продукція із Північної Америки. З огляду на географічну відстань вигідним є саме експорт українського льону, що має більше конкурентних переваг. Тому цей ринок є досить перспективним для вітчизняних аграріїв.

Український льон купують країни ЄС, а також Єгипет, Туреччина, Росія, Китай. Основними споживачами у 2017 році були В'єтнам (35%), Польща (16%), Єгипет (10%). Олія користується попитом у Китаї, Південній Кореї, Туреччині, Польщі, а макуха – у Польщі, Італії, Білорусі, країнах Прибалтики. Зацікавленість Євросоюзу льоном з країн СНД зумовлена більшою екологічністю продукції, особливо після того, як було виявлено, що канадський льон генетично модифікований. Також важливим є те, що наші природні умови дозволяють льону самостійно дозріти без застосування десикантів [49].

Основними конкурентами українського льону на світовому ринку є Росія і Казахстан. Виробники насіння льону цих країн більш конкурентоздатні завдяки програмам державної підтримки у формі дотацій та відсутності експортного мита. Крім того, ці країни мають власні енергетичні ресурси, тому ціни на пальне, мінеральні добрива й

паливномастильні матеріали нижчі вітчизняних, що, відповідно, також зменшує собівартість вирощеної продукції [50].

Експортна ціна реалізації льону олійного виробництва України у 2017 р. склала 300–350 дол./т, при цьому виробництва Канади – 470 дол./т, Казахстану – 265 дол./т [49].

Льон олійний можна вирощувати в усіх ґрунтово-кліматичних зонах України завдяки біологічним властивостям та екологічній адаптованості. Основними регіонами вирощування льону олійного є південні області (Запорізька, Дніпропетровська, Миколаївська, Херсонська), хоча останніми роками площі під цією культурою збільшуються і в областях центрального й північного регіонів. В Україні льоном олійним займаються переважно малі й середні агрофірми: ПСП «Альфа-Агро», «Аграрник», «СТОВ» (Херсонська обл.), СПК «Зеленоярське» і «Оазис» (Миколаївська область), ФГ «Сократ», Товариство «Банівське», ДП «Ізвестія» (Запорізька обл.), ФГ «Анастасія», ТОВ «СП «Агропромаш» і ТОВ «Агрофармакін» (Дніпропетровська обл.).

Льоном олійним можна насичувати до 20% посівних площ, але поки що в Україні ринок цієї культури залишається нішевим. Протягом останніх п'яти років у загальній структурі посівів олійних культур льону олійному належить частка менша за 1%, а його частка у структурі виробництва олійного насіння – на рівні 0,3% [50, с. 7].

Основним фактором, який сприяє зростанню посівних площ під льоном, є значна економічна ефективність цієї культури. Через високу олійність (45–50%) і потенційну врожайність (2,0–2,5 т/га) він є високорентабельною культурою. Вирощування льону обходиться в 1,3–1,5 рази дешевше за соняшник. Вирощування олійного льону не вимагає значних витрат: три роки поспіль на один гектар посівів не витрачалося більше \$288, а рентабельність становила близько 47% за середньої врожайності 1,5 т/га. У 2017 р. тонна олійного льону коштувала близько 10 тис. грн. При цьому,

завдяки своїй стійкості до посухи, олійний льон можна вирощувати практично у всіх регіонах України [51].

Слід зазначити, що олійний льон ще не набув достатньої популярності серед українських аграріїв, що не в останню чергу можна пояснити поширеним стереотипом про його низьку врожайність і, відповідно, низьку прибутковість. Однак головними причинами низької врожайності цієї культури є використання застарілих сортів, неякісного насіння та недотримання елементарних вимог технології вирощування [53]. На нашу думку, розуміння ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» потенціалу високої прибутковості олійного льону допоможе зайняти цій культурі гідне місце у структурі посівів сільськогосподарських культур.

Проблему низької врожайності можна вирішити шляхом використання високопродуктивних сортів і чіткого дотримання технології вирощування льону. З огляду на це розглянемо характеристику сортів льону олійного, що занесені до Державного реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні [54].

Вирішальне значення для успішного вирощування льону олійного має правильний вибір його сортів (табл. 3.1).

Вітчизняний ринок насіння льону олійного представлений переважно сортами вітчизняної селекції, більшість з яких, на жаль, застаріла, а іноземна селекція практично не представлена. У сегменті вітчизняних заявників насіння льону олійного представлено провідними позиціями наукових установ Національної академії аграрних наук України. Найбільша кількість сортів льону олійного в реєстрі внесено й підтримується Інститутом олійних культур НААН. Це відомі, але вже досить застарілі, сорти. Всі сорти рекомендовані для вирощування в Степу та Лісостепу України, крім Ківіки, і характеризуються олійним напрямом використання. Конкуренцію Інституту олійних культур НААН становить ННЦ «Інститут землеробства» НААН.

Таблиця 3.1

Порівняльні характеристики сортів селекції льону олійного

Назва сорту	Походження, країна	Продуктивність	Стійкість проти (бали)			
			посухи	вилягання	осипання	хвороби
Айсберг	Інститут олійних культур НААН (Україна)	8	7	8	8	7
Водограй		8	7	7	8	8
Дебют		8	7	8	8	7
Золотистий		8	7	5	8	8
Ківіка		8	7	7	8	8
Орфей		8	7	8	8	7
Південна ніч		8	7	8	8	7
Світлозір		8	8	8	8	9
Евріка	ННЦ «Інститут землеробства» НААН (Україна)	7	8	9	8	7-9
Симпатик		8	8	8	8	9
Блакитно-помаранчевий		8	7	8	8	9
Оригінал		8	7	7	8	8
Версаль	ТОВ «Науковий інститут селекції» (Україна)	8	7	7	8	8
Лірина	«Deutsche Saatveredelung AG» (Німеччина)	7-9	7	8	8	7
Лібра	«Limagrain Advanta Nederland B.V.» (Нідерланди)	8	7	8	8	7

Джерело: складено автором на основі [50, 54].

Сорти рекомендовані для вирощування в усіх природно-кліматичних зонах України, що вигідно їх позиціонує на ринку насіння олійних культур. ТОВ «Науковий інститут селекції» в 2015 р. вперше вніс до Держреєстру сорт льону олійного Версаль, ставши при цьому першим вітчизняним приватним оригіном льону олійного в Україні.

Іноземна селекція представлена сортом льону олійного Лірина німецького оригіном «Deutsche Saatveredelung AG» та Лібра компанії «Limagrain Advanta Nederland B.V.»

Серед сортів, зареєстрованих до вирощування на території України, слід відмітити німецький олійний льон Лірина. Цей сорт вважається одним із найпродуктивніших у Німеччині за врожайністю й дає в середньому за

оптимальних умов та дотримання технології до 2,5–2,9 т/га. Навіть при ціні на олійний льон, яку пропонує ринок сьогодні, врожай 2 т/га може забезпечувати середню рентабельність у 100–170% [54].

Таким чином, ми рекомендуємо ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» звернути увагу на сорт "Лірина". У 2017 р. його вирощували в Київській, Житомирській, Одеській та Миколаївській областях. Зокрема, на півдні України цей сорт кілька років вирощує ПСП "Агропродукт", отримуючи урожай у 17–22 ц/га. У Київській області ТОВ СП "Трейдагропостач-200" на піщаному полі у 350 га отримало урожай у 21 ц/га. Сорт "Лірина" показав суттєво більшу врожайність порівняно з вітчизняними сортами [55].

Одним з основних факторів, що впливає на величину врожаю є правильно обрана норма висіву насіння. Розрахуємо рентабельність вирощування льону олійного залежно від норм висіву насіння (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Рентабельність вирощування льону олійного залежно від норм висіву насіння

Показники	Норми висіву, млн шт./га				
	5,0	6,0	7,0	8,0	9,0
Урожайність з 1 га, ц	14,1	16,1	15,8	15,1	14,6
Прибавка врожаю, ц	-1,7	0,3	–	-0,7	-1,2
Матеріально-грошові витрати на 1 га, грн	7340	7449	7623	7795	7969
Собівартість 1 ц, грн	521	463	482	516	546
Ціна реалізації 1 ц, грн	800	800	800	800	800
Вартість продукції за ціною реалізації, грн./га	11280	12880	12640	12080	11680
Умовний чистий прибуток, грн./га	3940	5431	5017	4285	3711
Рівень рентабельності, %	53,7	72,9	65,8	55,0	46,6

Джерело: створено автором на основі [56].

Аналіз даних економічної ефективності різних норм висіву показав, що найбільші затрати без прибутку з усіх норм висіву насіння отримали при

сівбі 9 млн шт. насінин/га, що пов'язано з високими витратами на закупівлю насіння. Найменшу собівартість насіння (463 грн/ц), найвищий рівень рентабельності (72,9%) при середніх затратах в досліді (7449 грн/га) можна одержати при вирощуванні льону олійного з нормою висіву 6 млн насінин/га.

Отже, оптимальною нормою висіву для ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» льону олійного є 6 млн штук схожих насінин на гектар. За таких умов льон олійний формує найвищу урожайність, найбільший вихід олії з гектара та забезпечує найвищий економічний ефект.

Структуру витрат на вирощування льону олійного наведено на рис. 3.1.

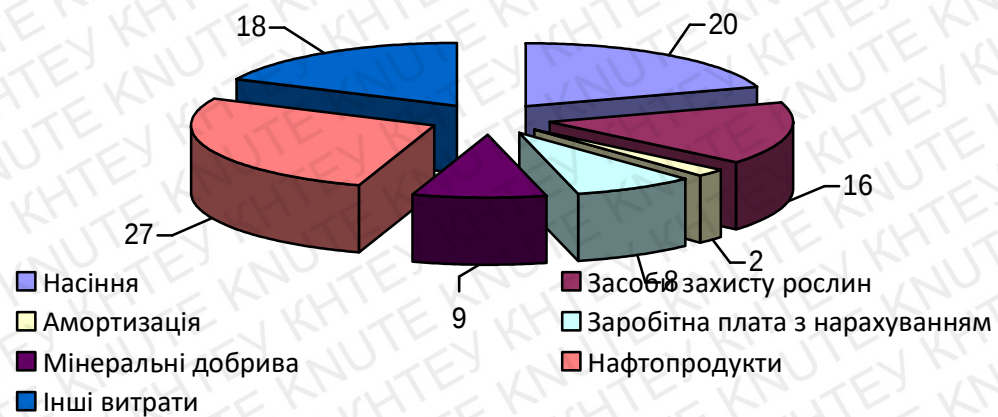


Рис. 3.1. Структура витрат на вирощування 1 га льону олійного, %

Джерело: створено автором на основі [45].

Розрахуємо орієнтовні витрати ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» на вирощування 1 га олійного льону (табл. 3.3).

Отже, середні витрати на вирощування цієї культури становлять від 6,5 тис. грн/га і вище залежно від комплексу чинників (добрива, насіння, оброблення ґрунту, захист, витрати палива тощо).

Таким чином, при ціні насіння льону приблизно 10,40 грн/т (з ПДВ) на умовах EXW і урожайності в 1 т/га, що передбачає мінімальну технологію, рентабельність становитиме приблизно 35–40%.

Таблиця 3.3

Орієнтовні витрати ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» на вирощування 1 га олійного льону (з ПДВ, з урахуванням заробітної плати)

Операція	Витрати, грн	
	мінімум	максимум
Дискування восени	110	150
Весняне внесення добрив	1500	2000
Передпосівна культивування	110	150
Насіння (40-50 кг/га)	2700	3420
Посів	150	180
Перше оброблення гербіцидами	800	900
Друге оброблення гербіцидами	800	900
Внесення мікродобрив (поєднується з однією з гербіцидних обробок)	–	180
Оброблення інсектицидами (поєднується з однією з гербіцидних обробок)	–	90
Оброблення фунгіцидами (за необхідності)	0	470
Збирання	330	450
Перевезення на тік	40	60
Чищення	40	50
Сушіння	0	110
Всього	6580	9110

Джерело: створено автором на основі [45; 51; 55].

Важливий аспект для зберігання насіння льону – його вологість. Неприятливі погодні умови в період збирання сільськогосподарської продукції можуть стати причиною надмірної її вологості, що призводить до втрат якості під час зберігання, тому виникає необхідність її сушіння.

Необхідно зазначити, що насіння льону олійного після збирання врожаю має високий ступінь забруднення, крупні домішки і, у випадку потрапляння у звичайну сушарку, негативно впливають на технологічний процес, сприяють утворенню застійних зон та перегрівання матеріалу, а невеликі розміри насіння роблять його дуже чутливим до високих температур [58]. Тому пропонуємо ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» придбати нову сушарку для льону олійного.

3.3. Розрахунок прогнозних показників зовнішньоторговельних операцій підприємства з урахуванням запропонованих заходів

На нинішньому етапі розвитку економіки України виникає ряд питань щодо пошуку шляхів підвищення ефективності функціонування її окремих галузей. Аграрний сектор є флагманом економіки держави за обсягами виробленої продукції та валютної виручки, експортним потенціалом, формуванням зовнішніх торговельних зв'язків, впровадженням технічних інновацій. Проте водночас не всі галузі аграрного сектору України розвиваються випереджальними темпами і достатньою мірою розкрили свій потенціал. Наприклад, на ринку олійних культур, який активно зростає і є стратегічно орієнтованим за декількома векторами (виробництво, переробка, експорт сировини та готової продукції), пріоритетними культурами виступають соняшник, соя, ріпак. Інші олійні культури, такі, як олійний льон, гірчиця, ріжій, сафлор, не мають достатнього поширення і вагової частки на ринку [52].

Цьому є багато причин: недовіра затверджених аграрних державних програм; відсутність довгострокової стратегії розвитку сільського господарства на державному рівні, зокрема у сфері насінництва; нівелювання програм пільгового кредитування аграріїв; невизначеність на ринку землі та пов'язане з цим небажання ризикувати з “довгими” проектами тощо. Внаслідок такої державної аграрної політики виробнича діяльність аграрних підприємств спрямована тільки на ті культури, які забезпечують отримання прибутку з мінімальним рівнем собівартості в короткостроковій перспективі. Це відображається в дво- або трипільній сівозміні з вирощування зернових культур (пшениці, кукурудзи, ячменю) та соняшнику, а інші культури взагалі не включаються до сівозміні. Також аграрії не зважають на помірне зниження родючості ґрунтів після щорічного вирощування соняшнику, ріпаку, тобто не додержуються системи сівозміні. Слід зазначити, що льон повинен виступати у сівозміні як альтернатива соняшнику. Такі галузі, як

льонарство, мають для економіки досить важливе значення, оскільки забезпечують сировинну незалежність у відновлюваних природних ресурсах, сприяють зниженню соціального напруження в регіонах шляхом збільшення зайнятості і доходів населення, задовольняють попит на природні, екологічно чисті продукти [41].

У параграфі 3.2 нами було запропоновано ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» диверсифікувати експортні поставки за рахунок освоєння ринку льону олійного. Диверсифікація дає можливість підприємствам «триматися на плаву» при складній економічній кон'юнктурі за рахунок випуску широкого асортименту продукції та послуг: збитки від нерентабельних виробів перекриваються прибутком від інших видів продукції. Цей процес стосується, передусім, переходу на нові технології, ринки та галузі, до яких раніше підприємство не мало ніякого відношення, крім того, сама продукція (послуги) підприємства має бути також абсолютно новою, і причому завжди необхідні нові фінансові інвестиції. Сутність процесу диверсифікації як економічного процесу має велике значення для підтримання можливості подальшого ведення господарської діяльності.

Розрахуємо економічну ефективність вирощування льону олійного ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

**Економічна ефективність вирощування льону олійного ПрАТ
«Лебединський насіннєвий завод»**

Показник	2019	2020	2021
Площа, тис. га	62,1	68,5	75,0
Урожайність, т/га	1,1	1,4	1,8
Валовий збір, тис. т	68,3	95,9	135,0
Фактичні витрати на 1 га, грн	9110,0	11387,5	14348,3
Фактичні витрати всього, млн грн	565,7	780,0	1076,1
Чистий Дохід від реалізації, з 1 га, грн	13970,0	17780,0	22860,0
Чистий Дохід від реалізації всього, млн грн	867,5	1217,9	1714,5
Економічна ефективність на 1 га, грн	4860,0	6392,5	8511,8
Економічна ефективність, млн грн	301,8	437,9	638,4
Коефіцієнт ефективності	1,53	1,56	1,59

Джерело: розраховано автором.

Отже, у перший рік ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» отримає ефективність 1,53. У наступні роки – 2020 р. та 2021 р. – ефективність збільшуватиметься до 1,56 та 1,59 відповідно.

Визначимо економічну ефективність нової сушарки насіння льону олійного порівняно з барабанною сушаркою, що наявна на ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод», та яку прийнято за базову. Розрахунок економічної ефективності здійснимо згідно з методикою [59]. Згідно з прийнятою методикою, економічна ефективність застосування нової сушарки повинна бути відображена такими основними показниками:

- повна собівартість виконуваних базовою та новою сушарками робіт;
- експлуатаційні витрати на утримання базової і нової сушарок;
- питомі капіталовкладення в сфері експлуатації базової та нової сушарок;
- питома матеріаломісткість базової і нової конструкції сушарок;
- річна економія коштів на експлуатаційних витратах при використанні нової сушарки.

Виходячи з експлуатаційних показників роботи базового і нового варіанту сушарки, нормативно-довідкових даних, цін на сільськогосподарську техніку, паливно-мастильні матеріали та інше, сформовано таблицю вихідних даних (табл.3.5).

Таблиця 3.5

Вихідні дані для розрахунку економічної ефективності сушарки для льону олійного для ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»

Показник	Од. виміру	Сушарки	
		Базова	Нова
Продуктивність сушарки	кг/год.	500	880
Тривалість роботи сушарки протягом року	днів	45	45
Чисельність обслуговуючого персоналу	осіб	2	2
Відпускна ціна сушарки	грн	-	630000
Вартість електроенергії	коп./кВт·год	224,0	224,0
Відрахування на додаткову заробітну плату	%	20	20
Ставка єдиного соціального внеску	%	22	22

Закінчення таблиці 3.5

Показник	Од. виміру	Сушарки	
		Базова	Нова
Годинна тарифна ставка слюсаря	грн/год.	40,21	40,21
Годинна тарифна ставка працівника	грн/год.	35,92	35,92
Витрати на матеріали, що використовуються при експлуатації сушарки	грн	130,02	120,30
Норматив галузевої рентабельності	%	25	25
Податок на додану вартість	%	20	20
Норматив відрахувань на реновацію	%	14,2	14,2
Норматив відрахувань на капітальний, поточний ремонт та техогляд сушарки	%	14,0	14,0

Джерело: створено автором на основі [58, 59, 60, 61].

У табл. 3.6 наведено результати розрахунків економічної ефективності сушарки для льону олійного.

Таблиця 3.6

**Показники економічної ефективності сушарки для льону олійного для
ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»**

Показник	Од. виміру	Сушарки	
		Базова	Нова
Продуктивність сушарки	кг/год.	500	880
Річний обсяг робіт	т/рік	360	663,6
Чисельність обслуговуючого персоналу	осіб	2	2
Затрати праці на сушіння	люд.-год./кг	2×10^{-3}	$1,136 \times 10^{-3}$
Річна економія затрат праці при застосуванні нової сушарки	люд.-год.	—	236,3
Собівартість сушіння	грн/кг	9,4	4,6
Експлуатаційні витрати на сушарку	грн/кг	8,4	4,0
Річна економія грошових засобів на експлуатаційних витратах при застосуванні нової сушарки	грн	—	120289
Питомі капіталовкладення в експлуатації сушарки	грн/кг	6,4	4,7
Питома металомісткість технологічного процесу сушіння	кг/кг	$2,1 \times 10^{-4}$	$9,6 \times 10^{-4}$
Термін окупності	роки	—	1,3

Джерело: розраховано автором згідно з методикою [59].

Отримані результати розрахунку вказують на доцільність придбання нової сушарки, яка дає річну економію грошових засобів на експлуатаційних витратах 120289 грн.

Для визначення доцільності впровадження запропонованих заходів здійснимо прогнозування показників діяльності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

Одним з найпоширеніших методів короткострокового прогнозування фінансових результатів діяльності підприємств є метод екстраполяції, що базується на прогнозуванні подій, враховуючи аналіз показників, які мали місце в минулі роки. Метод застосовується для вивчення стійких тенденцій економічного розвитку, що склалися в минулому і їх перенесення на майбутнє.

Розрахуємо прогнозні показники ефективності експорту насіння ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод». У табл. 3.7 наведено прогнозні показники ефективності експорту насіння за незмінної ситуації.

Таблиця 3.7

**Динаміка прогнозних показників ефективності експорту насіння
ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» на 2019-2021 рр. за незмінної
ситуації, тис. грн**

Показники	2017 фактичний	2018 заплановано	Прогноз			Відхилення, 2021/2017
			2019	2020	2021	
Чистий дохід від експорту	533937	539810	546018	554754	564463	30526
Собівартість експортної продукції	379095	382886	386715	390582	394488	15393
Накладні витрати на експорт:	418798	422986	427216	431488	435803	17005
- сума мита	26697	26964	27234	27506	27781	1084
- витрати на збут	6407	6471	6536	6601	6667	260
- інші витрати на експорт	6599	6665	6732	6799	6867	268
Ефект від експорту	115139	116824	118802	123266	128660	13521
Коефіцієнт ефективності експорту	1,27	1,28	1,28	1,29	1,30	0,03

Джерело: розраховано автором.

За незмінної ситуації чистий дохід від експорту насіння досліджуваного підприємства має збільшитися на 30526 тис. грн. При цьому ефект експорту має збільшитися на 13521 тис. грн, ефективність експорту – на 0,03 пункти.

У табл. 3.8 наведено прогнозні показники ефективності експорту насіння з урахуванням запропонованих заходів.

Таблиця 3.8

**Динаміка прогнозних показників ефективності експорту насіння
ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» на 2019-2021 рр. з урахуванням
запропонованих заходів, тис. грн**

Показники	2017 фактичний	2018 заплановано	Прогноз			Відхилення, 2021/2017
			2019	2020	2021	
Чистий дохід від експорту	533937	539810	550067	566569	580733	46796
Собівартість експортної продукції	379095	382886	387098	391356	395661	16566
Накладні витрати на експорт:	418798	422986	427639	432343	437099	18301
- сума мита	26697	26964	27261	27560	27864	1167
- витрати на збут	6407	6471	6542	6614	6687	280
- інші витрати на експорт	6599	6665	6738	6812	6887	288
Ефект від експорту	115139	116824	122428	134226	143634	28495
Коефіцієнт ефективності експорту	1,27	1,28	1,29	1,31	1,33	0,06

Джерело: розраховано автором.

За умов урахування запропонованих заходів та впровадження їх у практичну діяльність підприємства, чистий дохід від експорту має збільшитися на 46796 тис. грн, ефект експорту – на 28495 тис. грн, ефективність експорту – на 0,06 пункти.

Розрахуємо прогнозні показники фінансових результатів діяльності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод». У табл. 3.9 наведено прогнозні показники фінансових результатів діяльності підприємства за незмінної ситуації.

Як свідчать результати розрахунків, за незмінної ситуації чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) досліджуваного підприємства має збільшитися на 3640062 тис. грн. При цьому чистий прибуток має збільшитися на 4186 тис. грн.

Таблиця 3.9

**Динаміка прогнозних показників фінансових результатів діяльності
ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» на 2019-2021 рр. за незмінної
ситуації, тис. грн**

Стаття	2017 Фактич- ний	2018 Запла- новано	Прогноз			Відхи- лення, 2021/2017
			2019	2020	2021	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3511295	4405622	5346901	6371169	7151357	3640062
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3176577	3985651	4837201	5763830	6469646	3293069
Валовий: прибуток	334718	419971	509699	607339	681711	346993
Інші операційні доходи	47308	59357	72039	85839	96351	49043
Адміністративні витрати	95495	119818	145417	173274	194492	98997
Витрати на збут	91483	114784	139308	165994	186321	94838
Інші операційні витрати	176843	221885	269292	320878	360171	183328
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	18205	22842	27722	33033	37078	18873
Інші фінансові доходи	1772	2223	2698	3215	3609	1837
Інші доходи	1389	1743	2115	2520	2829	1440
Фінансові витрати	16417	20598	24999	29788	33436	17019
Інші витрати	24	30	37	44	49	25
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	4925	6179	7500	8936	10031	5106
Витрати (дохід) з податку на прибуток	887	1113	1351	1609	1807	920
Чистий фінансовий результат: прибуток	4038	5066	6149	7327	8224	4186

Джерело: розраховано автором.

У табл. 3.10 наведено прогнозні показники фінансових результатів діяльності підприємства з урахуванням запропонованих заходів.

Згідно з розрахунками, з урахуванням запропонованих заходів чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) досліджуваного підприємства має збільшитися на 6026800 тис. грн, чистий прибуток – на 6931 тис. грн.

Таблиця 3.10

**Динаміка прогнозних показників фінансових результатів діяльності
ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» на 2019-2021 рр. з урахуванням
запропонованих заходів, тис. грн**

Стаття	2017 Фактич- ний	2018 Запла- новано	Прогноз			Відхи- лення, 2021/2017
			2019	2020	2021	
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3511295	4405622	5699350	7372987	9538095	6026800
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	3176577	3985651	5156054	6670149	8628865	5452288
Валовий: прибуток	334718	419971	543297	702838	909229	574511
Інші операційні доходи	47308	59357	76788	99337	128508	81200
Адміністративні витрати	95495	119818	155002	200520	259403	163908
Витрати на збут	91483	114784	148490	192095	248505	157022
Інші операційні витрати	176843	221885	287042	371333	480377	303534
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	18205	22842	29549	38227	49452	31247
Інші фінансові доходи	1772	2223	2876	3721	4813	3041
Інші доходи	1389	1743	2255	2917	3773	2384
Фінансові витрати	16417	20598	26647	34472	44595	28178
Інші витрати	24	30	39	50	65	41
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	4925	6179	7994	10341	13378	8453
Витрати (дохід) з податку на прибуток	887	1113	1440	1863	2409	1522
Чистий фінансовий результат: прибуток	4038	5066	6554	8479	10969	6931

Джерело: розраховано автором.

Таким чином, результати прогнозування показників як експорту досліджуваного підприємства, так і його фінансових результатів діяльності в цілому, засвідчили доцільність впровадження запропонованих заходів у практичну діяльність ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

Висновки до Розділу 3

Першим етапом при виході на нові зарубіжні ринки має бути етап попереднього відбору можливих ринків, сутність якого зводиться до оцінки всіх потенційно можливих ринків збуту продукції підприємства. При цьому основними макрофільтрами для оцінювання є географічна віддаленість, політичні ризики, ризики бізнес-середовища. Виходячи з географічної віддаленості, для ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» можливими зарубіжними ринками збуту продукції можуть бути європейські країни (перш за все, найближчі країни Західної та Центральної Європи: Польща, Німеччина, Чехія, Австрія). Одним зі способів підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» є диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності, що може стати механізмом стимулювання подальших структурних перетворень, якісної перебудови всієї системи зовнішньоекономічних зв'язків. Для ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» диверсифікація експорту передбачатиме формування його ефективної і оптимальної структури, розширення асортименту товарів, а також освоєння нових зарубіжних ринків. Хоча пріоритетними олійними культурами в Україні є соняшник, ріпак і соя, останніми роками зростає зацікавленість льоном олійним. У країнах Європи щорічно попит на насіння льону сягає близько 600-700 тис. т. Тому цей ринок є досить перспективним для вітчизняних аграріїв, зокрема для ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод». Пропонуємо ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» диверсифікувати експортні поставки за рахунок освоєння ринку льону олійного.

Позитивним фактором, який може стимулювати вирощування льону ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» є те, що з 2015 р. для країн ЄС набула чинності вимога до автовиробників, які зобов'язані для внутрішнього оздоблення автомобілів використовувати натуральні волокна, які

виготовляють переважно з олійного льону. Це є додатковою можливістю експортувати в Європу не лише насіння льону, а й натуральне технічне волокно, яке можна виготовити з олійного льону. Експортна ціна реалізації льону олійного виробництва України у 2017 р. склала 300–350 дол./т, при цьому виробництва Канади – 470 дол./т, Казахстану – 265 дол./т. Основним фактором, який сприяє зростанню посівних площ під льоном, є значна економічна ефективність цієї культури. Через високу олійність і потенційну врожайність він є високорентабельною культурою. Вирощування льону обходиться в 1,3–1,5 рази дешевше за соняшник. Вирощування олійного льону не вимагає значних витрат: три роки поспіль на один гектар посівів не витрачалося більше \$288, а рентабельність становила близько 47% за середньої врожайності 1,5 т/га. У 2017 р. тонна олійного льону коштувала близько 10 тис. грн. При цьому, завдяки своїй стійкості до посухи, олійний льон можна вирощувати практично у всіх регіонах України. Також, з огляду на особливості сушіння насіння льону олійного, нами запропоновану ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» придбати нову сушарку для льону олійного.

Нами було розраховано економічну ефективність вирощування льону олійного, а також придбання сушарки для нього. Результати прогнозування показників як експорту досліджуваного підприємства, так і його фінансових результатів діяльності в цілому, за незмінної ситуації та з урахуванням запропонованих заходів, засвідчили доцільність впровадження наданих рекомендацій у практичну діяльність ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Дослідження, проведене у випускній кваліфікаційній роботі дозволило дійти низки висновків.

Вивчення законодавчої бази України дозволило з'ясувати, що жоден нормативно-правовий документ не дає чіткого визначення такої економічної категорії, як «зовнішньоторговельна операція». Узагальнюючи наукові підходи до визначення поняття «зовнішньоторговельна операція», можна зробити висновок, що зовнішньоторговельна операція – це комплекс дій вітчизняного суб'єкта ЗЕД та іноземного суб'єкта господарської діяльності, що підпадає під визначення одного з видів ЗЕД, передбачених Законом України "Про зовнішньоекономічну діяльність", та включає закінчену разову передачу товару (виконання робіт, надання послуг) і закінчені розрахунки (грошові, товарні та в інших формах) за цю разову конкретну передачу товару (виконання робіт, надання послуг). У практиці здійснення ЗЕД виділяють різні класифікаційні ознаки для систематизації видів ЗТО. Кожна ЗТО супроводжується відповідним типом угоди.

Аналізуючи економічну літературу, можна зробити висновок, що різні автори розглядають порядок здійснення ЗТО та групують процедури та етапи її виконання по-різному залежно від мети. Огляд наукових джерел показав, що ЗТО слід проводити за такою схемою, яка об'єднує декілька етапів: вивчення кон'юнктури ринку; вибір форм і методів роботи на ринку; планування ЗТО; проведення рекламної кампанії; підготовка та укладення міжнародного контракту; виконання контрактних зобов'язань. У міжнародній торговельній практиці існують два основних метода здійснення експортно-імпортних операцій: прямий імпорт та експорт; непрямий імпорт та експорт, який полягає у продажу та купівлі товарів через торгових посередників. Здійснення ЗТО вимагає застосування певної правової форми і використання

конкретних способів (методів) її здійснення. Правовою формою, що опосередковує ЗТО, є зовнішньоторговельна угода.

Здійснення ЗТО на підприємстві багато в чому залежить від того, які умови будуть створені в країні для розвитку діяльності в зовнішній сфері, від ролі держави в регулюванні та підтримці розвитку зовнішньоекономічної діяльності на національному рівні. Для здійснення регулювання ЗТО держава використовує систему заходів, заснованих на сукупному поєднанні та використанні економічних і адміністративних методів у відповідності до законодавства України. Законодавством України закріплена можливість застосування методів митно-тарифного та нетарифного регулювання ЗЕД. Використання обох цих методів відповідає загальносвітовій практиці.

Ефективне здійснення ЗТО є головною умовою діяльності підприємства-суб'єкта ЗЕД. З огляду на те, що основною метою діяльності підприємства є одержання прибутку, ознакою економічної ефективності ЗТО є максимізація прибутку за рахунок мінімізації матеріальних і нематеріальних витрат, підвищення темпів приросту обсягів виручки, зростання обсягів чистого доходу. Аналіз економічної ефективності ЗТО проводять для обґрунтування пропозиції про продаж і купівлю товарів, оцінювання структури, напрямів зовнішньоторгового обороту підприємства. Таким чином, показники ефективності ЗТО підприємства та їх аналіз дозволяють виявити вигоду операцій з імпорту та експорту. Для оцінки ефективності ЗТО застосовується системний підхід, який надає можливість здійснити комплексний аналіз будь-якого виду ЗТО. Критерієм ефективності є максимум чистого доходу від здійснення ЗТО.

ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» – одна з найбільших агропромислових компаній в Україні, що входить до десятки лідерів, які динамічно розвиваються у цьому секторі. Агровиробництво на ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» включає як виробництво зернових та технічних культур, так і розвиток тваринництва (зокрема вирощування

великої рогатої худоби), зернотрейдерську діяльність та надання послуг власного сертифікованого елеватора. За результатами проведеного аналізу фінансово-господарську діяльність ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» можна оцінити як задовільну.

ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» здійснює експортні та імпорتنі зовнішньоторговельні операції. За кордоном підприємство закуповує техніку та обладнання, необхідне для здійснення ефективного агровиробництва. Разом з цим підприємство експортує продукцію власного виробництва. Незалежно від країни, до якої ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» здійснює поставки, вся продукція є об'єктом регулювання у сфері карантину рослин для цілей експорту, та підлягає державним видам контролю на кордоні. Для експорту продукції в країни ЄС ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» має реєстрацію та ідентифікацію суб'єкта підприємницької діяльності в базі даних EORI у Німеччині. До того ж, для того, щоб зробити можливою оцінку ризиків до прибуття товарів, та забезпечити відсутність затримок в логістичному ланцюзі постачань, попередня інформація щодо всіх товарів, які ввозяться ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» в Європейське Співтовариство, надається до ввезення товарів в ЄС у формі Загальної Декларації Прибуття (Entry Summary Declaration - ENS). Для отримання преференційного доступу на ринок ЄС у рамках зони вільної торгівлі між Україною та ЄС ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» має підтвердити походження товару з України та отримати сертифікат із перевезення товарів форми EUR.1, який видається Державною фіскальною службою України безоплатно на кожен партію товару при експорті товарів з України до країн ЄС. Сертифікат EUR.1 дозволяє ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» після ввезення товарів українського походження на територію ЄС користуватися умовами преференційної торгівлі – до них застосовуються пільги зі сплати мита.

Важливою складовою діяльності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» є здійснення зовнішньоторговельних операцій. Підприємство здійснює експортні операції не так давно – з 2011 р. Протягом досліджуваного періоду темпи зростання обсягів реалізації продукції на зовнішніх ринках переважали над темпами зростання обсягів продажу на внутрішньому ринку. Експорт продукції ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» представлений насінням та засобами захисту рослин. Країнами-партнерами підприємства у експорті насіння є Німеччина, Румунія, Білорусь, Молдова, Туреччина та Казахстан. Товарна структура експорту ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» представлена 10 видами насіння. Більше 75% експорту забезпечують насіння соняшнику, цукрових буряків, пшениці та ріпаку. Аналіз ефективності зовнішньоторговельних операцій є невід’ємною та визначальною частиною загального аналізу зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» та має важливе значення для оцінки поточного економічного стану підприємства, перспектив його розвитку і попередження фінансових втрат. Експорт насіння ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» протягом досліджуваного періоду був ефективним. Проте коефіцієнт ефективності експорту демонструє тенденцію до зменшення (на 0,02). Отже, підприємству необхідно шукати шляхи підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій. SWOT-аналіз показав, що на ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» переважають сильні сторони та зовнішні можливості. Це свідчить про можливість і доцільність подальшого розвитку підприємства.

Першим етапом при виході на нові зарубіжні ринки має бути етап попереднього відбору можливих ринків, сутність якого зводиться до оцінки всіх потенційно можливих ринків збуту продукції підприємства. При цьому основними макрофільтрами для оцінювання є географічна віддаленість, політичні ризики, ризики бізнес-середовища. Виходячи з географічної віддаленості, для ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» можливими зарубіжними ринками збуту продукції можуть бути європейські країни (перш

за все, найближчі країни Західної та Центральної Європи: Польща, Німеччина, Чехія, Австрія). Одним зі способів підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» є диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності, що може стати механізмом стимулювання подальших структурних перетворень, якісної перебудови всієї системи зовнішньоекономічних зв'язків. Для ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» диверсифікація експорту передбачатиме формування його ефективної і оптимальної структури, розширення асортименту товарів, а також освоєння нових зарубіжних ринків. Хоча пріоритетними олійними культурами в Україні є соняшник, ріпак і соя, останніми роками зростає зацікавленість льоном олійним. У країнах Європи щорічно попит на насіння льону сягає близько 600-700 тис. т. Тому цей ринок є досить перспективним для вітчизняних аграріїв, зокрема для ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод». Пропонуємо ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» диверсифікувати експортні поставки за рахунок освоєння ринку льону олійного.

Позитивним фактором, який може стимулювати вирощування льону ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» є те, що з 2015 р. для країн ЄС набула чинність вимога до автовиробників, які зобов'язані для внутрішнього оздоблення автомобілів використовувати натуральні волокна, які виготовляють переважно з олійного льону. Це є додатковою можливістю експортувати в Європу не лише насіння льону, а й натуральне технічне волокно, яке можна виготовити з олійного льону. Експортна ціна реалізації льону олійного виробництва України у 2017 р. склала 300–350 дол./т, при цьому виробництва Канади – 470 дол./т, Казахстану – 265 дол./т. Основним фактором, який сприяє зростанню посівних площ під льоном, є значна економічна ефективність цієї культури. Через високу олійність і потенційну врожайність він є високорентабельною культурою. Вирощування льону обходиться в 1,3–1,5 рази дешевше за соняшник. Вирощування олійного

льону не вимагає значних витрат: три роки поспіль на один гектар посівів не витрачалося більше \$288, а рентабельність становила близько 47% за середньої врожайності 1,5 т/га. У 2017 р. тонна олійного льону коштувала близько 10 тис. грн. При цьому, завдяки своїй стійкості до посухи, олійний льон можна вирощувати практично у всіх регіонах України. Також, з огляду на особливості сушіння насіння льону олійного, нами запропоновану ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод» придбати нову сушарку для льону олійного.

Нами було розраховано економічну ефективність вирощування льону олійного, а також придбання сушарки для нього. Результати прогнозування показників як експорту досліджуваного підприємства, так і його фінансових результатів діяльності в цілому, за незмінної ситуації та з урахуванням запропонованих заходів, засвідчили доцільність впровадження наданих рекомендацій у практичну діяльність ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський кодекс України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV зі змінами і доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
3. Про затвердження Положення про порядок застосування до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності спеціальних санкцій, передбачених статтею 37 Закону України "Про зовнішньоекономічну діяльність" : Наказ Міністерства економіки України від 05.10.1999 р. № 19// Офіційний вісник України. – 2000. – 26 березня.
4. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.91 № 959-XII зі змінами і доповненнями. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
5. Дунська А.Р. Зовнішньоекономічна діяльність: теорія і практика: Навч. пос. – К.: – Кондор-Видавництво, 2013. – 688 с.
6. Тюріна, Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / Н.М. Тюріна, Н. С. Карвацка. — К. : ЦУЛ, 2013. — 408 с.
7. Котиш О.М. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття "зовнішньоекономічна операція" / О.М. Котиш // Економіка розвитку. - 2014. - №2. - С. 99 - 103
8. Новіков О.Є. Систематизація наукових поглядів щодо визначення сутності терміна "зовнішньоекономічна діяльність" / О.Є. Новіков, Т.Ш. Садридін // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2014. - № 2(2). - С. 183-186.

9. Машков А.О. Удосконалення економічного інструментарію державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності / А.О. Машков // Економіка та держава. - 2013. - № 4. - С. 123-125.
10. Долганюк К.С. Аспекти здійснення зовнішньоекономічних операцій / К.С. Долганюк, К.М. Чабан // Молодий вчений. - 2013. - № 2(02). - С. 6-10.
11. Міхеєва О.Г. Роль міжнародного права у здійсненні митно-тарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності України [Текст] : автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.11 / Міхеєва О.Г. ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. - К., 2013. - 19 с.
12. Демчук Н.І. Вибір напрямків зовнішньоекономічної діяльності підприємства на основі формування оптимального набору ринків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ev.nmu.org.ua/docs/2004/2/EV20042_042-051.pdf
13. Козак Ю.Г. 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.
14. Бурлачков В.К. Внешнеэкономическая деятельность в глобальной экономике / В.К. Бурлачков, Н.А. Соколов, А.Е. Маркова и др. — М. : Изд. дом "АТИСО", 2010. — 639 с.
15. Галунець Н.І. Методичні аспекти оцінки економічної ефективності зовнішньоторговельних операцій підприємств / Н.І. Галунець, Л.М. Васько // Агросвіт. - 2013. - № 1. - С. 50-53.
16. Пісьмаченко Л.М. Методологічні основи державного управління зовнішньоторговельними операціями / Л.М. Пісьмаченко // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Держ. управління. - 2009. - № 1. - С. 24-33.
17. Приварникова І.Ю., Терехова М.В. Шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємств // Економічний простір. — 2008. — №13. — С. 260-268.
18. Воловик Л.А. Основы внешнеэкономической деятельности : учеб. пособ. / Л.А. Воловик. — Калининград : КГУ, 2013. — 256 с.

19. Думанська І.Ю. Формування ефективної системи управлінських інновацій для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності / І.Ю. Думанська // Інноваційна економіка. - 2014. - № 4. - С. 67-71.
20. Митний кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
21. Закон України Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01>
22. Закон України Про систему валютного регулювання і валютного контролю. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
23. Закон України Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
24. Вакульчик О.М. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О.М. Вакульчик, Д.П. Дубицький // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Економіка. - 2013. - № 2. - С. 75-82.
25. Бидик А.Г. Структура та умови ефективного функціонування інституціональної системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / А.Г. Бидик // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. - 2014. - Вип. 2. - С. 38-49.
26. Гречишкіна О.О. Податкові інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / О.О. Гречишкіна, А.С. Ковалев // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. - 2014. - № 8. - С. 26-29.
27. Зовнішньоекономічна діяльність: підприємство-регіон [монографія]. / Ю. Г. Козак, Н. В. Притула, О. А. Єрмакова та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2016. – 240 с.
28. Маталка С. М. Управління ефективністю зовнішньоекономічної діяльності підприємств : монографія / С. М. Маталка. – Луганськ : Ноулідж. – 2014. – с. 210.

29. Хоменко Т.Ю. Методичні підходи до управління зовнішньоекономічною діяльністю. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22596/1/2017-11_4-08.pdf
30. Гудзь Ю.Ф. Оцінювання ефективності зовнішньоекономічної діяльності АПК регіону. Економічний аналіз. 2017. – Том 27. – № 2. – С. 20-29.
31. Тарасюк Г.М. Підходи до вирішення проблем зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Глобальні та національні проблеми економіки. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Випуск 21. – 2018. – С. 412-415.
32. Ковтун Е.О. Шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. / Е.О Ковтун, І.В. Поліщук, Ю.М. Турець // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2016. В. 6, Ч. 1. С. 172–174.
33. Тульчинська С.О. Напрями активізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Агросвіт №6. – 2018. – С. 28-31.
34. Щербак В.Г., Лозенко А.П. Проблеми проникнення вітчизняних підприємств на зовнішні ринки // Фінанси України. – 2015. – № 4. – С. 58-61.
35. Кравченко В.Л. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование/ Кравченко В.Л., Макогон Ю.В. — Донецк: Донеччина, 2015. — 496.
36. Вершина А.А. Розширення зовнішньоекономічної діяльності як складник інноваційної стратегії підприємства. Класичний приватний університет. Економіка та управління підприємствами. Випуск 1(06). – 2018. – С. 50-56.
37. Офіційний сайт Лебединського насінневого заводу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lnz.com.ua>
38. Постанова Кабінету Міністрів України «Про деякі питання реалізації Закону України "Про карантин рослин"». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/705-2007-п>

39. Закон України Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1033-14>
40. Рішення № 2/2018 Комітету асоціації Україна - ЄС у торговельному складі від 14 травня 2018 року перераховує графік скасування експортних мит, встановлений у Додатку I-C і Додатку I-D до Угоди про асоціацію. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_002-18/sp:max25
41. Бойко О. О. Розробка вітчизняними підприємствами стратегії виходу на нові зарубіжні ринки / О. О. Бойко // Актуальні проблеми економіки. - 2016. - № 7. - С. 31-40.
42. Співаковська Т.В. Формування міжнародної маркетингової стратегії // Ефективна економіка: Електронне наукове фахове видання // www.economy.nayka.com.ua.
43. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_011
44. Україна отримала право на міжнародну торгівлю насінням цукрових та кормових буряків. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/ukraine-otrimala-pravo-na-miznarodnu-torgivlu-nasinnam-cukrovih-ta-kormovih-burakiv>
45. Щодо тенденцій розвитку економіки України у 2017–2018 роки: Аналітична записка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua
46. Перелік товарів критичного імпорту для країн-перебування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zhytomyr-rda.gov.ua
47. EU Trade Helpdesk. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>

48. Дозорова Ю. І. Диверсифікація як напрямок стратегічного розвитку зовнішньоекономічної діяльності / Ю. І. Дозорова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. - 2015. - № 4. - С. 121-124.
49. Льон олійний, гірчиця. Стратегія виробництва олійної сировини в Україні (малопоширені культури) / [І.А. Шевченко, В.О. Лях, О.І. Поляков, А.І. Сорока, К.В. Ведмедева, В.М. Журавель, Ю.О. Махно, Т.Г. Товстановська, Г.І. Буділка] ; Інститут олійних культур Національної академії аграрних наук України. — Запоріжжя : СТАТУС, 2017. — 44 с
50. Чехова І. В. Вітчизняний ринок льону. Науковий журнал “Економіка України”. – 2017. – 1 (662). – С. 52-63.
51. Вигідний бізнес: рентабельність олійного льону – 150%. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://news.agro-center.com.ua/plant-growing/vigidnij-biznes-rentabelnist-olijnogo-lonu-150.html#.W6ZDaOV1NPY>
52. Нішеві культури: клопоти в обмін на прибутковість. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bakertilly.ua/news/id1377>
53. Олійний льон – від 100% рентабельності та низка інших переваг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agronom.com.ua/olijnij-lon-vid-100-rentabelnosti-ta-nyzka-inshyh-perevag/>
54. Державний реєстр сортів рослин, придатних для поширення в Україні на 2018 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sops.gov.ua/uploads/page/5aa63108e441e.pdf>
55. Рентабельність олійного льону може досягати 250%. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://propozitsiya.com/ua/rentabelnost-maslichnogo-lna-mozhno-uvulichit-s-30-do-250-ekspert>
56. Кононенко Л. М. Продуктивність посівів льону олійного за різних норм висіву насіння / Л. М. Кононенко // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. - 2017. - № 1(1). - С. 94-102.

57. Привабливість олійного льону. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/agro/ekonomichnyi-hektar/item/7893-pryvablyvist-oliinoho-lonu.html>
58. Кірчук Р. В. Обґрунтування параметрів і економічний ефект від використання сушарки насіння льону олійного / Кірчук Р. В., Ящук А. А., Тарасюк В. В. // Сільськогосподарські машини: Зб. наук. ст. – Вип. 28. – Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2014. – № 28. – С. 38-46
59. Шведик М. С., Методика розрахунку економічного ефекту конструкторської розробки. Методичні вказівки до обґрунтування економічної частини дипломного проекту для студентів спеціальності 7.090215 —Машини і обладнання сільськогосподарського виробництва машинобудівного факультету денної і заочної форм навчання. / М. С. Шведик, В. І. Ткачик – Луцьк: Ред.-вид. відділ ЛДТУ, 2006. – 40с.
60. Закон України від 8 липня 2010 року № 2464-VI «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування». Редакція від 15.08.2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17#n169>
61. Постанова НКРЕКП від 24.04.2017 р. № 538 «Про ринкове формування роздрібних тарифів на електричну енергію, що відпускається для кожного класу споживачів, крім населення, на території України». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nerc.gov.ua/?id=24902>

ДОДАТКИ

Додаток Б



**МІНІСТЕРСТВО АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ
УКРАЇНИ**

Державна інспекція з карантину
рослин у Черкаській обл. області



КАРАНТИННИЙ СЕРТИФІКАТ № 311214-15-2017

від "14" 05 2017 р. дійсний до "28" 05 2017 р.

1. Виданий **ПрАТ «Лебединський насіннєвий завод»**
(підприємству, організації, установі тощо)

(реквізити власника підкарантинного і підконтрольного матеріалу)

у тому, що йому (їй) дозволено вивезення **насіння цукрових буряків**
"G-Food" Berlin, Germany
(точна адреса та реквізити отримувача)

підкарантинного, підконтрольного матеріалу

2. Загальна кількість місць (штук, одиниць)

3. Загальна вага (тонн, кг, г) **п'ять тис. тонн**
(літерами)

4. Спосіб транспортування **Контейнер № GRE-12-145-8**
(номер або номерний знак транспортного засобу)

5. Станція (пункт, місце) відправлення **Черкаська обл., с. Лебедин**

6. Станція (пункт, місце) призначення **порт Гамбург**

7. Фітосанітарний стан засвідчується на підставі польового обстеження, карантинного огляду, експертизи

(відмітка про фітосанітарний стан матеріалу і проведені заходи)

8. Установлюються такі умови при відправленні, одержанні та використанні підкарантинного вантажу: **Експозиція та температура**

9. Сертифікат виданий на підставі Закону України "Про карантин рослин", правил, розпоряджень, заяви

М.П.
Державний інспектор
з карантину рослин

(підпис) _____ (прізвище, ініціали) _____

1

Держзайт, ПК «Україна» - Акт. 5-019, 2007 р. 14/01

1. Експортер та його адреса Name and address of the exporter Черкаська обл., Шполянський р-н, с. Лебедин, вул. Заводська, 17		2. ФІТОСАНІТАРНИЙ СЕРТИФІКАТ PHYTOSANITARY CERTIFICATE № 151812/312/2017	
3. Імпортёр та його адреса Name and address of the importer "G-Food" Berlin, Germany		4. В організації карантину і захисту рослин Німеччина (країна-імпортер) To Quarantine and Plant Protection Organization of (importing country)	
6. Пункт увезення Declared point of entry порт Гамбург		5. Місце походження Place of origin УКРАЇНА UKRAINE Державна служба з карантину рослин України State Service on Quarantine of Plants in Ukraine	
7. Спосіб транспортування Declared means of conveyance Контейнер №GRE-12-145-8		8. Маркування, назва підкарантинного матеріалу, ботанічна назва рослини Marking, name of quarantine material, botanical name of plants Насіння цукрових буряків	
9. Кількість Quantity 5000 т		10. Цей сертифікат засвідчує, що зазначені вище рослини, рослинні продукти чи інші регульовані матеріали були перевірені та/або пройшли експертизу у відповідності до необхідних офіційних процедур і вважаються вільними від шкідливих організмів, що є карантинними для країни-імпортера, та відповідають діючим фітосанітарним вимогам країни-імпортера, включаючи і регулювання некарантинних шкідливих організмів. This is to certify that the plants, plant products or other regulated articles described above have been inspected and/or tested according to appropriate official procedures and are considered to be free from the quarantine pests specified by the importing country and to conform with the current phytosanitary requirements of the importing country including those for regulated non-quarantine pests.	
11. Додаткова декларація Additional declaration			
12. Обробка Treatment ЗНЕЗАРАЖЕННЯ Disinfection		18. Місце оформлення Place of issue Україна, м. Черкаси	
13. Хімічна (діюча речовина) Chemical (active ingredient)	14. Експозиція та температура Duration and temperature	16. Дата Date 20.05.2017	
15. Концентрація Concentration		17. Додаткова інформація Additional information	
19. Підпис уповноваженого Signature of authorized officer Шевурдин Г.А.		20. Печатка Stamp UKRAINE	