

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

та тему:

"ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»"

Студента 2 курсу, 2 мз групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Юрчук Олексій
Юрійович

(підпис студента)

Науковий керівник,
доктор економічних наук,
професор

Мельник Тетяна
Миколаївна

(підпис керівника)

Гарант освітньої
програми
науковий ступінь
вчене звання

Людмила Петрівна

Серова

по батькові

(підпис гаранта)

Київ 2021

ТЕМА: "ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»"

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»	
1.1 Аналіз виробничо-господарської діяльності та фінансового стану ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД».....	9
1.2 Аналіз організації та особливостей процесу здійснення експортних операцій ТОВ «Кернел Трейд».....	20
1.3 Дослідження ефективності здійснення експортних операцій ТОВ «Кернел Трейд».....	26
РОЗДІЛ 2. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТУ ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД	
2.1 Напрями удосконалення експортних операцій ТОВ «Кернел Трейд».....	30
2.2 Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності експорту ТОВ «Кернел Трейд».....	33
2.3 Прогнозна оцінка ефективності та вплив запропонованих заходів на результати діяльності ТОВ «Кернел Трейд».....	38
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	43
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	45
ДОДАТКИ	47

Анотація

Випускна кваліфікаційна робота Юрчука Олексія Юрійовича на тему: «Ефективність експортних операцій ТОВ «Кернел Трейд», спеціальності 073 «Менеджмент», спеціалізації «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», Київський національний торговельно-економічний університет, 2021, Київ.

Дипломна робота складається зі вступу, 2 розділів, висновків та пропозицій, додатків.

Робота виконана в обсязі 66 сторінок друкованого тексту, містить 9 рисунків, 10 таблиць та 8 додатки.

Мета цієї роботи полягає в тому, щоб проаналізувати фінансовий стан, виробничо-господарську і зовнішньоекономічну діяльності з експорту соняшникової олії підприємства ТОВ «Кернел Трейд» та на основі цих даних розробити комплекс заходів для підвищення ефективності експорту соняшникової олії.

Об'єктом дослідження виступає процес організації експорту соняшникової олії до країн світу компанією ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД». Предметом дослідження є практичні аспекти експорту соняшникової олії, його механізм та ефективність.

Під час аналізу розроблено комплекс заходів для підготовки альтернативної операції, яка є більш вигідною для компанії. Проведено порівняння ефективності запропонованої операції з діючою та можливістю реалізації соняшникової олії на внутрішньому ринку.

Abstract

Graduation qualification work of Yurchuk Oleksii Yuriyovych on the topic: "Efficiency of export operations of Kernel Trade LLC", specialty 073 "Management", specialization "Management of foreign economic activity", Kyiv National University of Trade and Economics, 2021, Kyiv.

Thesis consists of an introduction, 2 sections, conclusions and suggestions, appendices.

The work is performed in the amount of 66 pages of printed text, contains 9 figures, 10 tables and 8 appendices.

The purpose of this work is to analyze the financial condition, production and economic and foreign economic activities for the export of sunflower oil company "Kernel Trade" and on the basis of these data to develop a set of measures to improve the efficiency of sunflower oil exports.

The object of the study is the process of organizing the export of sunflower oil to the world by the company LLC "KERNEL TRADE". The subject of research is the practical aspects of sunflower oil export, its mechanism and efficiency.

During the analysis, a set of measures to prepare an alternative operation that is more profitable for the company. The efficiency of the proposed operation is compared with the current one and the possibility of selling sunflower oil on the domestic market.

У сучасному становищі розвитку суспільства, один із основних чинників, що дає можливість визначити рівень конкурентоспроможності підприємства, є ступінь зростання ефективності управління зовнішньоекономічною політикою. Водночас, зростання зовнішньоекономічного розвитку підприємства, вміння створювати ефективні механізми управління зовнішньоекономічною політикою, зазвичай, потребує більш значних витрат, а саме: щодо збільшення витрат часу, фінансових та організаційних ресурсів, структурних та інституційних змін. В умовах сьогодення проблематика ефективно діючої сфери зовнішньоекономічної діяльності як в Україні, так і у всьому міжнародному співтоваристві є конче актуальною, тому що така діяльність проходить у сучасному глобальному світі, що висуває ряд жорстких вимог щодо якості продукції, її науково-технічних нововведень та відповідності специфікації міжнародних стандартів.

Сучасний стан та тенденції розвитку економіки України призводять до необхідності пошуку нових ринків збуту. В контексті розширеної співпраці з ЄС потрібно розуміти, наскільки цей ринок є перспективним для українських підприємств. На даному етапі необхідно здійснювати вихід на зовнішній ринок, тому що це змусить українських виробників збільшити свої виробничі потужності, розширити асортимент продукції, підвищити якісні характеристики товарів та в результаті отримати прибуток. В такому випадку виграє як підприємство, що заявило про себе за кордоном і зуміло залишитися на своїх позиціях, так і держава, яка отримає потік іноземної валюти та визнання на міжнародній арені [17].

Вивченням питання зовнішньої торгівлі займалися такі іноземні економісти, як: А. Сміт, Д. Ріккардо, Д. Х'юм, Ф. Еджуорт, В. Леонтьєв, Г. Хеберлер, Б. Олін, Е. Хекшер, М. Портер, П. Самуельсон, Р. Джон, М. Познер, С. Ліндон та інші.

Розвиток міжнародної торгівлі в епоху після Великих географічних відкриттів і переходу провідних країн до великого машинного виробництва зумовив появу теорії абсолютних переваг. Її автором став Адам Сміт, який, використовуючи трудову теорію вартості, у відомій праці “Дослідження про природу та причини багатства народів” (1776р.) піддав критиці меркантилізм. Учений стверджував, що для держави можуть бути вигідними не тільки продаж, а й купівля товарів на

зовнішньому ринку. Крім того, була зроблена спроба визначити, які саме товари вигідно експортувати, а які – імпортувати. Однак А. Сміт не розглядав ситуацію, за якої яка-небудь країна має абсолютну перевагу з усіх товарів. Це зробив Давід Рікардо, який у праці “Початки політичної економії та оподаткування” (1817р.) сформулював принцип взаємовигідної торгівлі та міжнародної спеціалізації, що включає як окремий випадок модель А.Сміта [5, с.97].

У 1954 році американський економіст Василь Леонтьєв застосував теорію Хекшера-Оліна до аналізу зовнішньої торгівлі США, а саме: розрахунку повних витрат праці і капіталу на експорт й імпорт. Згідно з робочою гіпотезою, США повинні були експортувати капіталомісткі товари, а імпортувати – трудомісткі. Однак результат виявився зворотним (експортувалась більш трудомістка і менш капіталомістка продукція, ніж імпортувалась) і дістав назву “парадокс Леонтьєва”. В. Леонтьєв, досліджуючи цей парадокс, створив модель “кваліфікації робочої сили”, відповідно до якої у виробництві задіяні не три фактори (праця, земля, капітал), а чотири – кваліфікована праця, некваліфікована праця, земля і капітал. Практичними висновками даної моделі стало те, що відносний надлишок фахового персоналу і висококваліфікованої робочої сили зумовлюють експорт товарів, виготовлення яких потребую кваліфікованої робочої сили, а надлишок некваліфікованої робочої сили сприяє експорту товарів, для виробництва яких не потрібна висока кваліфікація [5, с.101].

Мета дослідження – розробити операцію, яка підвищить ефективність експорту соняшникової олії підприємства ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД».

Для досягнення поставленої мети потрібно вирішити такі **завдання** :

1. Проаналізувати загальну характеристику ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»;
2. Зробити аналіз виробничо-господарської діяльності та фінансового стану ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»;
3. Дослідити організацію та особливості процесу здійснення експортних операцій та зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» в цілому;

4. Обґрунтувати доцільність здійснення альтернативної зовнішньоторговельної операції з експорту соняшникової олії;
5. Розробити алгоритм організації зовнішньоторговельної операції з експорту соняшникової олії ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»;
6. Зробити прогнозну оцінку ефективності запропонованої зовнішньоторговельної операції з експорту соняшникової олії ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД».

Об'єктом дослідження випускної кваліфікаційної роботи є процес організації експорту соняшникової олії до країн світу підприємством ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД».

Предметом дослідження є практичні аспекти експорту соняшникової олії, а також умови, механізм та ефективність його здійснення.

У даній випускній кваліфікаційній роботі використовуються такі **методи**:

- аналіз, синтез, індукція, дедукція, узагальнення та систематизація науково-методичної літератури, посібників, збірників наукових праць та інтернет-ресурсів, які дозволили обґрунтувати теоретичні основи здійснення експортних операцій ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»;
- спостереження, збір фактів, вимірювання, порівняння та діагностування дали змогу оцінити рівень ефективності здійснення експортних операцій ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»;
- описовий метод, групування, класифікація, абстрактний аналіз, формалізація та узагальнення стали основою виявлення напрямків підвищення ефективності здійснення експортних операцій ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»;
- метод прогнозування було використано під час розрахунку ефективності здійснення запропонованої експортної операції ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД».

Наукова новизна і практична значущість отриманих результатів полягає в тому, що було вдосконалено методи оцінки ефективності здійснення експортних операцій, спираючись на практичний досвід та нестандартні фактори впливу під час проведення угоди на різних етапах; набула подальшого розвитку існуюча методологія оцінки ефективності здійснення експортних операцій. Наукова

новизна полягає в постановці і виробленні ряду рекомендацій щодо аналізу поточних експортних операцій та оцінки і прогнозування запропонованих.



РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»

1.1 Аналіз виробничо-господарської діяльності та фінансового стану ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»

ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» є вертикально-інтегрованою компанією, що працює в агропромисловому секторі України з 1994 р. Вертикально інтегрована структура компанії створює тісний взаємозв'язок в таких бізнес-сегментах як [12]:

- виробництво, експорт та внутрішній продаж соняшникової олії;
- високотехнологічне рослинництво;
- експорт зернових культур;
- надання послуг із зберігання та перевалки зерна на елеваторах і портових терміналах.

За результатами 2020 р. компанія КЕРНЕЛ увійшла до ТОП-10 найбільш технологічних агрохолдингів світу. Починаючи із 2007р. акції компанії торгуються на Варшавській Фондовій Біржі [10].

Сьогодні КЕРНЕЛ – це провідний виробник та експортер соняшникової олії, ключовий постачальник сільськогосподарської продукції з регіону Чорноморського басейну на світові ринки. Експорт продукції підприємства відбувається понад як у 60 країн світу [20].

Компанія є членом наступних асоціацій:

1. Американська торговельна палата в Україні;
2. Європейська Бізнес Асоціація;
3. Міжнародна Асоціація Торгівлі Зерном та Кормами;
4. Федерація асоціацій торгівлі олійними культурами, насінням та жирами;
5. Укроліяпром;
6. Українська Зернова Асоціація.

Бізнес-модель компанії включає в себе 7 ключових підрозділів, серед котрих є наступні:

- сільське господарство;
- закупівля зернових культур;
- елеватори;
- ОЕЗ (олійно-екстракційний завод);
- експорт зернових;

- експорт олії;
- портові термінали.

Серед торгових марок компанії налічуються наступні: «Щедрий Дар», «Стожар», «Чумак», «Olio», «Маринадо», «Blanc», «Kernel», «Premi» та інші [20].

ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» здійснює управління усіма активами групи в межах України, розподіляючи регіони на кластери (Табл.1.1.1). Географія виробництва соняшникової олії є дещо інакшою. Елеватори, призначені для зберігання зерна, розташовані по всій території агробізнесу КЕРНЕЛ, забезпечуючи зручність руху зерна до олійно-екстракційних заводів (при чому в Україні групі належать 7 таких заводів) та в бік портових терміналів з метою подальшого експорту.

Таблиця 1.1.1

Структура філіалів по Україні

Кластер	Область	Розташування управління
Західний	Тернопільська, Хмельницька	м. Хмельницький
Центральний	Вінницька, Миколаївська, Одеська	м. Умань, Черкаська обл.
Придніпровський	Черкаська, частково Полтавська	м. Золотоноша, Черкаська обл.
Полтава Південь	Полтавська	м. Полтава
Дружба-Нова	Чернігівська, Сумська	сmt. Варва, Чернігівська обл.
Харківський	Харківська	м. Лозова, Харківська обл.

Джерело:

Досягнення ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» за 2020 рік:

1. Власне виробництво: Kernel експлуатує близько 514 тис. га землі на території України з яких за 2020рік було отримано 3,1 млн. т. зернових та олійних культур;
2. Закупівлі: близько 3 млн. тонн насіння соняшнику та 5,1 тонн зерна було скуплено у фермерів по всій території України;
3. Силосна мережа: для зберігання зернового силосу, Kernel експлуатує склади по всій території України (загальна ємність більше 2,4 млн тонн);

4. Переробка олійних культур: переробка всіх олійних культур дає результат в 3,5 млн. т. подрібненого насіння соняшника в рік. З 1 т. зібраного урожаю насіння соняшника, в середньому виробляється 440 кг соняшникової олії, 390 кг соняшникової макухи, 160 кг лушпиння соняшника;
5. Соняшникова олія у пляшках: до 10% соняшникової олії проходить рафінування, розлиття та реалізацію всередині країни та за кордон [10].

ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» являється №1 виробником (становить 7% світового виробництва) та експортером соняшникової олії (складає 15% світового експорту). Це провідний виробник та продавець рафінованої соняшникової олії на території України. Таку результативність забезпечують 8 заводів з переробки соняшникового насіння, що розташовані поблизу елеваторів та портів. Річна потужність із переробки насіння становить 3,5 млн тонн. Такі результати дають можливість використовувати експортно-орієнтовану бізнес-модель, яка не залежить від місцевої економіки. Пропонуємо розглянути загальний урожай насіння соняшнику в Україні з 2014-2020рр. (Рис. 1.1.1.) [12].



Рис. 1.1.1. Врожай насіння соняшнику в Україні протягом 2014-2020рр. (млн. т.)

Джерело:

Проаналізувавши надані статистичні данні, можна зробити висновок, що після економічного спаду, який розпочався в 2014 році, лише в 2016 році відбулося зростання врожайності. Варто зазначити, що в 2018 році врожайність насіння соняшнику зменшилась на 11% в порівнянні з 2017 роком. Що було викликано несприятливими кліматичними умовами цього року. Проте вже з 2019 року тенденція до зростання врожайності відновилась. Нижче наводимо динаміку обсягів переробки та продажу соняшникової олії безпосередньо компанією ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» (Рис. 1.1.2.) [10].

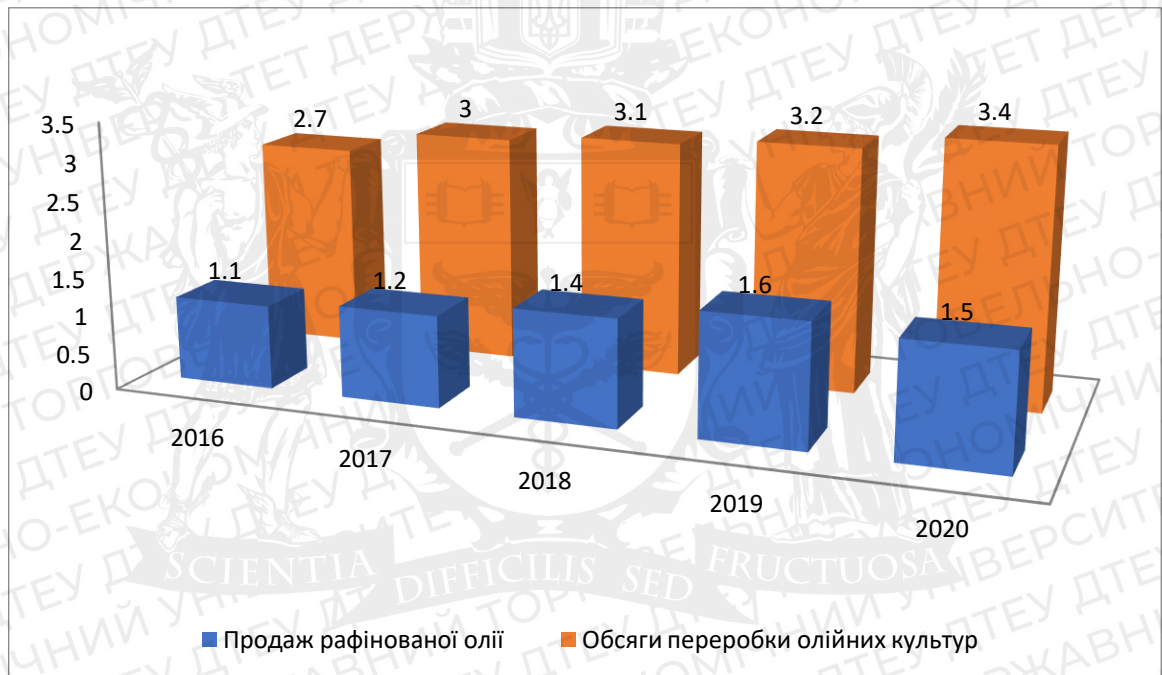


Рис 1.1.2. Обсяги переробки та продажу соняшникової олії протягом 2016-2020рр.

Джерело:

В даному випадку бачимо постійне зростання обсягів переробки соняшникового насіння, при цьому неврожайний 2018 рік зберіг дану тенденцію.

З метою поглиблення інформованості щодо особливостей функціонування підприємства, проведемо аналіз його фінансово - економічного стану. Щоб краще зрозуміти здатність компанії своєчасно відповідати за зобов'язаннями перед постачальниками і кредиторами, співробітниками, іншими сторонами, доцільно

більш детально вивчити показники ліквідності. Динаміка показників ліквідності ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» в період 2016 - 2020 рр. відображена в Табл. 1.1.2 на основі даних з Додатку А,Б,В.

Таблиця 1.1.2

Динаміка показників ліквідності ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» в період 2016 - 2020 рр.

Показники	Період					Абсолютний приріст (відхилення), +,—	
	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	31.12. 2020	31.12.2020/ 31.12. 2016	31.12.2020/ 31.12. 2019
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	1,34	1,22	1,86	1,66	1,72	0,38	0,06
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,81	0,9	1,21	0,86	1,01	0,2	0,15
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,03	0,01	0,01	0,04	0,01	0,03
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	3,5	14,54	11,94	13,55	13,15	9,65	-0,4

Джерело:

ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» працює в напрямку зниження короткострокових ризиків протягом 2016 - 2020 рр., тому управлінці вживають заходів щодо забезпечення збалансованості короткострокових джерел фінансування і оборотних активів. Про це свідчить збільшення індикатора поточної ліквідності з 1,34 до 1,72 грн. Якщо зіставити його з нормативним (≥ 2), то можна зробити висновок, що у підприємства можуть виникнути проблеми з погашенням зобов'язань перед постачальниками матеріальних ресурсів, послуг тощо.

ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» мало можливість погасити 81% своїх поточних зобов'язань протягом 3-6 місяців з моменту першої звітної дати (2016 р.). Що ж

стосується значення показника на останню звітну дату (2020 р.), то воно знаходиться в нормативних межах, адже на кожну одиницю короткострокових зобов'язань у підприємства було 1,01 гривень оборотних активів, які можна було б швидко реалізувати на ринку і перетворити в грошову форму. Ризик несвоєчасного виконання зобов'язань ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» протягом найближчого місяця був відчутним, адже розмір грошових коштів у підприємства дорівнює 4% від загальної суми поточних зобов'язань в 2020 р. Таке значення є низьким по відношенню до нормативного. Показники ліквідності ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» наведені на Рис. 1.1.3. [6, с.55-67].

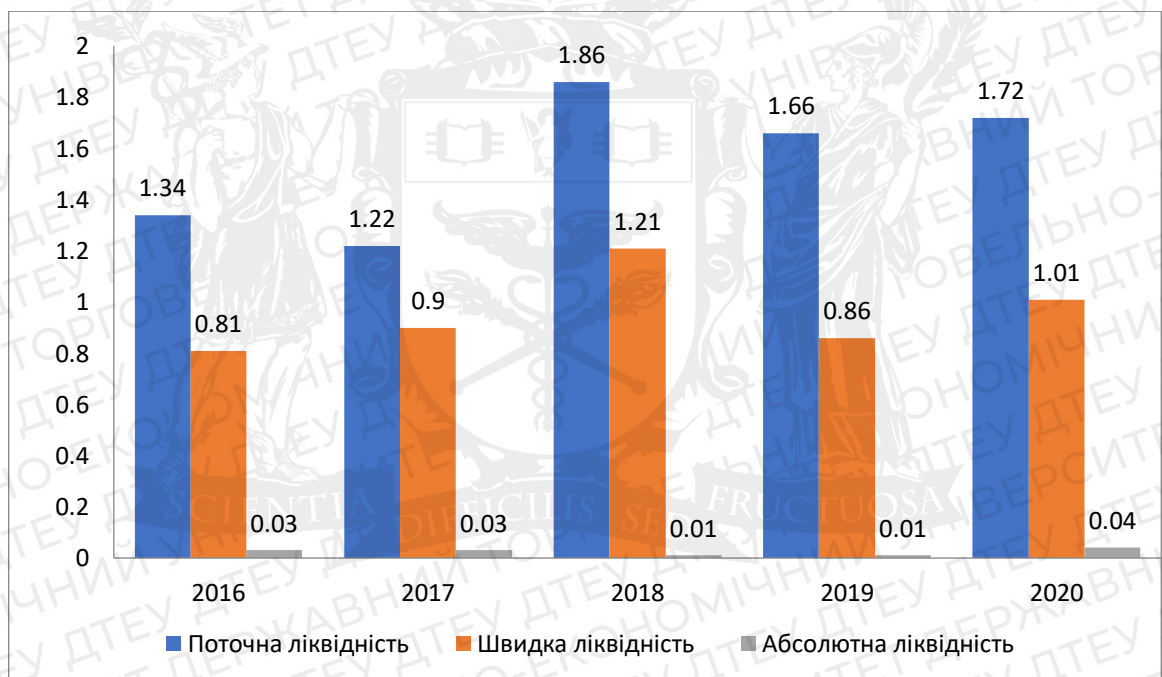


Рис. 1.1.3. Показники ліквідності ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» протягом ...

Джерело:

Зіставляючи значення поточної дебіторської і кредиторської заборгованості, можна відзначити, що ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» фінансує своїх дебіторів за рахунок постачальників в 2020 р., крім цього, використовується частина обігового капіталу підприємства. На кожну одиницю кредиторської заборгованості припадає 13,15 гривень дебіторської. Однак така ситуація не є однозначно поганою, тому що якщо така політика дозволяє нарощувати обсяг виручки, то доцільно і далі

використовувати власний капітал для надання права відстрочки платежу клієнтам. Часто це є більш важливим, ніж знижка на товар.

Індикатор рентабельності активів ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» показує, що на кожен гривню, котра використовується для фінансування активів ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД», в 2020 році було сформовано чистого прибутку в розмірі 4,47 копійок. Динаміка показників рентабельності ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» наведена в Таблиці 1.1.3 [6, с.69-73].

Табл.1.1.3

**Динаміка показників рентабельності (збитковості) ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»
протягом 2016-2020рр.**

Показники	Рік					Абсолютний приріст, (+, -)	
	.2016	2017	.2018	2019	2020	2020/ .2016	.2020/ .2019
Рентабельність активів , %	-	1,1	-2,2	1	4,4	-	3,4
Рентабельність активів , %	-	3,8	2,5	5,6	9,9	-	4,3
Рентабельність активів , %	-	4,4	2,5	5,9	10,3	-	4,4
Рентабельність власного капіталу, %	-	16,2	-12,8	3,5	14,7	-	11,2
Рентабельність продажів за валовим прибутком , %	13	8,5	8,1	10,7	13,7	0,7	2,9
Рентабельність продажів за операційним прибутком , %	5,7	3	1,9	0,7	8,3	2,5	7,5
Рентабельність продажів за чистим прибутком , %	0,4	0,8	-1,7	0,6	2,4	2	1,7
Операційна рентабельність витрат, %	5,8	3	1,8	0,7	8,8	2,9	8,1
Коефіцієнт реінвестування, %	-	100	68,5	141,2	99,8	-	-41,3
Коефіцієнт стійкості економічного зростання, %	-	15	-5,6	4,8	13,6	-	8,8
Період окупності активів	-	88,4	-45,1	95,3	22,3	-	-72,9

Період окупності власного капіталу	-	6,1	-7,7	28,5	6,8	-	-21
------------------------------------	---	-----	------	------	-----	---	-----

Джерело:

Індикатор рентабельності активів ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» показує, що на кожну гривню, котра використовується для фінансування активів ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД», в 2020 році було сформовано чистого прибутку в розмірі 4,47 грн. Рівень прибутковості активів знаходиться вище, ніж інфляція в країні, тому можна стверджувати, що відбувається підвищення реальної вартості залучених в господарський процес активів підприємства. Таким чином, менеджмент здатен ефективно використовувати обмежені фінансові ресурси для досягнення цілей зростання і розвитку підприємства.

Чинниками першого порядку при формуванні рентабельності активів були чистий фінансовий результат і середньозважена вартість активів. Збільшення чистого прибутку ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» з -810 849 тис. грн. до 1 649 345 тис. грн. дозволило досягти зростання рентабельності активів в 2016 - 2020 рр., але збільшення обсягу залучених активів з 32 990 378 тис. грн. до 39 355 262 тис. грн. здійснювало на показник протилежний вплив.

ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» сформувало власні оборотні кошти (8 333 193 тис. грн.), які можна використовувати для фінансування частини запасів, необхідних в операційному процесі; дебіторської заборгованості, яка виникає в процесі виробництва і збуту; інших оборотних активів. Обсяг цих коштів збільшився на 7 818 834 тис. грн. за 2016 - 2020 рр. Управлінці ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» забезпечили високу фінансову гнучкість підприємства, так як відчутна частина оборотного капіталу створена за рахунок коштів власників. Як результат, в 2020 році підприємство менше залежить від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів, оскільки 23% оборотних активів припадає на власні оборотні кошти. Власні обігові кошти характеризуються прийнятним рівнем маневреності, що відображає відповідний коефіцієнт (0,11) в Таблиці 1.1.4. Для підприємства вкрай

важливо мати можливість формувати необхідні запаси матеріальних ресурсів, які потім використовуються у виробничому і процесі надання послуг.

Таблиця 1.1.4.

**Динаміка показників фінансової стійкості НАЗВА ПІДПРИЄМСТВА
протягом 2016-2020 рр.**

Показники	Період					Абсолютний приріст , (+, -)	
	31.12. 2016	31.12. 2017	31.12. 2018	31.12. 2019	31.12. 2020	31.12.2020/ 31.12.2016	31.12.2020/ 31.12.2019
Власні обігові кошти, тис.грн.	514 359	1 260 386	8 591 474	8 164 345	8 333 193	7 818 834	168 848
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,02	0,03	0,27	0,25	0,23	0,21	-0,02
Маневреність власних оборотних коштів	1,36	0,81	0,02	0,04	0,11	-1,25	0,07
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами запасів	0,04	0,13	0,76	0,52	0,56	0,52	0,04
Коефіцієнт фінансової автономії	0,07	0,07	0,3	0,3	0,31	0,24	0,01
Коефіцієнт фінансової залежності	14,18	14,51	3,38	3,31	3,27	-10,91	-0,04
Коефіцієнт фінансового левериджу	11,33	12,25	2,05	2,11	1,8	-9,53	-0,31
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,22	0,46	0,87	0,79	0,69	0,47	-0,1
Коефіцієнт короткострок. заборгованості	0,89	0,93	0,85	0,88	0,96	0,07	0,08
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,16	0,13	0,39	0,38	0,33	0,17	-0,05

Коефіцієнт мобільності активів	17,32	25,88	24,77	14,43	9,62	-7,7	-4,81
--------------------------------	-------	-------	-------	-------	------	------	-------

ДЖ..

Якщо виникають перебої з поставками, то це загрожує як виконанню виробничої програми, так і іміджу ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД». Високе значення показника забезпечення запасів власними обіговими коштами (56% в 2020 році) говорить про те, що ризик виникнення таких перебоїв є мінімальним. Крім цього, спостерігається зниження ризику формування недостатнього запасу матеріалів, сировини та інших ресурсів протягом періоду 2016 - 2020 рр., що призвело б до тимчасової зупинки операційної діяльності ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД». Про це говорить зростання частки власних обігових коштів в запасах на 0,52 процентних пунктів.

ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» не здатне самостійно профінансувати істотну частку необхідних активів, лише 31%. Той факт, що відповідний показник залишається низьким, говорить про недовіру до підприємства з боку учасників фінансового ринку, постачальників матеріальних ресурсів і послуг. Якщо підприємство втратить платоспроможність і збанкрутує, то низька частка власного капіталу не дозволить погасити більшу частину зобов'язань.

Виходячи з такої логіки, показник фінансового левериджу і фінансової залежності ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» також знаходиться поза нормативними межами і фіксує високу залежність від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів. Надалі необхідно стежити за дотриманням прийнятного співвідношення між власним капіталом і позиковими засобами, що дозволить отримати кращу оцінку кредитоспроможності, а значить і скоротити витрати, пов'язані із залученням додаткових фінансових ресурсів на платній основі. На кожную гривню власного капіталу ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» припадає 3,27 гривень пасивів. У ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» на момент подання останньої звітності було 1,8 грн. зобов'язань на кожную гривню власного капіталу.

У своїй політиці залучення зобов'язань в якості джерел фінансування, як можна судити із показника короткострокової заборгованості, підприємство робить акцент

на короткострокових боргах, що дозволяє залишатися більш маневреним, залучати і платити за кошти лише в разі потреби. З іншого боку, якщо підприємству буде обмежено доступ до такої короткострокової заборгованості, то воно не зможе забезпечити стійкість господарських процесів. В 2020 році короткострокові зобов'язання формували 96% від загальної кількості.

1.2 Аналіз організації та особливостей процесу здійснення експортних операцій ТОВ «Кернел Трейд»

Світове виробництво олії зростає з кожним роком. У 2019–2020 році було вироблено 210 млн. т олії, що більше порівняно з попереднім сезоном на 10%. Загалом, за підсумками останнього десятиліття, світове виробництво олії збільшилося на половину, або в середньому на 6,5 млн. т за один рік. У світі виробляються різні види олії. Проте домінує пальмова. У структурі світового виробництва її частка становить 36% , тоді як соєвої — 28%, ріпакової — 13%, соняшникової — 10%. На інші види олій припадає 13% світового виробництва цього продукту. Дані наведені на Рис 1.2.1 [10].

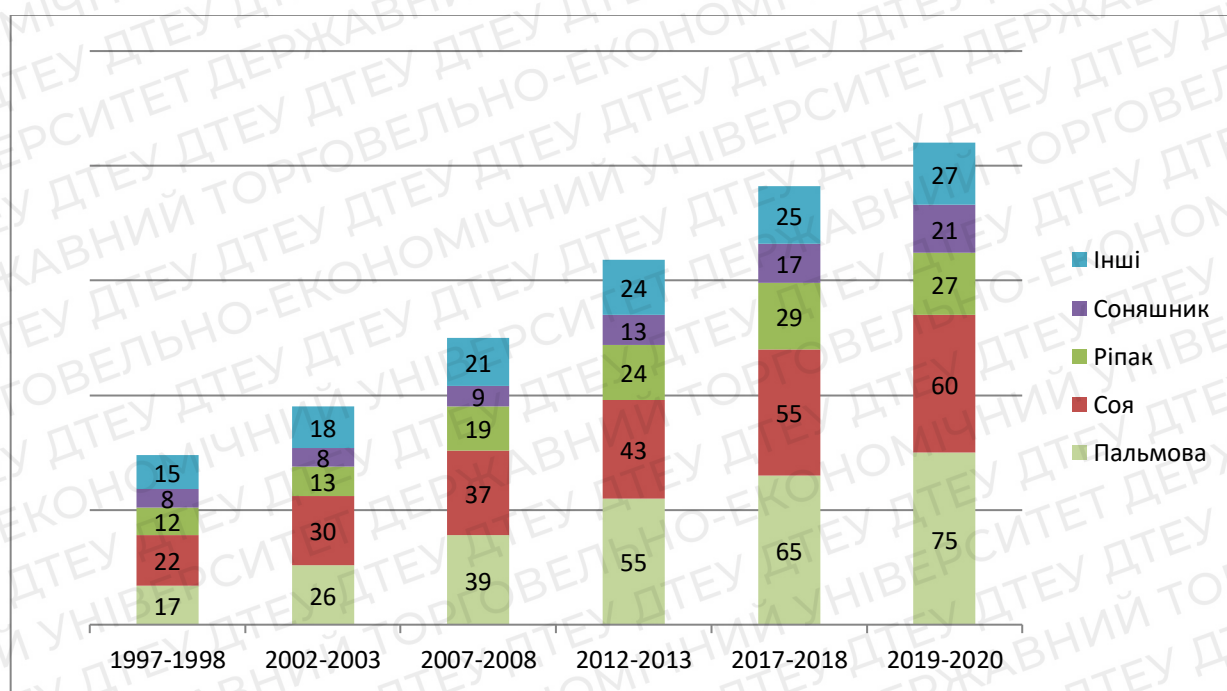


Рис.1.2.1. Споживання рослинної олії у світі період? , млн. т.

Джерело

Україна залишається найбільшим виробником та експортером соняшникової олії в світі, експортуючи близько 7,2 млн. т олії в 2019-2020р.р., дані наведені на Рис.1.2.2. Україна належить до п'ятірки країн найбільших світових експортерів олії. Цього вдалося досягти за рахунок виробництва та зовнішніх продажів соняшникової олії. Рекордні врожаї насіння соняшнику минулого сезону та значна пропозиція на початку нового маркетингового року сприяли збільшенню обсягів виробництва та відповідно експорту соняшникової олії у порівнянні з минулим роком. Варто зазначити, що попри географічну близькість Росії та стан економічного розвитку, їй не вдається досягнути таких результатів. Що стосується Європи, то впровадження новітніх технологій у сільське господарство (фермерство) не дає бажаних результатів в контексті збільшення показника експорту [11].

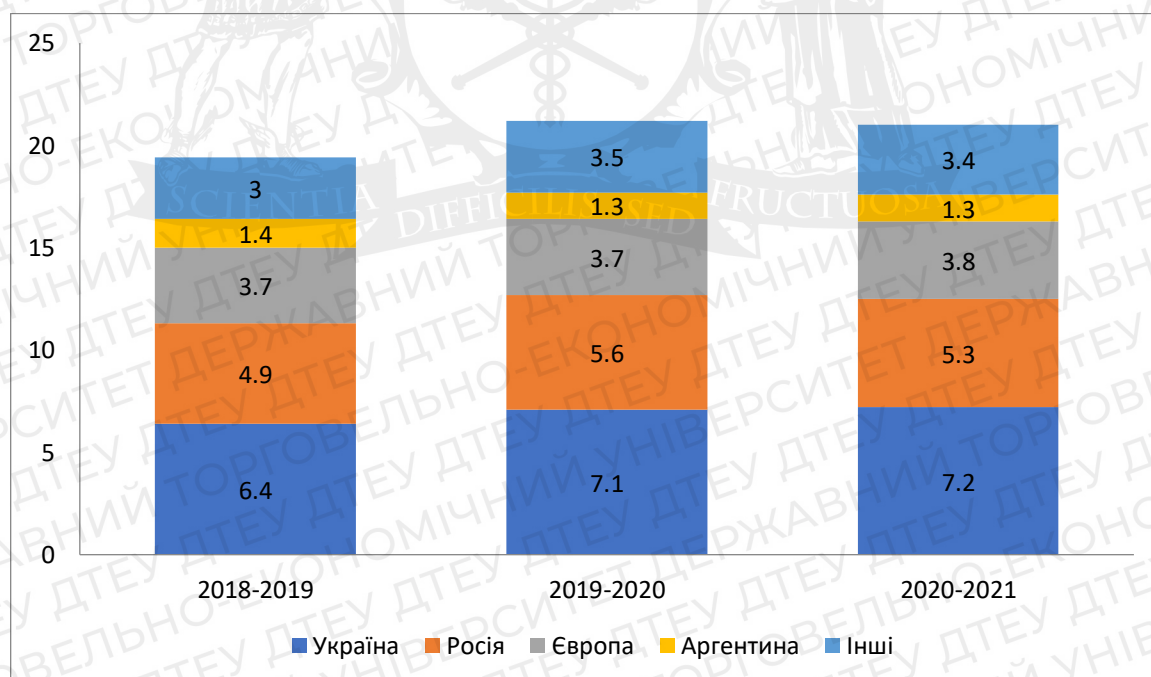


Рис. 1.2.2. Світове виробництво соняшникової олії період? (млн. т.)

Джерело

Потрібно відзначити, що урожайність соняшникового насіння з кожним роком збільшується. Дані наведені на Рис.1.2.3.

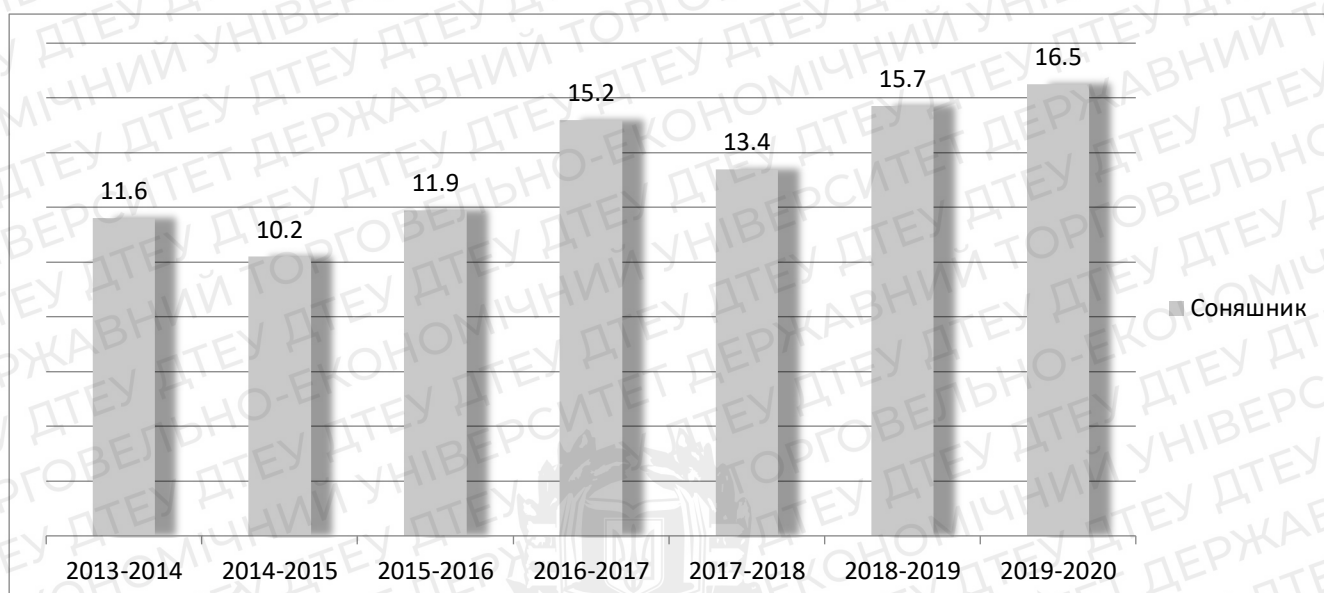


Рис. 1.2.3. Урожайність соняшнику ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» протягом..., млн. т.

Дж...

У 2019-2020 рр. вона зросла на 5% у порівнянні з попереднім роком, а в 2018-2019 роках зростання було на рівні 14,6% - це свідчить, що ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» підтримує світову тенденцію збільшення обсягів виробництва соняшникової олії. Також варто зазначити про стабільне і впевнене зростання протягом 2014-2016рр., після чого в 2017 році відбувся спад [13].

Виробнича база підприємств дозволяє переробляти різні види насіння олійних культур: соняшника, ріпаку, сої, а вкладені інвестиції зумовлюють інвесторів проводити зважену цінову політику відносно олійної сировини, що стимулює їх до вирощування олійних культур. Випереджаючий ріст переробних потужностей зумовлює жорстку конкуренцію між переробними підприємствами на внутрішньому ринку олійних культур і є фактором підтримки рівня закупівельних цін на олійні культури. Олійний ринок України є одним із перспективних секторів аграрного виробництва. Олійна продукція користується зростаючим попитом на світовому ринку [10].

В 2020 році Україна зберегла свою лідерську позицію по експорту соняшникової олії в світі, про що свідчить інформація наведена в Табл. 1.2.4.

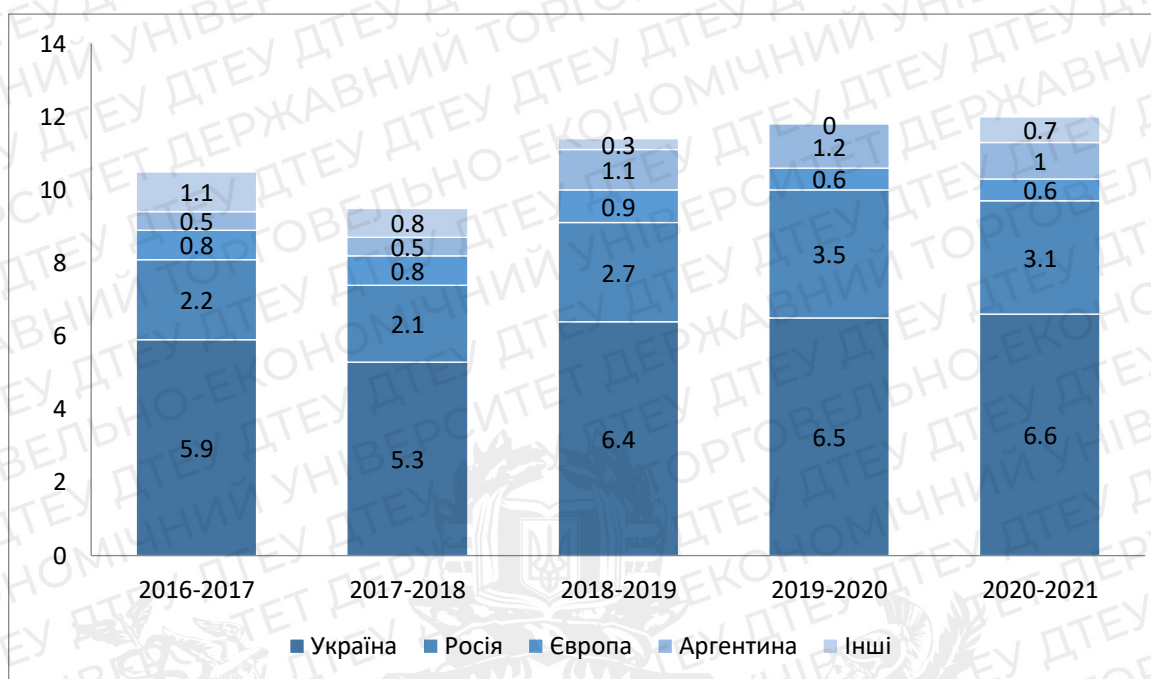


Рис. 1.2.4. Світовий експорт соняшникової олії період(млн. т.)

Дж

Цілком логічно, що за рахунок щорічного зростання урожайності та переробки соняшникового насіння – пропорційно збільшується експорт соняшникової олії. В динаміці можна побачити, що Україна щорічно показує зростаючу динаміку. Попри це, варто зауважити доволі нестабільні показники найближчих конкурентів, в яких після зростання обсягів в 2018-2019 роках, показали спад в 2020 році. Далі пропонуємо розглянути структуру експорту олії в розрізі найбільших експортерів України станом на 2020 рік (Рис.1.2.5.) [10].

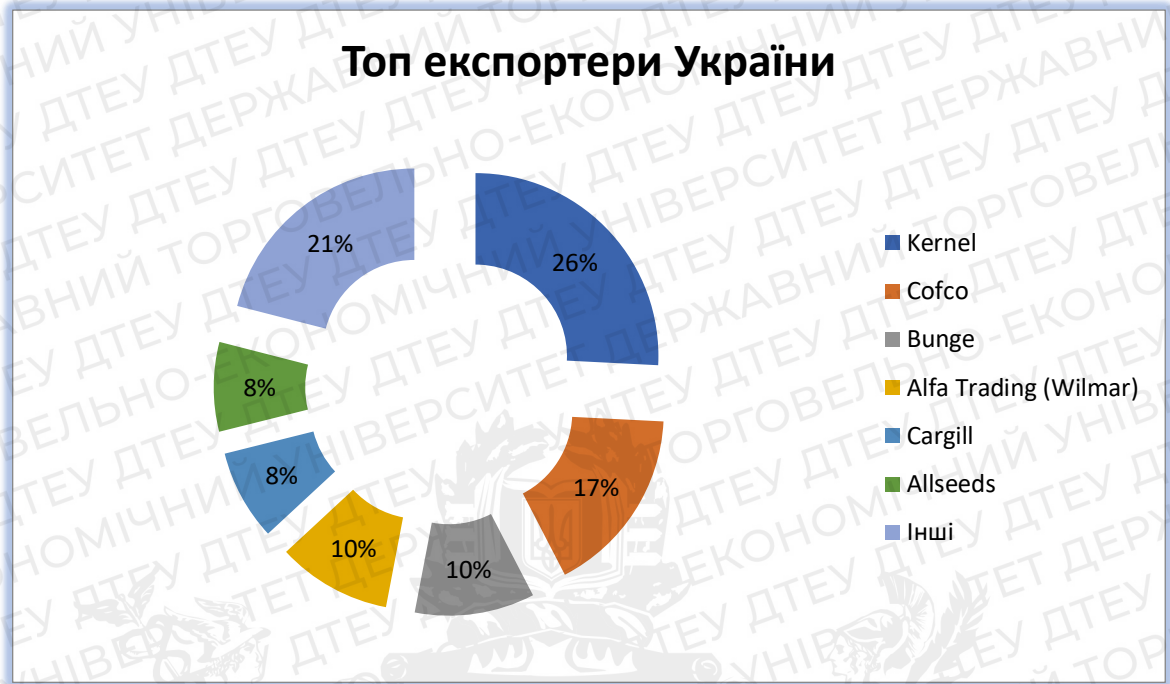


Рис.1.2.5. Рейтинг експортерів олії в Україні період?

Дж

Лідруючу позицію в даному рейтингу займає ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» із показником експорту 1 467 219 тонн, далі йде компанія Cofco - 944 232 тонн, Bunge 603 660 тонн, Alfa Trading (Wilmar) 575 074 тонн, Cargill 457 528 тонн, Allseeds 450 217 тонн. Дана шістка компаній лідерів серед експортерів соняшникової олії залишається незмінною і в 2020 році, їх загальна частка на ринку складає близько 80% [22].

Індія імпортує 30% української соняшникової олії і залишається незмінним лідером. Проте, варто зазначити, що в 2019-2020рр. ця країна скоротила імпорт українських рослинних масел відразу на 16% в порівнянні з попереднім сезоном. Пов'язано це з тим, що наразі серйозну конкуренцію українській соняшковій олії на ринку Індії складає соняшникову олію з російського ринку. Китай в свою чергу, продовжує нарощувати імпорт олії - плюс 11% проти попереднього 2019року. В умовах дії зони вільної торгівлі між Україною та ЄС, триває нарощування експорту соняшникової олії в європейські країни - до 32% від загального числа відправок. Основне зростання показали Іспанія, Італія та Франція. Але є ряд країн, які в 2020

році показали негативну динаміку імпорту: Великобританія, Португалія і Греція. Вперше з України було експортовано партію соняшникової олії до Румунії. Дану інформацію відображено на Рис. 1.2.6 [10].

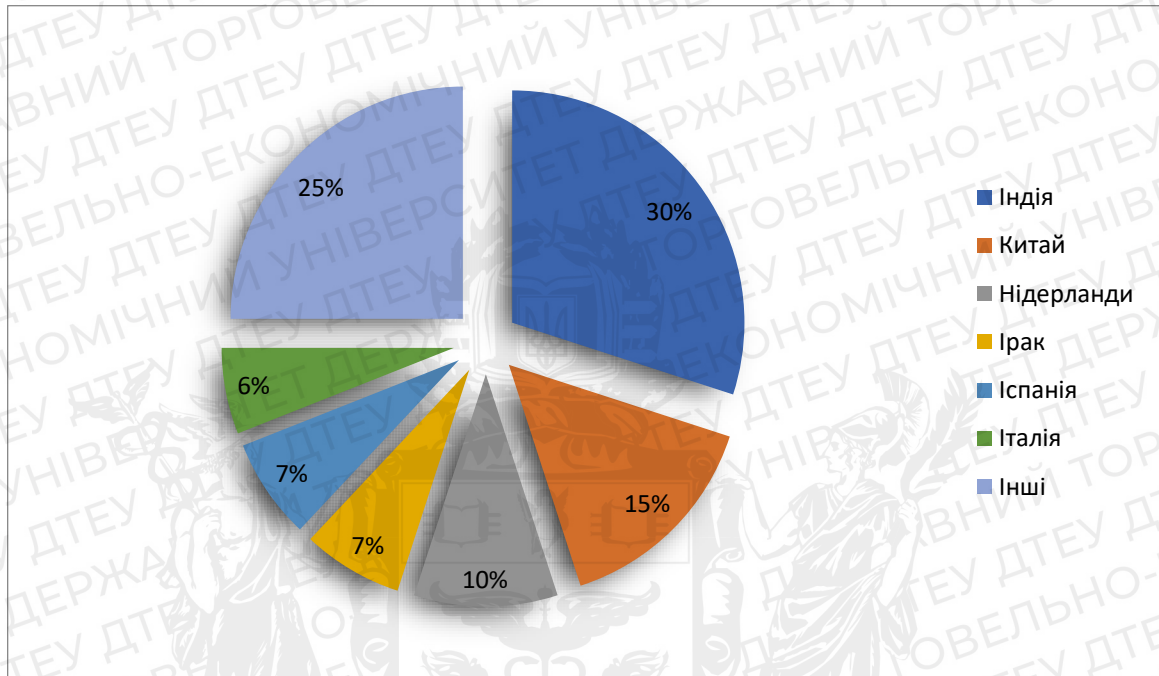


Рис.1.2.6. Країни-імпортери соняшникової олії з України період?

Дж

Отже, аналіз світового ринку соняшникової олії показує, що попит на дану продукцію зростає, обсяги з кожним роком збільшуються. При цьому, в 2019-2020рр. Україна зберегла лідерські позиції та експортувала близько 6,6 млн. тонн продукції за кордон. Показник ТОВ «Кернел Трейд» складає 1,5 млн. тонн, що становить 23% від загального експорту. Що стосується географічної структури, то лідерами по імпорту соняшникової олії залишаються азіатські країни. Варто зазначити, що в контексті дії зони вільної торгівлі, ТОВ «Кернел Трейд», намагається диверсифікувати експорт на країни ЄС. Важливим моментом в організації експорту соняшникової олії для Kernel слід відзначити географію виробництва та зберігання продукції. Елеватори, які призначені для зберігання зерна, розташовані по всій території України, що забезпечує зручність руху зерна до олійно-екстракційних заводів та в бік портів терміналів з метою подальшого експорту. Швидкість і мобільність даних процесів забезпечують близько 3,5 тис.

власних залізничних вагонів. Також, компанія використовує 2 глибоководних термінали в Чорноморському басейні, потужність яких складає близько 8,8 млн. тонн щорічно. Ще однією важливою складовою експортної діяльності ТОВ «Кернел Трейд» є укладання форвардних контрактів, які гарантують поставки своєї майбутньої продукції, а отже і отримання прибутку. При цьому терміни поставки враховують закупівлю зернових у фермерів та безпосереднє виробництво.

До п. 1.2 доцільно додати дані щодо основних показників експорту. Наприклад,

Таблиця 1.10

Основні показники ТОВ «...» від здійснення зовнішньоекономічної діяльності за 2016-2020 рр. (тис. грн.)

Показники	Роки					2020/2018	
	2016	2017	2018	2019	2020	Тис. грн.	%
Чистий дохід від ЗЕД	200670,0	237315,2	305836,8	354862,2	389045,0	+188375,0	+93,87
Витрати на проведення ЗЕД	149244,4	180278,2	232353,2	265245,6	287674,2	+138429,8	+92,75
Чистий прибуток від ЗЕД	9714,2	14315,6	18867,2	27067,0	24788,0	+15073,8	+155,17

Джерело: побудовано автором на основі даних підприємства.

Таблиця 1.12

Аналіз динаміки експорту ТОВ «...» за товарними позиціями протягом 2016-2020 рр., тис. грн

Товарна позиція	Рік					Темп росту, %			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017/2016	2018/2017	2019/2018	2020/2019
Трактори	34113,9	42716,7	51992,3	63875,2	66137,7	25,22	21,71	22,86	3,54
С/г техніка для внесення добрив	32107,2	35597,3	48933,9	53229,3	62247,2	10,87	37,47	8,78	16,94
Грунтообробна техніка	28093,8	33224,1	42817,2	49680,7	54466,3	18,26	28,87	16,03	9,63
Жнивarki	22073,7	28477,8	33642,0	42583,5	42795,0	29,01	18,13	26,58	0,50
Обприскувачі	18060,3	23731,5	27525,3	35486,2	35014,1	31,40	15,99	28,92	-1,33
Сівалки	16053,6	21358,4	24466,9	31937,6	31123,6	33,04	14,55	30,53	-2,55
Бункери перевантажувачі зерна	14046,9	11865,8	21408,6	17743,1	27233,2	-15,53	80,42	-17,12	53,49
Точне землеробство	14046,9	9492,6	21408,6	14194,5	27233,2	-32,42	125,53	-33,70	91,86

Комбайни зернозбиральні	22073,7	30851,0	33642,0	46132,1	42795,0	39,76	9,05	37,13	-7,23
Всього	200670,0	237315,2	305836,8	354862,2	389045,0	18,26	28,87	16,03	9,63

Джерело: пораховано на основі даних підприємства.

1.3 Дослідження ефективності здійснення експортних операцій ТОВ «Кернел Трейд»

Для дослідження ефективності здійснення експортних операцій, розглянемо зовнішньоекономічний контракт ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД», що відображений у Додатку Г. Згідно нього, ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» у статусі «Продавця», зобов'язується поставити соняшникову олію для ТОВ «КОФКО АГРІ РЕСОРСІЗ Україна», іменоване надалі «Покупцем», на умовах СРТ Коломб'є-Согньє, Франція (ІНКОТЕРМС-2010), відповідно до кількості, асортименту і цін, вказаних в Додатку Д, Додатку Ж, Додатку З.

Загальна сума контракту становить 30000 доларів США, що виплачується у такому порядку: передплата – 100% від суми контракту, не пізніше 10 календарних днів з дати підписання угоди двома сторонами. Всі банківські витрати, пов'язані із здійсненням платежів несе «Покупець».

Поставка товарів в обсязі, зазначеному в пакувальному листі, повинна бути здійснена не пізніше 5 тижнів з моменту перерахування покупцем авансового платежу, допускаються поставка частинами і до поставка. «Продавець» гарантує, що товари які поставляються вільні від будь-яких прав і домагань третіх осіб та зобов'язується поставити разом з товаром повний комплект технічної документації англійською мовою, необхідної для його експлуатації та технічного обслуговування. Також зобов'язується надати пакет документів:

- рахунок-фактура (інвойс) із зазначенням країни походження товару, ваги нетто і брутто – 3 прим.;
- пакувальний лист (вказується зміст вантажу, вага нетто і брутто, кількість упакованих місць та їх розміри) – 3 прим.;

- транспортні накладні (CMR) – 3 прим.;

Представник «Покупця» отримує товар за адресою Rue Дес Пейс-Бас, 69125 Коломб'є-Согньє, Франція. Товар вважається зданим «Продавцем» і прийнятим «Покупцем»:

- за кількістю – відповідно до кількості місць і масі, зазначених у транспортному документі пункту відправлення, і згідно з даними, зазначеними в специфікації і товаросупровідних документах;
- за якістю – за зовнішніми ознаками, а також відповідно до законодавства України.

«Покупець» зобов'язується здійснити оформлення митних процедур і вивантаження товару протягом 48 годин після надходження товару на місце вивантаження, витрати по простою автомобіля понад зазначеного часу несе «Покупець». Товари повинні мати упаковку, що відповідає міжнародним стандартам при транспортуванні усіма видами автотранспорту та бути марковані способом, придатним для ідентифікації вантажу англійською або українською мовами. Гарантійний період складає 24 місяці з дати поставки товару «Покупцю».

Збитки, понесені однією із сторін через порушення умов цього контракту іншою стороною, підлягають відшкодуванню. В разі якщо «Покупець» не виконає вимоги він сплачує «Продавцю» пеню в розмірі 0,1% від вартості поставленого товару за кожен день прострочення, але не більше 10% від загальної суми контракту. В разі затримки поставки товару, за умови, що «Покупець» виконав всі вимоги, «Продавець» сплачує «Покупцю» пеню в розмірі 0,1% від вартості не поставленого товару за кожен день прострочення, але не більше 10% від загальної суми контракту.

При здійсненні своєї комерційної діяльності «Покупець» і «Продавець» зобов'язується не вживати будь-які дії корупційного характеру (хабарі, незаконне вплив на державні та муніципальні органи, посадових особи установ, підприємств, організацій і т.д.). Порушення зобов'язань за цим параграфом контракту однією із сторін є істотним порушенням договору і дає право стороні, що дотримується

зобов'язання по даному пункту не відшкодовувати збитки стороні, що порушила зобов'язання цього пункту.

Важливим пунктом контракту є форс-мажорні обставини, згідно яких, сторони звільняються від відповідальності за невиконання або неналежне виконання зобов'язань за договором, а термін виконання зобов'язань відсувається, в разі дії форс-мажорних обставин (стихійних лих, військових дій будь-якого характеру) та інших, незалежних від сторін обставин, пропорційно часу дії таких обставин, якщо такі обставини підтверджені довідкою торгово-промислової палати сторони, що пред'являє вимогу і інших уповноважених на це органів.

Даний контракт набуває чинності з моменту його підписання уповноваженими представниками сторін, а так само скріплення печатками і діє до виконання сторонами зобов'язань. У разі дострокового розірвання цього контракту сторона – ініціатор повинна не менше ніж за 30 робочих днів до розірвання цього письмово сповістити про це іншу сторону, а також не менше ніж за 15 робочих днів до розірвання здійснити відшкодування збитків іншій стороні. Контракт складено в 2-х оригінальних примірниках українською та англійською мовою, по одному примірнику для кожної сторони, при цьому кожен екземпляр має однакову юридичну силу.

Для об'єктивної оцінки цього зовнішньоекономічного контракту потрібно здійснити розрахунок валютної ефективності даної операції ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД». Умови операції наведені в Табл. 1.3.1

Таблиця 1.3.1

Вихідні умови діючого контракту

Статті витрат	Структура (у % до собівартості)
Витрати на навантаження на перший ТЗ	1,1%
Витрати на доставку до основного перевізника	2 %
Витрати на навантаження на основний ТЗ	0,9 %
Оплата основного ТЗ	4.4 %
Страховання перевезення	6 %
Доставка до місця у країні імпорту	5,9 %

Розвантаження основного ТЗ	0,9 %
----------------------------	-------

Дж

Також, варто зазначити, що відбувається поставка товару в обсязі 40 000 л , ціна за 1 л становить 0,75 доларів США, а собівартість 1 л становить 13 грн. Валютний курс на час виконання угоди 25 грн./дол. США.

Розрахунки подані нижче:

1. Розраховуємо загальний дохід від проведення експортної операції:

$$\text{Дохід} = 40000 \times 0,75 = 30000 \text{ дол. США}$$

2. Визначаємо витрати експортера на виробництво та реалізацію продукції:

$$\text{Витрати на виробництво} = 40000 \times 13 = 520\,000 \text{ грн.}$$

$$\text{Витрати на реалізацію} = 520000 \times (1,1\% + 2\% + 0,9\% + 4,4 / 100\%) = 43\,680 \text{ грн.}$$

$$\text{Витрати загальні} = 520000 + 43680 = 563\,680 \text{ грн.}$$

3. Визначаємо валютну ефективність експорту:

$$\text{Ефективність експортної операції} = 30000 / 563680 = 0,053$$

$$\text{Обернений валютний курс} = 1 / 25 = 0,04$$

$$\text{Економічна ефективність експортної операції} = 30000 \times 25 / 563680 = 1,33$$

4. Розраховуємо прибуток від експортної операції:

$$\text{Прибуток} = \text{Дохід} - \text{Сукупні витрати} = 750000 - 563680 = 186320 \text{ грн.}$$

Отже, з обрахунків можна зробити висновок, що операція є ефективною, оскільки коефіцієнт валютної ефективності експорту більший за обернений валютний курс.

При цьому прибуток компанії по цій угоді буде становити 186320 грн.

До п. 1.3 доцільно додати розрахунок загальної ефективності експорту (а не лише окремого контракту).

Наприклад,

Таблиця 1.15

**Оцінка показників ефективності зовнішньоекономічної діяльності
ТОВ «.....» за 2016-2020 рр.**

Показники	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення 2020 / 2016 рр.	
						Абс. відх.	%
Виручка від експорту	200670,0	237315,2	305836,8	354862,2	389045,0	+188375,0	+93,87
Собівартість експорту, тис. грн.	149244,4	180278,2	232353,2	265245,6	287674,2	+138429,8	+92,75
Рентабельність зовнішньоторговельних угод з експорту, % -	134,46	131,64	131,63	133,79	135,24	+0,78	+0,58

Джерело: пораховано на основі даних підприємства

РОЗДІЛ 2. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКСПОРТУ ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»

2.1 Напрями удосконалення експортних операцій ТОВ «Кернел Трейд»

Виходячи з аналізу у пункті 1.3, де ми досліджували стан, в якому знаходиться підприємство, є різні шляхи для вдосконалення експортної діяльності. Для того щоб вірно її організувати треба зважати на всі складові експортних операцій. Досліджуючи окремі фактори, спробуємо розробити такий план дій, який би в більшій мірі задовольнив підприємство, і сприяв в отриманні кращих прибутків від здійснення зовнішньоекономічних операцій.

Зміна умови поставок. Дана стратегія є більшою мірою оптимізаційною, оскільки вона спрямована на зниження витрат і в результаті збільшення прибутку. На даний момент компанія працює на умовах поставки СРТ, при яких всі витрати по сплаті мит та з транспортування несе ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД». Для фірми-експортера в багатьох випадках вигідніше працювати на більш лояльних умовах. Умови FOB вважаються більш вигідними для експортера при перевезеннях морським транспортом. Для продавця межа відповідальності при виборі умов FOB проходить після навантаження товару на борт судна основного перевізника. Далі всі ризики і фінансові зобов'язання за витратами, пов'язаним з доставкою товару, несе покупець (або ділить їх з транспортною компанією або експедитором). Використання даних умов дозволяє експортеру мінімізувати його ризики і витрати, при цьому обмежуються доставкою та завантаженням партії товару в порт, в якому товар відвантажується покупцеві. Особливо зручна умова FOB при розміщенні виробництва або складів підприємства поблизу морських терміналів.

Відповідно до умов експортної операції, яку було проаналізовано, підприємство ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» працює із покупцем по повній оплаті за товар, який буде поставлено. Дана форма розрахунку найбільш вигідна для експортера та здебільшого використовується із постійними партнерами. Проте, далеко не кожен контрагент готовий погоджуватися на це, оскільки несе високий ризик не поставки товару або поставки в не належній якості чи кількості. В цьому випадку, для нових

та перспективних клієнтів ми пропонуємо використовувати таку форму розрахунку, як акредитив, який представляє собою зобов'язання банку, що надається на прохання клієнта, заплатити третій особі при надання одержувачем платежу в банк, який виконує акредитив, документів, передбачених умовами даного акредитива. Використання даної форми розрахунку обумовлено простотою заповнення банківських форм, незначним розміром комісії при дрібних угодах. При цьому, альтернативою використання акредитивної форми розрахунків може бути інкасова форма розрахунків. Дана міра так само можливо посприє зниженню витрат, що призведе до підвищення прибутку і отже збільшить ефективність експортних угод.

Враховуючи географію виробництва та зберігання продукції компанії ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД», яка спрямована на розміщення готової продукції на Півдні України, а саме, поблизу морських терміналів а також наявність у власності великої кількості залізничних вагонів – варто користуватися даною конкурентною перевагою та обирати умови поставки морським видом транспорту. Це зменшить логістичні витрати, при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Висока ціна на сировину впливає на собівартість продукції, що знижує конкурентоспроможність продукції на міжнародному ринку. Світовими конкурентами України, як лідера у виробництві соняшникової олії є Росія, країни Європи та Аргентина. При цьому експорт здійснюється до країн Азії, Близького Сходу та деяких країн Європи. З кожним роком російська продукція все більше конкурує та збільшує обсяги поставки до Азії. Зважаючи на це, а також на санкційні обмеження з боку Європи до Російської Федерації в цілому, ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» потрібно збільшувати обсяги експорту саме до країн-членів ЄС. При цьому за рахунок меншої конкуренції та сформованого іміджу компанії можна збільшувати вартість продукції.

Також щоб виявити шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств необхідно: проаналізувати динаміку розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства; дослідити раціональність

використання ресурсів, зацікавленість у продукції на зовнішньому ринку; комплексно дослідити проблеми підвищення ефективності та розвитку зовнішньоекономічної діяльності; виявити перспективні напрями удосконалення системи управління та планування зовнішньоекономічних зв'язків на рівні підприємства; удосконалити організаційно-економічні заходи щодо підвищення конкурентоспроможності експортної продукції; оцінити рівень і якість виконання підприємством зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами, дослідити ефективність та переваги такої співпраці; проаналізувати методики аналітичної оцінки ефективності окремої експортної операції, що в подальшому дасть можливість виокремити найбільш вигідну.

2.2 Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності експорту ТОВ «Кернел Трейд»

Першою складовою підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства має стати визначення країн, які є потенційно привабливими з точки зору проникнення на їхні ринки. При цьому необхідно ретельно проаналізувати стан середовища міжнародного маркетингу, який включає в себе вивчення системи міжнародної торгівлі, економічного середовища кожної з країн та їхнього політико-правового і культурного середовища. В контексті розширеної співпраці з ЄС, пропонуємо проаналізувати країни Європейської частини континенту. Обґрунтування вибору цільового ринку при здійсненні експортної операції наведено в Табл. 2.2.1.

Таблиця 2.2.1.

Факторний аналіз цільового ринку назва підприємства

№	Фактори, що визначають вибір ринку	Польща	Греція	Франція
1.	Економіка, що динамічно розвивається	+	-	+
2.	Економіка зі стагнаційними процесами	-	-	-
3.	Жорсткий валютний контроль	-	-	+
4.	Ліберальна валютна політика	+	+	+

5.	Незначні відмінності соціально-культурного середовища	-	+	+
6.	Низький потенціал збуту	+	+	-
7.	Високий потенціал збуту	-	-	+
8.	Низькі виробничі витрати	-	-	-
9.	Обмежувальна політика щодо імпорту	-	-	-
10.	Географічна близькість	+	-	-
11.	Високий політичний ризик	-	+	-
12.	Можливість отримання високих прибутків	-	-	+
13.	Позитивний вплив співпраці на імідж	-	-	+
14.	Високий попит на товар	-	+	+
15.	Можливість довгострокових відносин	+	+	+
16.	Висока залежність від імпорту	-	+	+
17.	Висока конкуренція на ринку	+	-	-

Джерело

Зробивши факторний аналіз, можна дійти до висновку, що ринок Франції найбільш привабливий для здійснення експорту соняшникової олії для підприємства ТОВ «Кернел Трейд».

Наступним і головне найважливішим при здійсненні будь-якої зовнішньоторговельної операції вважається ціна контракту, оскільки саме від неї залежить розмір отриманого прибутку. Для того, щоб розробити альтернативний, більш ефективний контракт, необхідно зробити дослідження пропозицій конкурентів та визначити оптимальну ціну контракту. Для визначення орієнтовного рівня ціни використовуються конкурентні матеріали. Вони мають бути приведені до умов майбутнього контракту, що при експорті являє собою характеристики та плановані умови поставок товару, який продається. При здійсненні імпортової операції базисні умови урівнюються до CIF, а при експорті до FOB (згідно «ІНКОТЕРМС 2010»). Конкурентні матеріали представлені по трьох контрактах таких компаній: АСТОН, КЕРНЕЛ, РУСАГРО та подані в Табл.2.2.2

Таблиця 2.2.2.

Конкурентні матеріали зовнішньоторговельної операції

№	Умови контракту	Конкурентні матеріали		
		АСТОН	КЕРНЕЛ	РУСАГРО
1.	Країна-експортер	Польща	Україна	Росія
2.	Ціна у валюті за л	0,6	0,75	0,65
3.	Рік поставки	2020	2020	2019
4.	Базисні умови поставки	FCA Люблін	CPT Коломб'є-Согньє	FCA Брянськ
5.	Форма розрахунку	100% передплата	100% передплата	100% передплата
6.	Кількість	20000л	40000л	25000л
7.	Фактурна вартість, дол. США	12000	30000	16250

Джерело

Додаткова інформація:

- Курс валюти на дату складання конкурентного листа: 25 грн./дол. США
- Знижка за кількість:
 - 5% - 10000-20000л
 - 7% - 20000-40000л
- Транспортні та інші витрати:
 - Витрати на транспортування Люблін – Страсбург 6% ціни олії ;
 - Витрати на транспортування Брянськ – Реймс 10% від ціни олії;
 - Витрати на навантаження (Польща) – 4% від ціни олії;
 - Витрати на навантаження (Росія) – 5% від ціни олії;
 - Витрати на страхування 8% від ціни олії;
 - Витрати на транспортування 4,4%.
- Термін поставки 30 днів.
- Індекс цін на олію у Франції:
 - 2019р. – 93,1%
 - 2020р. – 98,3(прогноз)

Оскільки у всіх запропонованих зовнішньоторговельних контрактах одна, вільно конвертована валюта, то приводити до єдиної валюти не потрібно.

Для розрахунку сумарної поправки на комерційні умови, потрібно визначити:

- Поправку на інфляцію (приведення за терміном угоди) - K1;
- Поправку на базисні умови поставок – K2;
- Поправку на умову платежу – K3;
- Поправку на кількість – K4.

1. Поправка на інфляцію:

2.2.1

$$C_1 = C_0 \times \frac{I_1}{I_0},$$

де, C1 – приведена ціна за терміном угоди;

C0 – ціна, запропонована фірмою у конкурентному матеріалі;

I1 – індекс цін на дату поставки за контрактом;

I0 – індекс цін на запропонований у конкурентному матеріалі термін здійснення поставки.

Поправка на інфляцію розраховується за формулою:

2.2.2

$$K1 = C1 - C0$$

Таким чином у нашому прикладі:

Для АСТОН та КЕРНЕЛ поправка буде дорівнювати 0, тому що роки у конкурентному матеріалі і рік майбутнього контракту співпадають.

Що стосується РУСАГРО: $0,65 \times 98,3/93,1 = 0,68$, поправка становить + 0,03

2. Поправка на базисні умови поставок:

Приведення ціни до ціни FOB можна розрахувати за формулою:

Для АСТОН: $12000 \times 0,04 = 480$ дол. США, так як ми перетворювати з FCA на FOB поправка буде зі знаком + .

Для РУСАГРО: $16250 \times 0,05 = 812,5$ дол. США, так як ми перетворювати з FCA на FOB поправка буде зі знаком + .

Для КЕРНЕЛ: $30000 \times 0,044 = 1320$ дол. США, так як ми перетворюємо CPT на FOB поправка зі знаком - .

3. Поправка на умови платежу:

Так як у кожній конкурентній пропозиції форма розрахунку становить 100% передплата, то поправки дорівнюватимуть 0.

4. Поправка на кількість:

Для АСТОН та РУСАГРО поправка буде становити 0, оскільки знижка 7% рахується від 20000 л.

Для КЕРНЕЛ: $0,75 \times (7\% - 5\%) = 0,015$, поправка зі знаком -.

Ціна приведена за комерційними умовами становитиме:

Для АСТОН : $12000 + 480 = 12480$ дол. США

Для КЕРНЕЛ : $18750 - 0,015 - 1320 = 17430$ дол. США

Для РУСАГРО : $16250 + 812,5 + 0,03 = 17062,53$ дол. США

Отже, зробивши аналіз конкурентних матеріалів, можна дійти до висновку, що при визначенні ціни на експортні товари, оптимальною буде найвища ціна із наведених цін конкурентів. В нашому випадку це контракт по поставці соняшникової олії ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД», ціна якого становить 17430 дол. США.

Беручи до уваги запропоновані напрямки удосконалення експортної операції, комплекс заходів повинен містити зміни умов поставки та форму розрахунку на більш вигідні. Так як умова повної попередньої оплати являється вигідною для продавця – залишимо її без змін. При цьому, за рахунок вибудованої логістичної сітки умови поставки потрібно змінити із СРТ на FOB (згідно «ІНКОТЕРМС 2010»), оскільки ризик втрати або пошкодження товару переходить, коли товар буде навантажено на борт судна в будь-якому порту України, і з цього моменту покупець несе всі витрати.

2.3 Прогнозна оцінка ефективності та вплив запропонованих заходів на результати діяльності ТОВ «Кернел Трейд»

Враховуючи комплекс заходів, який був запропонований для альтернативної експортної операції було складено новий зовнішньоекономічний контракт, Додаток Е. Для детальної оцінки даної експортної операції, проведемо аналіз її ефективності (умови наведені в Табл. 2.3.1). Що дасть змогу порівняти її ефективність з діючим контрактом ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» та зробити висновки щодо привабливішого (для експортера) контракту. Також, ми розглянемо альтернативу продажу соняшникової олії на внутрішньому ринку. Економічний сенс показника ефективності експорту полягає в тому, що він показує, яка кількість вигоди, результату є на кожну гривню витрат. Необхідною умовою ефективності експорту є те, щоб цей показник був більшим за одиницю. Для прийняття більш обґрунтованого рішення по експорту продукції показник ефективності експорту порівнюється з показником ефективності виробництва і реалізації продукції на внутрішньому ринку.

Табл.2.3.1

Умови альтернативної зовнішньоторговельної операції

Статті витрат	Структура (у % до собівартості)
Витрати на навантаження на перший ТЗ	1%
Витрати на доставку до основного перевізника	2 %
Витрати на навантаження на основний ТЗ	3,1 %
Оплата основного ТЗ	5 %
Страховання перевезення	4 %
Розвантаження основного ТЗ	0,8 %

Джерело

Поставка товару відбувається в обсязі 40 000л, ціна за 1 л становить 0,75 доларів США, а собівартість 1 л становить 13 грн. Валютний курс на час виконання угоди 25 грн./дол. США.

Розрахунки подані нижче:

1. Розраховуємо загальний дохід від проведення експортної операції:

$$\text{Дохід} = 40000 \times 0,75 = 30000 \text{ дол. США}$$

2. Визначаємо витрати експортера на виробництво та реалізацію продукції:

Витрати на виробництво = $40000 \times 13 = 520000$ грн.

Витрати на реалізацію = $520000 - 520000 (1 + 2 + 3,1/100) = 31720$ грн.

Витрати загальні = $520000 + 31720 = 551720$ грн.

3. Визначаємо валютну ефективність експорту:

Ефективність експортної операції = $30000 / 551720 = 0,054$

Обернений валютний курс = $1/25 = 0,04$

Економічна ефективність експортної операції = $30000 \times 25 / 551720 = 1,4$

Розрахуємо прибуток від експортної операції:

Прибуток = Дохід – Сукупні витрати = $750000 - 551720 = 198280$ грн.

З обрахунків можна зробити висновок, що дана операція є також ефективною, оскільки коефіцієнт валютної ефективності експорту більший за обернений валютний курс. Розрахуємо ефективність експортної операції, запропонованої українським підприємством французькому замовнику, вихідні дані якої розміщені в Табл. 2.3.2.

Табл.2.3.2

Вихідні умови альтернативного контракту

Найменування товару	Олія соняшникова
Країна - імпортер	Франція
Ціна за л	0,75 дол. США
Загальна кількість (л)	40000
Умови постачання	FOB Одеса
Курс НБУ на час здійснення платежів грн. /дол. США	25

Вартість соняшникової олії на внутрішньому ринку становить 13 грн. за л. Вартість навантаження на перший ТЗ 1,2%, транспортування товару до порту 2%, а навантаження на борт судна 1,8% від вартості контракту. Витрати, пов'язані з виготовленням та реалізацією на внутрішньому ринку України, наведено в Табл.2.3.3.

Табл.2.3.3.

**Витрати, пов'язані з виготовленням соняшникової олії
(У % до вартості контракту за внутрішніми цінами)**

Витрати на утримання, експлуатацію, ремонт виробничих основних фондів, амортизацію ОФ	8%
Матеріальні витрати експортера	13%
Витрати на оплату праці	7%
Відрахування від ФОП	38,3%

Сукупні витрати на реалізацію соняшникової олії на території України становлять 12% вартості контракту за внутрішніми цінами.

Алгоритм розв'язку:

1. Розрахунок контрактної вартості (ОР) :

(2.3.1)

$$OP = P \times Q \times BK,$$

де, Q - кількість товару;

P - ціна одиниці товару зазначена в контракті;

BK - курс валюти.

$$OP = 0,75 \times 40000 \times 25 = 75000 \text{ грн.}$$

2. Розрахунок витрат пов'язаних із доставкою (Векс):

(2.3.2)

$$Векс = OP \times Втр$$

де, OP - контрактна вартість;

Втр - витрати, що пов'язані із експортом.

$$Векс = 75000 \times (1,8\% + 2\% + 1,2\%) = 37500 \text{ грн.}$$

3. Розрахунок фактурної вартості на внутрішньому ринку (ФВ):

2.3.3

$$ФВ = Q \times Рвн$$

де, Q - кількість товару;

Рвн - вартість яєць курячих на внутрішньому ринку.

$$ФВ = 4000 \times 13 = 52000 \text{ грн.}$$

4. Розрахунок витрат на реалізацію на внутрішньому ринку (Врвр):

2.3.4

$$Врвр = ФВ \times Ввр$$

де, ФВ - фактурна вартість на внутрішньому ринку;

Ввр - витрати на реалізацію на внутрішньому ринку, %.

$$Врвр = 520000 \times 0,12 = 62400 \text{ грн.}$$

5. Розрахунок виробничої собівартості, грн. (СВ):

2.3.5

$$СВ = ФВ \times (Ввоф + МВЕ + Воп + Вфоп)$$

де, Ввц - фактурна вартість товару на внутрішньому ринку;

Ввоф - витрати на утримання, експлуатацію, ремонт виробничих основних засобів, %;

МВЕ - матеріальні витрати експортера, %;

Воп - витрати на оплату праці, %;

Вфоп - відрахування від ФОП, %.

$$СВ = 520000 \times (8\% + 13\% + 7\% + 38,3\%) = 344760 \text{ грн.}$$

6. Розрахунок ефективності операції при продажу на зовнішньому ринку

(КЕекс):

2.3.6

$$КЕекс = ОР / (СВ + Векс)$$

де, ОР - контрактна вартість;

СВ - виробнича собівартість;

Векс - додаткові витрати пов'язані з експортом товару

$$КЕекс = 750000 / (344760 + 37500) = 750000 / 382260 = 1,96$$

7. Розрахунок ефекту операції при продажу на зовнішньому ринку (КЕекс):

2.3.7

$$КЕекс = ОР - (СВ + Векс)$$

де, ОР - контрактна вартість;

СВ - виробнича собівартість;

Векс - додаткові витрати пов'язані з експортом товару

$$KE_{\text{екс}} = 750000 - (344760 + 37500) = 750000 - 382260 = 367740 \text{ грн.}$$

8. Розрахунок ефективності від операції при продажу на внутрішньому ринку (KE_{вр}):

2.3.8

$$KE_{\text{вр}} = \Phi B / (CB + B_{\text{вр}})$$

де, ΦB - фактурна вартість;

CB - виробнича собівартість;

Векс- додаткові витрати пов'язані з реалізацією товару на внутрішньому ринку.

$$K_{\text{вр}} = 520000 / (344760 + 62400) = 520000 / 407160 = 1,277 \text{ грн.}$$

9. Розрахунок ефекту від операції при продажу на внутрішньому ринку (K_{вр}):

2.3.9

$$K_{\text{вр}} = \Phi B - (CB + B_{\text{вр}})$$

де, ΦB - фактурна вартість;

CB - виробнича собівартість;

Векс- додаткові витрати пов'язані з реалізацією товару на внутрішньому ринку.

$$K_{\text{вр}} = 520000 - (344760 + 62400) = 520000 - 407160 = 112840$$

З розрахунків можна зробити висновок, що операція із продажу соняшникової олії є ефективною, тому що на кожен гривню витрат припадає 1,96 грн. доходу, ефективність експорту більша, ніж ефективність продажу на внутрішньому ринку.

Здійснення даної та інших експортних операцій позитивно впливає на підприємство-експортера. Розширення ринків збуту власної продукції призведе до максимізації прибутку, що є однією із ключових цілей діяльності будь-якої компанії. Не важко спрогнозувати підвищення престижу підприємства на національному ринку, зменшення залежності від внутрішнього ринку та його коливань. Для здійснення експорту компанія намагається використовувати вільні виробничі потужності. При цьому підприємство змушене виробляти високоякісні товари, які будуть відповідати міжнародним стандартам ISO. В свою чергу - це призведе до залучення висококваліфікованих кадрів та запровадження прогресивних технологій. Досвід, отриманий підприємством від експортної діяльності може стимулювати його досліджувати нові іноземні ринки та спонукати

до використання інших форм діяльності, таких, як створення спільних підприємств, ліцензування та прямих іноземних інвестицій.

У п. 2.3 доцільно навести розрахунок прогнозних показників експорту без та з урахуванням Ваших пропозицій. Наприклад,

Таблиця 2.5

Резерви росту ефективності реалізації експортної програми ТОВ «-Л» у 2022-2023 рр.

№ з/п	Показники	Роки						
		2019	2020		2021		2022	
			прогноз	прогноз за умови впровадження рекомендацій	прогноз	прогноз за умови впровадження рекомендацій	прогноз	прогноз за умови впровадження рекомендацій
1	Чистий дохід:							
1.1.	Від реалізації продукції, тис. грн.	182229	196873,38	220498,19	214693,62	244750,73	234926,88	272515,2
1.2.	Від реалізації імпортової продукції на внутрішньому ринку, тис грн	69248,00	74787,84	80770,8672	87232,537	94211,1395	101748,0307	109887,9
2	Собівартість реалізованої імпортової продукції, тис. грн.	50551,04	53078,59	55732,52	58519,15	61445,11	64517,36	67743,23
3	Ефект від здійснення імпортової діяльності:							
3.1.	Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн.	18696,96	21709,25	25038,35	28713,39	32766,03	37230,67	42144,64
3.2.	Чистий фінансовий результат, тис. грн.	15331,51	17801,58	20531,44	23544,98	26868,15	30529,15	34558,61
4	Ефективність імпортової діяльності:							
4.1.	Коефіцієнт ефективності імпортової операції	1,37	1,41	1,45	1,49	1,53	1,58	1,62
4.2.	Рентабельність доходу, %	22,14	23,80	25,42	26,99	28,52	30,00	31,45

Джерело: розраховано за даними підприємства



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

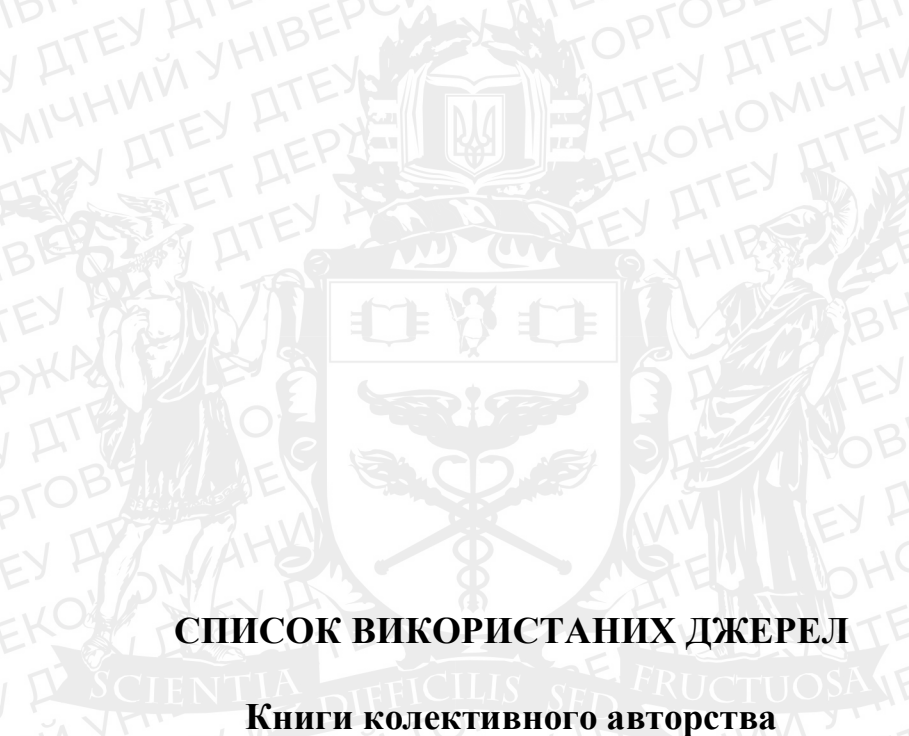
Проаналізувавши діяльність ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» можна сказати, що підприємство займає лідируючі позиції серед світових експортерів соняшникової олії та зернових. Експорт продукції підприємства відбувається понад як у 60 країн світу. Підприємство зберігає значний потенціал для збільшення виробництва зерна за рахунок застосування більш ефективних методів виробництва сільськогосподарських культур і досягаючи більшої врожайності, котра в даний момент на 20-40% нижча чим у розвинених світових виробників. Підприємства групи КЕРНЕЛ характеризуються високими показниками використання виробничих потужностей. Результати оцінки ефективності операційної діяльності підприємства показали, що у підприємства, за виключенням збиткового 2018 р., був наявний чистий дохід в розмірі 0,02-0,11 доларів з кожного долару прибутку. Зростання показнику рентабельності виробництва свідчить про підвищення якості продукції підприємства і зниження її собівартості.

Що стосується здійснення зовнішньоекономічної діяльності, ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» активно здійснює експортні операції. Найбільш поширені ринки збуту це Індія, ЄС, Ірак, Китай та інші. Серед найбільш вигідніших умов поставок (згідно ІНКОТЕРМС 2010) є умови групи F. Це пов'язано із близькістю виробництва та складів до порту, а також специфікою самого товару, тому що сільсько-господарська продукція здебільшого транспортується морським транспортом або залізничним. При виборі умов поставок, потрібно оцінювати свої можливості, розуміти всі витрати та ризики, які несе підприємство під час здійснення угоди. Вигідний контракт має місце, коли всі етапи угоди пройшли успішно, від пропозиції контрагента до відвантаження товару на його складі. Щоб уникнути складних ситуацій на підприємстві функціонує ряд відділів: ЗЕД, юридичний, фінансового моніторингу та інші. Кожен з них займається підготовкою до угоди на своєму етапі. А саме здійснення, контроль та узгодження на всіх етапах підтримує менеджер зовнішньоекономічної діяльності.

В умовах розширеної співпраці з ЄС потрібно збільшувати акцент саме на цьому ринку збуту. Розглянувши конкурентні матеріали експортерів з Польщі, Росії та України, найбільш вигідним є дійсний контракт КЕРНЕЛ. Ціна приведена за комерційними умовами у цьому випадку буде найбільша, чого і намагається досягнути експортер.

При розробці схеми здійснення зовнішньоекономічної операції потрібно розуміти всі умови поставки та всі деталі договору. В новий контракт довелося внести ряд змін. Перш за все довелося змінити умови поставки (ІНКОТЕРМС 2010), тому що близькість складів ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» та самих виробничих потужностей до морського порту дає можливість зменшити витрати на транспортування. Перевезення с/г сировини водним видом транспорту притаманне для експорту будь-яких сільськогосподарських товарів. Відповідно після зміни умов поставки змінилася і структура витрат, пов'язаних зі здійсненням зовнішньоекономічної операції. В цьому випадку зменшуються витрати на оплату основного перевезення, оскільки воно здійснюється лише до порту призначення в країні-експортера.

Отже, розглянувши діючий контракт ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» та зробивши його аналіз, можна запропонувати альтернативний варіант, який буде ефективніший. Умови поставки в новому контракті потрібно змінити з СРТ на FOB, що дасть змогу використати конкурентну перевагу перед іншими контрагентами, за рахунок географічного розташування та розвиненої портової інфраструктури. А також зменшити витрати, як продавця, і за рахунок цього отримати більший дохід.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Книги колективного авторства

1. Ажаман І. А. Сутність та структура економічного потенціалу підприємства / І. А. Ажаман, О. І. Жидков.- Економіка та держава, 2018.
2. Афанасьєв М.В. Економічна діагностика: навч. метод. посіб. / М.В. Афанасьєв, Г.В. Білоконенко. – ВД „ІНЖЕК”, 2007.
3. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. – ВД «Основи», 2000.
4. Дзюбинська Х. М. Обґрунтування необхідності виявлення факторів впливу на рівень виробничого потенціалу підприємств / Х. М. Дзюбинська, М. В. Шашина / Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 15-16 грудня 2017 р.) «Сучасні тенденції в економіці та управлінні» / Запоріжжя: ГО «Східноукраїнський інститут економіки та управління», 2017.

5. Економіка підприємства (Книга 1) / За заг. ред. П.В. Круша, К.В. Шелехова. – Політехніка, 2011.
6. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посіб. / В.О. Мец. – : Вища школа, 2003.

Електронні ресурси :

7. Державна фіскальна служба України. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>
8. Держкомстат України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. За даними Міністерства сільського господарства США (USAD). – Режим доступу: <https://www.usad.org/>
10. Звіт KERNEL HOLDING S.A. за 2020 р. ». – Режим доступу: https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2021/01/Kernel_FY2020_Presentation.pdf
11. Звіт KERNEL HOLDING S.A. за 2019 р. ». – Режим доступу: https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2019/09/Kernel_FY2019_Annual_Presentation.pdf
12. Звіт KERNEL HOLDING S.A. за 2018 р. – Режим доступу: https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2018/10/Kernel_FY2018_Annual_Presentation.pdf
13. Звіт KERNEL HOLDING S.A. за 2017 р. – Режим доступу: https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2017/09/Kernel_FY2017_Annual_Report_Standalone.pdf
14. Звіт KERNEL HOLDING S.A. за 2016 р. – Режим доступу: https://www.kernel.ua/wp-content/uploads/2017/09/Kernel_FY2016_Annual_Presentation.pdf
15. ЗУ «Про зовнішньоекономічну діяльність». – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
16. Міністерство закордонних справ України. – Режим доступу: <https://mfa.gov.ua>
17. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Режим доступу: <https://epo.org.ua/indiya-oglyad-rynku/>

18. Національний банк України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua>
19. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua/db/participant/31454383>.
20. Офіційний сайт KERNEL. – Режим доступу: <https://www.kernel.ua/>.
21. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/7644>.
22. «УкрАгроКонсалт» – Режим доступу: <https://ukragroconsult.com/uk/>
23. «Фінанси України». – Режим доступу: <http://finukr.org.ua>
24. The European Union. – Режим доступу: <https://europa.eu>
25. Система YouControl — онлайн-сервіс перевірки компаній. – Режим доступу: <https://youcontrol.com.ua/>
26. United National Conference on Trade and Development. – Режим доступу: <https://unctad.org>
27. World trade Organization. – Режим доступу: <https://www.wto.org>

ДОДАТКИ

Додаток А

Форма № 1. Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»

Частина 1. Активи

Форма N 1 Код за 1801001

Актив	Код рядка	2020	2019	2018	2017	2016
1	2	3	4	5	6	7
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи	1000	76505	47393	20826	23761	23553
первісна вартість	1001	185400	145814	112573	110008	105072
накопичена амортизація	1002	108895	98421	91747	86247	81519
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8653	7100	4202	0	0
Основні засоби	1010	2069531	1330524	417889	545476	893686
первісна вартість	1011	2460501	1579139	564837	768047	1640915
знос	1012	390970	248615	146948	222571	747229
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0	0	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших	1030	0	0	0	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	1545571	831634	704437	883226	553235
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	4565	4094	16408	19317	7951
Відстрочені податкові активи	1045	1029	6828	134179	5723	122057
Інші необоротні активи	1090	0	0	0	0	190
Усього за розділом I	1095	3705854	2227573	1297941	1477503	1600672
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	14763821	15566286	11268390	10010871	12422929
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи,	1125	5155172	1320602	6229816	13120061	4874174
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	6702637	6535355	8379948	9507397	8412372
з бюджетом	1135	3782416	3991468	2700815	2256983	3779363
у тому числі з податку на прибуток	1136	179188	233183	359022	359297	465097
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	675149	4430824	3070810	1469469	414801
Поточні фінансові інвестиції	1160	3683695	3992	288667	831844	771380
Гроші та їх еквіваленти	1165	886516	288513	208288	1017538	698171
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0	25559	16516
Інші оборотні активи	1190	0	0	0	0	0
Усього за розділом II	1195	35649408	32137040	32164017	38239722	31389706
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та	1200	0	0	0	0	0
Баланс	1300	39355262	34364613	33461958	39717225	32990378

Додаток Б

Форма № 1. Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»

Частина 2. Пасиви

Пасив	Код рядка	2020	2019	2018	2017	2016
1	2	3	4	5	6	7
I. Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	9358912	9358912	9358072	1651913	1651913
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0	0	0
Резервний капітал	1415	20236	20236	20236	20236	20236
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2659899	1012770	510267	1065740	654882
Неоплачений капітал	1425	0	0	0	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0	0	0	0
Усього за розділом I	1495	12039047	10391918	9888575	2737889	2327031
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0	0	135954
Інші довгострокові зобов'язання	1515	16361	2106597	2660921	2168493	2610572
Довгострокові забезпечення	1520	867203	453099	385364	84791	161263
Цільове фінансування	1525	0	0	0	0	0
Усього за розділом II	1595	883564	2559696	3046285	2253284	2907789
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600	3335500	4345633	2969899	2878557	2774991
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	37711	43663	45398	50021	314881
товари, роботи, послуги	1615	1200944	1157331	1659088	1760124	4679153
розрахунками з бюджетом	1620	237	129	395	226	175
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0	0	0
розрахунками зі страхування	1625	3	6	41	62	34
розрахунками з оплати праці	1630	2091	520	1743	1479	1157
Поточні забезпечення	1660	0	0	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	16167889	13786715	12575913	26597259	15677433
Усього за розділом III	1695	26432651	21412999	20527098	34726052	27755558
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття						
	1700	0	0	0	0	0
Баланс	1900	39355262	34364613	33461958	39717225	32990378

Додаток В

Форма № 2. Звіт про фінансові результати ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» (Звіт про сукупний дохід)

І. Фінансові результати

Стаття	Код рядка	2020	2019	2018	2017	2016
1	2	3	4	5	6	7
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	67395769	51482928	46194518	48670759	42611556
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(58114495)	(45932765)	(42411656)	(44502446)	(37046284)
Валовий: прибуток	2090	9281274	5550163	3782862	4168313	5565272
збиток	2095	0	0	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	1666006	777043	1710413	1369086	1530938
Адміністративні витрати	2130	(931906)	(775000)	(602765)	(459058)	(382675)
Витрати на збут	2150	(3834778)	(3725160)	(2188726)	(2371076)	(2318843)
Інші операційні витрати	2180	(578396)	(1455892)	(1815708)	(1223063)	(1958102)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	5602200	371154	886076	1484202	2436590
збиток	2195	0	0	0	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0	0	0	0
Інші фінансові доходи	2220	181794	25060	59099	90856	15792
Інші доходи	2240	4019156	6738506	7315811	4892777	5084022
Фінансові витрати	2250	(1627252)	(1288539)	(1597810)	(759119)	(1762374)
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0	0	0	0
Інші витрати	2270	(6153160)	(5237204)	(7345844)	(5075725)	(5591228)
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	2022738	608977	0	632991	182802
збиток	2295	0	0	(683654)	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-373793	-253190	128181	-222133	2524

Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	0	0	0
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1648945	355787	0	410858	185326
збиток	2355	0	0	(555473)	0	0

II. Сукупний дохід

Стаття	Код рядка	2020	2019	2018	2017	2016
1	2	3	4	5	6	7
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0	0	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0	0	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0	0	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0	0	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0	0	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0	0	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0	0	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0	0	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1648945	355787	-55473	410858	185326

III. Елементи операційних витрат

Назва статті	Код рядка	2020	2019	2018	2017	2016
1	2	3	4	5	6	7
Матеріальні затрати	2500	40564597	32590957	109185	112373	109179
Витрати на оплату праці	2505	642434	473837	329608	284395	232079
Відрахування на соціальні заходи	2510	77965	70240	56747	42160	32304
Амортизація	2515	162778	111092	0	206321	219909
Інші операційні витрати	2520	6567561	7411070	35290861	35921163	31237857
Разом	2550	48015335	40657196	35855132	36566412	31831328

IV. Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва статті	Код рядка	2020	2019	2018	2017	2016
1	2	3	4	5	6	7
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0	0	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0	0	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0	0	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0	0	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0	0	0	0

Зовнішньоекономічний контракт ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»

КОНТРАКТ № 5-2020

м.Київ, Україна 11 листопада 2020
ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» іменованій надалі «Продавець», в особі Головіна Олександра Анатолійовича, який діє на підставі статуту, з одного боку, і **ТОВ "КОФКО АГРІ РЕСОРСІЗ УКРАЇНА"**, іменоване надалі «Покупець», в особі Директора Чжао Шуанльян, діючого на підставі Статуту, з іншого боку, уклали цей Контракт про таке:
1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Продавець продає, а Покупець купує на умовах СРТ Коломб'є-Согньє, Франція (ІНКОТЕРМС-2010) олію соняшникову (надалі іменованій "Товар") відповідно до кількості, асортименту і цін, вказаних в Додатку №1, який є невід'ємною частиною цього Контракту.

1.2. Товар призначений для власного споживання.

2. СУМА КОНТРАКТУ ТА УМОВИ ОПЛАТИ

2.1. Загальна сума Контракту становить **30000,00 доларів США** (тридцять тисяч доларів США 00 центів).

2.2. Всі витрати по митному очищенню Товарів в Україні (сплата мит, податків та інших зборів, а також витрат на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при імпорті Товару) несе Покупець.

2.3. Покупець оплачує договірну продажну ціну Продавцю в установленому далі порядку:

2.3.1. Передплата - 100% суми Контракту, не пізніше 10 календарних днів з дати підписання Угоди двома сторонами.

2.4. Всі банківські витрати, пов'язані із здійсненням платежів несе Покупець.

3. УМОВИ ПОСТАВКИ ТОВАРУ

3.1. Поставка товарів в обсязі, зазначеному в Додатку №1 до цього контракту, повинна бути здійснена не пізніше 5 (п'яти) тижнів з моменту перерахування покупцем авансового платежу згідно п. 2.3.1. цього контракту. Допускаються поставка частинами і допоставка.

3.2. Товари поставляються на умовах СРТ Коломб'є-Согньє, Франція (ІНКОТЕРМС-2010).

CONTRACT № 5-2020

Kyiv, Ukraine

November 11, 2020

Limited liability company «KERNEL TRADE», hereinafter referred to as "Seller" represented by the person of Golovin Alexander Anatolyovich, acting on the basis of the regulations, on the one hand, and **Limited liability company «COFCO AGRICULTURAL RESOURCES UKRAINE»**, hereinafter referred to as the "Buyer", represented by Director, Zhao Shuangliang, acting under authorities derived from the Articles of Association, on the other hand, have signed this Contract to the effect that:

1. SUBJECT OF THE CONTRACT

1.1. Seller shall sell, and the Buyer shall buy on the terms CPT Colombier-Sognier, France (INCOTERMS 2010), sunflower oil (hereinafter referred to as "Goods") in accordance with the quantity, range and prices listed in the Appendixes №1 hereto, which is an integral part of this Contract.

1.2. These Goods are intended for further resale.

2. CONTRACT VALUE AND PAYMENT PROCEDURE

2.1. Total Contract Value is **30000,00 US dollars** (thirty thousand US dollars 00 cents).

2.2. All charges for customs clearance of the Goods in the Ukraine (payment of fees, taxes and other charges, as well as the costs of customs formalities payable upon import of the goods) shall be born by the Buyer.

2.3. The buyer pays the sum of the Contract to the Seller in a following order

2.3.1. Prepayment 100% of the sum of the Contract, not later than 10 calendar days from the date of Contract signing by both parties.

2.4. All bank charges associated with making payments Buyer.

3. GOODS DELIVERY TERMS

3.1. Delivery of the goods in the volume specified with the Appendixes №1 to present contract, should be carried out not later than 5 (five) weeks from the moment of transfer by the Buyer of advance payment agrees item 2.3.1. of the present contract. Partial deliveries and replenishment deliveries are a

3.4. Seller shall undertake together with the goods to deliver a complete set of technical documents in

3.3. Продавець гарантує, що Товари які поставляються вільні від будь-яких прав і / або домагань третіх осіб.

3.4. Продавець зобов'язується поставити разом з Товаром повний комплект технічної документації англійською мовою, необхідної для експлуатації та технічного обслуговування Товару.

3.5. Комплект нижченаведених документів поставляється разом з товаром:

3.5.1. - рахунок-фактура (інвойс) із зазначенням країни походження товару, ваги нетто і брутто - 3 прим .;

3.5.2. - пакувальний лист (вказується зміст вантажу, вага нетто і брутто, кількість упакованих місць та їх розміри) - 3 прим .;

3.5.3. - транспортні накладні (CMR) - 3 прим .;

3.6. Ризик за збереження товару переходить від Продавця до Покупця відповідно до умов поставки СРТ Коломб'є-Согньє, Франція (ІНКОТЕРМС-2010).

4. УМОВИ ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ

4.1. Представник Покупця отримує Товари за адресою: Rue des Pays-Bas, 69125 Коломб'є-Согньє, Франція 4.2. Товар вважається зданим Продавцем і прийнятим Покупцем:

4.2.1. за кількістю - відповідно до кількості місць і масі, зазначених у транспортному документі пункту відправлення, і згідно з даними, зазначеними в специфікації і товаросупровідних документах;

4.2.2. за якістю - за зовнішніми ознаками, а також відповідно до законодавства України.

4.3. Покупець зобов'язується здійснити оформлення митних процедур і вивантаження Товарів протягом 48 годин після надходження товарів на місце вивантаження згідно п. 4.1. цього Контракту. Витрати по простою автомобіля понад зазначеного часу несе Покупець.

5. УПАКОВКА І МАРКУВАННЯ

5.1. Товари повинні мати упаковку, що відповідає міжнародним стандартам при транспортуванні усіма видами автотранспорту.

5.2. Товари повинні бути марковані способом, придатним для ідентифікації вантажу англійською або українською мовами.

6. ЯКІСТЬ ТОВАРУ ТА ГАРАНТІЇ

6.1. Якість і комплектність Товару повинні відповідати чинним стандартам країни

Russian, necessary for operation and maintenance of the Goods.

3.5. Together with the Goods the Buyer will receive:

3.5.1. the invoice with country of origin of the goods, net and gross weights - 3 copies;

3.5.2. the packing list (cargo description, net and gross weights, quantity of the packed places and their sizes) - 3 copies;

3.5.3. CMR - 3 copies;

3.6. All risks shall pass from the Seller to the Buyer in full correspondence with the delivery terms CPT Colombier-Sognier, France (INCOTERMS 2010).

4.ACCEPTANCE OF THE GOODS

4.1. Representative of the Buyer shall receive the Goods at the address: Rue des Pays-Bas, 69125 Colombier-Saugnieu, Франція

4.2. The product shall be considered as delivered by the Seller and accepted by the Buyer:

4.2.1. by quantity - according to the quantity of units and weight specified in the shipping documents executed at the point of departure and according to information provided in specification and shipping documents;

4.2.2. by quality - on external signs, and also it agree legislations Ukraine.

4.3. The buyer undertakes to make customs procedures and an unloading of the Goods within 48 hours after receipt of the goods to the place of an unloading agrees item 4.1. The present Contract. Expenses on idle time of the car over specified time are born by the Buyer.

5.PACKAGING AND MARKING

5.1. The Goods must be packed to meet international standards for transporting by all types of vehicles.

5.2. The Goods must be marked in English or Russian in the way allowing identification of the Goods.

6.QUALITY OF THE GOODS AND THE GUARANTEES

6.1. Quality and completeness of the goods shall conform to the applicable standards in the Seller's country and technical specifications provided in the Appendixes №1 here to.

Покупця і технічним характеристикам, зазначеним у додатках №1 до цього Контракту.

6.2. Гарантійний період складає 24 (двадцять чотири) місяці з дати поставки Товару Покупцю.

7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

7.1. Збитки, понесені однією із Сторін через порушення умов цього Контракту іншою Стороною, підлягають відшкодуванню, з огляду на що:

7.1.1. в разі якщо Покупець не виконає вимоги п. 2.3.2, Покупець сплачує Продавцю пеню в розмірі 0,1% від вартості поставленого Товару за кожен день прострочення, але не більше 10% від загальної суми контракту;

7.1.2. в разі затримки поставки Товару, за умови, що Покупець виконав вимоги п. 2.3, Продавець сплачує Покупцю пеню в розмірі 0,1% від вартості не поставленого Товару за кожен день прострочення, але не більше 10% від загальної суми контракту;

7.2. При здійсненні своєї комерційної діяльності Покупець і Продавець зобов'язується не вживати будь-які дії корупційного характеру (хабарі, незаконне вплив на державні та муніципальні органи, посадових особи установ, підприємств, організацій і т.д.). Порушення зобов'язань за цим параграфом Контракту однією із Сторін є істотним порушенням договору і дає право стороні що дотримується зобов'язання по даному пункту не відшкодувати збитки передбачені п. 7.1 цього Контракту, стороні що порушила зобов'язання цього пункту.

8. Форс-мажор

8.1. Сторони звільняються від відповідальності за невиконання та / або неналежне виконання зобов'язань за цим Договором, а термін виконання зобов'язань за цим Договором відсувається, в разі дії форс-мажорних обставин (стихійних лих, військових дій будь-якого характеру) та інших, незалежних від Сторін обставин, пропорційно часу дії таких обставин, якщо такі обставини підтверджені довідкою торгово-промислової палати Сторони що пред'являє вимогу і інших уповноважених на це органів.

8.2. При настанні або припиненні форс-мажорних обставин для однієї із Сторін,

6.2. Guarantee period shall be 24 (twenty four) months from the delivery of the Goods to the Buyer.

7.LIABILITY OF THE PARTIES

7.1. Losses incurred by a Party due to breach of this Contract by the other Party shall be reimbursed provided that:

7.1.1. if the Buyer fails to comply with the requirements of paragraph 2.3.2., the Buyer shall pay to the Seller a penalty in the amount of 0.1% of the value of the delivered goods for each day of delayed, but not more than 10% of the total amount of the contract;

7.1.2. in case of delayed delivery of the Goods, provided that the Buyer meets requirements of clause 2.3, the Seller shall pay to the Buyer a penalty at a rate of 0.1% on the value of undelivered goods per every delayed day, but not more than 10% of the total Contract value.

7.2. In the course of his business the Buyer and Seller agrees not to take any action of corruption nature (bribes, illegal influence to the governmental and municipal bodies, officials of institutions, enterprises, organizations, etc.). Breach of the obligations under this clause of the Contract will make a substantial breach of the Contract and give right to the party observing obligations on the given point not to indemnify losses under clause 7.1 herein, the party broken the obligations on the given point.

8.FORCE-MAJEURE

8.1. The Parties shall be released from responsibility for their failures and / or improper fulfillment of the obligations hereunder, and the term for fulfillment of the obligations hereunder shall be extended in the case of force majeure circumstances (natural disasters, military actions of any kind), and other circumstances beyond the Parties' control in proportion to the time of existence of such circumstances, provided these circumstances are confirmed by certificate issued by the Chamber of Commerce and Industry of the parties to make demands and other competent authorities.

8.2. Upon beginning and cease of the force majeure circumstances for one of the Parties, the latter shall immediately inform the other Party about in writing. Failure to inform or inform about the

остання зобов'язана негайно інформувати про це іншу Сторону в письмовому вигляді. Не повідомлення або несвоєчасне повідомлення про форс-мажорні обставини позбавляє відповідну Сторону права посилається на них в майбутньому.

9. Інші умови

9.1. З моменту укладення цього Контракту все попереднє листування і переговори Сторін щодо його предмета втрачають силу.

9.2. У разі розбіжності окремих положень цього Контракту з чинним законодавством України протягом терміну його дії він збереже свою силу в цілому, а сторони будуть прагнути знайти рішення, що найбільш повно за змістом і економічно відповідає цим положенням.

9.3. У разі розбіжності окремих положень цього Контракту української та англійської версії основною вважати українську.

9.4. Всі розбіжності, що виникають внаслідок або у зв'язку з цим контрактом, повинні вирішуватися шляхом переговорів між Сторонами. Якщо Сторони не можуть дійти згоди шляхом переговорів, спір що виник підлягає судовому розгляду і вирішенню в установленому арбітражному суді Сторони що пред'являє вимоги. Рішення арбітражу буде остаточним і обов'язковим для виконання Сторонами і не може бути оскаржене.

9.5. Всі додатки, доповнення та зміни до цього Контракту є його невід'ємними частинами і дійсні лише в тому випадку, якщо вони письмово оформлені, підписані уповноваженими представниками Сторін та скріплені печатками Сторін.

9.6. Контракт, всі додатки до нього, підписані обома сторонами і передані факсом або за допомогою електронної пошти мають юридичну силу з подальшим наданням оригіналів.

9.7. Жодна із Сторін не має права передавати свої права та зобов'язання за цим Договором третій особі без попередньої згоди на те іншої Сторони.

9.8. У разі якщо протягом строку дії цього Контракту платіжні або поштові реквізити, зафіксовані в цьому Контракті, зміняться, Сторони оформляють зміни шляхом підписання Додаткової угоди.

force majeure circumstances will denude the respective Party of the right to refer thereto in future.

9.MISCELLANEOUS

9.1. From the effective day of this Contract all previous correspondence and negotiations between the Parties regarding its subject matter become invalid.

9.2. In case of differences between certain provisions of the Contract and effective Ukraine laws within the term of the Contract, the Contract will remain effective in general, but the Parties will strive to find a solution that fits the best to meaning and economic benefit of such provision.

9.3. In case of differences between certain positions of the Contract of the Ukrainian and English version the basic to consider the Ukrainian.

9.4. All disputes arising from or in connection with this Contract shall be settled by way of negotiations between the Parties. If the parties can not reach agreement by negotiation, the dispute shall be subject to judicial review examined and settled by the Court of Arbitration established by the Parties show requirements. Award of the arbitration shall be final and binding to the Parties and may not be appealed.

9.5. All supplements, amendments and modifications to this Contract shall be an integral part hereof and are valid only if made in writing, signed by authorized representatives of the Parties and sealed by the Parties' seals.

9.6. The contract, all additions and appendices to it, signed by both parties and faxed or by means of e-mail have a validity with the subsequent granting of originals.

9.7. Neither Party may not assign its rights and obligations hereunder to a third party without the prior consent of the other Party.

9.8. If during the term of this Contract payment or postal details, recorded in the Contract change, the parties execute these changes by signing an agreement.

9.9. Each party shall be responsible for the authenticity of details provided for herein. In case of any Party's failure to inform or inform properly the

9.9. Кожна сторона несе відповідальність за правильність вказаних ними у цьому Контракті реквізитів. У випадку неповідомлення або неналежного повідомлення іншої сторони про зміну реквізитів сторона що не повідомить несе відповідальність і ризику настання негативних наслідків такого неповідомлення.

10. ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ

10.1. Цей Контракт набуває чинності з моменту його підписання уповноваженими представниками Сторін, а так само скріплення печатками і діє до виконання Сторонами зобов'язань за цим Договором.

10.2. У разі дострокового розірвання цього Контракту Сторона - ініціатор повинна не менше ніж за 30 робочих днів до розірвання цього Контракту письмово сповістити про це іншу Сторону, а також не менше ніж за 15 робочих днів до розірвання цього Контракту здійснити відшкодування збитків іншій Стороні згідно з п. 7.1 цього Контракту

10.3. Цей Контракт складено в 2-х оригінальних примірниках українською та англійською мовою, по одному примірнику для кожної Сторони, причому кожен екземпляр має однакову юридичну силу.

11. ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ СТОРІН ПРОДАВЕЦЬ:

**01001, м. Київ, ПРОВУЛОК ШЕВЧЕНКА
ТАРАСА, будинок 3**

**Банк продавця: АТ «КРЕДІ АНРИКОЛЬ
БАНК», 01001, м. Київ, вулиця Пушкінська
, 42/4, Україна,
SWIFT code: AGRUUAUK
IBAN : UA793006140000026258001615932**

Довірена особа _____
печатка

ПОКУПЕЦЬ:

**Руе дес Пейс-Бас, 69125, Коломб'є-Согньє,
Франція
Банк покупця: Приватбанк, 01001, бульвар
Дружби народів , 10
SWIFT code: PBANUA2X
IBAN : UA433007110000026006052745215**

директор _____

other Party about change in the details, the Party at fault shall bear responsibility and risks of negative consequences of such failure to inform.

10. TERM OF THE CONTRACT

10.1. This Contract shall take effect upon its signature by the two Parties, as well as affixing of the seals and shall be valid to fulfillment of the Parties' obligations hereunder.

10.2. In the event of early termination of this Contract, the Party, which initiated the termination, shall not less than 30 working days prior to termination of this Contract notify in writing the other Party and not less than 15 working days prior to its termination shall indemnify all losses to the other Party in accordance with clause 7.1 herein.

10.3. This Contract is executed in 2 original counterparts in Ukrainian and English, in one copy for either Party, provided all copies have the same legal effect.

11. REGISTERED ADDRESSES OF THE PARTIES

SELLER:

**01001, Kyiv, SHEVCHENKO TARAS LAND, 3
Seller's BANK : CREDIT AGRICOLE BANK
PJSC, 01001, Kyiv vul. Pushkinsaka, 42/4,
SWIFT code : AGRUUAUK
IBAN : UA793006140000026258001615932**

Represented by the person _____
seal

BUYER

**Rue des Pays-Bas, 69125 Colombier-Saugnieu,
Франція Buyer's
BANK: Privatbank, 01001, Druzhby narodiv
Boulevard, 10,
SWIFT code : PBANUA2X
IBAN : UA433007110000026006052745215**

Director _____
seal

печатка

Додаток Д

Рахунок-фактура**СЧЕТ-ФАКТУРА/РАХУНОК-ФАКТУРА №**

Номер счета (если необходимо)/Invoice number(if applicable)
5/2020

ОТ КОГО /ВІД КОГО

Компания/Company Name: ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД»
 ФИО/Отдел/Name/Department: Головін Олександра Анатолійович
 Адрес/Address: ПРОВУЛОК ШЕВЧЕНКА ТАРАСА, буд. 3
 Город/Индекс City/Postal Code: 01001, м. Київ,
 Страна/Country: Україна
 Тел./Факс/Tel./Fax No.: +380633887369

КОМУ/КОМУ

Компания/Company Name: ТОВ "КОФКО
 АГРИ РЕСОРСІЗ УКРАЇНА"
 ФИО /Отдел/Name/Department: Чжао
 Шуанльян
 Адрес/Address: Рюе дес Пейс-Бас
 Город/Индекс City/Postal Code: Коломб'є-
 Согнье, 69125
 Страна/Country: Франція
 Тел./Phone No.:+380937853478

CMR No.

Кол-во мест/Number of pieces:
400
 Вес Брутто/Total Gross
 Weight:42000т
 Вес Нетто/Total Net Weight:
40000 т

Полное описание товара Повний опис товару	Код УКТЗЕД Customs Commod ity Code	Страна производ ства Country of origin	Кол-во Quantit y	Цена за ед., валюта Unit Value, Currency	Общая стоимость, валюта Subtotal value, Currency
Олія соняшникова	1512119 100	Україна	40000	0,75 USD	30000 USD
Общая стоимость, валюта/Total value, currency					

Условия транспортировки (ИНКОТЕРМС)/Умови транспортування
 (INCOTERMS) - СРТ Коломб'є-Согнье, Франція

Цель экспорта / Ціль експорту: Товар призначений для власного споживання.

Подтверждаю, что все вышеуказанное верно/I declare that the information
 mentioned above is true and correct to the best of my knowledge

Подпись/Signature/ Підпис: _____
 Место для печати/ Stamp place/ Місце для печатки
 ФИО/Name/ ПІБ: _____

Дата/Date/Дата: _____

Додаток Ж

Міжнародна товарно-транспортна накладна, CMR

1 Отправитель (наименование, адрес, страна) Absender (Name, Anschrift, Land) ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» 01001, м. Київ, Провулок Шевченка Тараса, буд. 3 Україна		Международная товарно-транспортная накладная Internationaler Frachtbrief  Данная перевозка, несмотря на какие прочие договоры осуществляется в соответствии с условиями Конвенции о договоре международной дорожной перевозки грузов (КДПГ) Diese Beförderung unterliegt trotz einer gegenteiligen Abmachung den Bestimmungen des Übereinkommens über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr (CMR)	
2 Получатель (наименование, адрес, страна) Empfänger (Name, Anschrift, Land) ТОВ "КОФКО АГРІ РЕСОРСІЗ УКРАЇНА" Руе дес Пейс-Бас, 69125, Коломб'є-Согньє, Франція		16 Перевозчик (наименование, адрес, страна) Frachtführer (Name, Anschrift, Land) «UTS Сервіс» 01001, вул. Гарматна, 37, м. Київ, Україна	
3 Место разгрузки груза Auslieferungsort des Gutes Место / Ort Руе дес Пейс-Бас, 69125 Коломб'є-Согньє Страна / Land Франція		17 Последующий перевозчик (наименование, адрес, страна) Nachfolgende Frachtführer (Name, Anschrift, Land)	
4 Место и дата погрузки груза Ort und Tag der Übernahme des Gutes Место / Ort вул. Центральна, 40, Бандурка, Миколаївська область Страна / Land Україна Дата / Datum 06.06.2020		18 Оговорки и замечания перевозчика Vorbehalte und Bemerkungen der Frachtführer	
5 Прилагаемые документы Beigefügte Dokumente Сертифікат походження товару Пакувальний лист Сертифікат якості			
6 Знаки и номера Kennzeichen und Nummern 1 - 20	7 Количество мест Anzahl der Packstücke 400	8 Род упаковки Art der Verpackung Коробка	9 Наименование груза Bezeichnung des Gutes Олія
		10 Статист. № Statistik - Nr. 1-20	
		11 Вес брутто, кг Bruttogew., kg 42000000	
		12 Объем, м³ Umfang in m³ 800	
		TOTAL	
13 Указания отправителя (таможенная и прочая обработка) Anweisungen des Absenders (Zoll- und sonstige amtliche Behandlung)	19 Подлежит оплате: Zu zahlen vom: Ставка Fracht 1000 Скидки Ermäßigungen - Разность Zwischensumme Надбавки Zuschläge Дополнительные сборы Nebengebühren Прочие Sonstiges + Итого к оплате Zu zahlende Ges.-Su.		Отправитель Absender Валюта Währung USD Получатель Empfänger
Объявленная стоимость груза Adgabe des Wertes des Gutes 30000 USD (при превышении предела ответственности предусмотренного гл. IV, ст. 23, п. 3 указывается только после согласования дополнительной платы к факту) (wenn der Wert des Gutes den lt. Kap. IV, Art. 23, Abs. 3 bestimmten Höchstbetrag übersteigt, so wird er erst nach Vereinbarung des Zuschlages zur Fracht angewiesen)			
14 Возврат Rückerstattung		20 Особые согласованные условия Besondere Vereinbarungen	
15 Условия оплаты Frachtzahlungsanweisungen франко Frei нефранко Unfrei			
21 Составлена в Ausgefertigt in		24 Груз получен Gut empfangen	
22 Прибытие под погрузку Ankunft für Einladung Убытие Abfahrt		23 Путевой лист № _____ 19 Фамилии _____ водителей _____	
Дата 06.06.2019 am		Дата Datum	
Подпись и штамп отправителя Unterschrift und Stempel des Absenders		Подпись и штамп перевозчика Unterschrift und Stempel des Frachtführers	
25 Регистрац. номер/Амт. Kennzeichen Тягач/Kfz		26 Тягач/Kfz Марка/Typ Полуприцеп/Anhänger	
27 Тариф I за 1 км Tarif I Тарифное расстояние Tarifliches % за испол. тягача/т/пр.		Поясн. коэфф. Прочие доплаты Сумма	
28 Тарифное расстояние, км Tarifliches Схема Тариф за 1 т Надбавки Скидки Прочие доплаты К оплате		Отчисления Оплачено заказчиком К оплате Валюта Код платежщика	
29 Тариф III			



Додаток 3

Пакувальний лист № 1

Дата складання 06.06.2020 р.

Номер і дата договору 5/2020 від 05.06.2020р.

Назва та реквізити Продавця

ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД», 01001, м. Київ, ПРОВУЛОК ШЕВЧЕНКА ТАРАСА, будинок 3

Назва та реквізити Покупця

ТОВ "КОФКО АГРІ РЕСОРСІЗ УКРАЇНА", Руе Дес Пейс-Бас, 69125, Коломб'є-Согньє, Франція

Номер упаковки	Номер місця у транспорті	Розміри габаритів кожного місця	Повний перелік усіх товарів, що перевозяться, з точним описом назв товарів	Кількість товарів, шт	Вид пакування, що застосовується	Вага кожного виду продукції брутто і нетто у конкретній упаковці	Загальний об'єм та вага вантажу
1	1		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
2	2		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
3	3		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т

Номер упаковки	Номер місця у транспорті	Розміри габаритів кожного місця	Повний перелік усіх товарів, що перевозяться, з точним описом назв товарів	Кількість товарів, шт	Вид пакування, що застосовується	Вага кожного виду продукції брутто і нетто у конкретній упаковці	Загальний об'єм та вага вантажу
4	4		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
5	5		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
6	6		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
7	7		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
8	8		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
9	9		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
10	10		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
11	11		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
12	12		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
13	13		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т

Номер упаковки	Номер місця у транспорті	Розміри габаритів кожного місця	Повний перелік усіх товарів, що перевозяться, з точним описом назв товарів	Кількість товарів, шт	Вид пакування, що застосовується	Вага кожного виду продукції брутто і нетто у конкретній упаковці	Загальний об'єм та вага вантажу
14	14		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
15	15		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
16	16		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
17	17		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
18	18		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
19	19		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т
20	20		Олія соняшникова	70	Карт . короб.	2010 т 2000 т	40 м ³ 2010т

Контракт поставки соняшникової олії на умовах FOB Одеса

КОНТРАКТ № 9-2020

м.Київ, Україна 11 листопада 2020
ТОВ «КЕРНЕЛ ТРЕЙД» іменованій надалі «Продавець», в особі Головіна Олександра Анатолійовича, який діє на підставі статуту, з одного боку, і **ТОВ "Фрігоріфіко Аллана"**, іменоване надалі «Покупець», в особі Директора Мохаммед Абу Суфьян, діючого на підставі Статуту, з іншого боку, уклали цей Контракт про таке:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Продавець продає, а Покупець купує на умовах FOB Одеса, Україна (ІНКОТЕРМС-2010) олію соняшникову (надалі іменованій "Товар") відповідно до кількості, асортименту і цін, вказаних в Додатку №1, який є невід'ємною частиною цього Контракту.

1.2. Товар призначений для власного споживання.

2. СУМА КОНТРАКТУ ТА УМОВИ ОПЛАТИ

2.1. Загальна сума Контракту становить **30000,00 доларів США** (тридцять тисяч доларів США 00 центів).

2.2. Всі витрати по митному очищенню Товарів в Україні (сплата мит, податків та інших зборів, а також витрат на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при імпорті Товару) несе Покупець.

2.3. Покупець оплачує договірну продажну ціну Продавцю в установленому далі порядку:
 2.3.1. Передплата - 100% суми Контракту, не пізніше 10 календарних днів з дати підписання Угоди двома сторонами.

2.4. Всі банківські витрати, пов'язані із здійсненням платежів несе Покупець.

3. УМОВИ ПОСТАВКИ ТОВАРУ

3.1. Поставка товарів в обсязі, зазначеному в Додатку №1 до цього контракту, повинна бути здійснена не пізніше 10 (десяти) тижнів з моменту перерахування покупцем авансового платежу згідно п. 2.3.1. цього контракту. Допускаються поставка частинами і допоставка.

3.2. Товари поставляються на умовах FOB Одеса, Україна (ІНКОТЕРМС-2010).

3.3. Продавець гарантує, що Товари які поставляються вільні від будь-яких прав і / або домагань третіх осіб.

CONTRACT № 9-2020

Kyiv, Ukraine November 11, 2020
Limited liability company «KERNEL TRADE», hereinafter referred to as "Seller" represented by the person of Golovin Alexander Anatolyovich, acting on the basis of the regulations, on the one hand, and **Limited liability company «Frigorifico Allana»**, hereinafter referred to as the "Buyer", represented by Director Mohammad Abu Sufyan, acting under authorities derived from the Articles of Association, on the other hand, have signed this Contract to the effect that:

1.SUBJECT OF THE CONTRACT

1.1. Seller shall sell, and the Buyer shall buy on the terms FOB Odesa, Ukraine (INCOTERMS 2010), sunflower oil (hereinafter referred to as "Goods") in accordance with the quantity, range and prices listed in the Appendixes №1 hereto, which is an integral part of this Contract.

1.2. These Goods are intended for further resale.

2.CONTRACT VALUE AND PAYMENT PROCEDURE

2.1. Total Contract Value is **30000,00 US dollars** (thirty thousand US dollars 00 cents).

2.2. All charges for customs clearance of the Goods in the Ukraine (payment of fees, taxes and other charges, as well as the costs of customs formalities payable upon import of the goods) shall be born by the Buyer.

2.3. The buyer pays the sum of the Contract to the Seller in a following order

2.3.1. Prepayment 100% of the sum of the Contract, not later than 10 calendar days from the date of Contract signing by both parties.

2.4. All bank charges associated with making payments Buyer.

3.GOODS DELIVERY TERMS

3.1. Delivery of the goods in the volume specified with the Appendixes №1 to present contract, should be carried out not later than 10 (ten) weeks from the moment of transfer by the Buyer of advance payment agrees item 2.3.1. of the present contract. Partial deliveries and replenishment deliveries are allowed.

3.2. The Goods are delivered on the terms FOB Odesa, Ukraine (INCOTERMS 2010).

3.4. Продавець зобов'язується поставити разом з Товаром повний комплект технічної документації англійською мовою, необхідної для експлуатації та технічного обслуговування Товару.

3.5. Комплект нижченаведених документів поставляється разом з товаром:

3.5.1. - рахунок-фактура (інвойс) із зазначенням країни походження товару, ваги нетто і брутто - 3 прим .;

3.5.2. - пакувальний лист (вказується зміст вантажу, вага нетто і брутто, кількість упакованих місць та їх розміри) - 3 прим .;

3.5.3. - транспортні накладні (CMR) - 3 прим .;

3.6. Ризик за збереження товару переходить від Продавця до Покупця відповідно до умов поставки FOB Одеса, Україна (ІНКОТЕРМС-2010).

4. УМОВИ ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ

4.1. Представник Покупця отримує Товари за адресою: Митна площа, 1, Одеса, Одеська область, 65000, Україна.

4.2. Товар вважається зданим Продавцем і прийнятим Покупцем:

4.2.1. за кількістю - відповідно до кількості місць і масі, зазначених у транспортному документі пункту відправлення, і згідно з даними, зазначеними в специфікації і товаросупровідних документах;

4.2.2. за якістю - за зовнішніми ознаками, а також відповідно до законодавства України.

4.3. Покупець зобов'язується здійснити оформлення митних процедур і вивантаження Товарів протягом 48 годин після надходження товарів на місце вивантаження згідно п. 4.1. цього Контракту. Витрати по простою автомобіля понад зазначеного часу несе Покупець.

5. УПАКОВКА І МАРКУВАННЯ

5.1. Товари повинні мати упаковку, що відповідає міжнародним стандартам при транспортуванні усіма видами автотранспорту.

5.2. Товари повинні бути марковані способом, придатним для ідентифікації вантажу англійською або українською мовами.

6. ЯКІСТЬ ТОВАРУ ТА ГАРАНТІЇ

6.1. Якість і комплектність Товару повинні відповідати чинним стандартам країни Покупця і технічним характеристикам,

3.3. Seller shall guarantee that the supplied goods are free from any rights and / or claims of third parties.

3.4. Seller shall undertake together with the goods to deliver a complete set of technical documents in Russian, necessary for operation and maintenance of the Goods.

3.5. Together with the Goods the Buyer will receive:

3.5.1. the invoice with country of origin of the goods, net and gross weights - 3 copies;

3.5.2. the packing list (cargo description, net and gross weights, quantity of the packed places and their sizes) - 3 copies;

3.5.3. CMR - 3 copies;

3.6. All risks shall pass from the Seller to the Buyer in full correspondence with the delivery terms FOB Odesa, Ukraine (INCOTERMS 2010).

4.ACCEPTANCE OF THE GOODS

4.1. Representative of the Buyer shall receive the Goods at the address: Mytna ploscha, 1, Odesa, Odeska oblast', 65000, Ukraine.

4.2. The product shall be considered as delivered by the Seller and accepted by the Buyer:

4.2.1. by quantity - according to the quantity of units and weight specified in the shipping documents executed at the point of departure and according to information provided in specification and shipping documents;

4.2.2. by quality - on external signs, and also it agree legislations Ukraine.

4.3. The buyer undertakes to make customs procedures and an unloading of the Goods within 48 hours after receipt of the goods to the place of an unloading agrees item 4.1. The present Contract. Expenses on idle time of the car over specified time are born by the Buyer.

5.PACKAGING AND MARKING

5.1. The Goods must be packed to meet international standards for transporting by all types of vehicles.

5.2. The Goods must be marked in English or Russian in the way allowing identification of the Goods.

6.QUALITY OF THE GOODS AND THE GUARANTEES

зазначеним у додатках №1 до цього Контракту.

6.2. Гарантійний період складає 24 (двадцять чотири) місяці з дати поставки Товару Покупцю.

7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

7.1. Збитки, понесені однією із Сторін через порушення умов цього Контракту іншою Стороною, підлягають відшкодуванню, з огляду на що:

7.1.1. в разі якщо Покупець не виконає вимоги п. 2.3.2, Покупець сплачує Продавцю пеню в розмірі 0,1% від вартості поставленого Товару за кожен день прострочення, але не більше 10% від загальної суми контракту;

7.1.2. в разі затримки поставки Товару, за умови, що Покупець виконав вимоги п. 2.3, Продавець сплачує Покупцю пеню в розмірі 0,1% від вартості не поставленого Товару за кожен день прострочення, але не більше 10% від загальної суми контракту;

7.2. При здійсненні своєї комерційної діяльності Покупець і Продавець зобов'язується не вживати будь-які дії корупційного характеру (хабарі, незаконне вплив на державні та муніципальні органи, посадових особи установ, підприємств, організацій і т.д.). Порушення зобов'язань за цим параграфом Контракту однією із Сторін є істотним порушенням договору і дає право стороні що дотримується зобов'язання по даному пункту не відшкодовувати збитки передбачені п. 7.1 цього Контракту, сторони що порушила зобов'язання цього пункту.

8. Форс-мажор

8.1. Сторони звільняються від відповідальності за невиконання та / або неналежне виконання зобов'язань за цим Договором, а термін виконання зобов'язань за цим Договором відсувається, в разі дії форс-мажорних обставин (стихійних лих, військових дій будь-якого характеру) та інших, незалежних від Сторін обставин, пропорційно часу дії таких обставин, якщо такі обставини підтверджені довідкою торгово-промислової палати Сторони що пред'являє вимогу і інших уповноважених на це органів.

8.2. При настанні або припиненні форс-мажорних обставин для однієї із Сторін, остання зобов'язана негайно інформувати про

6.1. Quality and completeness of the goods shall conform to the applicable standards in the Seller's country and technical specifications provided in the Appendixes №1 here to.

6.2. Guarantee period shall be 24 (twenty four) months from the delivery of the Goods to the Buyer.

7.LIABILITY OF THE PARTIES

7.1. Losses incurred by a Party due to breach of this Contract by the other Party shall be reimbursed provided that:

7.1.1. if the Buyer fails to comply with the requirements of paragraph 2.3.2., the Buyer shall pay to the Seller a penalty in the amount of 0.1% of the value of the delivered goods for each day of delayed, but not more than 10% of the total amount of the contract;

7.1.2. in case of delayed delivery of the Goods, provided that the Buyer meets requirements of clause 2.3, the Seller shall pay to the Buyer a penalty at a rate of 0.1% on the value of undelivered goods per every delayed day, but not more than 10% of the total Contract value.

7.2. In the course of his business the Buyer and Seller agrees not to take any action of corruption nature (bribes, illegal influence to the governmental and municipal bodies, officials of institutions, enterprises, organizations, etc.). Breach of the obligations under this clause of the Contract will make a substantial breach of the Contract and give right to the party observing obligations on the given point not to indemnify losses under clause 7.1 herein, the party broken the obligations on the given point.

8.FORCE-MAJEURE

8.1. The Parties shall be released from responsibility for their failures and / or improper fulfillment of the obligations hereunder, and the term for fulfillment of the obligations hereunder shall be extended in the case of force majeure circumstances (natural disasters, military actions of any kind), and other circumstances beyond the Parties' control in proportion to the time of existence of such circumstances, provided these circumstances are confirmed by certificate issued by the Chamber of Commerce and Industry of the parties to make demands and other competent authorities.

це іншу Сторону в письмовому вигляді. Не повідомлення або несвоєчасне повідомлення про форс-мажорні обставини позбавляє відповідну Сторону права посилається на них в майбутньому.

9. Інші умови

9.1. З моменту укладення цього Контракту все попереднє листування і переговори Сторін щодо його предмета втрачають силу.

9.2. У разі розбіжності окремих положень цього Контракту з чинним законодавством України протягом терміну його дії він збереже свою силу в цілому, а сторони будуть прагнути знайти рішення, що найбільш повно за змістом і економічно відповідає цим положенням.

9.3. У разі розбіжності окремих положень цього Контракту української та англійської версії основною вважати українську.

9.4. Всі розбіжності, що виникають внаслідок або у зв'язку з цим контрактом, повинні вирішуватися шляхом переговорів між Сторонами. Якщо Сторони не можуть дійти згоди шляхом переговорів, спір що виник підлягає судовому розгляду і вирішенню в установленому арбітражному суді Сторони що пред'являє вимоги. Рішення арбітражу буде остаточним і обов'язковим для виконання Сторонами і не може бути оскаржене.

9.5. Всі додатки, доповнення та зміни до цього Контракту є його невід'ємними частинами і дійсні лише в тому випадку, якщо вони письмово оформлені, підписані уповноваженими представниками Сторін та скріплені печатками Сторін.

9.6. Контракт, всі додатки до нього, підписані обома сторонами і передані факсом або за допомогою електронної пошти мають юридичну силу з подальшим наданням оригіналів.

9.7. Жодна із Сторін не має права передавати свої права та зобов'язання за цим Договором третій особі без попередньої згоди на те іншої Сторони.

9.8. У разі якщо протягом строку дії цього Контракту платіжні або поштові реквізити, зафіксовані в цьому Контракті, зміняться, Сторони оформляють зміни шляхом підписання Додаткової угоди.

8.2. Upon beginning and cease of the force majeure circumstances for one of the Parties, the latter shall immediately inform the other Party about in writing. Failure to inform or inform about the force majeure circumstances will denude the respective Party of the right to refer thereto in future.

9.MISCELLANEOUS

9.1. From the effective day of this Contract all previous correspondence and negotiations between the Parties regarding its subject matter become invalid.

9.2. In case of differences between certain provisions of the Contract and effective Ukraine laws within the term of the Contract, the Contract will remain effective in general, but the Parties will strive to find a solution that fits the best to meaning and economic benefit of such provision.

9.3. In case of differences between certain positions of the Contract of the Ukrainian and English version the basic to consider the Ukrainian.

9.4. All disputes arising from or in connection with this Contract shall be settled by way of negotiations between the Parties. If the parties can not reach agreement by negotiation, the dispute shall be subject to judicial review examined and settled by the Court of Arbitration established by the Parties show requirements. Award of the arbitration shall be final and binding to the Parties and may not be appealed.

9.5. All supplements, amendments and modifications to this Contract shall be an integral part hereof and are valid only if made in writing, signed by authorized representatives of the Parties and sealed by the Parties' seals.

9.6. The contract, all additions and appendices to it, signed by both parties and faxed or by means of e-mail have a validity with the subsequent granting of originals.

9.7. Neither Party may not assign its rights and obligations hereunder to a third party without the prior consent of the other Party.

9.8. If during the term of this Contract payment or postal details, recorded in the Contract change, the parties execute these changes by signing an agreement.

9.9. Кожна сторона несе відповідальність за правильність вказаних ними у цьому Контракті реквізитів. У випадку неповідомлення або неналежного повідомлення іншої сторони про зміну реквізитів сторона що не повідомить несе відповідальність і ризику настання негативних наслідків такого неповідомлення.

10. ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ

10.1. Цей Контракт набуває чинності з моменту його підписання уповноваженими представниками Сторін, а так само скріплення печатками і діє до виконання Сторонами зобов'язань за цим Договором.

10.2. У разі дострокового розірвання цього Контракту Сторона - ініціатор повинна не менше ніж за 30 робочих днів до розірвання цього Контракту письмово сповістити про це іншу Сторону, а також не менше ніж за 15 робочих днів до розірвання цього Контракту здійснити відшкодування збитків іншій Стороні згідно з п. 7.1 цього Контракту

10.3. Цей Контракт складено в 2-х оригінальних примірниках українською та англійською мовою, по одному примірнику для кожної Сторони, причому кожен екземпляр має однакову юридичну силу.

11. ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ СТОРІН

ПРОДАВЕЦЬ:

01001, м. Київ, ПРОВУЛОК ШЕВЧЕНКА ТАРАСА, будинок 3

**Банк продавця: АТ «КРЕДІ АНРИКОЛЬ БАНК», 01001, м. Київ, вулиця Пушкінська, 42/4, Україна,
SWIFT code: AGRIUAUK
IBAN : UA793006140000026258001615932**

Довірена особа _____
печатка

ПОКУПЕЦЬ:

**Пл. де Бір Хакейм, 33000 Бордо, Франція
Банк покупця: Приватбанк, 01001, бульвар Дружби народів, 10
SWIFT code: PBANUA2X
IBAN : UA433076343000026006642318215**

директор _____
печатка

9.9. Each party shall be responsible for the authenticity of details provided for herein. In case of any Party's failure to inform or inform properly the other Party about change in the details, the Party at fault shall bear responsibility and risks of negative consequences of such failure to inform.

10. TERM OF THE CONTRACT

10.1. This Contract shall take effect upon its signature by the two Parties, as well as affixing of the seals and shall be valid to fulfillment of the Parties' obligations hereunder.

10.2. In the event of early termination of this Contract, the Party, which initiated the termination, shall not less than 30 working days prior to termination of this Contract notify in writing the other Party and not less than 15 working days prior to its termination shall indemnify all losses to the other Party in accordance with clause 7.1 herein.

10.3. This Contract is executed in 2 original counterparts in Ukrainian and English, in one copy for either Party, provided all copies have the same legal effect.

11. REGISTERED ADDRESSES OF THE PARTIES SELLER:

**01001, Kyiv, SHEVCHENKO TARAS LAND, 3
Seller's BANK : CREDIT AGRICOLE BANK PJSC, 01001, Kyiv vul. Pushkinsaka, 42/4,
SWIFT code : AGRIUAUK
IBAN : UA793006140000026258001615932**

Represented by the person _____
seal

BUYER

**Pl. de Bir Hakeim, 33000 Bordeaux, France
Buyer's BANK: Privatbank, 01001, Druzhby narodiv Boulevard, 10.
SWIFT code : PBANUA2X
IBAN : UA433076343000026006642318215**

Director _____
seal

