

Міністерство освіти і науки України
Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ З ПОСТАЧАННЯ ДЕРЕВИНИ
ДО МОЛДОВИ»**

За матеріалами Коропського спеціального лісогосподарського підприємства
«Агролісгосп», смт. Короп

Студента 4 курсу, 3 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
спеціалізації «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Давидкевич
Аліна
Олександрівна

(підпис студента)

Науковий керівник
доктор
економічних наук,
професор

Мельник
Тетяна
Миколаївна

*(підпис наукового
керівника)*

Гарант освітньої
програми «Менеджмент»
зовнішньоекономічної діяльності»
кандидат економічних наук,
доцент

П'янкова
Оксана
Василівна

(підпис гаранта)

Київ 2022 р.

Анотація

Давидкевич А.О. «Організація експортних операцій з постачання деревини до Молдови» за матеріалами Коропського СЛП «Агролісгосп». *Рукопис.*

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» спеціалізацією «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2022.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації експортної поставки деревини до Молдови, що передбачає: дослідження функціонування СЛП «Агролісгосп», аналіз світового ринку деревини, обґрунтування вибору Молдови як країни-контрагента для реалізації експортного потенціалу вітчизняного виробника, реалізацію управлінського рішення щодо експорту через організаційне забезпечення та прогнозну оцінку результативності поставки деревини до Молдови.

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, експорт, управлінське рішення, деревина, Молдова.

SUMMARY

Davydkevych Alina «Organization of wood export to Moldova according to the Koropske SLP «Agrolisgosp»». Manuscript.

Final qualification work in the speciality "Management" specialization "Management of foreign economic activity". State University of Trade and Economics, Kyiv, 2022.

The final qualification work is devoted to practical aspects of the organization of export supply of wood to Moldova, which includes: study of the functioning of the SLP «Agrolisgosp», analysis of the world wood market, rationale the choice of Moldova as a counterparty to realize the export potential of national manufacturer, implementation of the management decision about export through organizational support and forecast assessment of the effectiveness of wood supplies to Moldova.

Key words: subject of foreign economic activity, export, management decision, wood, Moldova.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД СЛП «АГРОЛІСГОСП»	
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу СЛП «АГРОЛІСГОСП».....	6
1.2. Аналіз експортної діяльності СЛП «АГРОЛІСГОСП».....	16
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ДЕРЕВИНИ СЛП «АГРОЛІСГОСП»	
2.1. Визначення кон'юнктури світового ринку деревини.....	24
2.2. Оцінка перспектив експорту деревини СЛП «АГРОЛІСГОСП» до Молдови.....	35
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ДЕРЕВИНИ СЛП «АГРОЛІСГОСП» ДО МОЛДОВИ	
3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту СЛП «АГРОЛІСГОСП» до Молдови.....	45
3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Молдови.....	53
ВИСНОВКИ.....	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	62
ДОДАТКИ.....	66

ВСТУП

Актуальність експорту деревини до Молдови визначається потребою стабілізації економічної ситуації в Україні. Початок війни в Україні спонукає підприємців експортувати деревину для забезпечення стабільного надходження прибутку, нарощення робочих місць, створення ВВП та надходження валюти в державу. Стрімкий розвиток екологічного будівництва стимулює попит на деревину, що створює надійне підґрунтя для успішної реалізації української деревини на світовому ринку.

Метою дослідження є обґрунтування та розробка пропозиції щодо організації експортної поставки деревини (4407119000) на ринок Молдови.

Для реалізації поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- оцінити виробничо-господарську діяльність, фінансовий стан та сукупний дохід досліджуваного підприємства;
- провести аналіз експортної діяльності СЛП «Агролісгосп»;
- дослідити кон'юнктуру світового ринку деревини;
- проаналізувати перспективи експорту деревини СЛП «Агролісгосп» до Молдови;
- порівняти наявне та необхідне організаційне забезпечення здійснення експорту СЛП «Агролісгосп» до Молдови;
- спрогнозувати результативність експортної поставки до Молдови.

Об'єктом дослідження є процес організації експорту деревини до Молдови.

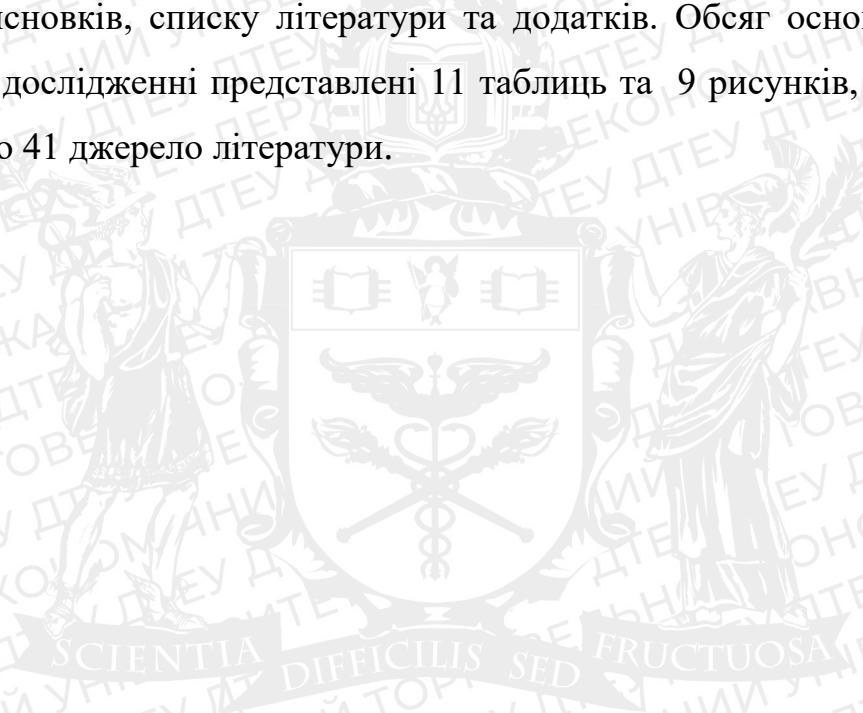
Предметом дослідження є сукупність практичних заходів та організаційних аспектів щодо виходу з товаром за кодом УКТЗЕД 44071190000 на ринок Молдови.

У дослідженні використовуються наступні методи: статистичний та графічний для демонстрації динаміки зазначених показників, компаративний аналіз для вибору цільового ринку збуту, математичний для визначення результативності експорту, абстрактно-логічний для формування висновків.

Інформаційним забезпеченням для проведення дослідження є фінансова звітність підприємства, національна та міжнародні статистичні бази, законодавчі та правові акти, дані Міжнародного торгового центру, наукові публікації за темою.

Практична значущість дослідження полягає у можливості використання СЛП «Агролісгосп» запропонованого контракту у практичній діяльності підприємства.

Структура та обсяг випускної кваліфікаційної роботи: складається зі вступу, 3 розділів, висновків, списку літератури та додатків. Обсяг основного тексту: 65 сторінок, у дослідженні представлені 11 таблиць та 9 рисунків, 8 додатків, було використано 41 джерело літератури.



РОЗДІЛ 1.

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД СЛП «АГРОЛІСГОСП»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу Коропського СЛП «АГРОЛІСГОСП».

Коропське СЛП «Агролісгосп» є лідером серед місцевих виробників пиломатеріалів, а також займає провідні позиції за обсягами заготовленої деревини і є постачальником будівельних матеріалів як для вітчизняних замовників, так і закордон.

Комунальне підприємство Коропське спеціалізоване лісгосподарське підприємство «Агролісгосп» було засновано 23.05.2000 року. Знаходиться за юридичною адресою 16200, Чернігівська обл., Коропський р-н, селище міського типу Короп, вулиця комунальна, будинок 35. Керівником організації є МАЛЬЦЕВ ВІКТОР ФЕДОРОВИЧ. Розмір статутного капіталу складає 362 981,00 грн. [1].

Коропське СЛП «Агролісгосп» понад 21 рік відкрито веде свою діяльність, забезпечує місцеві підприємства необхідною паливною сировиною та будівельними матеріалами.

Основні види діяльності за КВЕД:

02.40 Надання допоміжних послуг у лісовому господарстві

Інші:

- 02.10 Лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві
- 02.20 Лісозаготівлі
- 16.10 Лісопильне та стругальне виробництво
- 46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням
- 47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах

Коропське СЛП «Агролісгосп» розташоване на півночі України у зоні Полісся, де лісистість складає 20,7%, що перевищує середній показник по країні на 4,7%, а

також дозволяє підприємству заготовляти необхідну сировину за відповідними дозволами та ліцензіями на вирубку.

Транспортна мережа Коропського СЛП «Агролісгосп» не є досконалою: автомобільні дороги сполучають підприємство з Черніговом та Києвом, але поблизу відсутні шляхи державного чи міжнародного рівня. З 2000 до 2014 року підприємство користувалося залізничною станцією «Короп» до моменту її закриття. У досліджуваній період часу Коропське СЛП Агролісгосп використовує автомобільні перевезення, як для транспортування сировини, так і для доставки готової продукції замовнику.

Станом на 2022 рік асортимент продукції досліджуваного суб'єкта господарювання включає в себе різноманітні позиції (Додаток А).

Номенклатура товарів складається в основному з пиломатеріалів хвойних та листяних порід дерев, що визначається породним складом лісів Чернігівської області. Найбільшу частку заготівлі має сосна(35%), дуб(28%), бук(9%), ялина(8%), береза(7%), осика(7%), вільха(4%), ясен(2%).

Ділянки, де відбуваються вирубки, територіально знаходяться в Чернігівській області поблизу розташування підприємства, що мінімізує витрати на транспортування сировини та дає змогу коригувати темп та обсяги заготівлі деревини.

Коропське СЛП «Агролісгосп» реалізує необроблені лісоматеріали на внутрішньому ринку, де вони піддаються додатковій обробці та трансформуються у товари з високою доданою вартістю, наприклад, дерев'яні меблі.

Доцільно буде відзначити, що виробничі потужності підприємства не дозволяють йому виготовляти продукцію з високим ступенем переробки.

Суб'єкт господарювання використовує наявні матеріальні ресурси для первісної обробки деревини (виготовлення пиломатеріалів, брусів, горбилю, заготовок для піддонів) та її подальшої реалізації як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Фінансовий стан Коропського СЛП Агролісгосп можна проаналізувати за допомогою аналізу його бухгалтерської звітності (Додаток Б, В). За останні 5

років валюта балансу підприємства зросла на 4 млн грн з 6486000 грн у 2016 році до 10326000 грн у 2021 році, що свідчить про збільшення доходу від реалізації продукції. Стрімкий приріст валюти балансу частково спричинений інфляцією в Україні. Індекс інфляції у 2016 році становив 112,4% та зріс до 113,7% у 2017 році, однак потім спостерігалася стабілізація економіки за допомогою реформ, в результаті чого у 2019 році індекс інфляції знизився до 104,1%. У 2021 році показник зріс до 110%.

Оскільки розрахунки за зовнішньоекономічними контрактами на підприємстві здійснюються у доларах США, збільшення доходу від реалізації спричинене також коливанням валютного ринку. За даними Міністерства фінансів України середньорічний курс долара у 2017 році був на рівні 26,6 грн/дол, у 2018 році – 27,2 грн/дол, у 2019 році – 25,8 грн/дол, у 2020 році – 26,96 грн/дол, у 2021 році – 27,7 грн/дол[13].

Отже, позитивна динаміка збільшення валюти балансу та чистого доходу підприємства зумовлена веденням ефективної зовнішньоекономічної діяльності Коропським СЛП Агролісгосп, інфляцією, а також девальвацією гривні по відношенню до американського долара.

Структура активів підприємства представлена необоротними (60-64%) та оборотними (36-40%) активами, (рис.1.1). Відповідно до даних форми 1 бухгалтерської звітності Коропського СЛП Агролісгосп вартість основних засобів складає 55-60% від загальної суми активів. Оскільки виробничі потужності є власністю підприємства, а не придбані в лізинг чи взяті в оренду, то їх вартість відображається в балансі.

У результаті дослідження фінансового стану підприємства, можна сказати, що фактором ризику є динаміка зростання вартості зносу основних засобів, що збільшилася з 1228 тис.грн у 2017 році до 3378 тис. грн у 2021 році.

Вертикальний та горизонтальний аналіз структури активів досліджуваного суб'єкта господарювання дозволяє прослідкувати, що позитивним фактором ведення господарської діяльності є збільшення частки оборотних активів. Зростає частка грошей та їх еквівалентів з 11% у 2017 році до 18% у 2021 році, що

дозволяє підприємству накопичувати власний капітал та використовувати його для розвитку бізнесу.

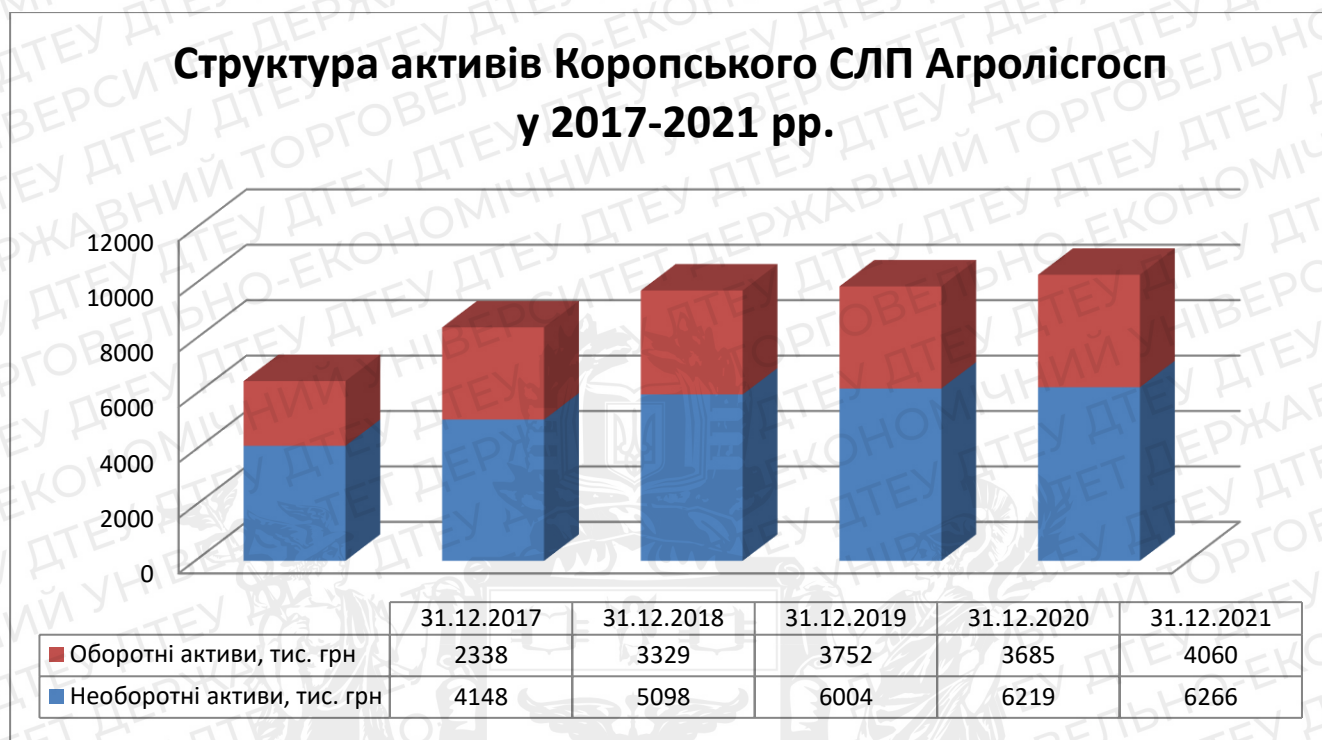


Рисунок 1.1 Структура активів досліджуваного підприємства у 2017-2021 рр.

Джерело: Розроблено автором на основі звітності Коропського СЛП «Агролісгосп».

Незавершене виробництво і сукупність продукції з деревини та заготовленої сировини, що зберігається у складських приміщеннях Коропського СЛП «Агролісгосп», є складовими запасів Їх частка в активах складає 22% у 2017 році, 27% - у 2018-2019 роках і скорочується до 19-20% у 2020-2021 роках.

Вищенаведений аналіз свідчить про оптимізацію та розширення збутових каналів як на території України, так і закордон в результаті підписання нових зовнішньоекономічних договорів. Необхідно сказати, що світова криза, спричинена епідемією COVID-19 у 2019-2021рр. не спричинила значного спаду діяльності, оскільки підприємство продовжувало працювати з дотриманням карантинних обмежень та виконувало свої зобов'язання по контрактам.

Відповідно до вищесказаного, фінансові показники Коропського СЛП «Агролісгосп» такі як валюта балансу, чистий дохід, гроші та їх еквіваленти мають позитивну динаміку зростання як у фактичному, так і у відсотковому значенні.

У структурі пасивів досліджуваного суб'єкта господарювання (рис. 1.2) найбільшу частку має нерозподілений прибуток (51-64%). Вартість розділу «Власний капітал» складає 68-75% від валюти балансу. Власний капітал підприємства формується зареєстрованим (363 тис. грн), резервним (456 тис. грн) та додатковим капіталом (275 тис. грн).

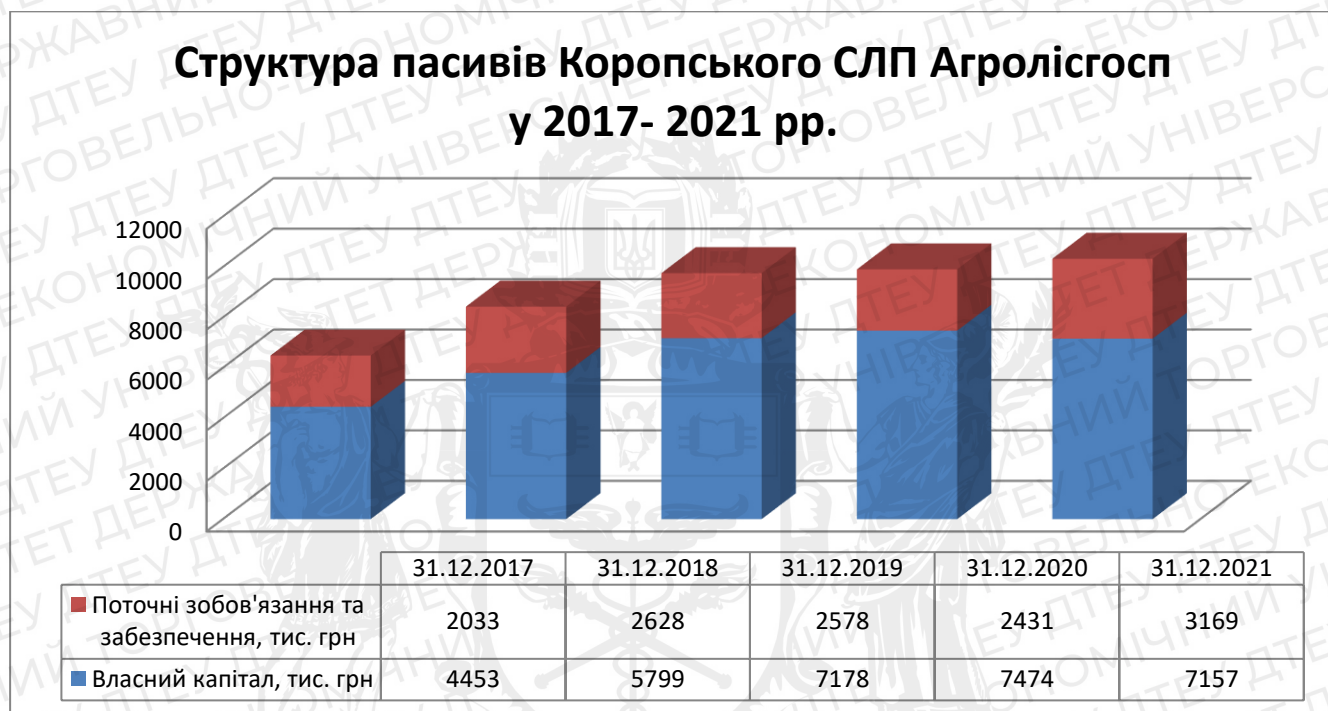


Рисунок 1.2 Структура пасивів досліджуваного підприємства у 2017-2021 рр.

Джерело: Розроблено автором на основі звітності Коропського СЛП «Агролісгосп».

Провівши аналіз рисунку 1.2, можна дійти висновку, що Коропське СЛП «Агролісгосп» використовує власний капітал для ведення господарської діяльності та не використовує додатково залучений позиковий капітал.

Дане управлінське рішення оберігає підприємство від кредитних зобов'язань під час наявної нестабільної економічної ситуації в країні, однак обмежує фінансові можливості, щоб інвестувати в розширення виробництва чи модернізацію основних засобів.

Згідно з даними форми бухгалтерської звітності №1, у досліджуваного суб'єкта господарювання відсутні довгострокові та короткострокові кредитні зобов'язання. У структурі поточних зобов'язань та забезпечень найбільшу частку займають розрахунки з бюджетом (10-18%), розрахунки з оплати праці (5-8%) та поточні забезпечення (2-6%).

Відповідно до штатного розпису підприємства, загальна кількість працівників підприємства у 2017-2021рр. в середньому становить 130 осіб. Ефективна організація та автоматизація робочого процесу дозволяють виконувати виробничий план з відносно незначною кількістю трудових ресурсів.

Коропське СЛП «Агролісгосп» інвестує в виробництво отриманий дохід від реалізації, щоб не використовувати кредити. Необхідно зазначити, що після виконання всіх зобов'язань чистий прибуток підприємства залишається невеликий і його сума стрімко скорочується з 1473 тис. грн у 2017 році до 125 тис. грн у 2021 році, що є негативною тенденцією.

У період з 2017 по 2021 рік вартість оборотних активів щорічно перевищує вартість поточних зобов'язань. На підставі вищесказаного можна дійти висновку, що Коропське СЛП «Агролісгосп» є платоспроможним підприємством (рис.1.3). Сума чистого доходу дозволяє класифікувати Коропське СЛП Агролісгосп як мале підприємство відповідно до ч. 2 ст. 2 Закону від 16.07.99 р. № 996-XIV [3]. Коропське СЛП Агролісгосп регулярно сплачує податки до бюджету: на кінець січня 2022 року підприємство сплатило всі податки й не має боргу.

Згідно з даними рисунку 1.3, чистий дохід досліджуваного суб'єкта господарювання в разі перевищує поточні зобов'язання, що є позитивною динамікою. Проте негативна динаміка скорочення чистого прибутку дозволяє сформулювати висновок, що зростають витрати на реалізацію. Основними статтями витрат є виробнича собівартість продукції та собівартість реалізації.

Виробнича собівартість продукції складається з вартості сировини, транспортування деревини на підприємство, паливно-енергетичних витрат, заробітної плати, а також вартості ремонту, утримання та амортизації основних засобів. Собівартість реалізації включає в себе витрати на упаковку та маркування, рекламу та доставку продукції [18].

Провівши дослідження витрат Коропського СЛП «Агролісгосп», можна сказати, що основними статтями витрат підприємства є ремонт, утримання та амортизація основних засобів та доставка продукції. Таким чином, оптимізація

логістичних маршрутів та оновлення виробничих потужностей дозволить мінімізувати витрати.

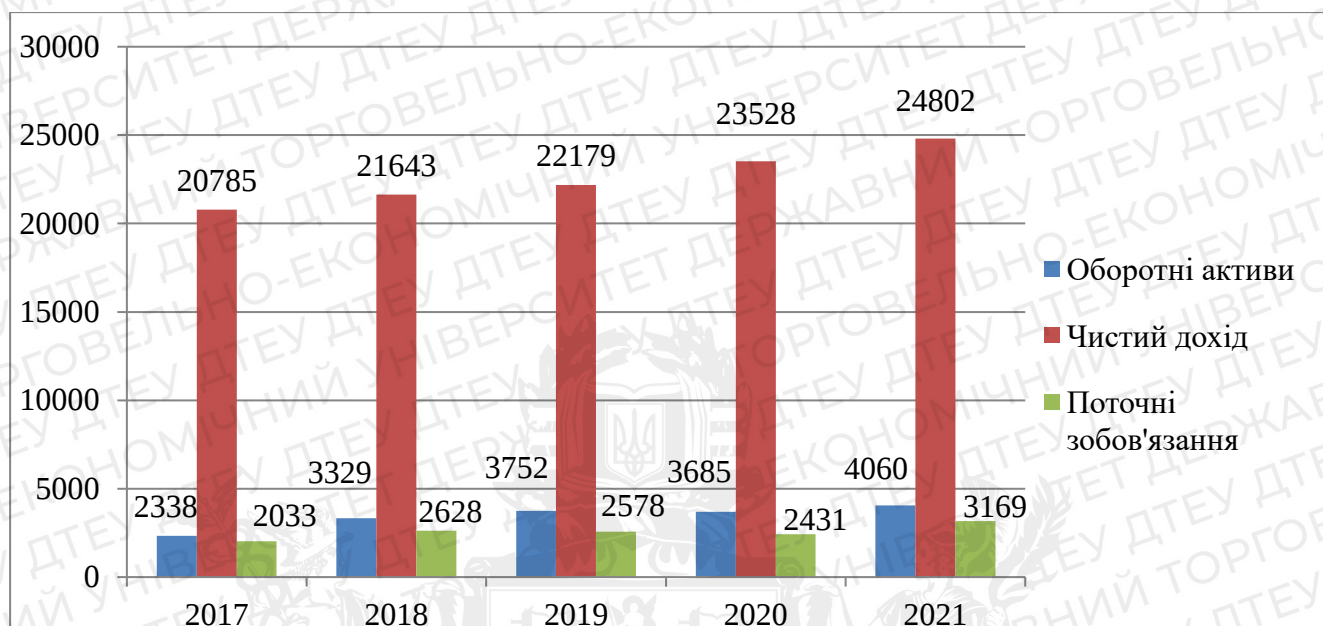


Рисунок 1.3 Співвідношення чистого доходу, оборотних активів та поточних зобов'язань Коропського СЛП Агролісгосп у 2017-2021 рр. .

Джерело: Розроблено автором на основі звітності підприємства.

Проблемою досліджуваного підприємства є зменшення рентабельності активів та коефіцієнту оборотності активів. У 2017 році операційний цикл підприємства складав 39 днів, а у 2021 році – 59 днів. Збільшення тривалості операційного циклу спричинене зношенням виробничих потужностей, тому керівництво Коропського СЛП «Агролісгосп» планує оновити обладнання, що дасть змогу урізноманітнити асортимент продукції, що виготовляється, та знизить витрати на амортизацію.

Аналіз показників фінансового стану та платоспроможності підприємства станом на 31.12.2021 р., приведений в таблиці 1.1.

Оскільки досліджуваний суб'єкт господарювання не використовує короткострокові та довгострокові кредити, його фінансова незалежність є високою і коефіцієнти фінансової автономії, заборгованості та залежності відповідають нормі. Відповідно до результатів розрахунків, Коропське СЛП «Агролісгосп» здатне виконувати свої зобов'язання щодо розрахунків з бюджетом та найманими працівниками.

Таблиця 1.1

**Аналіз показників фінансового стану та платоспроможності Коропського
СЛП Агролісгосп у 2017-2021 рр.**

Показник	На 31.12. 2017	На 31.12. 2018	На 31.12. 2019	На 31.12. 2020	На 31.12. 2021	Оптимальне значення
1. Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності)	0,68	0,69	0,69	0,78	0,72	>0,5
2. Коефіцієнт фінансової заборгованості	0,32	0,31	0,31	0,22	0,28	<0,5
3. Коефіцієнт фінансової залежності	1,47	1,45	1,46	1,28	1,38	зменш.
4. Коефіцієнт покриття боргу	2,12	2,25	2,18	3,62	2,64	>1-1,5
5. Загальний коефіцієнт покриття	1,05	1,23	1,29	1,67	1,39	2-2,5
6. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,36	0,35	0,30	0,36	0,89	0,2-1
7. Коефіцієнт маневрування	0,02	0,10	0,14	0,19	0,15	0,4-0,6
8. Коефіцієнт самофінансування	0,05	0,19	0,23	0,40	0,28	> 0,3-0,4
9. Рентабельність товарообороту, %	8,64	3,85	1,71	0,53	0,61	зростання
10. Рентабельність активів, %	27,69	9,89	3,90	1,25	1,47	зростання

Джерело: Розроблено автором на основі звітності Коропського СЛП «Агролісгосп».

Загальний коефіцієнт покриття підтверджує можливість підприємства розраховуватися з короткостроковими зобов'язаннями, адже значення показника більше одиниці й у період 2017-2020рр. спостерігається позитивна динаміка.

У власному оборотному капіталі гроші та їх еквіваленти складають незначну частку, тому коефіцієнт маневрування нижчий за оптимальний показник.

В результаті дослідження виявлено, що показники загальної та абсолютної ліквідності Коропського СЛП «Агролісгосп» знаходяться в межах норми, що свідчить про достатній рівень наявності власних оборотних коштів. З 2017 до 2021 рр. зростає значення коефіцієнту самофінансування. Тобто ресурсів підприємства достатньо для погашення його поточних зобов'язань.

При підсумковому розгляді результатів отриманих коефіцієнтів та індексів можна зробити висновок про позитивний фінансовий стан підприємства.

Проблемою Коропського СЛП «Агролісгосп» є стрімке зменшення рентабельності товарообороту та активів. Чистий фінансовий результат скорочується у період з 2017 до 2022 рр.. Однією з причин цього явища є зростання частки собівартості у чистому доході підприємства з 62% у 2017 році до 79% у 2021 році.

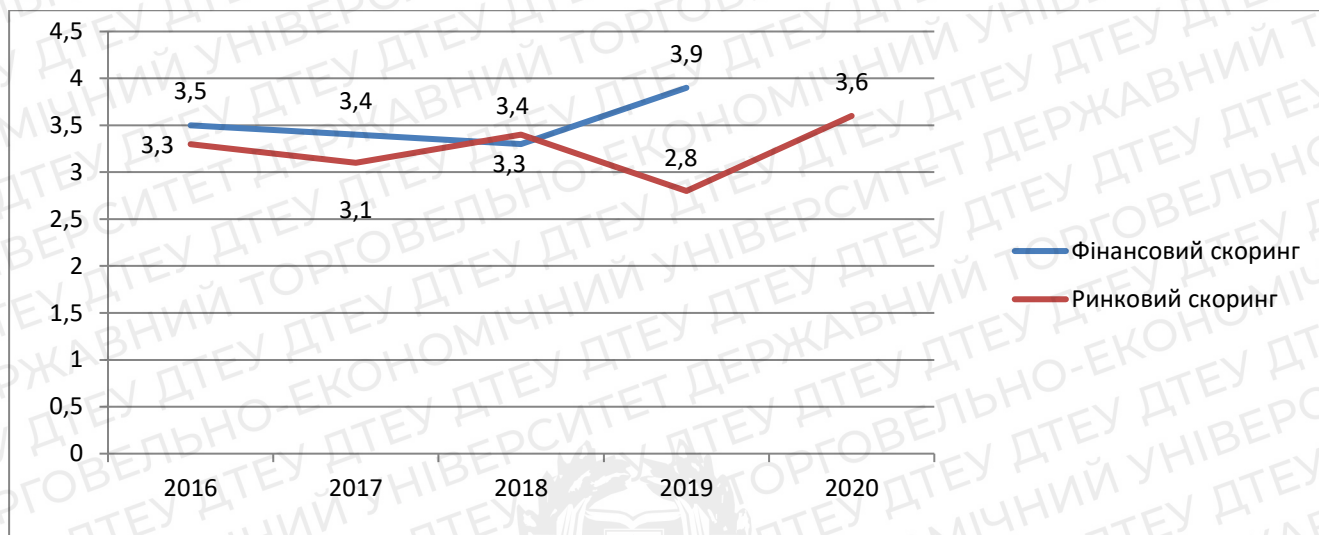
Таким чином, щоб підвищити рентабельність товарообороту, підприємство повинно знайти максимально ефективні способи для зменшення собівартості продукції. Рентабельність активів можна підвищити шляхом впровадження прогресивних технологій виробництва та підвищення продуктивності обладнання, щоб скоротити частку амортизації у структурі активів.

Отже, Коропське СЛП «Агролісгосп» можна охарактеризувати як підприємство з високим рівнем фінансової стійкості та низькою ймовірністю несприятливих ризиків (рис. 1.4). На внутрішньому ринку підприємство має високу ринкову потужність та займає провідні позиції серед місцевих постачальників деревини.

FinScore – це індекс фінансової стійкості компанії, що визначається аналітичним відділом компанії YouControl. Показник базується на 20 фінансових індикаторах, які можуть оцінити стан ліквідності, платоспроможності, рентабельності та ділової активності досліджуваного підприємства. Значення індексу FinScore визначається від 1 до 4 залежно від значень фінансових індикаторів компанії [1].

Вище проаналізоване дає змогу дійти висновків, що підприємство успішно здійснює господарську діяльність. Фінансовий стан характеризується високою ліквідністю, платоспроможністю та діловою активністю, які можна оцінити в 4 бали. Значення рентабельності є низьким, тому керівництво підприємства має вжити додаткові заходи щодо покращення даного показника.

Ринкова потужність варіюється залежно від кон'юнктури внутрішнього ринку. У 2019 р. спостерігається спад ділової активності, який пояснюється впливом глобальної кризи через пандемію Covid-19, а у 2020р. підприємство відновлює активну діяльність та посилює свою позицію на ринку.



**Рисунок 1.4 Значення фінансової стійкості та ринкової потужності
Коропського СЛП «Агролісгосп» у 2016-2020 рр.**

Джерело:[1]

Підприємство бере участь у державних закупівлях на офіційному майданчику для торгів в Україні Prozorro.Sale. З 2017 року кількість підписаних договорів зросла з 8 до 23 у 2020 році, а у 2021 році становила 19. Сума доходу від контрактів при цьому збільшилася з 149,5 тис. грн у 2017 році до 1412,7 тис. грн у 2021 році. При цьому Коропське СЛП «Агролісгосп» бере участь у тендерах лише місцевих замовників і всі договори укладені в межах Чернігівської області.

У структурі чистого доходу підприємства частка доходу від договорів укладених на Prozorro.Sale зростає з 0,7% у 2017 році до 5,7% у 2021 році.

Господарська діяльність Коропського СЛП «Агролісгосп» включає продаж паливної деревини та пиломатеріалів фізичним особам та фізичним особам підприємцям за прямими договорами купівлі-продажу. У структурі чистого доходу частка доходу від прямих договорів скорочується з 20% у 2017 році до 15% у 2021 році.

Одним з напрямів діяльності досліджуваного суб'єкта господарювання є постачання круглого лісу хвойних та листяних порід Приватному Підприємству «Укрґосптовари», що виготовляє фанеру, дерев'яні плити та шпон. Частка доходу від договору на співпрацю з ПП «Укрґосптовари» у чистому доході Коропського СЛП «Агролісгосп» становить 6 % у 2017 році і зростає до 8% у 2021 році.

1.2. Аналіз експортної діяльності Коропського СЛП Агролісгосп.

Сучасний світ об'єднує усіх господарюючих суб'єктів у єдиний інтегрований глобальний механізм. Економічний розвиток кожної держави надає можливість виходити на світовий ринок не лише промисловим гігантам, а і малим підприємствам.

Експортну діяльність Коропське СЛП «Агролісгосп» веде з 2000 року. Постійне удосконалення географічної та товарної структури надає підприємству нові можливості збільшувати дохід від реалізації.

Розмір та виробничі потужності досліджуваного суб'єкта господарювання не дозволяють займати велику частку ринку пиломатеріалів. Проте підприємство ефективно веде свою діяльність в доступних межах та продовжує нарощувати обсяги експорту (рис. 1.5)

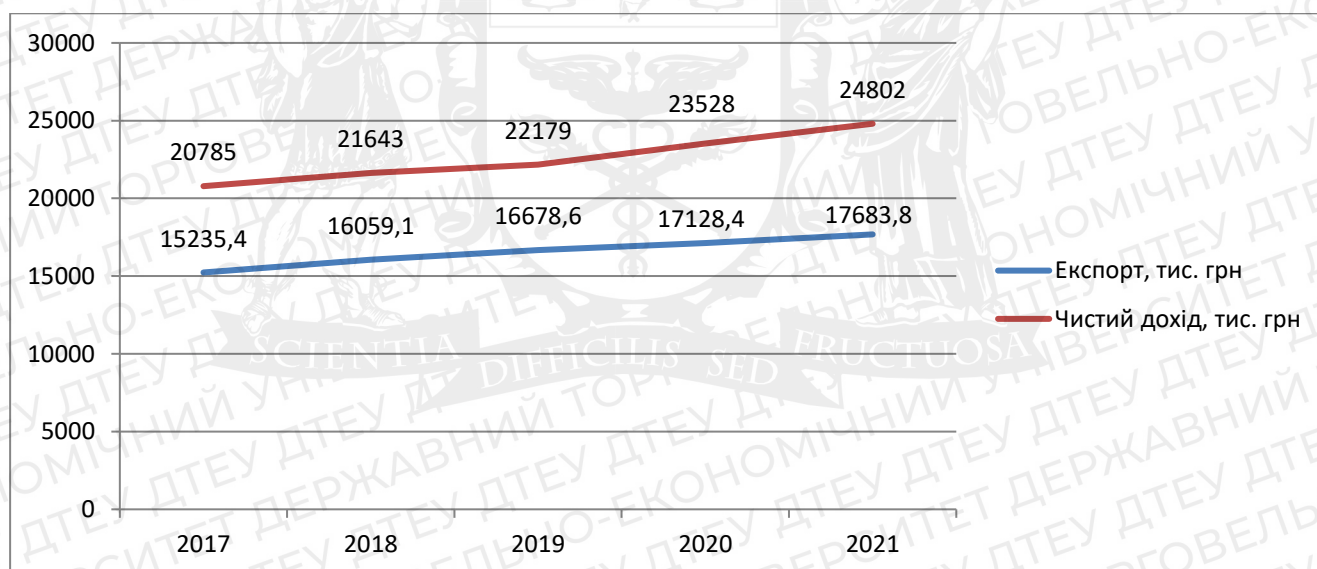


Рисунок 1.5 Динаміка експорту та чистого доходу Коропського СЛП «Агролісгосп» у 2017-2021рр.

Джерело: Розроблено автором на основі звітності доходів Коропського СЛП «Агролісгосп».

На основі даних рисунку 1.5 можна сказати, що у чистому доході підприємства частка експорту зростає з 73,3% до 75,2% у 2017-2019рр, але знижується до 71,3% у 2021 році. Причиною даного явища стала пандемія COVID-19, що сповільнила міжнародну торгівлю, тому Коропське СЛП «Агролісгосп» переорієнтувало продаж продукції із зовнішнього на внутрішній ринок.

Щорічний темп приросту експорту у 2018-2021рр. є позитивним. Показник досягає піку у 2018 році і становить +5,4%. Мінімальне значення темпу приросту зафіксовано у 2020 році - +2,7%. У 2021 році спостерігається посткризове відновлення (+3,2%).

У структурі експорту України деревина та похідна від неї продукція займають 2%[6]. У результаті господарсько-фінансової діяльності підприємства лісової галузі отримали 14,5 мільярдів гривень чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) у 2020 році. У порівнянні з 2019 роком це на 5% нижче, зокрема, спад доходу галузі зумовлений скороченням поставок деревини та виробів з неї на експорт [7].

Підприємство повинно розуміти потенціал та можливості не лише власних виробничих потужностей, а й загрозу від діяльності конкурентів. Конкуренція серед експортерів у лісовій галузі в Україні є доволі сильною; на ринку оперують як великі, так і малі підприємства.

Коропське СЛП Агролісгосп конкурує з багатьма суб'єктами господарювання, такими як ПП Ecoforest, ТОВ Карпати Вест, ТОВ Сівер Буд Ком, ПП Елбі Трейд, ПП Форест Сервіс, ТОВ Дерев'яний дім та інші [5].

Як суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності, досліджуване підприємство працює відповідно до встановлених державою правил та вимог. Основні з них прописані у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [19], Господарському [20], Митному [21] та Податковому [22] Кодексах. Розрахункові операції за контрактами підпадають під валютний нагляд відповідно до Закону України «Про валюту та валютні операції» [23].

На даний час Коропське СЛП «Агролісгосп» постачає свою продукцію у різні куточки світу (табл. 1.2).

У результаті аналізу даних таблиці 1.2 можна сказати, що з 2017 до 2021 року географічна структура експорту Коропського СЛП «Агролісгосп» зазнала значних змін. Наприклад, частка Китаю у загальному експорті за 5 років скоротилася на 14,2%. Причиною є зростання вартості обслуговування логістичного ланцюгу, адже вартість перевезення щороку зростала, а тому ефективність експортних

операцій знизилася настільки, що довелося відмовлятися від продовження контрактів.

Коропське СЛП «Агролісгосп» співпрацює також з країнами ЄС (Італія, Латвія, Румунія, Угорщина), проте це не основний канал збуту підприємства. Європейські контрагенти з недовірою ставляться до походження української деревини після розслідування, яке опублікували фахівці EarthSight у 2018р. [24]. Виявлені корупційні схеми за участю відомих транснаціональних корпорацій та керівників державної митниці України знизили репутацію національних виробників. Результатом стало оновлення законодавчої бази ЄС та більш жорсткий контроль під час митного очищення товару задля недопущення контрабанди. У Додатку И представлений приклад реалізованого контракту з Латвією.

Таблиця 1.2

Географічна структура експорту Коропського СЛП «Агролісгосп» у 2017-2021 рр.

	2017 рік		2018 рік		2019 рік		2020 рік		2021 рік	
	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.
Італія	4,3	655	5,6	899	3,8	634	4,2	719	3,5	619
Китай	29,8	4540	26,5	4256	23,4	3903	19,8	3391	15,6	2759
Латвія	9,2	1402	8,8	1413	9,9	1651	8,2	1405	9,1	1609
Молдова	32,9	5013	33,4	5364	36,2	6038	40,5	6937	42,7	7551
Румунія	3,7	564	2,4	385	3,4	567	1,9	325	3,2	566
Туреччина	11,4	1736	13,2	2120	13,7	2285	14,1	2415	13,3	2352
Угорщина	8,7	1325	10,1	1622	9,6	1601	11,3	1936	12,6	2228
Разом	100	15235	100	16059	100	16679	100	17128	100	17684

Джерело: Розроблено автором на основі звітності Коропського СЛП «Агролісгосп».

Необхідно зазначити, що стрімко зростає частка експорту до Туреччини. Можливість використовувати спільну акваторію Чорного моря мінімізує логістичні витрати, що є одним з ключових факторів для збільшення ефективності експортної операції.

Беззаперечним лідером серед імпортерів продукції досліджуваного суб'єкта господарювання з 2017-2021рр. є Молдова. Успішна співпраця дозволяє нарощувати обсяги реалізації продукції та укладати нові контракти. Основною перевагою ведення бізнесу з цією країною є незадоволений попит через

запровадження у 2016 році мораторію на експорт деревини[25]. Стратегічним завданням цього рішення є збільшення лісистості країни, тому вирубка деревини в Молдові теж обмежена.

Попри щорічну зміну геопросторової структури експорту Коропського СЛП «Агролісгосп» частка доходу від зовнішньоекономічної діяльності у чистому доході підприємства поступово зростає, одночасно з цим збільшується його частка у експорті України.

Під час досліджуваного періоду досліджуваний суб'єкт господарювання не диверсифікував експорт, проте на даний час підприємство зацікавлене у пошуку нових партнерів та можливостей реалізації продукції.

Впровадження у 2015 році заборони на постачання необробленої деревини до країн ЄС [4] спричинило зміни у товарній структурі експорту (Додаток Д). Підприємство було змушене шукати нові канали збуту та удосконалювати асортимент. Після введення заборони на експорт лісу-кругляка Коропське СЛП «Агролісгосп» припинило постачати цей матеріал до Угорщини, Латвії та Румунії. Натомість були укладені нові контракти на постачання заготовок для піддонів, пиломатеріалів та брусів.

Провівши аналіз товарної структури підприємства, можна сформулювати висновок, що товарна структура експорту не зазнала значних змін. Лідером продажу є брус обрізний, який має найширшу сферу застосування та користується попитом у більшості країн світу, як невід'ємна складова будівництва. Особливістю товарної структури є переважання продукції з хвойних порід дерев, зокрема, сосни та ялини.

Необхідно зазначити, що експорт підприємства представлений товарами первинної обробки та не формують великої доданої вартості. Винятком є заготовки для піддонів, які реалізуються за вдвічі вищими цінами, ніж пиломатеріали, хоча не вимагають значних фінансових витрат для їх виготовлення.

Основною статтею експорту Коропського СЛП «Агролісгосп» є товари, що відповідають коду 4407 за УКТЗЕД:

«Лісоматеріали розпиляні або розколоті уздовж, розділені на шари або лушчені, стругані або нестругані, шліфовані або нешліфовані, які мають або не мають торцеві з'єднання, завтовшки більш як 6 мм:» Особливості експорту продукції описані у Додатку Ж.

Інший код мають лише заготовки для піддонів, що декларуються при перетині кордону за кодом УКТЗЕД- 441520 «піддони, дерев'яні піддони з бортами та інші завантажувальні щити; обичайки дерев'яні[8].

Підприємство щорічно контролює ефективність ведення експортної діяльності, щоб сформувавши стратегію подальшого функціонування. Основною формулою для проведення розрахунку ефективності є відношення чистого доходу від реалізації продукції на експорт до витрат на експорт.

Оскільки підприємство укладає зовнішньоекономічні контракти на умовах поставки FCA Короп, згідно Incoterms 2020 [30], відповідальність експортера включає виготовлення продукції у встановлені терміни, навантаження деревини на транспортний засіб та оформлення товару в митний режим експорту.

Таким чином, витрати на експорт дорівнюють собівартості продукції, бо експортна декларація на митниці оформлюється безкоштовно, а завантаження автомобілю відбувається працівниками підприємства. Крім того, до собівартості експортної продукції входить отримання фітосанітарного сертифікату та сертифікату про походження деревини.

У таблиці 1.3 наведено загальну та регіональну ефективність експорту Коропського СЛП «Агролісгосп» у 2017-2021рр..

Ефективність експорту досліджуваного підприємства має спадну динаміку у період з 2017 до 2021 рр. Темп приросту собівартості перевищує приріст чистого доходу від реалізації, тому Коропське СЛП «Агролісгосп» повинно удосконалити географічну та товарну структуру експорту. Пошук нових контрагентів та збутових каналів є основним завданням підприємства.

Серед наявних партнерів експорт пиломатеріалів до Молдови має найвищу ефективність. Співпраця з країною триває понад 20 років та відзначається стійкими зв'язками та нарощуванням обсягів продажу. Організація експорту до

Китаю та Туреччини ускладнена технічними бар'єрами входу на ринок, а також відрізняється тривалістю доставки морським транспортом.

Таблиця 1.3

Ефективність експорту Коропського СЛП «Агролісгосп» у 2017-2021 рр.

Напрямок експорту	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік
Загальний	1,19	1,15	1,07	0,94	0,9
Італія	1,12	1,09	1,08	1,05	0,82
Китай	1,3	1,1	1,04	0,85	0,8
Латвія	1,21	1,08	1,1	0,9	0,7
Молдова	1,24	1,3	1,27	1,2	1,1
Румунія	1,17	1,12	0,97	0,92	0,88
Туреччина	1,06	1,02	1,01	0,85	0,8
Угорщина	1,13	1,06	1,03	1,01	0,94

Джерело: Розроблено автором на основі звітності Коропського СЛП «Агролісгосп».

Ефективність експорту до країн ЄС у 2021 році значно знизилася у порівнянні з 2017 р. Це спричинено зростанням конкуренції на світовому ринку деревини та підвищенням вартості міжнародних перевезень. Конкурентоспроможність Коропського СЛП «Агролісгосп» знижується у зв'язку з діяльністю підприємств, що нелегально експортують пиломатеріали за демпінговими цінами.

Відповідальним етапом при налагодженні зв'язків з новим партнером є досконале вивчення нормативно-правових актів та законодавчої бази, що регулюють зовнішньоекономічну діяльність країни-реципієнта. Перепоною для успішного підписання договору про співпрацю можуть стати імпортерне мито, квоти, додаткові вимоги стосовно перевірок, оформлення сертифікатів та інші заходи нетарифного регулювання.

Експорт деревини вимагає особливого документального супроводу. Зокрема, суб'єкт господарювання повинен надати фітосанітарний сертифікат, що видає Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів. Підтвердження відсутності шкідників у пиломатеріалах є обов'язковим для кожної партії, що постачається на експорт.

Крім цього, відповідно до Закону України «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів»: «Реалізація за межі митної території

України в митному режимі експорту суб'єктами підприємницької діяльності лісоматеріалів ... допускається за наявності сертифіката про походження лісоматеріалів та виготовлених з них пиломатеріалів.» [4].

Необхідно зробити SWOT-аналіз діяльності підприємства, щоб виявити сильні та слабкі сторони у організації експорту підприємства(рис.1.6)

S – Strenghts - Сильні сторони 1. Диверсифікована географічна структура експорту товарів. 2. Забезпечення сировиною. 3. Сертифікована продукція. 4.Реалізація деревини як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.	W - Weakness - Слабкі сторони 1. Недостатньо широкий асортимент. 2. Низька товарна конкурентоспроможність продукції на міжнародному ринку. 3. Застарілі виробничі потужності.
O - Opportunities - Можливості 1. Зростання рівня світових цін на деревину. 2. Збільшення попиту на екологічне будівництво. 3. Відновлення ділової активності на ринку пиломатеріалів після кризи 2019-2020рр..	T - Threats - Загрози 1. Світова пандемія Covid-19. 2. Зростання вартості міжнародних перевезень. 3. Ускладнення торгівлі з ЄС через запровадження Україною мораторію на експорт круглого лісу.

Рисунок 1.6. SWOT-аналіз діяльності Коропського СЛП «Агролісгосп».

Джерело: Розроблено автором на основі звітності Коропського СЛП «Агролісгосп».

На основі проведеного SWOT-аналізу можна сформулювати висновок, що підприємство має потенціал та потребу у формуванні нового плану експорту. Стратегія підприємства полягає у використанні наявних можливостей для мінімізації зовнішніх загроз та слабких сторін експортної діяльності.

Для розширення каналів збуту відділ ЗЕД проводить постійний пошук нових партнерів та налагоджує зв'язки з партнерами під час міжнародних виставок.

Постійний аналіз світового ринку та виявлення новітніх тенденцій – важливе завдання сучасного експортера. Коропське СЛП «Агролісгосп» повинно використати наявні ресурси для оптимізації виробництва і розширення асортименту продукції, щоб створити конкурентні переваги і знайти вигідні канали збуту виробів з деревини. Для налагодження ефективної роботи суб'єкт господарювання повинен досконало вивчити існуючі ризики та можливості світового ринку пиломатеріалів.

Підводячи підсумки, необхідно зазначити, що Коропське СЛП «Агролісгосп» є малим підприємством, яке 21 рік веде господарську діяльність щодо заготівлі та переробки деревини. Досліджуване підприємство частково реалізує готову продукцію на внутрішньому ринку, але основний дохід отримує від експорту. Фінансовий стан підприємства можна оцінити як позитивний, однак протягом останніх 5 років спостерігається негативна тенденція зниження рентабельності товарообороту та активів. Основною причиною є зростання вартості амортизації виробничих потужностей, що зумовлює збільшення собівартості товару. Крім того, знижується загальна ефективність експорту, що свідчить про потребу підприємства у розробці нової стратегії збуту.

РОЗДІЛ 2.

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ДЕРЕВИНИ СЛП «АГРОЛІСГОСП»

2.1. Визначення кон'юнктури світового ринку деревини.

Світовий ринок деревини включає в себе торгівлю не лише сировиною, а й продуктами первинної та вторинної переробки. Асортимент продукції лісової галузі є дуже широким і містить товари різної ступені обробки.

Основними суб'єктами ринку є компанії різних форм та власності й транснаціональні корпорації, що різняться за масштабами діяльності. Вони виробляють великий асортимент товарів із деревини різного виду обробки, серед яких пиломатеріали, заготовки для піддонів, дошки, шпон, брус, балки, горбиль, фанера, ДСП та багато інших[9].

У 2020 році пиломатеріали (код УКТЗЕД 4407) були 98-м продуктом у світі за вартістю торгівлі з загальним обсягом товарообороту в 37,1 млрд доларів. У період з 2019 по 2020 рік експорт пиломатеріалів зріс на 1,85% з 36,4 млрд доларів до 37,1 млрд доларів. Торгівля пиломатеріалами становить 0,22% загальної світової торгівлі.

Зокрема, загальний обсяг торгівлі продукції за кодом УКТЗЕД 440711 у 2020 році становив 9,25 млрд. дол.. З 2019 до 2020 рр. відбувся спад експорту на 3,44%. Пиломатеріали розпиляні або розколоті вздовж ... товщиною понад 6 мм є 319-м найпопулярнішим продуктом у світі.

Заготовки для піддонів є 992-м найпопулярнішим продуктом у світі із загальним обсягом торгівлі в 2,81 млрд. дол.. У період з 2019 по 2020 рік експорт дерев'яних піддонів скоротився на 4,49%[26].

Зі зростанням популяції населення Землі зростає попит на деревину та вироби з неї. Продукція з лісоматеріалів використовується у виробництві меблів, для виготовлення сірників, музичних інструментів, тари та спортивного інвентаря;

особливо популярним є екологічне будівництво, у якому деревина є основним матеріалом.

Географія лісової та деревообробної промисловості світу багато в чому визначається розміщенням лісових ресурсів. На Землі склалися два пояси:

- 1) Північний лісовий пояс - тайгові райони Євразії та Північної Америки. Здебільшого заготовляється хвойна деревина.
- 2) Південний лісовий пояс – Південна Америка, Тропічна Африка, Південно-Східна Азія. В основному відбувається заготівля листяної деревини[12].

Азіатсько-Тихоокеанський регіон був найбільшим регіоном на світовому ринку лісового господарства та лісозаготівель, на нього припадало 38% ринку в 2020 році. Північна Америка була другим за величиною регіоном, на який припадало 22% світового ринку лісового господарства та лісозаготівель. Близький Схід був найменшим регіоном на світовому ринку лісового господарства та лісозаготівель[10].

Найбільшими підприємствами на світовому ринку лісового господарства у 2021 році є Forestry Corporation; Hancock Victorian Plantations; Weyerhaeuser; Scottish Woodlands Ltd та Tilhill Forestry Ltd[10].

Найбільшим експортером деревини за кодом УКТЗЕД 440711, яку експортує Коропське СЛП «Агролісгосп», у 2020 році є Канада, що має частку 26,6% у світовій структурі експорту розпиляних лісоматеріалів(табл. 2.1).

Україна займає 14 місце у світі за вартістю експорту пиломатеріалів, її частка у світовому експорті становить 1,4%. Відповідно до даних таблиці 2.1 приріст вартості експорту з 2016 до 2020 року становить +11%. Зростання світового попиту та державна підтримка експортерів зумовлює активізацію підприємницької діяльності у лісовій галузі.

На основі даних таблиці 2.1 можна сказати, що географічна структура світового експорту пиломатеріалів є диверсифікованою, оскільки серед 15 країн-лідерів є представники Північної та Південної Америки, Західної та Східної Європи, Азії та Океанії.

Таблиця 2.1

Світові лідери з експорту продукції за кодом 440711 УКТЗЕД у 2020 році

Країна	Вартість експорту, тис. дол.	Кількість експорту	Одиниця виміру	Ціна за одиницю, дол	Приріст вартості експорту з 2016 до 2020 рр.,%	Приріст вартості експорту з 2019 до 2020 рр.,%	Частка країни у світовому експорті, %
Канада	7,485,471	36,441,583	М ³	205	-3	24	26,6
Російська Федерація	3,989,396	17,003,733	Тонна	235	8	-5	14,2
Швеція	3,359,310	7,187,243	Тонна	467	3	11	12
Німеччина	2,174,364	5,314,360	Тонна	409	9	14	7,7
Фінляндія	1,768,768	-	-	-	-1	-8	6,3
Австрія	1,328,066	3,276,423	Тонна	405	3	-3	4,7
США	787,799	2,677,404	М ³	294	-7	-13	2,8
Чилі	728,885	1,730,314	Тонна	421	-2	-7	2,6
Латвія	688,577	1,857,579	Тонна	371	4	2	2,5
Нова Зеландія	551,921	1,009,115	Тонна	547	-2	-3	2
Бразилія	539,408	1,440,608	Тонна	374	9	9	1,9
Білорусь	472,884	2,546,250	Тонна	186	31	4	1,7
Чехія	417,755	1,148,121	Тонна	364	6	-1	1,5
Україна	388,446	1,827,526	Тонна	213	11	6	1,4
Бельгія	353,779	2,382,889	М ³	148	7	10	1,3

Джерело: Розроблено автором на основі даних[11].

Необхідно зазначити, що у 2020 році спостерігається зниження обсягів світового експорту, тому більшість країн має негативний приріст експорту відносно 2019 року. Однак за даними річного звіту Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO) у 2021 році відбувається відновлення активної торгівлі пиломатеріалами.

У 2021 році лідером з продажу продукції за кодом 440711 на міжнародному ринку залишається Канада (23,9% від світового експорту). Дохід від реалізації експортних операцій збільшився на 73% через зростання ціни до 358 дол. за 1 м³. При цьому приріст кількості експорту до 2020 року становить +2,9%. Лідерські позиції зберегли також Російська Федерація, Швеція та Німеччина, які не нарощували обсяги експорту, а збільшували вартість за рахунок підвищення ціни. Суттєвий приріст кількості експорту спостерігається у Сполучених Штатах

Америки, які у 2021 році реалізували на світовому ринку 6,9 млн. м³ пиломатеріалів, що на 255% більше ніж у попередньому році [28].

Зниження відсоткових ставок на іпотеку в США та додаткові виплати від уряду спричинили високий попит на житло. У 2020 році спостерігався рекордний за останні 14 років ажіотаж на купівлю нерухомості. Аналіз вище сказаного дає змогу сказати, що зростання цін на матеріали, зокрема деревину, було спричинене внутрішньою політикою США та зростанням глобального попиту [15].

В результаті вартість ф'ючерсних контрактів на закупівлю пиломатеріалів на Чиказькій товарній біржі збільшилася в кілька разів. (рис. 2.1) Якщо у червні 2017 р. ціна одного контракту становила 40 тис. дол, то у лютому 2021 р. досягла понад 160 тис. дол. і встановила абсолютний максимум [27]. Обсяг 1 контракту становить 260 м³ [16].

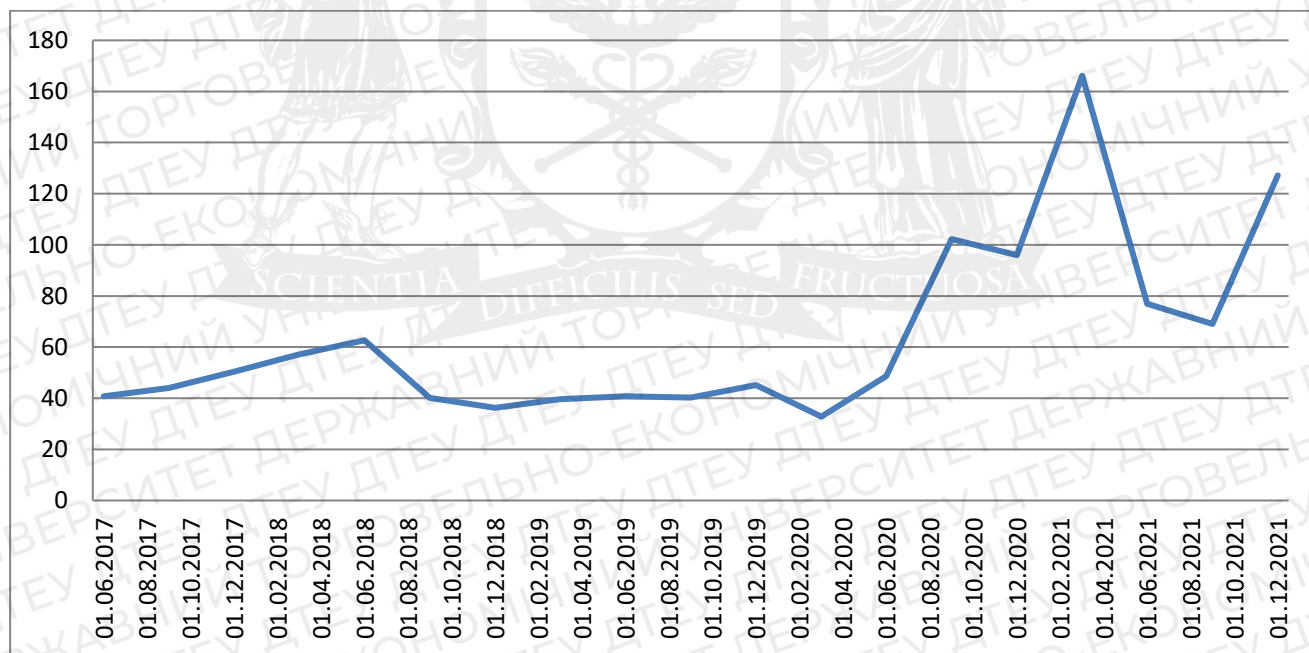


Рисунок 2.1. Вартість ф'ючерсного контракту на пиломатеріали у 2017-2021 рр.

Джерело: розроблено автором на основі даних [27].

Відповідно до породи та гатунку деревини, з якої виготовляються пиломатеріали, ціна за 1 м³ у 2020 році варіюється у межах від 148 до 294 доларів, а вартість 1 тонни – від 186 до 547 доларів.

Нова Зеландія продає деревину за найвищою ціною (547 дол. за 1 тонну), оскільки має обмежені природні ресурси та високу цінність породного складу деревини, а також значні витрати на оплату праці. Ціна на пиломатеріали з України є досить низькою, що спричинене дешевизною робочої сили та нижчими стандартами якості деревини.

У 2021 році вартість експорту України зросла на 32% за рахунок підвищення ціни до 343 дол. за 1 тонну. Частка у світовому експорті знизилася на 0,2% у порівнянні з 2020 роком [28].

Найнижчу ціну за 1 м³ у 2020 році на експорт пиломатеріалів має Бельгія (148 дол.), яка імпортує дану продукцію за ціною 63 дол. за 1 м³ (табл. 2.2). Низька вартість експорту та імпорту зумовлена використанням транснаціональними корпораціями трансферних цін для транзиту пиломатеріалів. Географічне розташування країни дозволяє їй виконувати роль міжнародного порту.

Таблиця 2.2

Світові лідери з імпорту продукції за кодом 440711 УКТЗЕД у 2020 році

Країна	Вартість імпорту, тис. дол.	Кількість імпорту	Одиниця виміру	Ціна за одиницю, дол	Приріст вартості імпорту з 2016 до 2020 рр.,%	Приріст вартості імпорту з 2019 до 2020 рр.,%	Частка країни у світовому імпорті, %
США	7,999,347	35,524,077	М ³	225	3	43	28,5
Китай	4,375,120	15,100,741	Тонна	290	3	-11	15,6
Великобританія	1,677,692	3,480,994	Тонна	482	2	3	6
Японія	1,578,138	4,791,295	М ³	329	-5	-17	5,6
Німеччина	1,162,893	2,797,045	Тонна	416	2	4	4,1
Італія	878,651	2,392,198	Тонна	367	2	-5	3,1
Нідерланди	774,178	1,749,933	Тонна	442	3	1	2,8
Франція	713,529	1,350,766	Тонна	528	3	-4	2,5
Єгипет	615,653	1,194,782	Тонна	515	-4	-22	2,2
Бельгія	470,072	7,496,487	М ³	63	1	11	1,7
Південна Корея	457,200	1,115,143	Тонна	410	-3	-11	1,6
Австрія	435,415	951,071	Тонна	458	1	-1	1,5
Мексика	358,618	-	-	-	-3	8	1,3
Норвегія	320,648	550,064	Тонна	583	1	2	1,1
Узбекистан	317,956	2,682,805	М ³	119	3	1	1,1

Джерело: Розроблено автором на основі даних [11].

Світовими лідерами імпорту пиломатеріалів у 2020 році є США (28,5% від вартості світового імпорту), Китай (15,6%), Великобританія (6%) та Японія (5,1%). Інші країни закупають набагато менше, тому їх частка у світовому імпорті становить менше 5%. Аналіз вище наведених даних дозволяє сформулювати висновок, що імпорт пиломатеріалів сконцентрований на ринок США та Китаю.

Відповідно до даних річного звіту FAO у 2021 році США збільшили обсяги імпорту на 7,3% відносно попереднього року. Приріст вартості відносно 2020 року склав 69% через зростання ціни до 374 дол. за 1 м³.

Китай у 2021 році імпортував на 16% більше пиломатеріалів у кількісному вимірі та на 64% більше у вартісному вимірі, ніж у 2020 році. Ціна імпорту зросла до 409 дол. за 1 тонну [28].

Імпорт України лісоматеріалів, розпиляних вздовж, у 2020 році склав 19 872 тонн. В порівнянні з 2019 роком приріст імпорту становить 82%, а в порівнянні з 2016 роком – 90% [11].

Ціна імпорту пиломатеріалів включає в себе не лише собівартість продукції, але й сплату ввізного мита та витрати на перевезення вантажу.

У 2018 році середній тариф на імпорт пиломатеріалів розпиляних або розколотих уздовж... товщиною понад 6 мм становив 3,1 %. Країни з найвищими ставками ввізного мита були Замбія (36,3%), Судан (35%), Ангола (30%), Камерун (29,4%) і Лаос (19%). Країни з найнижчими тарифами – США (0%), Туреччина (0%), Єгипет (0%), Китай (0%) і члени Європейського Союзу (0%) [26].

Серед світових лідерів з імпорту ввізне мито має Японія (2,18%), Південна Корея (3,26%) та Узбекистан (2,86%). Тарифний захист країн відрізняється не лише ставками мита, а й додатковим нетарифним регулюванням (квоти, ліцензії, сертифікати якості).

Оскільки Коропське СЛП «Агролісгосп» експортує також заготовки для піддонів, доцільно розглянути динаміку світового експорту та імпорту товарів за кодом УКТЗЕД 441520 (табл. 2.3 та 2.4). У 2020 році дерев'яні піддони були 992-м найпопулярнішим продуктом у світі із загальним обсягом торгівлі в \$2,81 млрд. У період з 2019 по 2020 рік світовий експорт скоротився на -4,49% з 2,94 млрд

доларів до 2,81 млрд доларів. Торгівля заготовками для піддонів становить 0,017% загальної світової торгівлі [26].

Таблиця 2.3

Світові лідери з експорту продукції за кодом 441520 УКТЗЕД у 2021 році

Країна	Вартість експорту, тис. дол.	Кількість експорту	Одиниця виміру	Ціна за одиницю, дол	Приріст вартості експорту з 2017 до 2021 рр.,%	Приріст вартості експорту з 2020 до 2021 рр.,%	Частка країни у світовому експорті, %
Польща	914,445	1,690,331	Тонна	541	20	69	20,6
Німеччина	418,846	676,537	Тонна	619	6	50	9,4
Чехія	293,563	475,275	Тонна	618	10	57	6,6
Нідерланди	271,765	631,095	Тонна	431	8	42	6,1
Бельгія	229,416	344,028	Тонна	667	5	53	5,2
Литва	180,270	152,236	Тонна	513	9	77	4,1
Великобританія	172,146	-	-	-	33	382	3,9
Латвія	149,002	254,021	Тонна	587	6	50	3,4
Україна	137,956	353,870	Тонна	390	30	108	3,1
Франція	118,958	192,919	Тонна	617	7	67	2,7
Італія	114,461	170,337	Тонна	672	4	20	2,6
Канада	110,199	-	-	-	10	84	2,5
Малайзія	101,367	6,574,573	Шт	15	7	32	2,3
США	93,580	10,330,62	Шт	9,06	2	1	2,1
Швеція	78,993	138,768	Тонна	569	12	41	1,8

Джерело: Розроблено автором на основі даних[11].

Провівши аналіз даних таблиці 2.3, можна сказати, що основним лідером з експорту заготовок для піддонів є Польща. Частка країни у світовому експорті становить 20,6% . У 2021 році спостерігається приріст вартості експорту на 20% відносно 2017 року та на 69% відносно 2020 року. В результаті дослідження ринку виявлено тенденції до розвитку виробництва заготовок для піддонів у

Польщі. Таким чином, екологічна спрямованість урядової політики дозволяє збільшувати лісистість країни та стимулювати деревопереробну галузь.

Найбільшими експортерами продукції за кодом 441520 УКТЗЕД є члени Європейського Союзу: Німеччина, Чехія, Нідерланди, Бельгія, Литва, Латвія, Франція, Італія та Швеція. Причиною даного явища є високий попит на автомобільні перевезення між країнами ЄС та наявність великої кількості логістичних компаній, які надають транспортні послуги.

У 2021 році Україна займає 9 місце у світі за вартістю та 5 місце за кількістю експорту заготовок для піддонів. Частка нашої держави у світовому експорті становить 3,1%, що на 1,9% більше ніж частка України у глобальному експорті пиломатеріалів. Приріст вартості експорту відносно 2020 року становить 108%, що демонструє процес насичення світового ринку заготовок для піддонів за рахунок продажу підприємствами наявних запасів виготовленої продукції. Також відбувається поступове збільшення виробництва піддонів українськими експортерами зважаючи на стабільний зростаючий світовий попит.

На відміну від кон'юнктури світового ринку пиломатеріалів, на ринку заготовок для піддонів спостерігається позитивний темп приросту вартості експорту у 2021 році в порівнянні з 2017 роком. Найбільший приріст має Великобританія (+33%), яка у 2021 році займає 7 місце за вартістю проведених експортних операцій. Однак відсутність статистичних даних щодо обсягів експорту та ціни за одиницю продукції не дозволяють оцінити конкурентоспроможність країни.

У 2021 р. ціна 1 тонни заготовок для піддонів варіюється у межах 390-672 дол. Україна має найнижчу ціну серед світових лідерів експорту, що робить її товар конкурентоспроможним та дозволяє нарощувати обсяги експортних операцій. Країни ЄС реалізують продукцію за цінами від 431 до 672 дол., при цьому мінімальну ціну мають заготовки для піддонів, виготовлені в Нідерландах, а максимальну – в Італії.

Варто відзначити, що Нідерланди та Бельгія не мають великої кількості суб'єктів господарювання, які виготовляють заготовки для піддонів. Натомість на

території цих держав зареєстрована значна кількість філій транснаціональних корпорацій та транспортних компаній. Вище зазначені країни закупають товар у контрагентів з Південної Америки та реалізують за вищими цінами на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Пандемія коронавірусу також вплинула на світовий ринок заготовок для піддонів, зумовивши спад виробництва і реалізації продукції 2020 році. Втім, відновлення виробничої активності дало поштовх до збільшення попиту на автомобільні перевезення, де використовуються дерев'яні піддони. Аналітики американської дослідницької компанії Mordorintelligence опублікували досить оптимістичні прогнози на зростання обсягів ринку з 2022 до 2027 рр. Зокрема, прогнозується, що світовий ринок заготовок для піддонів зареєструє CAGR 4,1% протягом прогнозованого періоду.

Перебої в логістиці та збої в ланцюгах поставок та обмежений доступ до ринків збуту продукції спричинили значне погіршення стану в галузі у 2019-2020рр.. У цей період карантин у різних країнах порушив попит на пиломатеріали та заготовки для піддонів через економічний спад, відсутність купівельної спроможності, що призвело до зниження доходів у більшості країн. Однак у 2021 році спостерігається збільшення обсягів світового виробництва, торгівлі та міжнародних перевезень, що гарантує подальший стійкий попит на заготовки для піддонів [29].

Німеччина є найбільшим імпортером заготовок для піддонів у 2021 році і займає 20,2% у структурі світового імпорту (табл. 2.4). Країна використовує 52% імпортованого товару для використання в складських приміщеннях, збереження сировини та готової продукції на промисловому виробництві та під час доставки автомобільним видом транспорту. Ціна за 1 тону дерев'яних піддонів становить 561 дол., що є середньою вартістю відносно інших учасників ринку. За останні 5 років приріст вартості імпорту становить +8%, а в порівнянні з попереднім роком - +76%.

Окрім Німеччини, основними реципієнтами продукції за кодом УКТЗЕД 441520 є інші країни ЄС: Франція (частка країни у світовому імпорті - 8,4%),

Італія (7,1%), Бельгія (6,9%), Нідерланди (6,8%), Австрія(4,6%), Польща (3,5%), Чехія (3,1%), Швеція (2,4%), Данія (2,3%), Словаччина (1,9%).

Таблиця 2.4

Світові лідери з імпорту продукції за кодом 441520 УКТЗЕД у 2021 році

Країна	Вартість імпорту, тис. дол.	Кількість імпорту	Одиниця виміру	Ціна за одиницю, дол	Приріст вартості імпорту з 2017 до 2021 рр.,%	Приріст вартості імпорту з 2020 до 2021 рр.,%	Частка країни у світовому імпорті, %
Німеччина	785,014	1,400,217	Тонна	561	8	76	20,2
Франція	326,686	505,743	Тонна	646	9	64	8,4
Італія	276,321	520,146	Тонна	531	11	60	7,1
Бельгія	267,855	493,015	Тонна	543	10	49	6,9
Нідерланди	263,573	709,728	Тонна	371	9	11	6,8
Австрія	179,867	296,636	Тонна	606	13	67	4,6
США	148,123	9,021,666	Шт	16	10	71	3,8
Польща	134,379	263,723	Тонна	510	20	82	3,5
Чехія	120,549	232,157	Тонна	519	10	56	3,1
Швейцарія	113,019	147,461	Тонна	766	8	55	2,9
Великобританія	103,418	-	-	-	17	47	2,7
Сінгапур	96,576	-	-	-	4	21	2,5
Швеція	93,526	203,460	Тонна	460	6	47	2,4
Данія	90,546	206,815	Тонна	438	10	45	2,3
Словаччина	75,818	10,829,190	Шт	7	14	75	1,9

Джерело: Розроблено автором на основі даних[11].

На основі даних таблиці 2.4 помітна позитивна тенденція до приросту вартості імпорту заготовок для піддонів у 2021 році в порівнянні з 2017 та 2020 роками. Посткризове відновлення стимулює розвиток міжнародної торгівлі та підвищує світовий попит на досліджуваний товар.

Світовий рівень імпортних цін заготовок для піддонів є вищим за рівень цін пиломатеріалів на 124%. Залежно від країни призначення вартість 1 тонни

дерев'яних піддонів може варіюватися від 371 долара (Нідерланди) до 766 доларів (Швейцарія).

Однією з причин встановлення високих імпорتنих цін на дерев'яні піддони є вищі ставки ввізного мита в порівнянні з митом на пиломатеріали. Наприклад, країни Європейського Союзу мають ставку імпортного тарифу 1,27% на заготовки для піддонів, тоді як ввізне мито для пиломатеріалів відсутнє.

У 2018 році середній тариф на імпорт дерев'яних піддонів становив 12,5%. Країни з найвищими ставками ввізного мита – Іран (45%), Багамські острови (41,3%), Сирія (36,8%), Зімбабве (36,5%) та Замбія (36,3%). Країни з найнижчими тарифами – Канада (0%), Колумбія (0%), Норвегія (0%), Ісландія (0%) і Лівія (0%). Імпорتنий тариф Швейцарії становить 4,8%, що спричиняє значно вищу вартість імпорту в порівнянні з країнами ЄС.

Згідно з даними ReportLinker, очікується, що світовий ринок пиломатеріалів досягне 559,47 мільярдів доларів у 2022 році при сукупному річному темпі зростання (CAGR) 4,4%. А у 2025 році ринок зросте до 726,51 мільярда доларів при сукупному річному темпі зростання CAGR 7%[10]. Вже у 2021 року відбувається відновлення роботи більшості компаній після кризового періоду.

Відповідно до прогнозу аналітиків компанії Research and Markets світовий ринок виробів із деревини зросте з \$624,22 млрд у 2021 році до \$666,43 млрд у 2022-му при CAGR у 6,8%. Також вони прогнозують, що в 2025 році цей ринок досягне \$866,23 млрд при середньому показнику зростання в 7%[9].

Таким чином, проаналізовані маркетингові дослідження визначають світовий ринок виробів з деревини як перспективний та прогнозують подальше зростання попиту на пиломатеріали та заготовки для піддонів, а також підвищення рівня цін на продукцію.

2.2. Оцінка перспектив експорту деревини СЛП «АГРОЛІСГОСП» до Молдови.

Аналіз регіональної ефективності експорту досліджуваного підприємства виявляє необхідність пошуку управлінського рішення щодо зміни наявної товарної та географічної структури експорту.

Для вибору найкращого імпортера для продукції Коропського СЛП «Агролісгосп» необхідно дослідити незадоволений попит потенційних покупців та знайти найефективніший варіант.

До основних критеріїв пошуку нових імпортерів відносяться наступні:

- 1) Оцінка розміру та потенціалу ринку. Зокрема, дослідження показників ВВП та ВВП на душу населення, осяг імпорту деревини з України, експортний потенціал;
- 2) Тарифне та нетарифне регулювання імпорту;
- 3) Конкуренція у галузі серед інших експортерів та місцевих виробників;
- 4) Ціна реалізації товару;
- 5) Специфічні вимоги до маркування чи пакування товару;
- 6) Вартість логістичних витрат.

Одним з ефективних методів визначення найкращого партнера для налагодження міжнародної торгівлі є модель «4 фільтрів», яка дозволяє дослідити макрорівень та мікрорівень можливої співпраці, провести галузеве дослідження обраного продукту та виявити конкурентні переваги присутності на ринку потенційного партнера (рис. 2.2).

Описаний інструмент дозволяє провести комплексний компаративний аналіз та виявити найвигідніший варіант виходу на новий ринок чи збільшення обсягів експорту до країн, з якими вже налагоджені зв'язки.

Після дослідження макрорівня, зокрема, аналізу світового експорту та імпорту продукції, наведених у підрозділі 2.1, можливо сформулювати перелік попередніх ринків, на які прагне виходити підприємство. Додаткова аналітика тенденцій у лісовій галузі країни та попиту на деревину виключають невідповідні та залишають можливі ринки

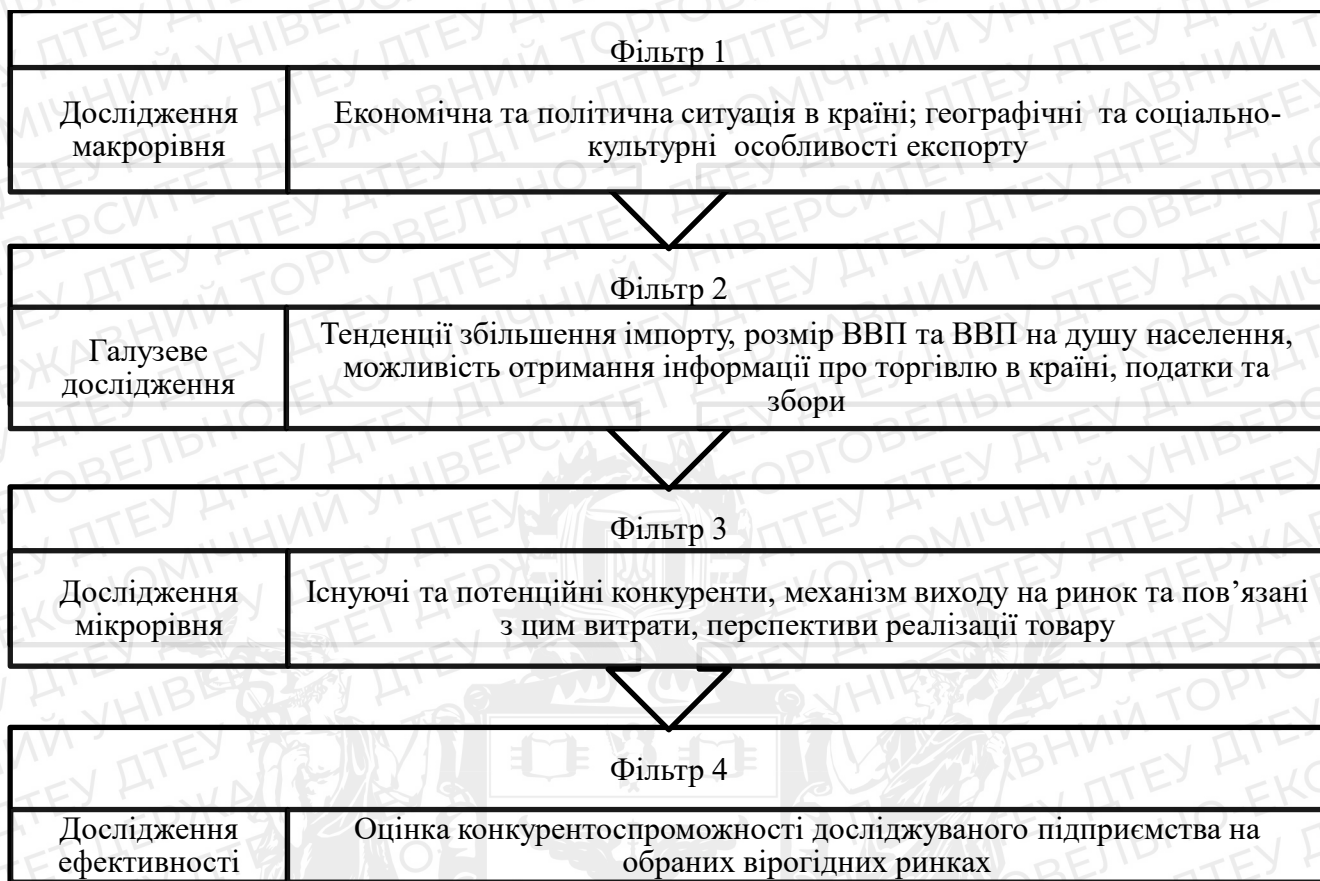


Рисунок 2.2. Модель «4 фільтрів» вибору цільового ринку для експорту.

Джерело: розроблено автором на основі [34].

Отриману вибірку оцінюють щодо рівня конкуренції та наявності імпортних тарифів та технічних бар'єрів входу на ринок, після чого формують список вірогідних ринків. Останнім етапом є розрахунок потенційної ефективності, рентабельності та конкурентоспроможності експорту в результаті чого сформується перелік цільових ринків, на які підприємство може експортувати продукцію.

Корисним інструментом для експортера є Офіс з розвитку підприємництва та експорту, який надає поради і проводить консультації та навчання вітчизняним підприємцям, щоб допомогти їм вийти на зовнішні ринки [35]. Одним з кроків до організації експортної операції є виявлення експортного потенціалу країни та можливих ринків збуту.

Відповідно до оцінки Міжнародного Торгового Центру (International trade centre, ITC) [31], Україна має експортний потенціал для збільшення поставок

продукції за кодом УКТЗЕД 440711. Найбільшими потенційними реципієнтами українських пиломатеріалів є США, Китай та Нідерланди (табл.2.5).

Таблиця 2.5

Ринки з найбільшим потенціалом для експорту українських пиломатеріалів

Країна	Експортний потенціал, млн. дол.	Експорт з України, млн. дол.	Невикористаний потенціал, млн. дол.	Приріст експорту України при реалізації невикористаного потенціалу
США	75	7,8	67	+859 %
Китай	34	1,6	34	+2125 %
Нідерланди	45	16	32	+200 %
Італія	32	21	18	+86 %
Угорщина	20	5,4	15	+278 %
Франція	33	18	21	+117 %
Молдова	11	15	-	0 %
Румунія	21	35	2,5	+7 %
Туреччина	4,7	3,8	2,3	+60,5 %
Латвія	5,8	13	0,5	+4 %

Джерело: Розроблено автором на основі даних [14].

Дані, що наведені у таблиці 2.5, свідчать про можливість Коропського СЛП «Агролісгосп» диверсифікувати географічну структуру експорту. Підприємство може виходити на нові ринки (США, Нідерланди та Франція) або продовжувати нарощувати обсяги продажів до Китаю, Італії, Угорщини, Молдови, Румунії, Туреччини та Латвії.

Географічне розташування України створює перешкоди для співпраці з США і Китаєм. Зокрема, це різниця у часі, яка ускладнює комунікацію бізнес-партнерів і вимагає підлаштовувати робочий день відповідно до робочого часу країни-партнера. Однією з особливостей співпраці є використання морських контейнерних перевезень, що спричиняє збільшення періоду доставки до 2-3 місяців. Під час локдауну для запобігання поширення коронавірусу порти країн тимчасово припиняють роботу, що може відтермінувати дату розвантаження судна.

Згідно з даними таблиці 2.5, ринок Молдови є перенасиченим та не має невикористаного експортного потенціалу. Проте, враховуючи темп сучасних коливань світового попиту, конкуренція на ринку може зменшитися через переорієнтацію експорту іншими суб'єктами ринку.

Вимоги до імпорту у країнах, до яких експортує Коропське СЛП «Агролісгосп», суттєво відрізняються. Китай має нульову ставку мита, проте застосовує нетарифні методи регулювання такі як Національний стандарт щодо оцінки дефектів деревини, Кодекс комплексного використання деревини, митний огляд і санітарна перевірка партії, сертифікат якості, обмеження вмісту шкідливих речовин, сертифікат походження деревини.

Підприємство ретельно слідкує за якістю пиломатеріалів, які постачаються до Китаю, щоб вони змогли пройти сувору перевірку на митниці й не було повернення товару.

Ввізне мито для товару за кодом 4407119000 у Молдову становить 0%. Крім того, покупець під час очищення товарів в митному режимі імпорту повинен сплатити податки і збори:

- податок на додану вартість (20%);
- плата за митне оформлення (ставка залежить від митної вартості товару);
- плата за митний склад (у разі використання);
- плата за скріплення митної печатки (2€ за митну пломбу).

Молдова не має особливих вимог щодо пред'явлення додаткових сертифікатів якості чи інших обмежень, тому торгівля є необтяженою нетарифним регулюванням і зручна для українського експортера. Обов'язковими для імпортера є наявність фітосанітарного сертифікату та сертифікату про походження деревини, які підприємство отримує в будь-якому разі, оскільки це є вимогою експорту.

Ставка ввізного мита у Туреччину теж є нульовою, але країна пред'являє імпортеру найбільшу кількість нормативно-правових вимог. Серед них:

- карантинний режим імпортованої продукції;
- обов'язкова ліцензія на торгівлю видами дикої флори;
- фіто-санітарний сертифікат;
- обов'язкове маркування партії (назва продукту, компанія та країна виробник, маса партії);
- митний огляд;

- сертифікат про походження деревини;
- ліцензія на імпорт деревини від державної митниці та дозвіл на вивантаження у турецькому порту;
- відбір проб та зразків під час очищення в митному режимі імпорту.

Складність оформлення дозвільної документації для здійснення експортної операції обмежує нарощування обсягів постачання пиломатеріалів в Туреччину.

Імпорт до Італії, Латвії, Румунії та Угорщини регулюється за загальними правилами Європейського Союзу. Зокрема, це 0% мито та фіто-санітарний сертифікат, контроль за вмістом шкідливих організмів у деревині, митний огляд і санітарна перевірка, вимога до якості безпеки продукції, сертифікат про походження матеріалів.

Особливістю продажу пиломатеріалів до ЄС є контроль щодо незаконної заготівлі деревини. Цей превентивний інструмент почали застосовувати через проблему контрабанди.

Досліджуваний суб'єкт господарювання страждає від недобросовісної конкуренції з боку малих підприємств, що нелегально постачають деревину в країни Європейського Союзу. Підтвердженням даного факту є різниця між статистичними базами України та ЄС. У період з 2015 до 2018 року діяла схема постачання закордон круглого лісу в обхід заборони на вивезення деревини в необробленому вигляді. Українська митниця оформлювала деревину за кодом 4401 (паливна деревина), а країна реципієнт декларувала надходження продукції за кодом 4403 (необроблена деревина).

Провівши дослідження щодо порівняння державної служби статистики України та Євростату, можна сформулювати висновок щодо обсягів нелегального експорту. Зокрема, найбільше необробленої деревини вивезли у 2015 році – 549 тис. тонн, в подальшому спостерігається спадна тенденція. У 2016 р. обсяг контрабанди становить 472 тис.тонн, у 2017 р.- 475,2 тис. тонн, у 2018р. – 327,98 тис. тонн [32,33].

Коропське СЛП «Агролісгосп» має потенціал до збільшення експорту заготовок для піддонів. Відповідно до даних Міжнародного Торгового Центру

[30], найбільший приріст вартості експорту можна очікувати від налагодження торгівлі з Індією, США та Південною Кореєю (табл.2.6).

Перспективними ринками збуту залишаються Китай та Молдова, на яких підприємство вже здійснювало продаж пиломатеріалів та знайоме з правилами функціонування ринку.

У зв'язку з тим, що Польща та Німеччина займають лідерські позиції (1 та 2 місце відповідно) у світовому експорті дерев'яних піддонів, ринок цих країн є перенасиченим та з високим рівнем конкуренції. Тому для досліджуваного підприємства немає економічного сенсу виходити та нарощувати обсяги експорту до Польщі та Німеччини.

Незважаючи на найбільший експортний потенціал, досліджуваному суб'єкту господарювання не вигідно починати співпрацю з Індією. Проаналізувавши дані карти доступу до ринку, можна сказати, що найбільшим бар'єром є тарифний та нетарифний захист країни.

Таблиця 2.6

Ринки з найбільшим потенціалом для експорту заготовок для піддонів

Країна	Експортний потенціал, млн. дол.	Експорт з України, млн. дол.	Невикористаний потенціал, млн. дол.	Приріст експорту України при реалізації невикористаного потенціалу
Індія	1,8	0,012	1,788	+14900 %
Молдова	0,991	0,721	0,270	+37,5 %
США	0,666	0,008	0,658	+8225 %
Південна Корея	0,399	0,002	0,397	+19850 %
Китай	0,478	0,001	0,478	+47800 %
Польща	2,6	12	-	0 %
Німеччина	2,4	9,9	-	0 %
Італія	2	11	-	0 %
Бельгія	0,677	0,657	0,02	+3 %
Іспанія	0,451	0,429	0,022	+5 %

Джерело: Розроблено автором на основі даних [14].

Індія застосовує тарифне регулювання: ставка ввізного мита становить 10%. Імпорт рослин і рослинних продуктів підлягає вимогам сертифікації SPS та інспекції уповноваженої посадової особи. Ввезення деревини дозволено лише у обмеженій кількості портів, що ускладнює логістичний маршрут.

Крім того, країна вимагає проведення термічної обробки або фумігації партії лісоматеріалів перед експортом. Не допускається перевезення вантажу, якщо воно не супроводжується оригінальною копією фітосанітарного сертифіката, виданого в країні походження. Під час ввезення лісоматеріалів на територію Індії відбувається відбір проб та зразків та проводиться лабораторна перевірка безпечності продукції. Усі упаковані товари повинні мати етикетку з назвою та адресою виробника чи імпортера, загальними або загальними назвами товару, кількістю нетто, а також місяцем та роком його упаковки. Похибка, надлишок чи недолік, у довжині, кількості, площі чи кількості нетто за вагою чи об'ємом будь-якого товару не повинна перевищувати максимального значення, зазначеного в правилах законодавчої метрології Індії.

Понад 658 тис. дол. невикористаного експортного потенціалу мають США, які займають 7 місце у світі за вартістю імпорту дерев'яних піддонів.. Для організації експортної операції заготовок для піддонів до Сполучених Штатів Америки підприємство повинно надати фітосанітарний сертифікат, а також підтвердити походження деревини. Для виходу на ринок потрібно також зазначити на упаковці країну походження, назву та адресу компанії імпортера, місцевість, де була заготовлена деревина, найменування та адресу вантажоодержувача. Важливим моментом експорту до США є обов'язкова герметична упаковка для пиломатеріалів та заготовок для піддонів під час перевезення морським транспортом. Під час ввезення в країну деревина підлягає перевірці представником митниці в першому порту прибуття на наявність шкідників чи пошкоджень товару.

На основі вище сказаного, можна дійти висновку, що США є одним з можливих ринків збуту для Коропського СЛП «Агролісгосп», оскільки підприємство може виконати вказані вимоги для імпортера.

Імпорт дерев'яних піддонів до Південної Кореї супроводжується сплатою 8% ввізного мита. Країна здійснює сувору перевірку фітосанітарного стану ввезених товарів, а також вимагає наявності герметичної упаковки для транспортування деревини. Імпортовані товари поміщуються на карантин, а також проходять

лабораторну перевірку вмісту шкідників. Вимоги до маркування включають зазначення інформації про товар та виробника корейською, китайською чи англійською мовами на видному місці. Інформація позначається шрифтом, який легко прочитати, та зазначається таким чином, щоб її неможливо було стерти або видалити.

Географічне розташування контрагента і тарифне регулювання зумовлюють високу ціну імпортного контракту, який є не вигідний для корейського підприємця. Вартість імпорту української деревини не може конкурувати зі значно дешевшими аналогами з Малайзії.

Китай займає 4 місце за вартістю невикористаного експортного потенціалу заготовок для піддонів, проте досвід співпраці з цією країною та зниження ефективності експорту у період з 2017 до 2021 рр. виключає Китай з списку вірогідних партнерів. Крім того, за даними карти доступу до ринку Китай висуває 59 вимог до імпорту дерев'яних піддонів, що значно ускладнює організацію експортної операції.

Вірогідним ринком для експорту як пиломатеріалів, так і заготовок для піддонів залишається Молдова, яка має нульову ставку ввізного мита. Країна уклала Угоду про асоціацію з ЄС, на підставі цього відбувається процес імплементації технічного регулювання ЄС у національне законодавство [35].

Таким чином, нетарифне регулювання Молдови та країн Європейського Союзу співпадає і включає вимоги щодо фітосанітарного сертифікату, митний огляд та санітарні перевірки, сертифікат походження деревини, етикетка продукту повинна містити інформацію про вагу та обсяг і відповідати національним нормам країни призначення. Також забороняється ввезення незаконно заготовленої деревини.

Імпорт до країн ЄС, зокрема Італії, Бельгії, Іспанії, Німеччини, Польщі, має додаткову вимогу щодо упаковки товару. Упаковка повинна містити ідентифікацію пакувальника, особи, відповідальної за пакування, або імпортера, зареєстрованого в ЄС, а також позначку ЄЕС, малу «е», яка повинна бути розміщена в тому самому полі зору, що і вказівка номінального об'єму або ваги вмісту товару. Це маркування ЄЕС символізує відповідність метрологічним

вимогам, встановленим Радою. Упаковка повинна мати зазначений характер використовуваних пакувальних матеріалів.

Отже, вірогідними ринками для експорту продукції Коропського СЛП «Агролісгосп» є Молдова, США, Бельгія, Італія та Нідерланди. Країни мають попит на пиломатеріали та заготовки для піддонів і є світовими лідерами з імпорту продукції за кодами УКТЗЕД 440711 та 441520. Крім того, Україна має потужний експортний потенціал до виходу на перелічені ринки.

Аналіз вірогідних партнерів доцільно здійснити за допомогою порівняння розміру ВВП країни, вартості імпорту з України та цінової політики (табл.2.7).

Таблиця 2.7

Компаративний аналіз потенційних ринків збуту

Критерій \ Країна	Молдова	США	Бельгія	Італія	Нідерланди
ВВП, млрд дол. США	11,4	21400	533	2003	907
ВВП на душу населення, дол. США	4 200	65 298	46345,4	33 225,6	52 295
Імпорт з України пиломатеріалів, млн дол. США	14,00	0,06	0,033	18,50	11,90
Імпорт з України заготовок для піддонів, млн дол. США	0,56	0,05	0,02	46,3	16,7
Ціна на пиломатеріали, дол. США за 1 тонну	374	322	344	345	285
Ціна на заготовки для піддонів, дол. США за 1 тонну	313	108	620	574	507

Джерело: Розроблено автором на основі даних [35].

Молдова має відносно невеликий розмір ринку, проте визнана ринком зі значним експортним потенціалом у Експортній стратегії України. Ціна на пиломатеріали на ринку Молдови вища на 18% від середньої вартості експорту пиломатеріалів з України. Крім цього Україна займає 58% у структурі імпорту Молдови і може наростити обсяги експорту в результат відмови Молдови від закупівлі продукції з Росії, яка займала 14% імпорту.

Можливе нарощення обсягів закупівлі пиломатеріалів з України вигідне для Молдови, оскільки замовлення швидко виготовляються та доставляються, а

продукція користується попитом на ринку. Крім того, якість деревини відповідає потребам споживачів та є конкурентоспроможною.

Частка імпорту дерев'яних піддонів з України в Республіку Молдова становить 23%, а ціна закупівлі нижча на 20% від вартості експорту 1 тонни заготовок для піддонів.

Конкуренція на ринку є низькою, а досвід співпраці з країною свідчить про ефективність організації експортних операцій до Молдови. В умовах воєнного часу додатковою перевагою є географічне розташування країни та можливість здійснення автомобільних перевезень до потенційного контрагента.

Географічне розташування та нетарифний захист США обмежують можливість виходу на цей ринок Коропського СЛП «Агролісгосп».

Співпраця з Італією не приносить очікуваного доходу від реалізації. Ефективність експорту з 2017 до 2021 рр. скоротилася на 0,3%. Вхідні бар'єри на ринок є надто складними для експортерів, які не мають додаткових пільг та субсидій від держави.

У структурі імпорту деревини Бельгії та Нідерландів частка України становить менше 1%, тому конкуренція є занадто жорсткою для початку експорту. Необхідно відзначити, що якість продукції, яку виготовляє Коропське СЛП «Агролісгосп» недостатньо висока, щоб конкурувати з іншими суб'єктами ринку.

Таким чином, оцінка кон'юнктури світового ринку деревини та опанування методики аналізу можливих ринків збуту за допомогою моделі 4 фільтрів дає змогу діти до висновку, що цільовим ринком для реалізації продукції є Молдова.

РОЗДІЛ 3.

РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ДЕРЕВИНИ СЛП «АГРОЛІСГОСП» ДО МОЛДОВИ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту СЛП «АГРОЛІСГОСП» до Молдови.

Метою створення нового експортного плану підприємства та організації поставки пиломатеріалів до Молдови є пропозиція розширити асортимент товарної структури експорту на існуючому ринку.

Щоб побудувати ефективну експортну стратегію продажу деревини до Молдови, Кіропське СЛП «Агролісгосп» використовує посібник для експортера «Як розпочати експорт товарів», виданий Торгово-промисловою палатою України (ТПП), а також консультативні матеріали, що публікує Офіс з просування підприємницької діяльності та експорту [35,36].

Початок експортної діяльності вимагає від підприємства розробити чіткий план дій, який включає в себе такі види діяльності:

- 1) вибір та дослідження пріоритетного ринку;
- 2) вивчення інформації про споживача продукції;
- 3) створення цінності продукту;
- 4) обрання каналу збуту;
- 5) оцінка наявних ресурсів для організації експортної операції;
- 6) прорахунок витрат та рентабельності майбутнього контракту;
- 7) аналіз можливих ризиків та розробка методів їх усунення.

На основі даних проведеного дослідження кон'юнктури світового ринку пиломатеріалів, яке описано у 2 розділі, можна зробити висновок, що пріоритетним ринком для експорту підприємства є Молдова.

Ключовими факторами вибору партнера є стабільний високий попит на українську деревину, ціна продукції, легкість доступу до ринку, експортний

потенціал України до нарощування обсягів продажу та наявність налагоджених партнерських зв'язків.

Основним споживачем пиломатеріалів на ринку Молдови є будівельні компанії та підприємства з виготовлення меблів, які потребують імпортової деревини для ведення господарської діяльності.

Експорт розпиляних матеріалів вирішує проблему дефіциту сировини на внутрішньому ринку Молдови через обмеження вирубки лісів та довготривалу екологічну програму країни зі збільшення лісистості.

Підприємство підлаштовується під потреби клієнта та виготовляє продукцію на замовлення відповідно до запиту. Таким чином, реципієнт отримує готову заготовку для подальшого використання, яка відповідає його вимогам.

Цінність експортної продукції формується відповідно до діяльності досліджуваного суб'єкта господарювання та представляє значущість товару для клієнта. Унікальною конкурентною перевагою експорту Коропського СЛП «Агролісгосп» є швидке виконання отриманих замовлень. Оскільки підприємство розташоване поряд з ділянками вирубки деревини, то воно здатне протягом декількох днів заготовити необхідну кількість сировини. Висока продуктивність базується на тому факті, що виробничі потужності налічують 4 пилорами та 2 цехи, які працюють у 2 зміни. Це дозволяє підприємству виробляти в середньому 85 м³ в день.

Іншими критеріями цінності продукції за визначенням ТПП є новизна, орієнтування на клієнта, дизайн, бренд, ціна, доступність та зручність товару [36]. Коропське СЛП «Агролісгосп» орієнтоване на клієнта, виходить на зовнішній ринок зі зручним та доступним товаром, маркування та пакування відповідають вимогам країни імпортера. Ціни підприємство встановлює відповідно до світових цін та орієнтуючись на цінову політику конкурентів.

Слабким місцем у просуванні продукту на зовнішньому ринку є відсутність маркетингової стратегії. Підприємство не докладало значних зусиль, щоб створити унікальний бренд власної продукції.

Зважаючи на світові тенденції розвитку цифрових технологій та збільшення частки електронної торгівлі, одним з необхідних кроків для успішної торгівлі є розробка фірмового стилю підприємства та використання засобів масової інформації та соціальних мереж для розміщення реклами.

Фірмовий стиль досліджуваного суб'єкта господарювання має формуватися на основі експортної стратегії та корпоративної культури підприємства. Основними компонентами фірмового стилю є створення унікального дизайну логотипу, розробка рекламного контенту та формування корпоративної поведінки, що відрізнятиме Коропське СЛП «Агролісгосп» від конкурентів.

Для здійснення експорту підприємство має бути забезпечене необхідними ресурсами. Основі з них це висококваліфіковані працівники, здатність збільшити обсяг виробництва, доступність сировини, достатнє забезпечення фінансовими ресурсами або готовність залучити кредитні кошти.

Організацією експортної діяльності Коропського СЛП «Агролісгосп» займається директор, головний бухгалтер та митний брокер. Окремого відділу зовнішньоекономічної діяльності досліджуваній суб'єкт господарювання не має.

Зокрема, пошуком нових ринків збуту займається директор. Він також веде комунікацію з наявними партнерами і відповідальний за обговорення умов договору під час перемовин з контрагентом.

Документальний супровід експортної операції оформлює головний бухгалтер. Її обов'язком є складання рахунку-фактури (інвойсу) та специфікації (пакувального листа) на кожну поставку.

Під час організації експортної операції підприємство також повинно отримати сертифікат про походження деревини та фітосанітарний сертифікат, що є обов'язковою вимогою для експорту пиломатеріалів за кодом 4407119000 УКТЗЕД.

Необхідно зазначити, що з 1 серпня 2021 року діє постанова Кабінету Міністрів України «Про реалізацію експериментального проекту щодо видачі спеціального дозволу на використання лісових ресурсів (лісорубний квиток) та сертифіката про походження лісоматеріалів та окремих виробів з деревини» [37].

Відповідно до вище зазначеної постанови, підприємство має право одержати дозвіл на використання лісових ресурсів через Єдиний державний веб-портал електронних послуг. Даний експеримент триває до 31 грудня 2023 року і направлений на мінімізації ризику незаконної видачі лісорубних квитків.

Для досліджуваного підприємства одержання сертифікату про походження деревини є обов'язковим компонентом організації експортної операції. Спрощення та оптимізація процесу отримання дозвільних документів є позитивним фактором, який спрощує ведення підприємницької діяльності.

Коропське СЛП «Агролісгосп» постійно слідкує за змінами у законодавчій базі та нормативно-правових актах, які регулюють його діяльність. Крім того, підприємство перевіряє оновлення правил проходження митного кордону та інформації щодо експорту пиломатеріалів на сайті <https://qdpro.com.ua/goodinfo>.

Брокер оформлює митну декларацію на продукцію та транспорт, який її доставляє. Оскільки досліджуване підприємство має диверсифіковану географічну структуру експорту, то воно використовує різні види міжнародних перевезень: автомобільні, залізничні, авіа- та морські.

Відповідно до виду транспорту брокер оформляє один з чотирьох видів товарно-транспортних накладних: CMR, TIR, AWB, B/L [17].

Оскільки досліджуване підприємство раніше постачало на ринок Молдови заготовки для піддонів, то продукція відповідає регуляторним вимогам України щодо експорту деревини. Обов'язковим є підтвердження легальності походження сировини та відсутність шкідників у пиломатеріалах, а також належна якість товару, яка відповідає державним стандартам якості.

Коропське СЛП «Агролісгосп» має достатню площу лісових ділянок у користуванні, де має право проводити заготівлю ділової деревини. Політика підприємства спрямована на регулярне відновлення лісового фонду та висадку нових саджанців раз на півроку. Таким чином, досліджуваний суб'єкт господарювання може нарощувати обсяги вирубки завдяки доступності сировини.

У підприємства є значний потенціал для нарощення обсягів виробництва, але існують фактори, що стримують розвиток експорту. По-перше, наявні виробничі

потужності підприємства вимагають оновлення. Коефіцієнт корисної дії обладнання сильно знизився протягом 2017-2021рр., а вартість амортизації зростає на 275%.

По-друге, Коропське СЛП «Агролісгсп» понад 20 років здійснює господарську діяльність в Україні та поза її межами, але досі не створило сайт підприємства для представлення актуальної інформації про свою діяльність.

Створивши міжнародний сайт, підприємство зможе отримувати запити щодо продажу продукції онлайн та ефектно представляти асортимент товару. Розробка веб сторінки Коропського СЛП «Агролісгсп» дасть можливість додатково рекламувати підприємство і повідомляти партнерів про оновлення чи зміну у роботі. Цей інструмент збільшить довіру контрагентів та посилить конкурентоспроможність підприємства.

Незважаючи на те, що підприємство не використовує позиковий капітал у веденні експортної діяльності, його фінансові можливості є обмеженими. Для стимулювання розвитку Коропського СЛП «Агролісгсп» необхідно залучити додаткові кредитні кошти. Варто відзначити позитивний фінансовий стан підприємства та позитивну динаміку збільшення доходу від реалізації, що сприятиме погодженню видачі кредиту банком.

Оновлення та автоматизація виробничої лінії дасть можливість підвищити ефективність та рентабельність експорту продукції, а також оптимізує структуру витрат підприємства. Зниження витрат на аварійний ремонт та обслуговування амортизації збільшить чистий прибуток та вивільнить додаткові кошти для інвестування в розширення експорту.

Воєнний стан зумовив ефективну державну підтримку бізнесу, особливо, експортерів, адже їх роль – створення ВВП України та забезпечення стабільного надходження валюти до країни. Програма дій уряду з допомоги підприємцям включає відтермінування строків оплати податків та зборів, відсутність державних перевірок всіх видів бізнесу та можливості евакуації підприємства із зони бойових дій.

Крім того, держава запровадила програму надання кредитів на підтримку підприємців під 0% річних під час дії воєнного стану на суму до 60 млн. грн. Відповідна постанова Кабінету Міністрів України була опублікована 18 березня 2022 року [38].

Варто відзначити, що у 2020 році була створена державна програма надання кредитів для підприємців зі ставками 5-7-9%. Коропське СЛП «Агролісгосп» має право на одержання кредиту під 5% річних на строк до 5 років для інвестування в розширення експорту.

Досліджуване підприємство відповідає вимогам державної програми, оскільки річний дохід не перевищує 50 млн. грн, діяльність є прибутковою, а за умови оновлення виробничих потужностей, Коропське СЛП «Агролісгосп» зможе наймати не менше 2 нових працівників протягом 1 кварталу. До державної програми приєдналися більшість банків України, тому процедура надання кредиту є простою та доступною для експортера.

Підприємство має право звернутися за допомогою до Експортного кредитного агентства, яке також надає позики експортерам для інвестування в розвиток чи старту експортної діяльності. На даний час підприємства-експортери можуть отримати беззаставну позику на умовах програми «Доступні кредити 5-7-9%». Банки зможуть надавати таке фінансування, застрахувавши кредит в Експортно-кредитному агентстві (ЕКА) [39].

Основною загрозою для ведення господарської та експортної діяльності підприємства є війна з Російською Федерацією. З 24 лютого до 1 квітня 2022 року Коропське СЛП «Агролісгосп» тимчасово призупинило свою діяльність через неможливість діяльності, брак ресурсів та запровадження військового стану.

Територія Чернігівської області була окупована та сильно постраждала від обстрілів, але смт. Короп не зазнало масштабних руйнувань, завдяки чому виробничі потужності підприємства вціліли. Доступ до заготівлі деревини досліджуваний суб'єкт господарювання отримав лише на початку травня, оскільки тривав процес розмінування та розчищення лісів.

З 1 квітня 2022 року розпочався перший етап роботи досліджуваного підприємства, який включав роботи з відновлення лісового фонду України та інвентаризацію наявних ресурсів.

Введення військового стану зумовило внесення корективи у напрями експорту у зв'язку з блокуванням морських портів та ускладненням транспортування до Туреччини, Китаю та Італії контейнерним перевезенням.

Виготовляти продукцію Коропське СЛП «Агролісгосп» почало лише після того, як вдалося налагодити комунікацію з партнерами та отримати тверду ofertу від Молдови на закупівлю пиломатеріалів. В умовах війни підприємству вдалося налагодити лише 1 напрям експортної діяльності, проте триває робота з відновлення співпраці з іншими партнерами.

Необхідно сказати, що уряд Республіки Молдова одним з перших відреагував на початок війни в Україні та спростив процедуру імпорту українських товарів. Зокрема було дозволено оформлювати товари у митному режимі імпорту при наданні копії сертифікатів про походження за формою СТ-1.

Дозвіл запровадженого Парламентом Республіки Молдови 24.02.2022 терміном на 60 днів. Після завершення строку дозволу імпортери зобов'язані надати оригінали сертифікатів [35].

Щоб правильно організувати експортну операцію та вчасно провести всі етапи, розповсюдженою практикою Коропського СЛП «Агролісгосп» є побудова діаграми Ганта (рис.3.1).

Першим етапом експорту є встановлення контакту з контрагентом. Можливими способами налагодження зв'язку є написання листа на електронну пошту, телефонний дзвінок, зустріч під час міжнародної виставки. Перед початком експорту обговорюється потреба імпортера у деревині та можливість Коропського СЛП «Агролісгосп» виготовити необхідне замовлення.

Після узгодження деталей підприємство надсилає контрагенту тверду ofertу, де зазначається специфікація продукції, умови поставки та платежу, вартість товару та строки виконання замовлення.

ДІАГРАМА ГАНТА



Рисунок 3.1. Графік виконання експортної операції. Розроблено автором на основі даних підприємства.

Якщо імпортер акцептує надіслану оферту, сторони одразу починають обговорювати деталі підписання зовнішньоекономічного договору. У випадку, коли контрагент не згодний з умовами комерційної пропозиції, він може надіслати контрферту зі зміненими умовами. Перші 3 етапи відбуваються в перший тиждень та спрямовані на обговорення та узгодження деталей можливої співпраці. У середньому підприємство конкретизує умови договору та підписує його протягом 6 днів.

Після одержання від імпортера 100% передоплати відповідно до надісланого рахунку-фактури (інвойсу), підприємство починає виготовляти пиломатеріали. Це найтриваліший етап організації експортної операції, що може тривати від 1 до 3 тижнів залежно від обсягів замовлення.

За декілька днів до завершення виготовлення товару бухгалтер надсилає запит на одержання фітосанітарного сертифікату та сертифікату про походження деревини, які оформлюються 1-5 днів.

Фінальним етапом у виконанні експортної операції є пакування, маркування та навантаження готової продукції на транспортний засіб і відвантаження. Відповідальністю експортера також є оформлення експортної декларації.

Представлений графік виконання експортної операції, зона відповідальності експортера та перехід ризиків в момент відвантаження товару є актуальними для умови постачання FCA Короп згідно з Incoterms 2020.

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Молдови.

На основі проведеного дослідження діяльності Коропського СЛП «Агролісгосп» та кон'юнктури світового ринку деревини розроблено новий зовнішньоекономічний контракт на постачання пиломатеріалів розпиляних вздовж (код УКТЗЕД – 4407119000) до Молдови.

Новизна представленої пропозиції полягає у розширенні товарної структури експортного портфелю підприємства на одному з існуючих ринків збуту.

Контракт розроблено відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [19], Господарського Кодексу України [20] та Закону України «Про валюту і валютні операції» [23].

Форма нового договору створена аналогічно до попередніх зовнішньоекономічних договорів, за якими підприємство вже проводило експортні операції.

Ознайомлення з основними умовами договору дозволить більш детально оцінити результативність організації експорту до Молдови.

У преамбулі зовнішньоекономічного контракту зазначене повне найменування та юридичні адреси сторін. Покупцем пиломатеріалів виступає підприємство SRL ELISSAFORA, що є постійним партнером Коропського СЛП «Агролісгосп». Імпортер зацікавлений у закупівлі матеріалів, оскільки його діяльність

спрямована на виробництво будівельних матеріалів і дерев'яної упаковки, а також інших виробів з деревини.

Предметом договору визначено зобов'язання продавця передати товар – пиломатеріали імпортеру на встановлених договором умовах. Покупець зобов'язаний прийняти у власність товар і оплатити його.

Особливістю визначення предмету договору є можливість змінювати чи встановлювати додаткові умови поставки для кожної окремої партії товару на основі доданої специфікації. Також ціна контракту не вказана однією цифрою, а визначається як сума усіх специфікацій за цим контрактом.

Загальна кількість товару також не визначена, аналогічно ціні обсяг вантажу прописаний у специфікації. Там же зазначається які вимоги до якості товару узгодили між собою сторони. Зокрема, Коропське СЛП «Агролісгосп» виготовляє продукцію відповідно до Державного Стандарту України ISO 738:2018 «Пиломатеріали хвойних порід. Розміри. Допустимі відхилення та усихання» [40].

Умова поставки – FCA смт. Короп, вул. Комунальна, 35 (Україна) згідно Incoterms 2020 [30]. Юридична адреса, що зазначена в умові відповідає фактичному місцеперебуванню виробничих потужностей підприємства. Для продавця це дуже зручно, оскільки він не відповідає за перевезення товару та супутні ризики.

Експортер обов'язково оформлює дозвільні документи необхідні для перетину кордону, а також несе витрати пов'язані зі сплатою податків та зборів під час очищення товарів у митному режимі експорту.

Договір залишає можливість замінити товаро-одержувача на сторону, яка буде зазначена в специфікації та відвантажувальних документах. Цей превентивний захід застосовується для того, щоб покупець за необхідності міг розвантажити товар на складі іншого підприємства.

Продавець надає покупцеві товар та перелік доданих документів:

- електронну митну декларацію;
- транспортну накладну;

- комерційний інвойс (рахунок фактуру);
- сертифікат походження;
- карантинний (фітосанітарний) сертифікат;
- пакувальний лист (специфікацію).

Згідно з контрактом, валютою контракту та валютою платежу можуть бути долар США або Євро, що конкретно визначається у специфікації.

Ціна товару регламентується рахунком фактурою та специфікацією і включає вартість упаковки та маркування. Ціна контракту визначається як сума вартості товару, відвантаженого за всіма специфікаціями.

Оплата за товар проводиться покупцем шляхом перерахування валютних коштів на банківський рахунок продавця в розмірі 100% попередньої оплати. Розрахунки здійснюються згідно інвойса виставленого до дати поставки відповідної партії товару. Датою оплати є дата, зазначена у платіжному дорученні SWIFT, поданому до банку покупцем.

Оскільки досліджуване підприємство отримує дохід від реалізації у валюті, за його діяльністю встановлюється валютний нагляд. Відповідно, Коропське СЛП «Агролісгосп» зобов'язане передати копію зовнішньоекономічного контракту і специфікації в банк та митному органу. Підтвердження продавцем інформації щодо надходження валюти захищає країну від проведення незаконних операцій.

Товар повинен відповідати певним вимогам, щоб покупець прийняв його:

- кількість, найменування, вага та обсяг товару відповідає специфікації;
- упаковка повинна забезпечувати цілісність товару під час навантаження, розвантаження та транспортування до кінцевого пункту призначення;
- до вартості упаковки входять прокладки, бруски, куточки, стрічки та скріпи, що забезпечують неушкодженість товару;
- на кожній упаковці має бути бирка з відповідним маркуванням, яка включає в себе інформацію щодо вантажовідправника та вантажоодержувача, розмір товару згідно з специфікацією, кількість і об'єм товару в упаковці.

У випадку, коли продавець отримав товар, що не відповідає вище описаним вимогам, він має право подати рекламацию продавцеві протягом 2 календарних

днів з дня отримання товару. Дата отримання товару вказується у митних документах під час очищення товару в режимі імпорту та транспортній накладній під час розвантаження.

Рекламація повинна містити вичерпну інформацію про загальну кількість некондиційного товару та характер пошкоджень чи невідповідностей. Продавець також просить надіслати фотографії, як підтвердження наявних дефектів.

Покупець не має право використовувати, переробляти чи продавати товар до врегулювання претензії. У випадку користування, продажу чи переробки товару покупцем, рекламація не розглядається.

Сума виставленої покупцем претензії не може перевищувати вартість товару, що зазначена у специфікації.

Надзвичайно важливим пунктом зовнішньоекономічного контракту є Форс-мажор. Відповідно до запропонованого договору, сторони не несуть відповідальність за несвоєчасність чи неможливість виконання своїх зобов'язань внаслідок дії обставин непереборної сили.

Події непереборної сили відбуваються поза контролем сторін і включають природні явища(пожежі, повені, землетруси тощо), війни, ембарго, блокади, революції, страйки, зміни в законодавстві. Доказом настання форс-мажору є довідка з ТПП. Торгівельна Палата України визнала війну форс-мажорною обставиною [41].

У випадку виникнення обставин непереборної сили, термін виконання зобов'язань за договором відкладається на час, упродовж якого діють такі обставини. Якщо форс-мажор триває понад 3 місяці, то сторони можуть розірвати договір чи вести переговори щодо пошуку шляхів вирішення проблеми.

Сторона, що знаходиться під впливом події непереборної сили, зобов'язана повідомити іншу сторону про наявність таких подій у письмовому вигляді, але не пізніше 3 робочих днів з моменту їх настання.

У випадку виникнення спорів з питань, які є предметом контракту чи пов'язані з ним, сторони докладають максимум зусиль для вирішення спорів шляхом переговорів. Якщо сторони не змогли домовитися про врегулювання спору,

питання підлягає передачі на розгляд і остаточне вирішення в Міжнародний комерційний арбітражний суд при ТПП України.

Варто зазначити, що контракт вступає в силу після його підписання і діє один рік. Строк дії договору буде автоматично продовжений на наступний рік, якщо кожна зі сторін не заперечуватиме у письмовій формі шляхом надсилання електронного листа.

Для розрахунку ефективності можливого контракту на здійснення експорту пиломатеріалів до Молдови необхідно структурувати статті витрат та порахувати дохід від реалізації продукції.

Вихідні дані для визначення результативності організації експортної операції з постачання пиломатеріалів до Молдови наведені у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Вихідні дані для розрахунку ефективності експортного контракту

Найменування товару	Пиломатеріал обрізний, сосна
Код УКТЗЕД	4407119000
Кількість товару, м ³	200
Умови поставки	FCA Короп
Валютний курс на дату виконання угоди, грн/ дол	29,25
Ціна за 1 м ³ на умовах FCA Короп, дол.	270
Собівартість одиниці продукції (1 м ³), дол.	87,45
Собівартість одиниці продукції на експорт, дол	92, 53
Ціна реалізації на внутрішньому ринку, дол.	135,38

Джерело: розроблено автором на основі даних специфікації (Додаток К) та [2].

Варто відзначити, що після початку війни Національний Банк України зафіксував курс долара США на рівні 29,25 грн/дол, але розрахунки ефективності варто оновити після встановлення іншого валютного курсу, що відрізняється від зазначеного більше ніж на 5%. Ціна реалізації на зовнішньому ринку суттєво перевищує ціну продажу на внутрішньому ринку, що спричиняє особливий інтерес підприємства до налагодження ефективного експорту пиломатеріалів.

Витрати на експорт Коропського СЛП «Агролісгосп» включають собівартість виготовлення пиломатеріалів, до якої відноситься заробітна плата працівників,

закупівля сировини, використання паливно-енергетичних ресурсів, обслуговування та ремонт обладнання, витрати на маркування та упаковку. Додатковою статтею витрат є оформлення документів для організації експортної операції, зокрема, вартість отримання фітосанітарного сертифіката складає 45 грн., що дорівнює 1,54 дол., а сертифікат про походження деревини та експортна декларація оформлюються безкоштовно.

Розрахунок ефективності експорту пиломатеріалів до Молдови представлений у таблиці 3.2, а етапи проведення розрахунків наведені у Додатку Л. Необхідно зазначити, що у собівартість 1м³ пиломатеріалів на внутрішньому ринку включена вартість реалізації товару в Україні.

Таблиця 3.2

Ефективність організації експорту пиломатеріалів до Молдови

Показник	Значення
Коефіцієнт ефективності реалізації на внутрішньому ринку	1,55
Коефіцієнт ефективності реалізації на ринку Молдови	2,92
Ефект від реалізації на внутрішньому ринку	280 390,5 грн
Ефект реалізації на ринку Молдови	1 038 154,5 грн
Рентабельність реалізації на внутрішньому ринку	37,25%
Рентабельність реалізації на ринку Молдови	149,98%

Джерело: розроблено автором на основі даних специфікації (Додаток К).

Вище проаналізоване дає змогу дійти висновків, що реалізація запропонованого контракту на постачання пиломатеріалів (код УКТЗЕД 4407119000) до Молдови дозволить підприємству отримати чистий прибуток у розмірі 811 926, 69 грн. Досліджена експортна операція є ефективною, оскільки коефіцієнт ефективності перевищує одиницю, а також перевищує ефективність реалізації продукції на внутрішньому ринку. Важливим аспектом є висока рентабельність (149,98%) запропонованої угоди.

Зважаючи на тенденцію зниження вартості чистого прибутку у фінансовій звітності Коропського СЛП «Агролісгосп», виконання запропонованого контракту може допомогти покращити фінансовий стан підприємства.

На основі даних таблиці 3.2 можна сформулювати висновок, що ефект від реалізації пиломатеріалів на ринку Молдови у 3,7 разів перевищує аналогічний показник на внутрішньому ринку. Таким чином, підприємство отримає додатковий прибуток, якщо організує експортну поставку пиломатеріалів на зовнішній ринок.

Отже, запропонований контракт є вигідним для реалізації на досліджуваному підприємстві.



Висновки

Консолідуючи результати, отримані під час виконання дослідження, можна сказати, що Коропське СЛП «Агролісгосп» є локальним експортером. Виробничо-господарська діяльність підприємства сконцентрована на лісництві та заготівлі ділової деревини, яка піддається первинній обробці. Досліджуваний суб'єкт господарювання реалізує 25% продукції на внутрішньому ринку і 75% - на зовнішньому. В цілому, фінансовий стан Коропського СЛП «Агролісгосп» є позитивним, оскільки підприємство є платоспроможним, не має податкового боргу та не залишить від позикового капіталу.

Варто відзначити, що у 2017-2021 рр.. спостерігається негативна динаміка скорочення рентабельності активів та товарообороту. Для покращення ситуації запропоновано залучити кредитні кошти за державною програмою 5-7-9% на інвестування в оновлення виробничої лінії. Придбання нового обладнання дозволить скоротити вартість амортизації та знизить собівартість продукції.

Чистий дохід від експорту збільшується з 2017 до 2021 рр. на 16%, але ефективність реалізованих контрактів знижується на 24%. Незважаючи на диверсифіковані товарну та географічну структуру, підприємство повинно оновити експортну стратегію, щоб збільшити прибуток. Таким чином, запропоновано дослідити кон'юнктуру світового ринку деревини та оцінити можливі ринки збуту.

Було досліджено динаміку вартості ф'ючерсного контракту на пиломатеріали, темп приросту світового експорту та імпорту пиломатеріалів та заготовок для піддонів, а також експортний потенціал України. На підставі отриманих даних, можна сформулювати висновки, що світовий попит на продукцію з деревини зростає внаслідок розвитку екологічного будівництва. Ціна на деревину у 2021 році зросла приблизно на 60%, що зумовлено здорожчанням вартості перевезень та активізацією міжнародної торгівлі після кризи, спричиненої COVID-19. Визначивши ринки, на яких Україна має експортний потенціал, був проведений компаративний аналіз за допомогою моделі 4 фільтрів.

Порівнявши тарифний та нетарифний захист імпортерів української деревини, економічну ситуацію в країні-реципієнті, географічне розташування та рівень конкурентів було виявлено, що цільовим ринком є Молдова. Необхідно відзначити, що Коропське СЛП «Агролісгосп» має досвід експорту до цієї країни. Перспективою подальшої співпраці з Молдовою є захоплення частки ринку після розірвання контрактів з Російською федерацією, внаслідок військової її агресії проти України.

Досліджуване підприємство має достатню кількість сировини та фахівців для організації експортної операції пиломатеріалів до Молдови. Виявивши проблеми з позиціонуванням Коропського СЛП «Агролісгосп» на світовому ринку, надано пропозицію щодо розробки сайту підприємства. Інструмент може також використовуватися для отримання замовлень та продажу через інтернет.

Розрахунок ефекту, ефективності та рентабельності виконання запропонованого контракту дає підставу відзначити його значну практичну значущість для реалізації підприємством. Експорт пиломатеріалів до Молдови дозволить отримати досліджуваному підприємству чистий прибуток, який становить 811,9 тис. грн.. Прогнозований позитивний результат є підставою для реалізації запропонованого зовнішньоекономічного договору Коропським СЛП «Агролісгосп».

Список використаних джерел:

1. YouControl URL: <https://youcontrol.com.ua/contractor/?id=21476232#express-universal-file>
2. Рішення №144 виконавчого комітету Коропської селищної ради від 31 травня 2021 року
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів" щодо тимчасової заборони експорту лісоматеріалів у необробленому вигляді URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/325-19#Text>.
5. Список компаній - Імпортери й експортери ділової деревини, лісоматеріалів, пиломатеріалів – Україна. URL: <https://ua.kompass.com/>
6. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Товариство лісників України. URL: <https://tlu.kiev.ua/pro-nas/novini-zakhodi/novina/article/lisova-galuz-u-2020-roci-pidsumki-kolegiji.html>
8. Український класифікатор товарів зовнішньоекономічної діяльності. URL: <https://qdpro.com.ua/uktzed/4407>
9. Електронний журнал “Природа і суспільство” стаття «Дерев'яний ринок» Олександр Виноградський від 15.06.2021. URL: <https://www.openforest.org.ua/169514/>
10. Звіт про світовий ринок лісового господарства та лісозаготівель за 2021 рік: вплив Covid-19 та відновлення до 2030 року. URL: <https://www.globenewswire.com/news-release/2021/02/09/2172078/0/en/Forestry-And-Logging-Global-Market-Report-2021-COVID-19-Impact-and-Recovery-to-2030.html>
11. Міжнародна торгівельна статистика експорту та імпорту за кодом УКТЗЕД 440710 TradeMap. URL: <https://www.trademap.org/>

12. Лісова та деревообробна промисловість світу. URL:
<https://tues.ru/uk/lesnaya-promyshlennost-mira-lesnaya-i-derevoobratyvyayushchaya-promyshlennost/>
13. Сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/ua/>
14. Міжнародний торговий центр - карта експортного потенціалу України за кодом УКТЗЕД 440710. URL: <https://exportpotential.intracen.org/en/markets/geomap?whatMarker=s&what=48&fromMarker=i&exporter=804&toMarker=j>
15. Стаття «Деревина – на 246%, руда – на 145%, кукурудза – на 123%. Коли зупиниться це божевільне ралі?» Ярослав Вінокуров. URL:
<https://www.epravda.com.ua/publications/2021/05/14/673851/>
16. Стаття «Аналіз ф'ючерсу на пиломатеріали» URL:
<https://www.masterforex-v.org/wiki/lumber.html>
17. Сайт компанії UA Broker, що надає послуги з митного оформлення. URL:
<https://ua-broker.com/shcho-potribno-znaty/dokumenty-dlya-mitnogo-oformlennya/transportniy-dokument-morskiy-konosament/>
18. Інтернет ресурс. Стаття «Рахуємо собівартість продукції. URL:
<https://buduysvoe.com/publications/rahuyemo-sobivartist-produkciyi>
19. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>
20. Господарський Кодекс України. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
21. Митний Кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>
22. Податковий Кодекс України. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
23. Закон України «Про валюту і валютні операції». URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text>
24. Дослідження британської компанії EarthSight у 2018р. URL:
<https://www.vmd.gov.lv/public/ck/files/Earthsight-Ukraine-Report.pdf>

- 25.Стаття: «Трохи про мораторій на експорт лісу: те, що варто знати населенню та політикам» Ангел Євген, Бутін Андрій від 09.04.2019. URL: http://www.ier.com.ua/ua/publications/regular_products?pid=6179
- 26.Інтернет ресурс. Обсерваторія економічної складності: дані міжнародної торгівельної статистики. URL: <https://oec.world/en/profile/>
- 27.Інтернет ресурс. Вартість ф'ючерсного контракту на пиломатеріали на Чиказькій торговій біржі. URL: <https://www.investing.com>
- 28.Річний звіт продовольчої та сільськогосподарської організації ООН за 2021 рік. URL: <https://www.fao.org/3/cb4477en/cb4477en.pdf>
- 29.Ринок пиломатеріалів – зростання, тенденції, вплив COVID-19 та прогнози (2022–2027). URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/sawnwood-market>
- 30.Incoterms 2020. URL: <https://iccwbo.org/publication/incoterms-2020-practical-free-wallchart/>
- 31.Сайт Міжнародного Торгового Центру (International trade centre, ITC) для визначення експортного потенціалу країни. URL: <https://exportpotential.intracen.org/en/markets/gap-chart?fromMarker=i&exporter=804&toMarker=j&whatMarker=a&what=a>
- 32.Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
- 33.База даних статистики Європейського Союзу: URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>.
- 34.Електронний журнал «Ефективна економіка» №5, 2012р. В. П. Мазуренко, Ю. В. Гойнік «Методи аналізу привабливості міжнародних товарних ринків в умовах асиметрії інформації». URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1144>
- 35.Офіс з просування підприємництва та експорту. URL: https://export.gov.ua/254-vibir_rinku_dlja_rozvitku_eksportu
- 36.ТПП України «Як розпочати експорт товарів. Посібник для експортерів.» м. Київ, 2019 – 120 с.

37. Офіційний сайт ДАЛРУ-24.12.2021 - Повідомлення про оприлюднення проекту постанови Кабінету Міністрів України "Про реалізацію експериментального проекту щодо видачі спеціального дозволу на використання лісових ресурсів (лісорубний квиток) та сертифіката про походження лісоматеріалів та виготовлених з них пиломатеріалів". URL: <https://forest.gov.ua/regulyatorna-diyalnist/proekti-regulyatornih-aktiv/24122021-povidomlennya-pro-oprilyudnennya-proyektu-postanovi-kabinetu-ministriv-ukrayini-pro-realizaciyu-eksperimentalnogo-proyektu-shchodo-vidachi-specialnogo-dozvolu-na-vikoristannya-lisovih-resursiv-lisorubnij-kvitok-ta-sertifikata-pro-pohodzhennya-lisomaterialiv-ta-vigotovlenih-z-nih-pilomaterialiv>
38. Постанова Кабінету Міністрів України від 18 березня 2022 р. № 312. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-vnesennya-zmin-do-postanov-kabinetu-ministriv-ukrayini-vid-24-sichnya-2020-r-28-i-29-312>
39. Офіційний сайт Експортного кредитного агентства України. URL: <https://www.eca.gov.ua/>
40. Державний Стандарт України (ДСТУ) ISO 738:2018 Пиломатеріали хвойних порід. Розміри. Допустимі відхилення та усихання (ISO 738:2015, IDT). URL: http://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=79416
41. Офіційна публікація на сайті ТПП «Щодо засвідчення форс-мажорних обставин» від 13.05.2022. URL: <https://ucci.org.ua/press-center/ucci-news/protsedura-zasvidchennia-fors-mazhornikh-obstavin-z-28-02-2022>

Додаток А

Перелік продукції Коропського СЛП «Агролісгосп», яка пропонується до реалізації

Продукція	Порода	Гатунок	Діаметр, мм.
Пиломатеріал необрізний хвойний	Сосна	I	до 40 мм
		II	
		III	
		I	40 мм і більше
		II	
		III	
Пиломатеріал необрізний листяний	Вільха	I	20мм і більше
	Осика	II	
	Береза	III	
	Дуб		20мм і більше
Пиломатеріал обрізний хвойний	Сосна	I	до 40мм
		II	
		III	
		I	40мм і більше
		II	
		III	
Пиломатеріал обрізний листяний	Листяний	I	25мм і більше
		II	
		III	
	Дуб		25мм і більше
Брус обрізний	Сосна		150мм і більше
	Дуб		150мм і більше
Пиломатеріал необрізний безсортовий	Сосна		20мм і більше
	Листяний		20мм і більше
Пиломатеріал обрізний безсортовий	Сосна		20мм і більше
	Листяний		20мм і більше
Горбиль діловий			
Пиломатеріал обрізний та необрізний з тех.дров	Сосна		
	Дуб		
	Листяний		
Пиломатеріал необрізний листяний	Ясень	III	25 мм і більше
Заготовки для піддонів			

Джерело: побудовано автором на основі даних [2].

Додаток Б

Баланс Коропського СЛП "Агролісгосп" за 2017-2021 роки. Форма 1

тис. грн.

АКТИВ	Код	На 31.12. 2017	На 31.12. 2018	На 31.12. 2019	На 31.12. 2020	На 31.12. 2021
1.Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000	450	393	311	231	221
первісна вартість	1001	542	542	542	542	542
накопичена амортизація	1002	92	149	232	311	321
Незавершені капітальні інвестиції	1005					
Основні засоби:	1010	3698	4705	5694	5988	6045
первісна вартість	1011	5023	6470	8665	10133	9962
знос	1012	1325	1765	2972	4145	3917
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030					
інші фінансові інвестиції	1035					
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040					
Відстрочені податкові активи	1045					
Інші необоротні активи	1090					
Усього за розділом 1	1095	4148	5098	6004	6219	6266
2.Оборотні активи						
Запаси	1100	1415	2283	2677	1900	2017
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи і послуги	1125	101	89	120	109	92
Дебіторська заборгованість за розрахунками:						
з бюджетом	1130	31	34	38	37	38
за виданими авансами	1135	10	12	14	15	17
у тому числі з податку на прибуток	1136					
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	51	49	50	28	16
Поточні фінансові інвестиції	1160					
Гроші та їх еквіваленти	1165	721	853	846	1589	1873
Витрати майбутніх періодів	1170	10	9	10	9	8
Інші оборотні активи	1190					
Усього за розділом 2	1195	2338	3329	3752	3685	4060
III. Необоротні активи, утримувані для продажу та групи вибуття	1200					
БАЛАНС	1300	6486	8427	9756	9904	10326

Продовження додатку Б

ПАСИВ	Код	На 31.12. 2017	На 31.12. 2018	На 31.12. 2019	На 31.12. 2020	На 31.12. 2021
1.Власний капітал						
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	363	363	363	363	363
Капітал у дооцінках	1401					
Додатковий капітал	1405	275	275	275	275	275
Резервний капітал	1415	456	456	456	456	456
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3359	4705	6084	6380	6063
Неоплачений капітал	1425					
Вилучений капітал	1430					
Усього за розділом 1	1495	4453	5799	7178	7474	7157
2.Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500					
Довгострокові кредити банків	1510					
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	1515					
Довгострокові забезпечення	1520					
Цільове фінансування	1525					
Усього за розділом 2	1595					
3. Поточні зобов'язання та забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600					
Поточна кредиторська заборгованість за:						
довгостроковими зобов'язаннями	1610					
за товари, роботи та послуги	1615	76	105	104	111	137
розрахунками з бюджетом	1620	1150	1360	1094	887	1327
у тому числі з податку на прибуток	1621					
розрахунками зі страхування	1625	106	137	138	177	190
розрахунками з оплати праці	1630	542	542	542	542	542
Поточні забезпечення	1660	124	331	616	587	693
Доходи майбутніх періодів	1665					
Інші поточні зобов'язання	1690	21	24	25	29	32
Усього за розділом 3	1695	2033	2628	2578	2431	3169
БАЛАНС	1900	6486	8427	9756	9904	10326

Додаток В

Дані звіту про фінансові результати Коропського СЛП "Агролісгосп" за 2017-2021 роки

тис.грн.

Стаття	Код	На 31.12. 2017	На 31.12. 2018	На 31.12. 2019	На 31.12. 2020	На 31.12. 2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	20785,00	21643,00	22179,00	23528,00	24802,00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	12793	14025	15652	18298	19631
Валовий:						
прибуток	2090	10340	8376	6527	5230	4987
збиток	2095					
Інші операційні доходи	2120	268	142	52	99	138
Адміністративні витрати	2130	1791	1956	2269	2562	2616
Витрати на збут	2150	5608	4029	3509	2339	2094
Інші операційні витрати	2180	362	403	421	304	285
Фінансові результати від операційної діяльності:						
прибуток	2190	1796	833	380	124	152
збиток	2195					
Доход від участі в капіталі	2200					
Інші фінансові доходи	2220					
Інші доходи	2240					
Фінансові витрати	2250					
Втрати від участі в капіталі	2255					
Інші витрати	2270					
Фінансові результат до оподаткування:						
прибуток	2290	1796	833	380	124	152
збиток	2295					
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	323	150	126	22	27
прибуток (збиток) від припинення діяльності після оподаткування	2305					
Чистий фінансовий результат:						
прибуток	2350	1473	683	254	102	125
збиток	2355					

Додаток Д

Товарна структура експорту Коропського СЛП «Агролісгосп»

у 2017-2021 рр.

Продукція	2017 рік		2018 рік		2019 рік		2020 рік		2021 рік	
Пиломатеріал необрізний хвойний	12,7 %	1935 тис. грн.	12,8 %	2055 тис. грн.	13% 	2168 тис. грн.	13,1 %	2244 тис. грн.	13,3 %	2352 тис. грн.
Пиломатеріал обрізний хвойний	10,5 %	1599 тис. грн.	10,6 %	1702 тис. грн.	10,7 %	1785 тис. грн.	10,5 %	1798 тис. грн.	10,3 %	1821 тис. грн.
Пиломатеріал обрізний листяний	4,2 %	640 тис. грн..	4,4 %	707 тис. грн.	4,7 %	784 тис. грн.	4,8 %	822 тис. грн.	5,1 %	902 тис. грн.
Брус обрізний	40,4 %	6155 тис. грн.	40,7 %	6536 тис. грн.	40,5 %	6755 тис. грн.	40,3 %	6903 тис. грн.	40,4 %	7144 тис. грн.
Горбиль діловий	7,3 %	1112 тис. грн.	7,1 %	1141 тис. грн.	7,2 %	1201 тис. грн.	7% 	1199 тис. грн.	7,1 %	1255 тис. грн.
Горбиль дров'яний	6,8 %	1036 тис. грн..	6,9 %	1108 тис. грн.	6,7 %	1117 тис. грн.	6,5 %	1113 тис. грн.	6,3 %	1114 тис. грн.
Пиломатеріал необр. з тех.дров	1,5 %	228 тис. грн..	0,9 %	145 тис. грн.	0,6 %	100 тис. грн.	0,7 %	120 тис. грн.	0,3 %	54 тис. грн.
Пиломатеріал обрізн. з тех.дров	2,8 %	428 тис. грн.	2,3 %	369 тис. грн..	1,9 %	317 тис. грн.	2% 	343 тис. грн.	1,7 %	301 тис. грн.
Заготовки для піддонів	8,2 %	1249 тис. грн.	8,5 %	1365 тис. грн.	8,6 %	1434 тис. грн.	8,8 %	1507 тис. грн.	9,1 %	1609 тис. грн.
Разом	100 %	15235 тис. грн.	100 %	16059 тис. грн.	100 %	16679 тис. грн.	100 %	17128 тис. грн.	100 %	17684 тис. грн.

Джерело: Розроблено автором на основі звітності Коропського СЛП «Агролісгосп».

Додаток Ж

Код товару : 4407 11 90 00

станом на 01.05.2022

Лісоматеріали розпиляні або розколоті уздовж, розділені на шари або лушпиння, стругані або нестругані, шліфовані або нешліфовані, які мають або не мають торцеві з'єднання, завтовшки більш як 6 мм:

- хвойних порід:

- - из сосни (*Pinus spp.*):

- - - інші

Основна одиниця виміру: кг (код 166)

Додаткова одиниця виміру: м3 (код 113)

ЕКСПОРТ

1. Вільна торгівля (експорт)

Преференція по миту: "400" - країни СНД;

Преференція по миту: "401" - Республіка Грузія;

Преференція по миту: "402" - Республіка Македонія;

Преференція по миту: "404" - країни ГУАМ.

В рамках діючих міждержавних угод про вільну торгівлю (з країнами СНД, Республікою Грузія та Республікою Македонія) можливе звільнення від сплати вивізного мита при експорті вказаного у коментарі товару. Таке звільнення здійснюється при дотриманні умов (наявність сертифіката про походження товару, виконання правил прямого відвантаження та безпосередньої закупівлі), що встановлені кожною окремою угодою.

Азербайджан

Міждержавна угода від 28.07.1995

Угода між Урядом України та Урядом Азербайджанської Республіки про вільну торгівлю

Продовження додатку Ж

Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Грузія

Міждержавна угода від 09.01.1995

Угода між Урядом України та Урядом Республіки Грузія про вільну торгівлю

Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Узбекистан

Міждержавна угода від 29.12.1994

Угода між Урядом України та Урядом Республіки Узбекистан про вільну торгівлю

Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Лист ДМСУ (до 2012) № 13/13-2101-ЕП від 25.04.2001

Туркменистан

Міждержавна угода від 05.11.1994

Угоду між Урядом України та Урядом Туркменистану про вільну торгівлю

Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Киргизстан

Міждержавна угода від 26.05.1995

Угода між Урядом України та Урядом Киргизької Республіки про вільну торгівлю

Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Таджикистан

Міждержавна угода від 06.07.2001

Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Таджикистан про науково-технічне співробітництво

Вірменія

Міждержавна угода від 18.10.2011

Продовження додатку Ж

Договір про зону вільної торгівлі

Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012

Чорногорія

Міждержавна угода від 18.11.2011

Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії

Лист ДМСУ (до 2012) № 16/1-16.1/2472-ЕП від 08.11.2012

Діє за умови:

Сертифікат про походження EUR.1

Казахстан

Міждержавна угода від 18.10.2011

Договір про зону вільної торгівлі

Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012

Молдова

Міждержавна угода від 18.10.2011

Договір про зону вільної торгівлі

Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012

Білорусь

Міждержавна угода від 18.10.2011

Договір про зону вільної торгівлі

Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012

Македонія

Міждержавна угода від 18.01.2001

Угода про вільну торгівлю між Республікою Македонія та Україною

Продовження додатку Ж

Діє за умови:

Підтвердження походження товарів

Дотримання правил "Безпосередньої закупівлі"

Дотримання правил "прямого транспортування"

2. Фітодокументи(експорт)

Код документу: "0851" - фітосанітарний сертифікат (Phytosanitary certificate).

Вказані у коментарі товари є об'єктами регулювання у сфері карантину рослин для цілей експорту та реекспорту, та підлягають огляду державним фітосанітарним інспектором (див. п.4 Порядку затвердженого ПКМУ від 15.11.2019 № 1177).

Зазначені товари під час оформлення у митні режими експорту або реекспорту повинні відповідати таким вимогам (див. Статтю 46 ЗУ від 30.06.1993 № 3348-XII):

- бути вільними від карантинних організмів;
- супроводжуватися оригіналами фітосанітарних сертифікатів.

Діє з 01.02.2020

Підстава:

Постанова КМУ № 1177 від 15.11.2019

Деякі питання реалізації Закону України "Про карантин рослин"

3. Сертифікат про походження лісоматеріалів(експорт)

Код документу: "5220" - Сертифікат про походження лісоматеріалів та виготовлених з них