

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

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ДО КАНАДИ»

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

Коваль
Сергій
Сергійович

(підпис студента)

Науковий керівник
науковий ступінь
вчене звання

*(підпис наукового
керівника)*

Мельник
Тетяна
Миколаївна

Гарант освітньої
програми «Менеджмент»
зовнішньоекономічної діяльності»

(підпис гаранта)

П'янкова
Оксана
Василівна

Київ 2022

Державний торговельно-економічний університет

Факультет : міжнародної торгівлі та права

Кафедра: міжнародного менеджменту

Спеціальність, спеціалізація: «073 Менеджмент», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Затверджую

Зав. кафедри

Мельник Тетяна Миколаївна

«__» _____ 20__ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентів

Коваль Сергій Сергійович

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

Організація експорту кондитерської продукції до Канади на матеріалах ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

Затверджена наказом ДТЕУ від «__» _____ 20__ р. № _____

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи є обґрунтування та розробка пропозицій щодо експорту кондитерської продукції до Канади.

Об'єкт дослідження є процес організації експортної поставки кондитерської продукції до Канади.

Предмет дослідження є сукупність організаційних аспектів щодо експорту кондитерських виробів на ринок Канади.

4. Зміст випускного кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

1. Здійснити оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1».

2. Проаналізувати експортну діяльність ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

3. Визначити основні тенденції розвитку світового ринку кондитерської продукції.
4. Оцінити перспективи експорту кондитерської продукції.
5. Спланувати організаційне забезпечення здійснення експорту ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» до Канади.
6. Надати прогностичну оцінку результативності експортної поставки до Канади.

5. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускного кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Затвердження плану випускних кваліфікаційних робіт к наукових керівників	До 11.02.22	До 11.02.2022
2	Подача науковому керівнику 1-го розділу	До 05.03.2022	До 15.04.2022
3	Подача науковому керівнику 2-го розділу	До 28.03.2022	До 01.05.2022
4	Подача науковому керівнику 3-го розділу	До 18.04.2022	До 13.05.2022
5	Подача науковому керівнику готової роботи	До 02.05.2022	До 25.05.2022
6	Попередній захист	До 13.05.2022	До 01.06.2022
7	Подача роботи завідуючому кафедрі	16.05.2022	До 03.06.2022
8	Подача роботи декану факультету міжнародної торгівлі та права	23.05.2022	До 03.06.2022
9	Рецензування роботи	25-27.05.2022	До 03.06.2022
10	Захист ВКР	13-17.06.2022	

6. Дата видачі завдання « ____ » _____ 20__ р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Мельник Т.М.

(прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми

П'янькова О.В.

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент

Коваль С.С.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Кваліфікаційна бакалаврська робота Ковалю С. С. зроблена відповідно до плану. Студентом наданий ґрунтовний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства, динаміки географічної й товарної структури експорту та імпорту підприємства. Автор вдало поєднує теоретичні, а також практичні компетентності з метою прогнозування ефективності майбутньої експортної операції. Робота рекомендована до захисту.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

(підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

Ковалю С.С.

(Прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми

(прізвище, ініціали, підпис)

Завідувач кафедри

(прізвище, ініціали, підпис)

« _____ » 20 ____ р.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТДВ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ №1».....	10
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1».....	10
1.2. Аналіз експортної діяльності ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1».....	18
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ТДВ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ №1».....	26
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку кондитерської продукції.....	26
2.2. Оцінка перспектив експорту кондитерської продукції ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» до Канади.....	33
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ТДВ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ №1».....	40
3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» до Канади.....	40
3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Канади.....	44
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	50
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	52
ДОДАТКИ.....	56

АНОТАЦІЇ

Коваль С.С. «Організація експорту кондитерської продукції до Канади (за матеріалами ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» м. Запоріжжя)».

Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 073 «Менеджмент» спеціалізацією «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2022.

Випускна кваліфікаційна робота присвячена практичним аспектам організації експорту кондитерської продукції до Канади. В ході написання роботи було проведено дослідження та оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1», визначені основні тенденції розвитку світового ринку кондитерської продукції, оцінені перспективи експорту, сплановане організаційне забезпечення здійснення експорту, а також надана прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Канади.

Після проведеного аналізу, були сформовані висновки та пропозиції для подальшого удосконалення діяльності як самого підприємства, так і ведення зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: експорт, суб'єкт ЗЕД, організація експорту, контракт, планування, кондитерські вироби, пряники, Канада.

SUMMARY

Koval S "Organization of confectionery export to Canada (according to TJV "Zaporizhzhya Bakery №1" Zaporozhye)". Manuscript.

Final qualification work in the specialty 073 "Management" specialization "Management of foreign economic activity". Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, 2022.

The final qualifying work is devoted to the practical aspects of the organization of confectionery export to Canada. In the course of writing the work, a study and assessment of production and economic activity, financial condition and total income of TJV "Zaporizhzhya Bakery №1" was conducted, the main trends in the world confectionery market were identified, evaluation of the effectiveness of export deliveries to Canada.

After the analysis, conclusions and proposals were formed for further improvement of the activities of the enterprise itself, as well as conducting foreign economic activity.

Key words: export, subject of foreign economic activity, organization of export, contract, planning, confectionery, gingerbread, Canada.

Key words: export, subject of foreign economic activity, organization of export, contract, planning, confectionery, gingerbread, Canada.

ВСТУП

Актуальність теми. Під час повномасштабної війни багато жителів України емігрує до Канади. Цей фактор актуалізує питання експорту кондитерської продукції до Канади.

Метою випускової кваліфікаційної роботи є обґрунтування та розробка пропозицій щодо експорту кондитерської продукції до Канади.

Для досягнення поставленої мети мають бути вирішені наступні завдання:

- здійснити оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»;
- проаналізувати експортну діяльність ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»;
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку кондитерської продукції;
- оцінити перспективи експорту кондитерської продукції «Запорізький хлібокомбінат №1» до Канади;
- спланувати організаційне забезпечення здійснення експорту ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» до Канади;
- здійснити прогностичну оцінку результативності експортної поставки до Канади.

Об'єктом дослідження є процес організації експортної поставки кондитерської продукції до Канади.

Предметом дослідження є сукупність організаційних аспектів щодо експорту кондитерських виробів на ринок Канади.

В процесі виконання дослідження використовувалися наступні методи:

- історичний метод для вивчення створення та формування підприємства;
- метод статистичний та графічний для обробки та узагальнення статистичної інформації;
- метод порівняльного аналізу для оцінки фінансового стану підприємства;
- абстрактно-логічний метод для формулювання висновків.

Інформаційною базою для дослідження стали: законодавчі документи, матеріали державної та світової служби статистики, офіційний сайт, установчі документи та звітні матеріали підприємства, інформаційні бюлетені виставок.

Практичне значення отриманих під час написання ВКР результатів полягає у можливості використання розробленого контракту у діяльності ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1».

Структура та обсяг ВКР складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку джерел та додатків. Кількість основного тексту складає: 55 сторінок, 16 таблиць, 14 рисунків, 18 додатків.



РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТДВ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ №1»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

Товариство з додатковою відповідальністю «Запорізький хлібокомбінат №1» – завод з виробництва хлібобулочних та борошняних кондитерських виробів, який входить до складу національної групи компаній – HD-group (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Основні відомості про Підприємство

Повне найменування	ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ № 1»
Організаційно-правова форма	ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
Юридична адреса	Україна, 04070, місто Київ, вулиця Ігорівська, будинок 11, літера Б
Фактична адреса	Україна, 69032, місто Запоріжжя, вулиця Верхня, будинок 1
Основний вид економічної діяльності	Виробництво хліба; виробництво свіжих борошняних кондитерських виробів, тортів та тістечок
Зареєстрований статутний капітал	3 834 187,00 грн.
Кількість працівників	315 працівників
Код ЄДРПОУ	05486763

Джерело: Додаток А

«Запорізький хлібокомбінат №1» був заснований 22 листопада 1947р. у м.Запоріжжя. Виробничі потужності його становили 80 тонн хліба та 2,5 тонни булочних виробів. З роками виробництво механізувалося та автоматизувалося. Був введений в дію склад безтарного зберігання борошна, проведені роботи з реконструкції печей. Підприємство почало випускати кондитерські, сухарні та булочні вироби.

В 1989 році, враховуючи попит населення, розпочалися роботи з реконструкції кондитерського цеху. Планувалось виробляти 4,5 тонни

борошняних кондитерських виробів. Цех був пущений у 1992 році і разом з цим почалося виробництво рулетів, тортів, тістечок та ін. Надалі фінансування було припинено і один об'єкт залишився в незавершеній стадії.

В 1996 році розпочалася приватизація підприємства. Змінилася організаційно-правова форма господарювання на відкрите акціонерне товариство, форма власності з державної перейшла у колективну.

Відкрите акціонерне товариство «Запорізький хлібокомбінат №1» створене згідно з наказом регіонального відділення Фонду державного майна України по Запорізькій області від 01.08.1996 р. №1189 шляхом перетворення структурної одиниці державного виробничо-торговельного підприємства «Запоріжхліб» Запорізького хлібокомбінату №1 у відкрите акціонерне товариство [1].

Згідно рішення загальних Зборів акціонерів від 21.04.2011р. назву Товариства змінено з Відкритого акціонерного товариства «Запорізький хлібокомбінат №1» на Публічне акціонерне товариство «Запорізький хлібокомбінат №1». Державну реєстрацію змін до установчих документів проведено Виконавчим комітетом Запорізької міської Ради 18.05.2011 року.

В 2016 році в результаті реорганізації Публічне акціонерне товариство «Запорізький хлібокомбінат № 1» було перетворено у Товариство з додатковою відповідальністю «Запорізький хлібокомбінат №1» і наразі здійснює види діяльності, які наведені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Види діяльності за КВЕД-2010

10.71 Виробництво хліба; виробництво свіжих борошняних кондитерських виробів, тортів та тістечок.
10.72 Виробництво сухарів та печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів, тістечок, пирогів та бісквітів, призначених для тривалого зберігання
46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням та кормами для тварин
46.33 Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями та харчовими маслами та жирами
46.90 Неспеціалізована оптова торгівля
68.20 Оренда та управління власною або орендованою нерухомістю

Джерело: Додаток Б

Управління ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» здійснюється (згідно Статуту Товариства) генеральним директором, який призначається й звільняється з посади на загальних зборах учасників Товариства (Додаток В).

Структура управління підприємства – матрична (рис. 1.1), що містить в собі складові горизонтальної та вертикальної систем. Це є робочим та вдалим методом, щоб впроваджувати складні технологічні нововведення. Матричний тип управління дає високу адаптивність, ефективність, та гнучкість використання ресурсів та кадрів [2].

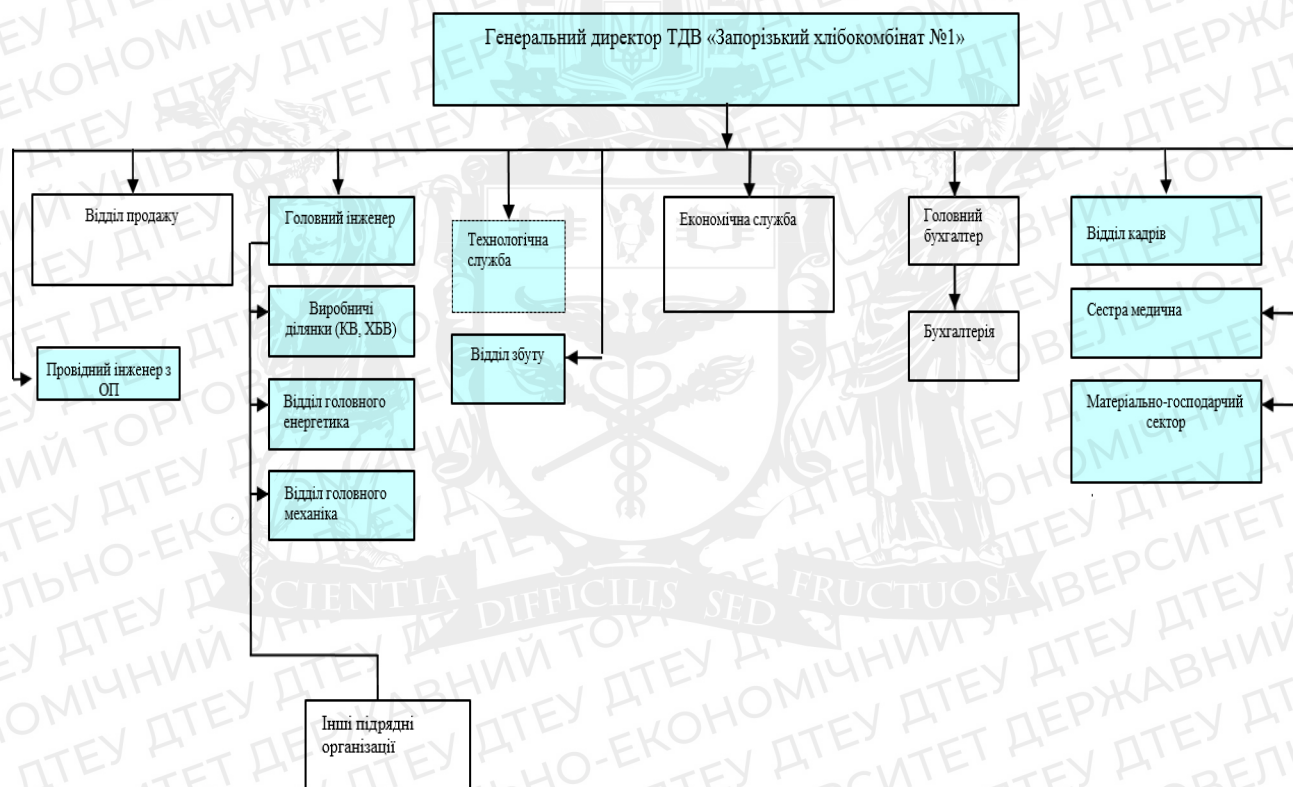


Рисунок 1.1. Структура управління підприємства

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

Основним джерелом інформації для оцінки фінансового стану підприємства є бухгалтерський баланс, а також звіт про фінансові результати. Функціональною валютою фінансової звітності Підприємства є українська гривня, а звітність надається у тисячах українських гривень.

Доходи ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» за 2016-2020 роки характеризуються наступними показниками, які представлені у таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Доходи підприємства за 2016-2020 рр., тис. грн.

Показник	Період				
	2016	2017	2018	2019	2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	159 778	210 120	236 656	248 774	242 515
Інші операційні доходи	51 542	78 669	47 980	50 508	9 258
Інші доходи	685	192	590	17	122
Усього доходи	212 005	288 981	285 226	299 299	251 895

Джерело: розроблено автором на основі додатку Г

Витрати Товариства наведені у таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Витрати підприємства за 2016-2020 рр., тис. грн.

Показник	Період				
	2016	2017	2018	2019	2020
Собівартість реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	127 065	173 573	185 994	185 770	179 485
Адміністративні витрати	3 909	4 873	5 206	6 082	6 937
Витрати на збут	15 520	25 079	33 218	40 295	37 246
Інші операційні витрати	50 856	76 136	47 993	49 283	17 312
Фінансові витрати	9 606	10 517	12 242	11 541	7 655
Інші витрати	547	34	568	43	223
Усього витрати	207 503	290 212	285 221	293 014	248 858

Джерело: розроблено автором на основі додатку Г

Загалом протягом п'яти аналізованих років Товариство отримало чистий прибуток у сумі 13829 тис. грн. Лише у 2017 році підприємство показало від'ємний показник (збиток) у розмірі 1231 тис. грн. (рис. 1.2).

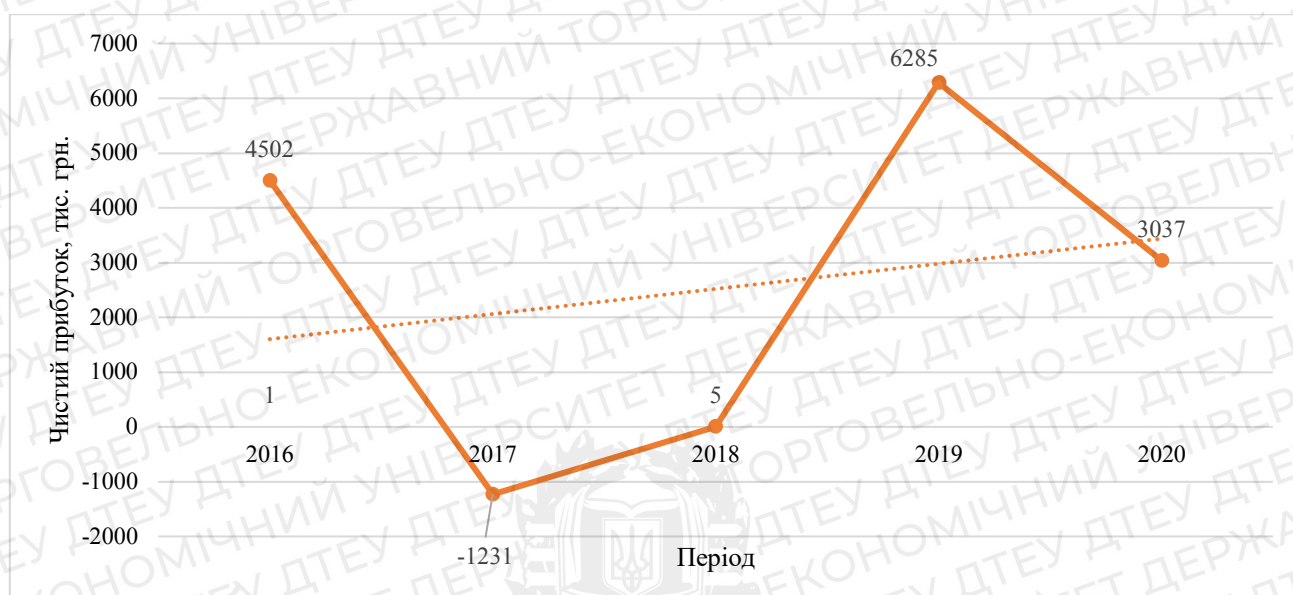


Рисунок 1.2. Чистий прибуток ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» за 2016-2020 рр., тис. грн.

Джерело: розроблено автором на основі додатку Г

Оцінюючи фінансовий стан ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» у 2016-2020 рр. було виявлено як позитивну, так і негативну тенденцію коефіцієнтів (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Показники фінансового стану та платоспроможності ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» за 2016-2020 рр., тис. грн.

Показник	Період				
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Показники платоспроможності					
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,03	0,01	0,01	0,00	0,02
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,65	1,47	1,54	0,86	1,52
Проміжний коефіцієнт покриття	1,33	1,12	1,23	0,70	1,25
Показники фінансової стійкості					
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	-0,33	-0,33	-0,32	-0,22	-0,32
Коефіцієнт фінансової автономії	0,22	0,18	0,17	0,17	0,17
Коефіцієнт заборгованості	0,78	0,82	0,83	0,83	0,83
Коефіцієнт покриття боргу	0,28	0,22	0,20	0,20	0,21

Продовження табл. 1.5

Показник	Період				
	31.12.2016	31.12.2017	31.12.2018	31.12.2019	31.12.2020
Коефіцієнт поточної заборгованості	0,46	0,51	0,49	0,95	0,50
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,89	-1,12	-1,21	-0,89	-1,15
Показники ділової активності					
Оборотність оборотних активів	4,14	4,30	4,33	3,55	2,94
Оборотність запасів	13,36	16,50	15,72	13,92	11,95
Оборотність дебіторської заборгованості	5,64	5,69	5,78	4,54	3,75
Тривалість операційного циклу (дні)	90,73	85,04	85,22	105,16	126,07
Оборотність кредиторської заборгованості	10,68	11,66	7,04	7,24	11,01
Тривалість фінансового циклу (дні)	57,01	54,17	34,09	55,46	93,37
Показники рентабельності					
Рентабельність активів	5,50	1,52	0,01	4,99	1,60
Рентабельність необоротних активів	12,03	3,85	0,02	14,60	4,61
Рентабельність оборотних активів	10,13	2,52	0,01	7,58	2,44
Рентабельність власного капіталу	26,54	7,71	0,03	29,63	9,34
Рентабельність позикового капіталу	6,27	1,80	0,01	5,11	1,85
Рентабельність обороту	8,31	3,14	5,17	6,68	7,77

Джерело: розроблено автором на основі додатку Г та методикою розрахунку додатку Г

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно. Діапазон критеріальних значень (0,2-1). У Товариства «Запорізький хлібокомбінат №1» цей показник дуже низький. Це свідчить, що підприємство не здатне в найближчий термін погасити короткострокові зобов'язання.

Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності) показує достатність ресурсів підприємства, що можуть використовуватися для погашення поточних зобов'язань. Нормативним значенням є діапазон в рамках 1-3, але більш оптимальним є значення 2-3. Показник нижче нормативного, як у 2019 році - 0,86,

свідчить про проблемний стан платоспроможності, адже кількість оборотних активів, щоб відповісти за поточними зобов'язаннями - недостатньо. Загалом підприємство протягом 2016-2018 років та у 2020 році платоспроможне, тобто йому вистачає ресурсів для погашення поточних зобов'язань. На кінець 2020 року на 1 грн. короткострокових зобов'язань у ТДВ «Хлібокомбінат № 1» припадає 1,52 грн. активів.

Проміжний коефіцієнт покриття визначає рівень покриття короткострокових зобов'язань лише за рахунок грошових коштів та дебіторської заборгованості (тобто без врахування запасів). Коефіцієнт показує, чи зможе підприємство, під час падіння його товарообігу, покрити перед кредиторами всі свої поточні зобов'язання. Саме тому цей коефіцієнт ще називають коефіцієнтом «кислотного тесту» або миттєвим показником. Оптимальне значення в межах 0,7-0,8. За період 2016-2020 роки ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» має значення проміжного коефіцієнта покриття в межах від 0,7 до 1,33. Високе значення коефіцієнта (більше від одиниці) є ознакою низького фінансового ризику і добрих можливостей для залучення додаткових фінансів.

Коефіцієнт фінансової автономії - один з найважливіших коефіцієнтів фінансової стійкості. Він дорівнює співвідношенню власного капіталу компанії до всіх фінансових ресурсів, і як наслідок співвідношення інтересів власників та кредиторів. Якщо фактичне значення цього показника нижче критеріального ($>0,5$), - це є передумовою зниження фінансової стійкості підприємства та підвищення рівня залежності від зовнішніх позикових джерел фінансування. Даний показник (0,17-0,22) не відповідає нормативному значенню та коливається протягом аналізованого періоду, проте спостерігається незначне зростання у 2020 році в порівнянні з 2019 роком.

Коефіцієнт заборгованості являє собою відношення обсягу боргових зобов'язань підприємства до його власного капіталу. ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» за 2016-2020 роки має показник заборгованості в межах від 0,78 до 0,83. Перевищення фактичним значенням даного показника критеріального ($<0,5$) є передумовою зниження фінансової стійкості

підприємства та підвищення рівня ризику невиконання своїх боргових зобов'язань.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу це співвідношення власного обороту ресурсами до власного капіталу компанії. Значення показника вказує на те, яку частину власного капіталу можна використати для фінансування оборотних активів, а яку частину спрямувати на фінансування необоротних активів. Нормативне значення показника 0,1 і вище. ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» має від'ємне значення показника. Кошти і власний капітал, які залучені на довгостроковій основі, направлені на фінансування необоротних активів. Для фінансування оборотних активів необхідні позичкові джерела фінансування. Це може привести до зниження фінансової стійкості.

Оборотність оборотних активів показує на ефективність підприємства використовувати свої оборотні активи (дебіторську заборгованість, запаси товарів, виробничі запаси, грошові кошти). Тобто це показник ділової активності. Товариство має зниження показника, що веде до зростання потреби в фінансових ресурсах. Якщо не буде доступу до дешевих фінансових ресурсів, то збільшаться фінансові витрати компанії.

Показник оборотності дебіторської заборгованості вказує на ефективність управління заборгованістю клієнтів і інших дебіторів. У Товариства з 2018 року постійно знижується показник оборотності дебіторської заборгованості. Якщо в 2018 році дебіторська заборгованість підприємства зробила 5,78 обороти, в 2019 році - 4,54, то в 2020 році - тільки 3,75 обороти. Щоб вирішити проблему необхідно політику управління дебіторською заборгованістю змінити та працювати з клієнтами, які вчасно не платять за надані послуги, на умовах передоплати.

При підсумковому розгляді результатів отриманих показників за період 2016-2020 рр. можна зробити висновок про нестабільний фінансовий стан ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1».

1.2. Аналіз експортної діяльності ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

Ведення зовнішньоекономічної діяльності, такої як експорт товарів, є для компанії беззаперечною перевагою на шляху до успіху. Це дає поштовх до збільшення прибутку, до розширення власного асортименту, до збільшення обсягів виробництва, а також до покращення якості виробленої продукції [4].

Товариство у разі проведення зовнішньоекономічних операцій перш за все спирається на Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» у редакції від 01.08.2021р. [5], на Розділ VII «Зовнішньоекономічна діяльність» Господарського кодексу України у редакції від 12.01.2022р. [6], на Митний кодекс України у редакції від 16.04.2022р. [7], на Закон України «Про валюту та валютні операції» у редакції від 21.11.2021р. [8], а також на правила Incoterms 2020 [9].

У результаті здійснення експортної діяльності ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» отримує наступні вигоди:

- зменшить ризики ведення бізнесу за рахунок диверсифікації ринків збуту;
- отримає валютні надходження для проведення закупівлі та модернізації нового устаткування (за останній рік Товариство придбало три нові чеські лінії для виробництва печива та пряників);
- додатково завантажить виробничі потужності та зменшить умовно-постійні витрати;
- прорекламує власні торгові марки на міжнародні ринки.

ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1», яке входить до складу HD-group, має наступну стратегію розвитку зовнішньоекономічної діяльності:

- максимальне задоволення потреб імпортерів шляхом зниження затрат на здійснення зовнішньоторговельних операцій;
- збільшення швидкості виконання замовлень клієнтів;
- максимальне використання можливостей консолідації в рамках HD-group за рахунок формування спільних пакетних пропозицій;

- широко використовувати потенціал етнічних ринків для просування традиційних видів продукції через участь у виставках, зустрічах, конференціях, а також за рахунок використання електронних комунікацій.

На управлінському рівні підприємство підвищує ефективність роботи за рахунок вибудовування оптимальних бізнес-процесів з прийому, обробки та виконання замовлень.

На рівні виробництва покращення взаємодія технологічних служб, лабораторій, відділів якості задля розробки та впровадження рецептур, які відповідають особливостям експортної продукції, таким як збільшення строків транспортування та реалізації, покращення рецептури, зменшення кількості консервантів.

З точки зору кадрової роботи – розробка більш ефективних моделей та критеріїв заохочення працівників, з ціллю їх професійного росту та більш якісного виконання покладених на них обов'язків.

З 2015 року ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» почав працювати на закордонних ринках збуту. Наразі підприємство займається як прямим, так і непрямим експортом.

Основним методом ведення зовнішньоекономічної діяльності є прямий експорт. Він дозволяє підприємству самостійно реалізовувати через відділ зовнішньоекономічних зв'язків власну продукцію на іноземні ринки. З іншої сторони Товариство не відмовляється від здійснення експортних операцій через посередників. У ролі посередника виступають агенти та дистриб'ютори. Посередник на міжнародному ринку продає товар та бере на себе відповідальність за оформлення документів і дозволів, за організацію відвантаження і за маркетингову діяльність. Таким чином ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» працює з ринками Південної Кореї, США, Німеччини та Ізраїлю.

За період з 2016-2021 рр. компанія експортувала продукції на 9706,56 тонн у кількісному еквіваленті, у грошовому – на 12250,05 тис доларів США (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

**Вартісний та кількісний показники експорту ТДВ «Запорізький
хлібокомбінат №1» за 2016-2020 рр.**

Рік	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Всього
Експорт в тоннах	1 175,96	1 320,46	1 632,99	1 627,73	2 037,27	1 946,15	9 740,56
Експорт в тис. дол. США	1 128,92	1 494,76	2 090,23	2 229,99	2 892,92	2 413,23	12 250,05
Середня вартість тонни в тис. дол. США	0,96	1,13	1,28	1,37	1,42	1,24	1,26

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» та додатку І

З кожним роком компанія збільшувала об'єми постачання продукції на світові ринки, що збільшувало і прибуток. У порівнянні з 2016 роком у 2021 році компанія експортувала на 65,49% більше товарів, тобто на 770,19 тонн і на 1284,30 тис. доларів США. Найбільша кількість експортованої кондитерської продукції припадає на 2020 рік - 2037,27 тонн, вартісний показник дорівнює 2892,92 тис. доларів США.

Товариство у 2021 році експортувало продукцію до 22 країн. Найбільшу частку займає Німеччина – 45% від усього обсягу з показниками 875,77 тонн та 1085,95 млн. доларів США. Також у трійку входять Латвія – 8,6% та Литва – 8%. Найменше ж імпортує Південна Корея 4,84 тонни (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Експорт продукції ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» за 2021 рік

Країна	Кількість тонн	Тис. дол. США	Частка експорту, %
1. Німеччина	875,77	1085,95	45,0
2. Латвія	167,37	207,54	8,6
3. Литва	155,69	193,06	8,0
4. Румунія	107,04	132,73	5,5
5. США	97,31	120,66	5,0
6. Італія	95,36	118,25	4,9
7. Великобританія	70,06	86,87	3,6
8. Швеція	68,12	84,47	3,5

Продовження таблиці 1.7

9. Молдова	58,38	72,39	3,0
10. Грузія	46,71	57,92	2,4
11. Кіпр	42,81	53,08	2,2
12. Азейбарджан	35,03	43,44	1,8
13. Греція	29,19	36,2	1,5
14. Польща	21,41	26,55	1,1
15. Чехія	15,6	19,34	0,8
16. Іспанія	13,62	16,89	0,7
17. Ізраїль	11,68	14,48	0,6
18. Словаччина	9,73	12,07	0,5
19. Ірак	7,78	9,65	0,4
20. ОАЕ	6,81	8,44	0,3
21. Палестина	5,84	7,24	0,3
22. Південна Корея	4,84	6,01	0,2

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

На 2021 рік Товариство з додатковою відповідальністю «Запорізький хлібокомбінат №1» експортувало такі групи кондитерських виробів: борошняні УКТЗЕД 1905, цукристі УКТЗЕД 1806, шоколадні УКТЗЕД 1704. Усього за цей рік компанія здійснила 172 експортні операції, пов'язані з кондитерськими виробами, найбільша кількість припала на борошняні кондитерські вироби, а саме 166, тому що, наразі, це одна з перспективних для експорту категорій української продукції. На інші дві групи припали 2 і 4 операції відповідно. Більшість експортних операцій, здійснених товариством, а саме 47,67%, припадає на продукцію під номером УКТЗЕД 190520, здійснено 82 поставки, найменша ж частка у продукції з кодом УКТЗЕД 180690 і складає 1,16%, здійснено 2 поставки (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Товарна структура експорту за 2021 рік

Назва товару	Борошняні вироби				Цукрові вироби	Шоколадні вироби
6-ти значний код УКТЗЕД	190520	190531	190540	190590	170490	180690
Частка у % від загальної к-сті	47,67	22,67	18,02	8,14	2,33	1,16

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» та [10]

Також слід зазначити, що 47,67% усіх експортних операцій, здійснених товариством, припадає на продукцію під номером УКТЗЕД 190520 «Хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби, з вмістом або без вмісту какао; вафельні пластини, порожні капсули, придатні для використання у фармацевтиці, вафельні облатки для запечатування, рисовий папір та аналогічні продукти: пряники» [10].

Основними споживачами продукції «Запорізького хлібокомбінату №1» за кордоном є покупці з пострадянських країн, які знайомі з класичним смаком кондитерських виробів. Ці товари користуються найбільшим попитом в країнах, де існують великі діаспори українців, білорусів, росіян та ін.

Продукція ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» експортується під торговою маркою «Хлібодар» (рис. 1.5).



Рисунок 1.5. Логотип ТМ «Хлібодар»

Джерело: [11]

В асортименті підприємства більше ніж 50 одиниць товарів таких, як печиво, пряники, рахат-лукум, сушки, сухарі, вироби з фруктозою та ін., з яких 34 найменування відправляються на експорт. Повний перелік експортної продукції в додатку Е.

Особливу увагу підприємство приділяє останньому етапу виробництва – фасуванню. Компанія вирішує яким чином буде фасувати товар на експорт. Розглядаються чотири способи:

- 1) Фасування в прозору не брендовану плівку;
- 2) Фасування у плівку з ТМ «Хлібодар» + ч\б стікер;
- 3) Фасування у кольорову брендовану плівку;
- 4) Використання упаковки інших компаній.

У випадку, коли підприємство тільки входить на новий ринок, використовується перший тип фасування, коли об'єми відвантаження мінімальні та не регулярні. Разом із цим використовується off-set друк стікера та поклейка за допомогою людини (рис. 1.6).



Рисунок 1.6. Прозора не брендована плівка

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

Якщо покупець робить певний обіг товарів в рік і має стабільні зв'язки з компанією, тоді можна використовувати другий тип фасування. На відміну від першого випадку, покупець повинен робити певний обіг товарів в рік і мати стабільні зв'язки з компанією. Використовується флексо друк стікера та автоматична поклейка (рис. 1.7).



Рисунок 1.7. Плівка з ТМ «Хлібодар» та ч/б стікер

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

Третій тип фасування, це виготовлення спеціальної брендованої плівки. Використовується вона при виготовленні великої кількості товару на експорт. Мінімальний тираж 250 кілограмів плівки, що дорівнює 20 тоннам готової продукції (вага 1 одиниці плівки - 5 г; 250 кг плівки - 50 тисяч одиниць готової упаковки; в середньому вага однієї упаковки продукції 0,4 г, тобто 50 тис. х 0,4 г = 20000 кг продукції) (рис. 1.8).



Рисунок 1.8. Кольорова брендована плівка

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

Останній варіант фасування – це використання упаковки інших компаній (наприклад Monolith) (рис. 1.9).



Рисунок 1.9. Плівка торгової компанії Monolith

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

На сьогоднішній день основними конкурентами ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» серед українських компаній на ринку кондитерської продукції за кордоном є наступні компанії:

- 1) ТОВ КИЇВ І КО;
- 2) ТОВ КИЇВСЬКИЙ БКК;
- 3) ТОВ ТОРГОВИЙ ДІМ КИЇВХЛІБ;
- 4) ТОВ ФОРСАЖ ТРЕЙД.

Виходячи на зовнішні ринки у 2015 році, ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» ґрунтовно підготувалося та мало більші конкурентні переваги порівняно з іншими компаніями, що призвело до швидкої експансії на ринку кондитерських виробів для людей з пост радянських країн та іммігрантів.

Перш за все велику роль зіграв висококваліфікований персонал відділу ЗЕД, який спеціалізується на взаємодії з контрагентами на зовнішніх ринках збуту. Крім того, хлібокомбінат виробляє високоякісну продукцію виключно з української сировини. На внутрішньому ринку виробництво компанії споживачі оцінили гідно. Товариство має усі фінансові та виробничі потужності, щоб збільшити обсяги виробництва. Ці фактори дозволили швидко вийти на зовнішні ринки та адаптуватися під нову кон'юнктуру ринку.

РОЗДІЛ 2

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ТДВ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ №1»

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку кондитерської продукції

Світовий ринок кондитерських виробів це ринок, який швидко еволюціонує. Смаки споживачів постійно змінюються, трансформуються, також на ринку часто з'являються нові гравці, що зумовлено швидким ростом рівня споживання.

Кондитерські вироби це солодоші, які характерні високою харчовою цінністю, яскравим візуальним оформленням. Ключова сировина для приготування продукції є цукор і його замінники, наприклад, мед або фруктоза. До складу виробів найчастіше входять такі інгредієнти: борошно, молоко, жири, какао, горіхи, харчові барвники.

Кондитерські вироби поділяються на три групи:

- цукристі – карамельні цукерки, ірис, зефір, пастила, східні солодоші, желейні цукерки та ін.
 - шоколадні – батончики, плитки шоколаду, шоколадні цукерки та ін.
 - борошняні – торти, тістечка, пряники, сушки, вафлі, сухарі, пряники та ін.
- [12].

Компанія ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1», як було зазначено вище у розділі 1.2 (табл. 1.7), у зовнішньоекономічній діяльності більше всього експортує продукцію виробленої з борошна, тому автор вважає більш доцільно проаналізувати ринок борошняних кондитерських виробів (4х значний код УКТЗЕД 1905), а саме «хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби, з вмістом або без вмісту какао; вафельні пластини, порожні капсули, придатні для використання у фармацевтиці, вафельні облатки для запечатування, рисовий папір та аналогічні продукти:- пряники» за 6-ти значним кодом УКТЗЕД 190520 (надалі-пряники).

За даними Державної статистичної служби України, за 2020 рік Україна експортувала пряників на суму 4,72 млн. доларів США, що на 7,51% більше, ніж у 2019 році. Незважаючи на карантинні обмеження по всьому світі, Україна збільшила кількість експорту продукції борошняних кондитерських виробів (пряників) у натуральному вимірі на 1,73% (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Експорт пряників за 2016-2020 рр. в Україні

Показник	Рік				
	2016	2017	2018	2019	2020
Кількість, тонн	2 925,60	3 432,31	3 964,14	4 154,72	4 226,75
Вартість, млн.дол.США	2,94	3,47	4,15	4,39	4,72
Приріст у натур. вимірі, %	-	17,32	15,49	4,81	1,73
Приріст у грош. вимірі, %	-	17,98	19,62	5,81	7,51

Джерело: розроблено автором на основі [13]

У 2019 році світовий експорт пряників становив 102,08 тис. тонн, що у вартісному еквіваленті дорівнює 357,18 млн. доларів США. У 2020 році світовий експорт у кількісному еквіваленті зменшився до 99,51 тис. тонн і склав 97,48% від показників 2019 року. В грошовому вимірі ситуація показує діаметрально протилежний результат, світовий експорт збільшився до 361,72 млн. доларів США, і становить 101,27% від минулорічних показників.

З 2016 по 2020 роки світовий експорт в рамках категорії УКТЗЕД 190520 показував зростаючі показники в середньому на 5,97% щорічно. Найбільший приріст був у 2016-2018 роках і становив 10-14% у вартісному еквіваленті. У 2019 році, приріст був від'ємний і становив -2,5%.

Найбільшими експортерами в світі є Канада (яка експортує 23,5% всього світового обсягу пряників), Німеччина (22,5%), Польща (10%), Великобританія (8,4%), Бельгія (5,2%), Бразилія (5,2%), Нідерланди (2,9%), Італія (2,2%), Іспанія (1,7%), Росія (1,5%) (рис. 2.1). Усього 10-ть перших країн мають долю у розмірі 83,2% від усього світового експорту. З 2016 року цей показник зріс на 11,8% (Додаток Є).

Щорічний приріст експорту пряників 10-ти перших країн проілюстровано на рисунку 2.1. Проаналізувавши показники, найбільший приріст демонструють Польща (12%), Бразилія (11%) та Канада (9%), від'ємний приріст демонструють Великобританія (-7%) та Нідерланди (-2%).

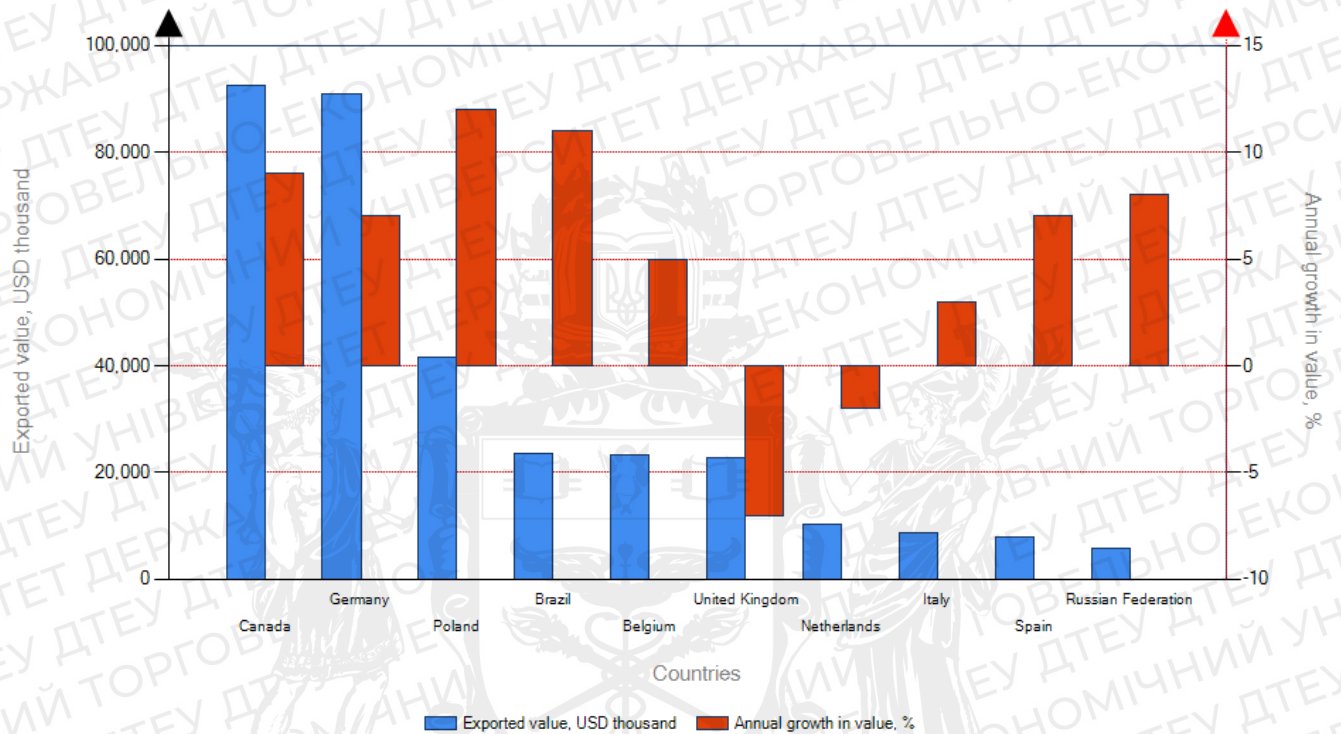


Рисунок 2.1. Показники приросту експорту пряників за країнами

Джерело: складено автором на основі [14]

Ситуація з імпортом пряників виглядає іншим чином. У 2019 році світовий імпорт становив 353,42 млн. доларів США у той час, як у 2020 році - 365,99 млн. доларів США, тобто зріс на 3,6%. У кількісному вимірі відбулося зменшення на -3,77% порівняно з 2019 роком, з 112,20 до 107,97 тис. тонн.

Протягом 5 років з 2016 по 2020 рр. в середньому приріст складав щорічно 7,2%, що більше ніж показники світового експорту. Найбільший приріст відбувся у 2017 році, і становив 13,2%, а найменший у 2019-му – 1,3%.

Основними світовими імпортерами борошняної кондитерської продукції (УКТЗЕД 190520) за 2020 рік є США (27,2% від світового імпорту), Франція (11,2%), Німеччина (7,9%), Австрія (4,4%), Словаччина (4,2%), Великобританія (4,2%), Польща (3,7%), Канада (2,6%), Бельгія (2,4%), Італія (2,4%). Усього ж ці

країни займають частку у розмірі 70,2% від усього світового імпорту з вартісним показником 257 млн. доларів США і кількісним - 64,99 тис. тонн (Додаток Ж).

На рисунку 2.2 показано щорічний приріст імпорту за країнами, де Словаччина демонструє найвищі результати з показником 67%. Також швидкий приріст демонструють Італія (20%) та Бельгія (14%). Найнижчі показники показують Великобританія (-13%) та Франція (-5%).

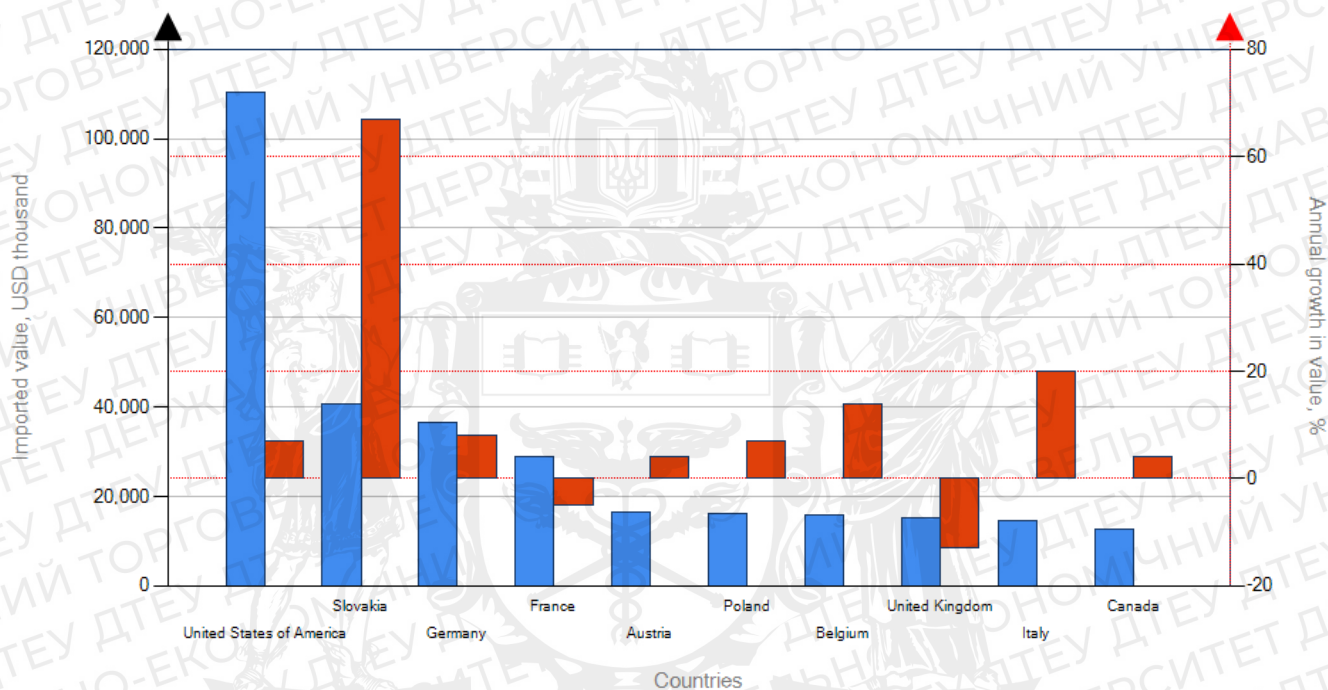


Рисунок 2.2. Показники приросту імпорту пряників за країнами

Джерело: складено автором на основі [14]

Провівши компаративний аналіз показників основних країн імпортерів (табл. 2.3) можна зробити висновок, що найменша вартість однієї тонни в Італії і становить 2935 доларів США, а найбільша у Сполучених Штатів – 5109 доларів США. Те, що стосується середньої відстані до країни, то мінімальний серед усіх показник продемонструвала Словаччина 282 км, а максимальний Канада – 6953 км. Серед десяти наведених країн у більшості середній митний тариф на продукцію 190520 становить 6,3% і тільки у двох, США та Канади, цей показник дорівнює 0% та 1,5% відповідно. Така ж сама ситуація і з кількістю нетарифних вимог. У всіх країн, окрім США та Канади, 39 нетарифних вимог. При проведенні аналізу показників рейтингу ведення бізнесу, який формується з 190 країн, можна

побачити, що США зі списку займає перше місце, за нею йде Великобританія. Найгірший рейтинг у Бельгії й Італії.

Таблиця 2.3

Компаративний аналіз країн імпортерів пряників

Країни	Вартість млн. дол. США	Кількість, тис. тонн	Вартість однієї тонни у дол. США	Середня відстань до країни у км	Середній митний тариф, у %	Рейтинг легкості ведення бізнесу	Кількість нетарифних вимог
1. США	99,50	19,48	5109	2369	0	6	33
2. Франція	40,91	10,84	3774	583	6,3	32	39
3. Німеччина	29,02	8,79	3301	738	6,3	22	39
4. Австрія	15,96	4,08	3913	538	6,3	27	39
5. Словаччина	15,45	4,10	3767	282	6,3	45	39
6. Великобританія	15,40	4,24	3630	1510	6,3	8	39
7. Польща	13,45	4,03	3334	645	6,3	40	39
8. Канада	9,52	2,09	4556	6953	1,5	23	34
9. Бельгія	8,95	4,33	2070	367	6,3	46	39
10. Італія	8,84	3,01	2935	1122	6,3	58	39

Джерело: складено автором на основі [14]

Пандемія Covid-19 вплинула на попит на світовому ринку борошняної кондитерської продукції. Під час запровадження активних карантинних заходів рівень виробництва в світі впав через порушення логістичних зав'язків між країнами що призвело до переорієнтування компаній на виробництво товарів для населення власної країни чи країн сусідів. У випадку ж коли виробництво перевищувало внутрішній попит, підприємства зменшували випуск товарів – це все вплинуло на кількість експорту та імпорту, що зазначено в додатках Є та Ж. Також можна зробити висновок про започаткування нових вподобань споживачів і виражаються вони в:

- Переосмисленні цінностей здоров'я. Пандемія призвела до попиту на використання корисних інгредієнтів без домішок, органічних продуктів та обов'язкове роз'яснення користі споживання на упаковці та в маркетингових матеріалах.

- Прозорості продукції. Для споживачів все більше стала грати роль обізнаність в інгредієнтах, які використані при виготовленні товару, та місце їх походження [15].

Лідером продуктів без барвників та консервантів є регіон Північної Америки з показником у 22,5% та Європа – 14,7%. Близький Схід, Африка та Азія займають перші позиції в сегменті халяль. Низький (знижений) зміст алергенів найбільш притаманний продукції з Північної Америки – 24,2%. Споживачі з Європи найбільше надають перевагу екологічно чистим продуктам. Кошерна продукція найцікавіша для Північної Америки 57,2%, а найменш - для Європи 2% (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Світові тренди виробництва борошняних кондитерських виробів

Частини світу Світові тренди	Близький Схід та Африка	Латинська Америка	Північна Америка	Європа	Азія	Світ
Без барвників/Консервантів	12,8%	11,3%	22,5%	14,7%	10,3%	13,1%
Етична/Екологічна упаковка	10,4%	16,8%	22,4%	16,0%	5,5%	12,7%
Соціальні медіа	11,0%	17,3%	23,4%	10,1%	10,5%	12,4%
Етична/Переробна упаковка	10,2%	14,8%	21,9%	15,2%	4,9%	11,7%
Халяль	24,0%	0,9%	1,3%	1,1%	21,8%	10,2%
Низький/Відсутність/Знижений вміст алергенів	5,2%	12,5%	24,2%	10,5%	3,8%	9,1%
Низький/Відсутність/Знижений вміст трансжирів	10,2%	14,5%	11,5%	7,6%	5,7%	8,5%
Кошерний	10,6%	9,0%	57,2%	2,0%	2,5%	8,3%
Етичний - екологічно чистий продукт	4,6%	4,0%	5,4%	14,0%	2,2%	6,9%

Джерело: складено автором на основі [15]

Проводячи аналіз основних тенденції розвитку світового ринку пряників слід звернути увагу на визначення найперспективніших ринків збуту (рис. 2.3).

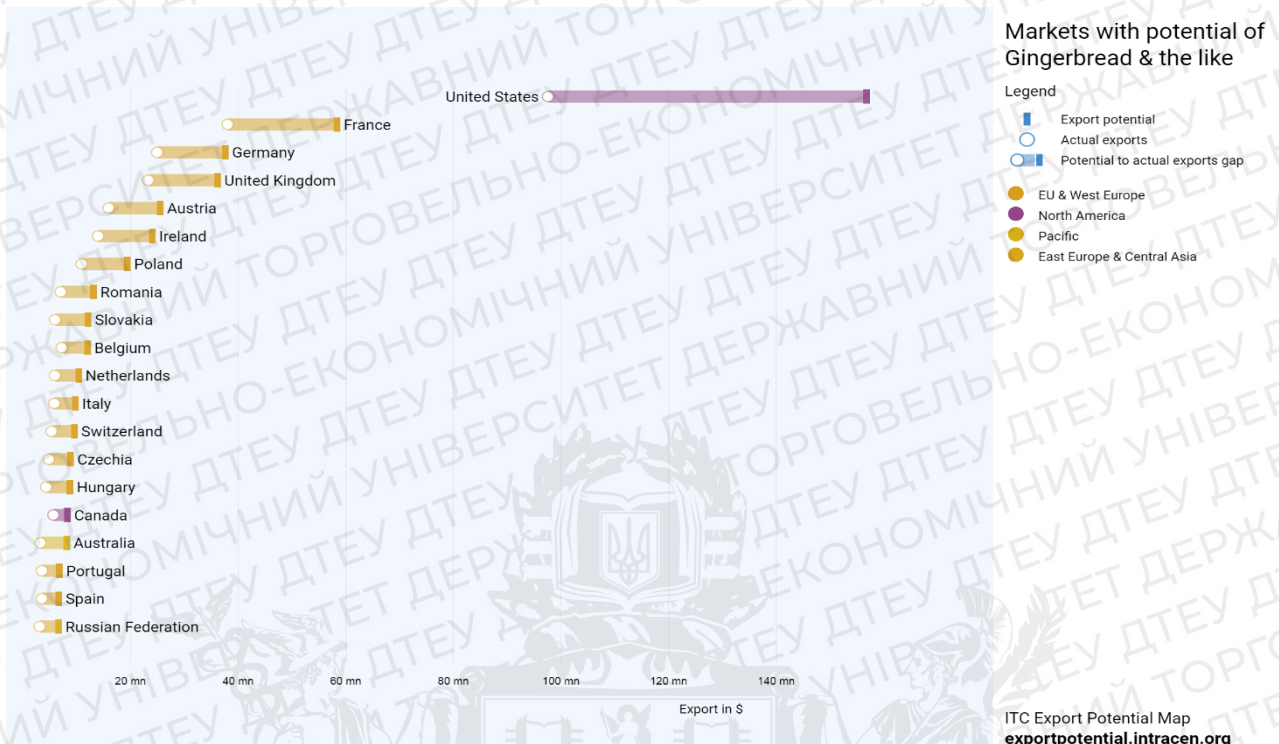


Рисунок 2.3. Потенційні ринки збуту

Джерело: [16]

Серед зазначених 20 країн найбільшими потенціальними ринками для світового експорту пряників є США, Франція та Німеччина. Сполучені Штати демонструють найбільшу абсолютну різницю між потенційним і фактичним експортом у вартісному вираженні, залишаючи простір для реалізації додаткового експорту на суму 71 млн.. На другому місті Франція, яка потенційно ще може імпортувати 24 млн. доларів США, на третьому – Німеччина з показником 15 млн. доларів США. Більшість з країн списку мають лідируючі позиції у імпорті продукції як за кількісним, так і вартісним показниками (Додаток Ж). Також слід зазначити, що тільки дві країни рейтингу на відносяться до Європи – це США та Канада. З цього можна зробити висновок, що ринки Південної Америки та Європи відкриті до зростання і є потенційними покупцями продукції УКТЗЕД 190520.

У підсумку проведеного аналізу світового ринку кондитерської продукції, зокрема пряників, можна зробити висновок, що цей вид товару буде користуватися все більшим попитом, а ринок зростатиме. Однак виробництво продукції, через ситуацію з пандемією Covid-19, отримає деякі зміни. Виробники почнуть замінити

шкідливі складові товарів, або шукати їм аналоги, наприклад цукор на фруктозу або мед. Пов'язано це з переорієнтацію споживачів на більш корисну продукцію. Найближчі роки лідируючими експортерами будуть залишатися Канада й Німеччина, а імпортерами – США та Франція. З потенційних ринків збуту у яких буде простір для реалізації додаткового експорту у Північній Америці це Канада та США, у Європі – Франція та Німеччина. В основному це пов'язано з низькими митами або нетарифними вимогами.

2.2. Оцінка перспектив експорту кондитерської продукції ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» до Канади

Важливим кроком у підготовці до експорту кондитерської продукції до Канади є розуміння канадського ринку. Перед виходом на будь-який ринок важливо оцінити перспективи роботи з ринком, проаналізувати потенційних партнерів та споживачів, розуміти, хто є конкуренти, а хто – потенційні покупці. Ретельне дослідження ринку показує, чи зможе компанія експортувати свої товари до Канади. Таке дослідження має бути як загальним (країни в цілому), так і специфічним щодо товару.

Канада за розміром економіки у 2020 році займає 9-те місце у світі з показником ВВП у 1,64 трильйона доларів США [17]. Через пандемію COVID-19, ВВП зменшився на 6,428%, порівняно з 2019 роком [18]. Канадський ВВП на душу населення у 2020 році становив 43241,62 доларів США, що є 29-м місцем у світовому рейтингу [19].

Канада – одна з десяти країн світу з найкращими показниками торгівлі. Зокрема, імпорт Канади у 2020 році склав 414 млрд. доларів США (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Показники торгівлі Канади 2016-2020 рр., у млн. доларів США

Рік	2016	2017	2018	2019	2020
Експорт	389 991	420 665	450 743	446 160	390 954
Імпорт	412 940	443 651	470 466	464 002	414 809
Товарооборот	802 931	864 316	921 209	910 162	805 763
Торговий баланс	-22 949	-22 986	-19 723	-17 842	-23 855

Продовження таблиці 2.4

Темпи росту експорту	-	7,87	7,15	-1,02	-12,37
Темпи росту імпорту	-	7,44	6,04	-1,37	-10,60

Джерело: розроблено автором на основі [20]

Обсяг торгівлі товарами становить 54,5% ВВП [21]. Канада є провідним світовим імпортером. Обсяг імпорту країни втричі перевищує обсяг імпорту США на душу населення. Це великий ринок з високим рівнем доходу, а також диверсифікацією споживчих смаків та уподобань [22].

Проаналізувавши основних експортерів продукції 190520 (пряники) можна зробити висновок, що найбільше до Канади у 2020 році постачала Італія – 1260 тонн на загальну суму 6303 тис. доларів США, а найменше Австрія – 6 тонн на суму 31 тис. доларів США. Також серед країн є і Україна, яка займає 8-ме місце у рейтингу з кількісним показником 21 тонна і вартісним – 36 тис. доларів США (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

**Основні експортери пряників до Канади 2016-2020 рр., млрд. доларів
США**

Експорте ри	2016		2017		2018		2019		2020	
	Вартіс ть тис. дол. США	Кількіс ть тонн	Вартіс ть тис. дол. США	Кількіс ть тонн	Вартіс ть тис. дол. США	Кількіс ть тонн	Вартіс ть тис. дол. США	Кількіс ть тонн	Вартіс ть тис. дол. США	Кількіс ть тонн
1. Італія	6083	1482	6723	1559	6896	1555	9061	1792	6303	1260
2. Німеччина	1069	283	1167	307	1311	316	1257	305	1206	264
3. США	393	42	405	72	765	143	363	243	666	175
4. Бразилія	444	123	690	162	674	180	767	206	643	172
5. Польща	163	46	271	85	196	57	199	75	218	67
6. Нідерланди	80	32	113	38	98	38	51	20	88	35
7. Перу	21	7	13	4	24	7	34	8	39	11
8. Україна	25	20	26	13	42	20	30	18	36	21
9. Росія	31	13	41	18	33	15	26	13	33	15
10. Австрія	45	8	42	8	30	6	27	6	31	6

Джерело: розроблено автором на основі [14]

Канадський ринок великий і різноманітний як у кількісному, так і у якісному вимірах. На 2020 рік населення Канади становить 38 мільйонів людей [23]. Офіційні мови французька та англійська. Серед усього населення приблизно 1,3 мільйона українців. Це одна з найбільших у Канаді діаспор, що безумовно розширює перелік товарів, які можуть бути експортовані. Початково українці іммігрували до провінцій прерій (Манітоба та Саскачеван), але останнім часом також освоюють провінції Онтаріо та Квебек [24, С. 21].

Також суттєвим показником є віковий розподіл населення. За останніми даними середній вік мешканця Канади дорівнює 40,9 років, з яких середній вік чоловіків – 39,8 років, а жінок – 41,9. Більш детальний розподіл наведено на рисунку 2.4. Також очікується, що до 2031 року 25% населення Канади становитимуть люди старші за 65 років. Ці показники дуже важливі, адже експорт ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» спеціалізується на продажі товарів групі людей, вихідців з колишніх пострадянських країн, тобто тим, кому понад 45 років.

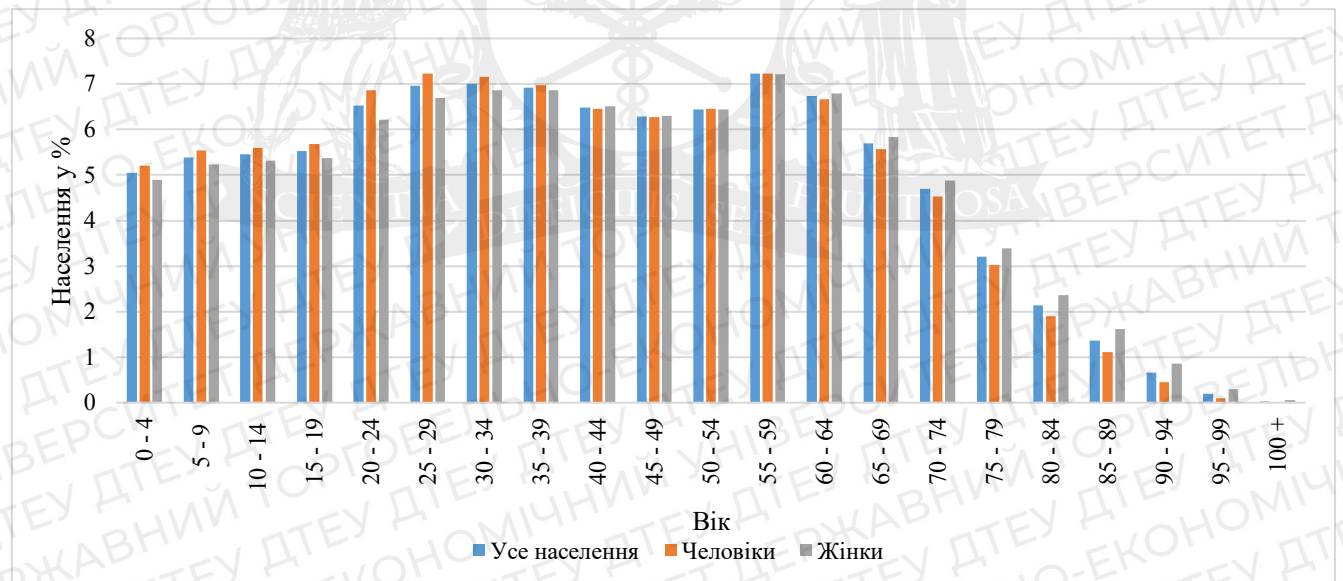


Рисунок 2.4. Населення Канади за віком у 2020 р., %

Джерело: складено автором на основі [24]

Мешканців Канади, яким за 45 років, можна віднести до двох вікових груп. Перша група це населення віком від 50 до 69 років, друга – це ті, кому більше 65. Перші орієнтуються: на якість, на вироби нішевого асортименту, на натуральні

інгредієнти; друга – на комфорт, на користь для здоров'я, на безпечність та простоту використання [24, С. 24].

Для споживачів в Канаді важливі екологічні аспекти виробництва товарів. Саме вони формують тенденції попиту на ринку. Споживачі надають перевагу тій продукції, яка має мінімальний вплив на довкілля як на етапах виготовлення, експлуатації, так і по завершенню життєвого циклу.

Не менш важливим чинником для дослідження ринку є визначення пріоритетів споживання. Тенденції на ринку наступні, люди, яким більш ніж 45 років обирають продукцію без штучних барвників, з традиційного зерна, без антибіотиків, без глютену, без цукру, еко-продукти та ін. Більш детально з тенденціями та вподобаннями можна ознайомитись на рисунку 2.5.

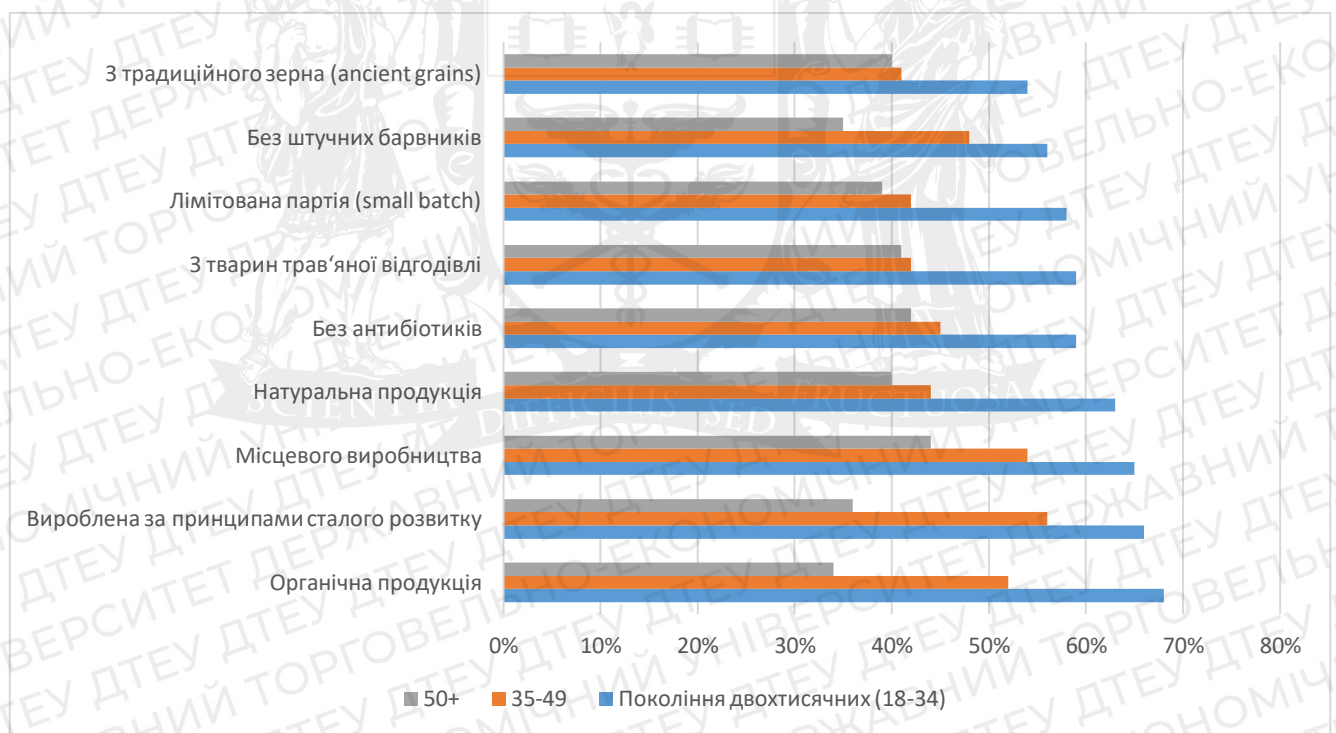


Рисунок 2.5. Тенденції розвитку ринку Канади

Джерело: складено автором на основі [24, С. 29]

Наразі між Україною та Канадою укладена угода про вільну торгівлю під назвою CUFTA. Угода передбачає скасування ввізних мит на імпорту 98% українських товарів [24, С. 9]. Під цей перелік підпадає продукція, яка експортується Товариством з додатковою відповідальністю «Запорізький

хлібокомбінат №1», в тому числі пряники. Це дозволяє експортувати товар з кодом 190520 з митним тарифом у 0%.

Окрім тарифних бар'єрів для експорту продукції діють також нетарифні, як з української сторони, так і з канадської. З українського боку для того, щоб експортувати борошняні кондитерські вироби до Канади підприємству не треба проводити будь-який контроль за продукцією, окрім випадків, зазначених у наказі Мінфіну від 02.12.2016 № 1058 починаючи з 13.01.2017 року (Додаток 3). Щодо Канади, то для роботи з ринком обов'язковою умовою є наявність сертифікації SFCL [26], та дотримання вимог зазначених в додатку II.

Критично важливим є упаковка, яка повинна містити інформацію про продукт харчування. Товар повинен мати наступну інформацію:

1. Загальна назва (Common Name);
2. Вага нетто (Net Quantity);
3. Найменування та основна адреса виробника (Name and Principal Place of Business);
4. Термін придатності та інструкції щодо зберігання товару (Durable life date, storage instructions);
5. Список інгредієнтів (List of Ingredients);
6. Харчова цінність (Nutrition Facts Table, NFT).

Інформацію всю слід чітко зазначити на упаковці для того, щоб покупець міг легко з нею ознайомитись. Також усе маркування має бути наведена двома мовами: *англійською та французькою*, та відповідати вимогам мінімального розміру шрифту і дорівнювати 1,6 мм [27].

У більшості своїй канадські мережі не працюють на пряму із закордонним виробником, і для того, щоб увійти на ринок потрібно шукати дистриб'юторів, які працюють з товарами для жителів з пострадянських країн. Основні дистриб'ютори надані в додатку ІІ.

На ринку з потужних дистриб'юторів пострадянських товарів присутні 3 компанії, які ділять ринок Канади:

1. EAST WEST FOOD Distribution – основний партнер Ватутінський (Донецький) БКК;
2. KNV Corp – основний партнер Київхліб;
3. Wonder Berry North America Inc. - Основний партнер Franzeluta (Молдова).

Підсумувавши усе вищенаведене Канада є одним із найпріоритетніших напрямків експортування. Такий висновок ґрунтується на показниках ВВП, де країна займає 9-те місце, ВВП на душу населення – 29-те місце. Обсяг торгівлі товарами становить 54,5% ВВП, це ринок з високим рівнем доходу та диверсифікацією споживчих смаків та уподобань. Критично важливим чинником привабливості Канади, як ціллю до експорту продукції ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» – є велика діаспора українців та людей з пострадянських країн, для яких традиційний смак продукції буде привабливим та знайомим. Середній вік мешканця Канади дорівнює 40,9 років, з яких середній вік чоловіків – 39,8 років, а жінок – 41,9, це важливо, адже вихідцям та емігрантам з колишніх пострадянських країн, зараз понад 45 років.

Між Україною та Канадою укладений договір про вільну торгівлю CUFTA, що передбачає скасування ввізних мит на імпорт 98% українських товарів в тому числі і продукція «Запорізького хлібокомбінату №1», що у майбутньому може експортуватися, але однією з умов 0% ставки мита є повністю українське виробництво, підтверджене відповідним сертифікатом. Це зробить товари більш конкурентоспроможними. З приводу тенденцій розвитку можна виділити тенденції виробництва: без глютену, без цукру, без барвників, а також екологічне виробництво. Товариство певною мірою відповідає цим показникам.

Через війну експортна діяльність України отримала негативні наслідки. З яких можна виділити - мобілізацію економіки для воєнних потреб, руйнування інфраструктури, блокування портів. Все це не дозволяє Товариству здійснювати, як раніше, експорт звичайними маршрутами та способами. Через те, що експорт в Канаду відбувається виключно морським шляхом, то спочатку потрібно вивозити вантажівками продукцію за кордон, а тільки потім вантажити на судна, що збільшує вартість кінцевого контракту, і робить товар менш

конкурентоспроможним. Однак взагалі будь-яка українська продукція буде користуватися значним попитом через світову підтримку, а від російської будуть відмовлятися. Особливо це важливо в Канаді, де, як було зазначено вище, проживає велика діаспора етнічних українців.

Грунтуючись саме на цих показниках, які були попередньо викладені, автор дипломної роботи радить використовувати ринок Канади для експорту пряників.



РОЗДІЛ 3

РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ТДВ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ №1»

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» до Канади

Обираючи новий ринок для експорту продукції будь-яка компанія повинна розуміти для чого вона це робить, яка мета здійснення експортної діяльності. Це може бути або пропозиція нового товару на новий ринок, або розширення присутності на існуючому зовнішньому ринку через товарну диверсифікацію експортного портфелю, або задля експансії на новий ринок збуту.

ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» шукає нові ринки для своєї продукції, яка орієнтована на жителів колишніх пострадянських країн, а також на українську діаспору. Саме тому за підсумками розділу 2 найбільш пріоритетним ринком є Канада.

Серед товарів, які компанія виводить на зовнішній ринок є пряники, печиво вівсяне та кукурудзяне, рахат-лукум, сушка та ін. (повний перелік експортної продукції, наведено в додатку Е). Географія зовнішньоекономічної діяльності підприємства різноманітна і ведеться вже у багатьох країнах, починаючи з 2015 року, у тому числі і в Північній Америці. Це дозволить компанії швидко пристосуватися до нового ринку у Канаді.

Регуляторна політика України є невід'ємною складовою експорту продукції за кордон і ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» повністю відповідає усім стандартам, які прописані у законодавстві України. Компанія за результатами перевірки отримала сертифікати ДСТУ ISO 9001:2009 (ISO 9001:2008) «Системи управління якістю. Вимоги», а також ДСТУ ISO 22000:2007 (ISO 22000:2005) «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга». Також, Товариство отримало сертифікацію НАССР (система забезпечення безпеки та якості під час виробництва та обігу

харчових продуктів) у 2010 році. Відповідність вимогам законодавства дозволяє хлібокомбінату безперебійно експортувати продукцію на зовнішні ринки.

Основним законодавчим актом, який закріплює правові засади здійснення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняними суб'єктами господарювання, є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» у редакції від 01.08.2021р.

Експортуючи продукцію до Канади, товар повинен отримати «Якісний сертифікат (Quality Certificate)» та «Сертифікат походження (Certificate of origin)». Перший зазначає відповідність усім нормам та правилам виготовлення, другий – надає країні імпортеру інформацію про використання виключно українських складових.

Виходячи з ситуації, яка зараз склалася в Україні та світі через війну, захоплення територій, санкції та економічний тиск експорт певних видів товарів ускладнений, а деяких, в тому числі і продукції ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1», неможливий. Адже по-перше, усі потужності підприємства працюють на український ринок, щоб задовольнити попит населення, направити гуманітарні вантажі в окуповані райони, постачати продукцію для армії; а по-друге, для того, щоб експортувати товари до Канади, потрібно задіяти водний транспорт, що є, наразі, неможливим.

При здійсненні експортних операцій дуже важливу роль грає ресурсне забезпечення. Товариство, за інформацією, викладеною у розділі 1, має усі ресурси для того, щоб задовольнити попит усіх іноземних контрагентів, а також розширити ринок збуту. Але слід зазначити такий чинник, як доступність сировини. Під час війни, коли частина території окупована, у тому числі більше ніж дві третини усієї Запорізької області, проблеми з постачанням сировини будуть відігравати все сильнішу роль у виробництві. Холдинг HD Group, до якого входить ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» втратив один заводи у м.Бердянськ та у м.Мелітополь, а також зменшив обсяг діяльності на хлібзаводі у м.Оріхів. Більше того, зерно, яке належало компанії, зараз вивозиться до Росії, що ніяким чином не може позитивно відобразитися на діяльності підприємства.

Після закінчення війни компанія буде мати можливості для здійснення безперервного експорту до вибраних країн, в тому числі в Канаду. Для цього ТДВ має якісне кадрове забезпечення, а саме передовий відділ ЗЕД з першокласними спеціалістами, має можливість залучити як власні фінансові ресурси, так і кредитні, а також, хоч і з певними складнощами, доступ до сировини.

ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» у 2018 році вже здійснював експортну діяльність у Канаді. Отже пристосування продукції компанії до стандартів та вимог імпортера, проаналізованих у розділі 2, не викличе складнощів.

Здійснення експортної операції ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» можна схематично відобразити у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Етапи здійснення експортної діяльності

Етапи експорту	Початок	Тривалість	Кінець
Пошук контрагентів та контактування з ними	01.05.22	7 днів	07.05.22
Надсилання комерційного пропозиції потенційним імпортерам	08.05.22	3 дні	10.05.22
Узгодження товарних позицій	11.05.22	3 дні	13.05.22
Підписання контракту	14.05.22	14 днів	27.05.22
Отримання 100% предоплати	28.05.22	3 дні	30.05.22
Отримання супровідних документів та їх верифікація	31.05.22	5 днів	04.06.22
Підготовка, фасування та відправлення вантажу	05.06.22	30 днів	04.07.22
Доставка вантажу в пункт призначення	05.07.22	45 днів	18.08.22

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

Експортна операція поділяється на вісім етапів, які усереднено займають 110 календарних днів. Для того, щоб відобразити це на графіку доречно буде використати діаграму Ганта (рис. 3.1).



Рисунок 3.1. Діаграма Ганта

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

Компанії на ринку України, при веденні бізнесу, стикаються з певними ризиками ендегенного та екзогенного характерів. Саме тому економічна діяльність підприємств, у тому числі ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1», повинна здійснюватися враховуючи ці ризики. На основі проведеного аналізу, автор виокремив основні ризики для Товариства та навів їх у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Визначення екзогенних та ендегенних ризиків

Екзогенні ризики	
Політичні фактори	Повна переорієнтація на внутрішнього споживача через війну
Війна	Заборона на експорт окремих видів продукції
Військовий стан	Часткове закриття кордонів
Нестабільна ситуація в країні	Фінансові фактори
Мобілізація економіки	Коливання на валютному ринку
Бюрократизм	Регулювання цін на продукцію
Неякісне державне управління	Нестабільність національної валюти
Корупція	Неефективність інвестицій

Продовження таблиці 3.2

Збільшення інфляції	Внутрішня та зовнішня міграції
Високі податки	Знищення врожаю
Соціально-економічні фактори	Екологічні фактори
Знищення інфраструктури	Зміна клімату
Мобілізація населення	Аномальні перепади температури
Зміна попиту на товари	Забруднення пестицидами ґрунту та повітря
Скорочення купівельної спроможності	Велика кількість територій потребує розмінування
Ендогенні ризики	
Зміна штату працівників	Зміна структури основних виробничих фондів
Коливання цін на енергоносії	Скорочення виробничої лінії
Велика кількість неавтоматизованого виробництва	Зміна кількості інвестицій
Зміна рентабельності та дохідності підприємства	Перебої ланцюгів поставок

Джерело: складено автором на основі [28, 29]

Наразі найбільш впливовими ризиками є ті, які прямо або опосередковано викликані війною. Вони наносять підприємству суттєву шкоду та не дозволяють у найближчий час показати економічне зростання.

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Канади

Один з ключових аспектів проведення експортної операції між підприємствами це укладення договору (контракту). Для того, щоб зробити прогнозу оцінку результативності експортної операції потрібно проаналізувати зміст контракту, а потім, гуртуючись на показниках, зазначених у договорі, здійснити розрахунок потенційного доходу від експорту, витрат експортера на реалізацію товару відповідно до умов поставки, а також прибуток, ефективність, рентабельності від експорту.

За основу узятий типовий контракт підприємства ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1», наданий у додатку Й, який послужив прототипом нового договору з потенційним експортером. Контракт під номером 1 EX/2022/00/00 від 10 травня 2022 року складається з 10 розділів написаних українською та англійською мовами.

У преамбулі зазначені сторони договору. З однієї сторони Товариство з додатковою відповідальністю «Запорізький хлібокомбінат №1» в особі генерального директора Галич Л.І, що виступає Продавцем, а з іншою East-West Foods Distribution Inc, в особі директора Азаров А. А., що виступає Покупцем.

Предметом контракту виступає асортимент продукції, який зазначений у додатковому документі – специфікації. Також у цьому пункті зазначається ціна на весь асортимент Товару, вартість контракту та валюта контракту, яка становить 8000 доларів США.

Наступний розділ деталізує умови постачання товару від одного контрагента іншому. Основний базис постачання FCA Incoterms 2020 із міста Запоріжжя з терміном відвантаження у 14 робочих днів із моменту надходження коштів на розрахунковий рахунок. Також, в обов'язковому порядку, фіксується перелік документів, які надаються Продавцем, а саме:

- інвойс (Додаток І);
- специфікація (Додаток К);
- міжнародна товарно-транспортна накладна (CMR) (Додаток Л);
- сертифікат походження (Certificate of origin) (Додаток М);
- якісний сертифікат (довідка про склад) (Додаток Н);
- пакувальний лист (Додаток О).

Пункт третій «Якість товару. Упаковка і маркування. Приймання товару» узгоджує стандарти та технічні умови продукції і потребує зберігання товару як для Покупця, так і Продавця при умові $t^{\circ} (18 \pm 5)^{\circ}$ з відносною вологістю повітря не більше 75%, з маркуванням, узгодженим з Покупцем, яке включає такі дані:

- найменування товару;
- вага нетто;
- вага брутто;
- найменування та адреса виробника Товару;
- умови транспортування та зберігання;
- термін придатності або дата виготовлення.

У четвертому пункті прописується порядок розрахунку. Покупець зобов'язаний протягом 48 годин проінформувати Продавця про здійснений платіж із зазначенням суми, номера та дати переказу, також передати електронною поштою Продавцю копію платіжного доручення з позначкою банку про проведення платежу. Дата оплати товару вважається день надходження грошових коштів на рахунок Продавця.

У блоці номер п'ять зазначаються рекламация і відповідальність сторін, що протягом 30 днів з дня отримання товару неналежної якості Покупець має право, при проведенні експертизи, висувати вимоги заміни товару, тощо. У рекламация має бути зазначено:

- найменування товару;
- кількість, за якою заявляється рекламация;
- номер договору;
- реквізити транспортних документів;
- суть претензії;
- вимоги покупця.

У розділі про право власності та ризики загибелі узгоджується місце та спосіб передачі права власності, що фактично є детально розписана базисна умова FCA Incoterms 2020.

Наступними йдуть арбітраж та форс мажорні обставини. У першому пункті зазначається, що сторони при вирішенні розбіжностей повинні, шляхом переговорів, врегулювати суперечки, у іншому ж випадку звернутися до Міжнародного комерційного Арбітражного суду у місті Київ. У другому - зафіксовані форс-мажорні випадки, які викликані обставинами непереборної сили, наприклад, такими, які зараз відбуваються на території України.

Передостанній пункт декларує термін дії контракту та інші умови, згідно з якими контракт діє з моменту його підписання до 31 грудня поточного року, а також способи та терміни продовження договору. Усі зміни та доповнення до цього Контракту будуть дійсні лише за умови, що вони будуть викладені у письмовій формі та підписані уповноваженими на те представниками обох сторін.

Передбачувані зміни розглядаються іншою стороною у 10-денний строк від дня їх отримання. У разі виявлення розбіжностей чи двозначностей між українською та англійською версіями, вірним вважати український варіант.

І остання, резюмуюча частина контракту, це реквізити сторін, де висвітлюються юридичні відомості про Продавця та Покупця.

Грунтуючись на показниках, які при укладанні договору між контрагентами, зазначаються безпосередньо в самому контракті, а також в додатковій документації можна прорахувати потенційний дохід, витрати на реалізацію товару, прибуток та ефективність експортної діяльності (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Вихідні дані експортного контракту

Назва	Значення
Найменування товару	Пряники з фруктозою, 300 г
Код УКТЗЕД	1905201000
Країна імпортер	Канада
Умови поставки	FCA (м. Запоріжжя)
Кількість товару, од.	10000
Ціна за од. уп. на зовн. ринку, дол. США	0,8
Ціна за од. уп. на внутр. ринку, грн.	12,3
Собівартість од. товару, грн.	10,5
Курс НБУ на час здійснення платежів грн./дол.	29,55

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

Вартість однієї упаковки під назвою «Пряники з фруктозою, 300 г» (код УКТЗЕД 1905201000) на внутрішньому ринку коштує 12,3 грн. На зовнішньому ринку ціна досягає 0,8 доларів США, що при курсі на момент укладання контракту дорівнює 29,55 грн. У перерахунку на українську валюту – це 23,64 грн. Собівартість складає 10,5 грн. Умови поставки FCA з міста Запоріжжя, пункт призначення – Канада.

Розрахунки ефективності здійснення експортної операції між Товариством з додатковою відповідальністю «Запорізький хлібокомбінат №1» та East-West Foods Distribution Inc. наведені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Розрахунок ефективності здійснення зовнішньоторговельної операції

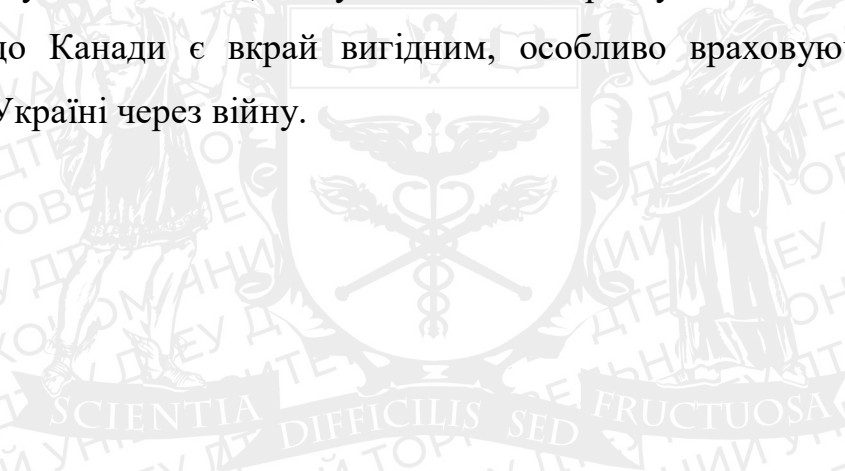
Показники	Механізм розрахунку	Результати розрахунку
Собівартість товару для експорту (СВ)	$СВ = \text{Обсяг} * \text{Ціна}$	$10000 * 10,5 = 105000 \text{ грн.}$
Обсяг реалізації на внутрішньому ринку (ВВЦ)	$ВВЦ = \text{Обсяг} * \text{Ціна вн.}$	$10000 * 12,3 = 123000 \text{ грн.}$
Вартість реалізації на внутрішньому ринку (Врвр)	Дані надані Товариством	13000 грн.
Експортні митні формальності, грн. (ЕФМ)	Дані надані Товариством	35000 грн.
Вартість перевезення, грн. (ВП)	Дані надані Товариством	5000 грн.
Вартість навантаження, грн. (ВН)	Дані надані Товариством	3500 грн.
Інші витрати (ІВ)	Дані надані Товариством	10000 грн.
Витрати, пов'язані з експортом (Вехр)	$Вехр = ЕФМ + ВП + ВН$	$35000 + 5000 + 3500 = 43500 \text{ грн}$
Валютна виручка (ВВ)	$ВВ = \text{Обсяг} * \text{Ціна} * \text{Курс}$	$10000 * 0,8 * 29,55 = 236400 \text{ грн.}$
Валовий дохід (ВД)	$ВД = ВВ - СВ - Вехр$	$236400 - 105000 - 43500 = 87900 \text{ грн.}$
Прибуток (П)	$П = ВД - \text{Інші витрати}$	$87900 - 10000 = 77900 \text{ грн.}$
Податок на прибуток (ПП)	$ПП = П * 18\%$	$77900 * 18\% = 14022 \text{ грн.}$
Чистий прибуток (ЧП)	$ЧП = П - ПП$	$77900 - 14022 = 63878 \text{ грн.}$
Ефект від операції, грн.:		
- при продажу на зовнішньому ринку	$Еехр = ОР_{\text{грн}} - (СВ + Вехр)$	$236400 - (105000 + 43500) = 87900 \text{ грн.}$
- при продажу на внутрішньому ринку	$Евр = ВВЦ - (СВ + Врвр)$	$123000 - (105000 + 13000) = 5000 \text{ грн.}$
Ефективність операції, грн./грн.:		
- при продажу на зовнішньому ринку	$Кеехр = ВВ / (СВ + Вехр)$	$236400 / (105000 + 43500) = 1,59$
- при продажу на внутрішньому ринку	$Кевр = ВВЦ / (СВ + Врвр)$	$123000 / (105000 + 13000) = 0,82$
Рентабельність після оподаткування	$Рент = ЧП / (СВ + Вехр) * 100\%$	$63878 / (105000 + 43500) * 100\% = 43\%$

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» та власних розрахунків

Отже, у результаті експортної операції валютна виручка становить 236400 грн. Валовий дохід дорівнює 87900 грн. при собівартість товару для експорту у 105000 грн та сукупних витратах при експорті у 43500 грн. Прибуток до оподаткування становить 77900 грн., а чистий прибуток з урахування 18% податку – 63878 грн.

У результаті проведення розрахунків експортної операції виявилось, що контракт є вигідним для Товариства і експорт продукції за кордон принесе підприємству більше коштів ніж реалізація на внутрішньому ринку. Коефіцієнт при продажу на зовнішньому ринку складає 1,59, а при продажу на внутрішньому – 0,82. Була прорахована рентабельність після оподаткування, що становила 43,5%.

За підсумками видно, що укладання контракту між компаніями та експорт продукції до Канади є вкрай вигідним, особливо враховуючи ситуацію, яка склалася в Україні через війну.



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За проведеною оцінкою виробничо-господарської діяльності та фінансового стану ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» можна зробити висновок, що підприємство за період 2016-2020рр. мало нестабільний фінансовий стан, проте спостерігається незначне зростання у 2020 році порівняно з 2019 роком. Загалом протягом п'яти аналізованих років Товариство отримало чистий прибуток у сумі 13829 тис. грн. Лише у 2017 році підприємство показало від'ємний показник (збиток) у розмірі 1231 тис. грн.

Ведення зовнішньоекономічної діяльності, такої як прямий експорт товарів дає хлібокомбінату наступні вигоди:

- за рахунок диверсифікації ринків збуту зменшуються ризики ведення бізнесу;
- отримання валютних надходжень для проведення закупівлі та модернізації нового устаткування;
- додаткове завантаження виробничих потужностей з метою зменшення умовно-постійних витрат;
- просування власної торгової марки на міжнародних ринках.

З 2015 року компанія веде експортну діяльність. Двадцять дві країни імпортують продукцію Товариства, що робить його одним із найбільших постачальників для людей з пост-радянських країн та емігрантів. За 2021 рік ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» експортувало 1946,15 тонн продукції на суму 2413,23 тис. доларів США. Основний обсяг припав на борошняні кондитерські вироби, а саме на пряники код УКТЗЕД 190520. З переваг компанії на зовнішньому ринку є висококваліфікований персонал відділу ЗЕД, високоякісна продукція (виключно з української сировини), фінансові та виробничі потужності (для збільшення обсягів виробництва).

Задля розширення зовнішньоекономічної діяльності найпріоритетнішим напрямком експортування є ринок Канади. Важливим чинником привабливості є велика діаспора українців та людей з пост-радянських країн, для яких традиційний смак кондитерських виробів буде знайомим. Між Україною та Канадою укладений

договір про вільну торгівлю CUFTA, що передбачає безмитну торгівлю для товарів «Запорізького хлібокомбінату», що робить їх більш конкурентоспроможними.

Через війну експортна діяльність України отримала негативні наслідки. З яких можна виділити - мобілізацію економіки для воєнних потреб, руйнування інфраструктури, блокування портів. Все це не дозволяє Товариству здійснювати, як раніше, експорт звичайними маршрутами та способами. Для вирішення цієї задачі пропонується налагодити експорт морськими шляхами через порти інших країн, а саме Польщі (Гданськ) та Румунії (Константа). Разом з цим треба відновити участь у міжнародних продовольчих виставках, де шляхом індивідуальних зустрічей та реклами будуть налагоджені нові зв'язки.

При вирішенні практичної задачі визначення ефективності здійснення зовнішньоторговельної операції між Товариством з додатковою відповідальністю «Запорізький хлібокомбінат №1» та East-West Foods Distribution Inc. було розраховано достатню рентабельність та ефективність, щоб вважати укладення Контракту на поставку товару під назвою «Пряники з фруктозою, 300 г» УКТЗЕД 1905201000 доцільним.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт SMIDA. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/showform/13/212202>
2. Нова пошта: школа бізнесу. Як організувати структуру підприємства: актуальні види і формати. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://online.novaposhta.education/blog/yak-organizuvati-strukturu-pidpriyemstva-aktualni-vidi-i-formati>
3. Система Youcontrol. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://youcontrol.com.ua/ru/contractor/?id=6846333>
4. Астаф'єва В.А., студент, науковий керівник – Козак Ю.Г., д.е.н., проф. Наукова стаття: експортна діяльність підприємств: теоретичні аспекти дослідження. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/229.pdf>
5. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 1 серпня 2021р. № 959-ХІІ / Верховна Рада України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
6. Господарський кодекс України: Закон України від 12 січня 2022р. № 436-IV / Верховна Рада України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
7. Митний кодекс України: Закон України від 12 січня 2022р. № 436-IV / Верховна Рада України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
8. Про валюту та валютні операції: Закон України від 21 листопада 2021. № 2473-VIII / Верховна Рада України. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19>
9. Офіційний сайт Incoterms. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>
10. Українська класифікація товарів в зовнішньоекономічній діяльності (УКТ ЗЕД). [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://qdpro.com.ua/uktzed>

11. Офіційний сайт ТМ «Хлебодар». [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://hlebodar.ua/export/>
12. Брендингове агенство KOLORO. Аналіз ринку кондитерських виробів України: тенденції. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://koloro.ua/ua/blog/brending-i-marketing/analiz-rynka-konditerskikh-izdeliy-ukrainy-tendentsii.html>
13. Офіційний сайт Державна служба статистики. Зовнішня торгівля окремими видами товарів за країнами світу. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2021/zd/e_iovt/arh_iovt2021.htm
14. Система Trade Map. List of exporters for the selected product. Product: 190520 Gingerbread and the like, whether or not containing cocoa. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c190520%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
15. Офіційний ресурс Дія.Бізнес. Тренди світового ринку борошняних кондитерських виробів. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://export.gov.ua/industry/review/28>
16. Система Export potential map. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://exportpotential.intracen.org/en/markets/gap-chart?fromMarker=w&exporter=w&toMarker=j&whatMarker=k&what=190520>
17. Офіційний ресурс The World Bank. GDP in Canada. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=CA>
18. Офіційний ресурс The World Bank. GDP per capita growth in Canada. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=CA>
19. Офіційний ресурс The World Bank. GDP per capita in Canada. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD?locations=CA&most_recent_value_desc=true

20. Офіційний ресурс Unctad. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>
21. Офіційний ресурс The World Bank. Merchandise trade in Canada. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
https://data.worldbank.org/indicator/TG.VAL.TOTL.GD.ZS?end=2020&locations=CA&most_recent_value_desc=true&start=2020&view=map&year=2020
22. Офіційний ресурс Департамент економічного розвитку Чернігівської обласної державної адміністрації. Вільна торгівля з Канадою. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
https://www.chernihiv-oblast.gov.ua/news/2367/vilna_torgivlya_z_kanadoyu
23. Офіційний ресурс Кноема. Світовий атлас даних [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
<https://knoema.ru/atlas/%D0%9A%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%B4%D0%B0>
24. Практичний посібник з експорту до Канади для українських малих та середніх підприємств. – 2020. – 9-32с. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
<https://ukrlegprom.org/wp-content/uploads/i-can-export-canada.pdf>
25. Офіційний ресурс Statistic Canada. Canada population. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
<https://www150.statcan.gc.ca/t1/tb11/en/tv.action?pid=1710000501&pickMembers%5B0%5D=1.1&pickMembers%5B1%5D=2.1&cubeTimeFrame.startYear=2020&cubeTimeFrame.endYear=2020&referencePeriods=20200101%2C20200101>
26. Офіційний ресурс Statistic Canada. Automated Import Reference System (AIRS). [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
<https://inspection.canada.ca/importing-food-plants-or-animals/plant-and-plant-product-imports/airs/eng/1300127512994/1300127627409>
27. Офіційний ресурс Дія.Бізнес. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу:
https://export.gov.ua/agreement/71-ugoda_pro_vilnu_torgivliu_mizh_ukrainoiu_ta_kanadoiu

28. В. В. Матвеев, асистент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та логістики, І. К. Ярмоленко. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3739>
29. Бушило К. С. Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи / Оптимізація процесу виходу підприємства на зовнішній ринок. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/201146>
30. Система qdpro. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://qdpro.com.ua/goodinfo/1905201000>
31. Система Market Access Map. Market Access Conditions. [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=124&partner=804&product=190520&level=6>

ДОДАТКИ

Додаток А



ТДВ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ № 1»
Місцезнаходження: 07300 Київська обл., Вишгородський р-н,
м.Вишгород, пр.Івана Мазепи, буд.8
Адреса потужностей виробництва:
69032 м. Запоріжжя, вул. Верхня, 1
Код ЄДРПОУ 05486763 ІПН 054867608246, МФО 380805
р/р 26001555745 в АТ «Райффайзен Банк Аваль» м. Київ

НАКАЗ

« 01 » листопада 2017 г.

№ 488

На підставі ПРОТОКОЛУ № 30/10/2017 загальних Зборів учасників
ТОВАРИСТВА З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ЗАПОРІЗЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ № 1" від 30 жовтня 2017 року
приступаю до виконання обов'язків генерального директора з
01 листопада 2017 року.

Генеральний директор

Галич Л.І.

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький
хлібокомбінат №1»



**ДЕРЖСТАТ
ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ СТАТИСТИКИ У М.КИЄВІ**

вул. Тургенівська, 71, м. Київ, 04050
тел. (044) 486-71-38, факс (044) 486-71-38, E-mail: kievstat@kiev.ukrstat.gov.ua

Реєстраційний номер відомостей ГУС_2213

**ВІДОМОСТІ З ЄДИНОГО ДЕРЖАВНОГО РЕЄСТРУ
ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ УКРАЇНИ (ЄДРПОУ)**

**ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ЗАПОРІЗЬКИЙ
ХЛІБОКОМБІНАТ №1"**

Ідентифікаційний код	05486763	Правовий статус суб'єкта	ЮРИДИЧНА ОСОБА
Керівник	ГАЛИЧ ЛІЛІЯ ІВАНІВНА		
Телефон	0443627491		
Адреса електронної пошти	HZ1@HLEBODAR		
Орган державної реєстрації -	ВИШГОРОДСЬКА РАЙОННА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ		
Дата первинної реєстрації	21.01.1992		
Дата та номер останньої реєстраційної дії	24.06.2019 № 13341070025005641		
Місце проведення останньої реєстраційної дії	ВИШГОРОДСЬКА РАЙОННА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ КИЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ		
<u>Класифікаційні дані:</u>			
Місцезнаходження за КОАТУУ	8038500000	04070 М.КИЇВ, ПОДІЛЬСЬКИЙ Р-Н, ВУЛИЦЯ ІГОРІВСЬКА, БУДИНОК 11, ЛІТЕРА Б	
Організаційно-правова форма за КОПФГ	250	ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	
Інституційний сектор економіки за КІСЕ	S.11003	Нефінансові корпорації під іноземним контролем	

*Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький
хлібокомбінат №1»*

Види діяльності за КВЕД-2010:

- 10.72 Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання;
- 10.71 Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання;
- 46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин;
- 46.33 Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами;
- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;
- 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна.

Дата надання відомостей 02.07.2019

Виконавець МІНЧЕНКО А.В. Телефон 4820080

Заступник начальника



Н.М. Мельник

-
- КОАТУУ – Класифікатор об'єктів адміністративно – територіального устрою України
 - КОПФГ – Класифікація організаційно – правових форм господарювання
 - КВЕД – Класифікація видів економічної діяльності
 - КІСЕ – Класифікація інституційних секторів економіки

*Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький
хлібокомбінат №1»*

ВИПИСКА
з Єдиного державного реєстру юридичних осіб,
фізичних осіб-підприємців та громадських формувань
ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ЗАПОРІЗЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ № 1"

Ідентифікаційний код юридичної особи:
05486763

Місцезнаходження юридичної особи:
04070, М.КИЇВ, ВУЛИЦЯ ІГОРІВСЬКА, БУДИНОК 11, ЛІТЕРА Б

Дата державної реєстрації, Дата та номер запису в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань юридичної особи, яка утворена в результаті перетворення:
14.08.1996, 22.12.2016, 1 334 145 0000 005641

Прізвище, ім'я та по батькові осіб, які мають право вчиняти юридичні дії від імені юридичної особи без довіреності, у тому числі підписувати договори, та наявність обмежень щодо представництва від імені юридичної особи або фізичної особи-підприємця:

ГАЛИЧ ЛІЛІЯ ІВАНІВНА (відповідно до статуту) – керівник

Продовження додатку В

Прізвище, ім'я та по батькові осіб, які мають право вчиняти юридичні дії від імені юридичної особи без довіреності, у тому числі підписувати договори, та наявність обмежень щодо представництва від імені юридичної особи або фізичної особи-підприємця:
Відомості відсутні

Дата та номер запису про взяття на облік, назва та ідентифікаційні коди органів статистики, Міндоходів, Пенсійного фонду України, в яких юридична особа перебуває на обліку:

30.06.1994, ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТАТИСТИКИ, 21680000
29.05.1996, 4259, ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДФС У КИЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ, ВИШГОРОДСЬКЕ УПРАВЛІННЯ, ВИШГОРОДСЬКА ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА ІНСПЕКЦІЯ (ВИШГОРОДСЬКИЙ РАЙОН), 39393260 (дані про взяття на облік як платника податків)
25.12.2012, 100803-4462, ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДФС У КИЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ, ВИШГОРОДСЬКЕ УПРАВЛІННЯ, ВИШГОРОДСЬКА ДЕРЖАВНА ПОДАТКОВА ІНСПЕКЦІЯ (ВИШГОРОДСЬКИЙ РАЙОН), 39393260 (дані про взяття на облік як платника єдиного внеску)

Не підлягає постановці на облік в ПЕНСІЙНОМУ ФОНДІ УКРАЇНИ у зв'язку з прийняттям Закону України від 04.07.2013 № 406-VII "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України у зв'язку з проведенням адміністративної реформи"

Дані про основний вид економічної діяльності:

10.72 Виробництво сухарів і сухого печива; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання

Дані про реєстраційний номер платника єдиного внеску:
100803-4462

Клас професійного ризику виробництва платника єдиного внеску за основним видом його економічної діяльності:
21

Дата та час видачі виписки:
26.06.2019 10:33:21

Внесено до реєстру:

Сформовано документ:

(підпункт 4 пункту 1 Наказу Міністерства юстиції України від 25 листопада 2016 року № 3359/5)



МИРУЦЬКИЙ Р.С.

МИРУЦЬКИЙ Р.С.

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

Додаток Г

Актив	Код рядка	2016	2017	2018	2019	2020
I. Необоротні активи						
Нематеріальні активи:	1000			5	17	10
- первісна вартість	1001	1 287	1 287	1 294	1 308	1 308
- накопичена амортизація	1002	1 287	1 287	1 289	1 291	1 298
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 319	1 381	367	2 416	361
Основні засоби:	1010	23 519	24 302	26 703	29 778	41 444
- первісна вартість	1011	75 225	78 782	84 351	91 091	108 004
- знос	1012	51 706	54 480	57 648	61 313	66 560
Інвестиційна нерухомість	1015	6 284	6 364	6 352	6 328	6 341
Довгострокові біологічні активи	1020					
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	389	389	389	389	389
Інші необоротні активи	1090					
Усього за розділом I	1095	31 511	32 436	33 816	38 928	48 545
II. Оборотні активи						
Запаси	1100	8 776	12 266	11 396	15 290	14 747
Поточні біологічні активи	1110					
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	30 239	34 602	29 379	34 176	31 130
Дебіторська заборгованість за рахунками:						
- за виданими авансами	1130	4 474	2 016	1 354	8 072	2 154
- з бюджетом	1135	546	380	1 591	10	
у тому числі з податку на прибуток	1136	308	308	308		
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	94	1 444	11 172	23 847	29 882
Поточні фінансові інвестиції	1160	60	60			
Гроші та їх еквіваленти:	1165	812	193	251	22	878
Витрати майбутніх періодів	1170	12	16	24	45	89
Інші оборотні активи	1190	492	1 138	1 947	1 532	3 274
Усього за розділом II	1195	45 505	52 115	57 114	82 994	82 154
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200					
Баланс	1300	77 016	84 551	90 930	121 922	130 699

Продовження додатку Г

Пасив	Код рядка	2016	2017	2018	2019	2020
I. Власний капітал						
Зареєстрований капітал	1400	4 015	3 834	3 834	3 834	3 834
Капітал у дооцінках	1405	18 168	18 146	18 086	18 033	17 894
Додатковий капітал	1410	4 223	4 223	4 223	4 223	4 223
Резервний капітал	1415					
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	9 727	10 936	10 871	5 506	3 350
Неоплачений капітал	1425					
Вилучений капітал	1430					
Усього за розділом I	1495	16 679	15 267	15 272	20 584	22 601
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення						
Відстрочені податкові зобов'язання	1500					
Довгострокові кредити банків	1510		733	430	4 740	54 192
Інші довгострокові зобов'язання	1515	32 808	33 117	38 148		
Довгострокові забезпечення	1520					
Цільове фінансування	1525					
Усього за розділом II	1595	32 808	33 850	38 578	4 740	54 192
III. Поточні зобов'язання і забезпечення						
Короткострокові кредити банків	1600	2 705	3 588	4 988	10 515	14 331
Поточна кредиторська заборгованість	1605					
- за довгострок. зобов'язаннями	1610					
- товари, роботи, послуги	1615	7 104	20 030	29 678	18 396	10 797
- розрахунками з бюджетом	1620	206	273	258	722	513
- у тому числі з податку на прибуток	1621				399	154
- розрахунками зі страхування	1625	172	277	264	236	256
- розрахунками з оплати праці	1630	659	1 049	1 003	740	943
Поточні забезпечення	1660	717	664	633	544	342
Доходи майбутніх періодів	1665					
Інші поточні зобов'язання	1690	12 495	6 549	233	65 268	26 527
Усього за розділом III	1695	27 529	35 434	37 080	96 598	53 906
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700					
Баланс	1900	77 016	84 551	90 930	121 922	130 699

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Система показників-індикаторів фінансово - майнового стану підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку	
Показники платоспроможності		
Коефіцієнт негайної (абсолютної) ліквідності	Кал = (Г + ПФІ)/ПЗЗ	Кал = (гроші та їх еквіваленти + поточні фінансові інвестиції) / поточні зобов’язання та забезпечення
Загальний коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності)	Кпл = ОА / ПЗЗ	Кпл = оборотні активи / поточні зобов’язання та забезпечення
Проміжний коефіцієнт покриття	Кпп = (ОА - З) / ПЗЗ	Кпп = (оборотні активи - запаси) / поточні зобов’язання та забезпечення
Показники фінансової стійкості		
Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	КЗвк = ВОК / ОК	КЗвк = власні оборотні кошти / оборотний капітал
Коефіцієнт фінансової автономії (стабільності)	Кфа = ВК / К	Кфа = власний капітал / загальний обсяг капіталу
Коефіцієнт заборгованості	КЗ = ПК / К	КЗ = позиковий капітал / загальний обсяг капіталу
Коефіцієнт покриття боргу	Кпб = ВК / ПК	Кпб = власний капітал / позиковий капітал
Коефіцієнт поточної заборгованості	КПЗ = ПЗЗ / ПК	КПЗ = поточні зобов’язання та забезпечення / позиковий капітал
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	КМВК = ВОК / ВК	Кмвк = власні оборотні кошти / власний капітал
Показники ділової активності		
Оборотність оборотних активів	Коок = ЧДРФ / ОАср	Коок = чистий дохід від реалізації продукції / середній обсяг оборотних активів
Оборотність запасів	Коз = СРП / З	Коз = собівартість реалізації продукції / середній обсяг запасів
Оборотність дебіторської заборгованості	Кодз = ЧДР / ДЗ	Кодз = чистий дохід від реалізації продукції / середній обсяг дебіторської заборгованості
Тривалість операційного циклу (дні)	Тоц = Пзср + Пдзср	Тоц = середній період обороту запасів + середній період погашення дебіторської заборгованості
Оборотність кредиторської заборгованості	Кокз = Срп / КЗср	Кокз = собівартість реалізації продукції / середній обсяг кредиторської заборгованості
Тривалість фінансового циклу (дні)	Тфц = Пзср + Пдзср - Пкзср	Тфц = середній період обороту запасів + середній період погашення дебіторської заборгованості - середній період погашення поточної кредиторської заборгованості

Продовження додатку Г

Показник	Алгоритм розрахунку	
Показники рентабельності		
Рентабельність активів	$РА = \frac{ЧП}{Аср} \times 100$	РА = чистий фінансовий результат / середній обсяг активів x100
Рентабельність необоротних активів	$РНА = \frac{ЧП}{АНср} \times 100$	РНА = чистий фінансовий результат / середні необоротні активи x100
Рентабельність оборотних активів	$РОА = \frac{ЧП}{ОАср} \times 100$	РОА = чистий фінансовий результат / середні оборотні активи x100
Рентабельність власного капіталу	$РА = \frac{ЧПзб}{ВКср} \times 100$	РА = чистий фінансовий результат / середній обсяг власного капіталу x100
Рентабельність позикового капіталу	$Рпк = \frac{ЧПзб}{ПКср} \times 100$	Рпк = чистий фінансовий результат / середній обсяг позикового капіталу x100
Рентабельність обороту	$РО = \frac{Прп}{ЧДР}$	РО = фінансовий результат від реалізації продукції / чистий дохід від реалізації продукції

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

Додаток Д

Обсяги експорту продукції ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1» за 2016-2021 рр., у тоннах

Міс Рік	Січ	Лют	Бер	Квіт	Трав	Черв	Лип	Серп	Вер	Жовт	Лист	Груд	Усього за рік
2016	51,75	111,33	70,98	147,00	71,02	70,42	116,55	73,30	112,76	109,31	128,12	113,42	1 175,96
2017	79,06	73,30	174,22	111,17	109,86	121,60	109,52	97,89	109,75	82,87	144,91	106,31	1 320,46
2018	117,70	142,15	159,39	152,23	167,93	153,15	117,15	107,75	153,67	144,02	131,69	86,16	1 632,99
2019	128,60	106,36	164,19	98,76	149,24	121,61	164,90	159,60	119,60	99,55	194,61	120,71	1 627,73
2020	171,38	142,92	160,39	257,14	151,20	129,54	199,15	163,76	154,60	215,43	155,66	136,11	2 037,27
2021	130,24	215,37	224,73	171,90	159,99	175,71	186,16	158,54	133,60	124,85	145,08	120,00	1 946,15

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

Додаток Е

Продукція ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1», яка експортується

Назва товару	Вага, г	Базова одиниця	Кількість у тарі	Термін реалізації
Вівсяне печиво	400	шт.	16	6 міс.
Вівсяне печиво «До чаю»	300	шт.	10	6 міс.
Вівсяне печиво з фруктозою	300	шт.	10	6 міс.
Вівсяне печиво «Гномік»	600	шт.	8	6 міс.
Сухарі «Гірчичне поле»	300	шт.	18	6 міс.
Кукурудзяне печиво	400	шт.	14	6 міс.
Печиво кукурудзяне з фруктозою	300	шт.	12	6 міс.
Пряник «На ходу, на меду»	30	шт.	24	6 міс.
Пряник «Тульський» з повидлом	125	шт.	25	5 міс.
Пряник «Тульський» зі згущеним молоком	125	шт.	25	5 міс.
Пряник із фруктозою	300	шт.	10	6 міс.
Пряники «Асорті»	400	шт.	16	6 міс.
Пряники «Запорізькі»	400	шт.	16	6 міс.
Пряники «Медові»	300	шт.	10	6 міс.
Пряники «Холодок»	400	шт.	16	6 міс.
Пряники «Цукрові»	300	шт.	18	6 міс.
Пряники з начинкою «Абрикосовий сад»	250	шт.	12	5 міс.
Пряники з начинкою «Зі згущеним молоком»	225	шт.	24	5 міс.
Рахат-лукум «Асорті»	200	шт.	9	6 міс.
Рахат-лукум «Райська насолода»	200	шт.	9	6 міс.
Сухар «Новокиївський»	300	шт.	18	6 міс.
Сухарі з фруктозою	300	шт.	12	6 міс.
Сушка «Ванільна»	270	шт.	20	6 міс.
Сушка «Маківка»	220	шт.	24	6 міс.
Сушка «Малютка»	350	шт.	14	6 міс.
Сушка «Малютка» з маком	220	шт.	20	6 міс.
Сушка «Міні»	150	шт.	12	6 міс.
Сушка «Міні» з кропом	150	шт.	12	180 діб
Сушка з фруктозою	300	шт.	10	6 міс.
Сушки «Гірчичні»	220	шт.	24	6 міс.
Сушки «Малютка глазурована»	220	шт.	20	6 міс.
Сушки «Міні» солоні	150	шт.	12	180 діб

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький
хлібокомбінат №1»

Експорт пряників за 2016-2020 рр.

Країна	2016 рік			2017 рік			2018 рік			2019 рік			2020 рік		
	Вартість млн. дол.	Кількість, тис. тонн	Питома вага, %	Вартість млн. дол.	Кількість, тис. тонн	Питома вага, %	Вартість млн. дол.	Кількість, тис. тонн	Питома вага, %	Вартість млн. дол.	Кількість, тис. тонн	Питома вага, %	Вартість млн. дол.	Кількість, тис. тонн	Питома вага, %
1. Канада	57,02	13,89	19,7	62,66	15,13	18,9	78,48	15,42	21,4	84,48	17,57	23,7	85,07	17,26	23,5
2. Німеччина	58,13	14,86	20,1	68,92	16,56	20,8	71,51	17,79	19,5	73,02	19,44	20,4	81,33	20,03	22,5
3. Польща	11,28	4,08	3,9	26,61	8,45	8,0	27,39	8,69	7,5	23,97	9,49	6,7	36,03	12,05	10,0
4. Великобританія	24,12	4,82	8,3	26,16	5,79	7,9	45,78	6,47	12,5	39,37	5,74	11,0	30,48	н/д	8,4
5. Бельгія	18,22	5,44	6,3	17,26	4,82	5,2	21,69	5,51	5,9	18,53	5,94	5,2	18,84	6,39	5,2
6. Бразилія	12,84	4,14	4,4	15,05	4,73	4,5	15,81	5,42	4,3	19,06	6,35	5,3	18,82	6,61	5,2
7. Нідерланди	11,67	5,44	4,0	11,52	5,22	3,5	10,28	4,49	2,8	10,07	4,53	2,8	10,60	4,73	2,9
8. Італія	4,76	1,67	1,6	6,96	1,81	2,1	9,26	1,98	2,5	11,96	2,56	3,3	8,04	2,03	2,2
9. Іспанія	5,57	3,46	1,9	5,33	3,33	1,6	7,07	4,35	1,9	7,12	4,68	2,0	6,30	3,88	1,7
10. Росія	2,78	2,14	1,0	4,20	3,43	1,3	4,30	3,74	1,2	5,66	5,09	1,6	5,29	5,38	1,5
Всього за 10 країн	206,39	59,93	71,4	244,68	69,28	73,8	291,56	73,84	79,6	293,24	81,38	82,1	300,78	78,36	83,2
Світ	289,24	94,95	100,0	331,45	104,10	100,0	366,26	100,89	100,0	357,18	102,08	100,0	361,72	99,51	100,0

Джерело: розроблено автором на основі [14]

Імпорт пряників за 2016-2020 рр.

Країна	2016 рік			2017 рік			2018 рік			2019 рік			2020 рік		
	Вартість млн. дол.	Кількість, тис. тонн	Питома вага, %	Вартість млн. дол.	Кількість, тис. тонн	Питома вага, %	Вартість млн. дол.	Кількість, тис. тонн	Питома вага, %	Вартість млн. дол.	Кількість, тис. тонн	Питома вага, %	Вартість млн. дол.	Кількість, тис. тонн	Питома вага, %
1. США	68,03	16,08	24,4	80,03	17,78	25,4	96,16	18,16	27,6	101,65	21,08	28,8	99,50	19,48	27,2
2. Франція	35,74	10,59	12,8	37,74	10,40	12,0	39,78	10,12	11,4	39,59	10,83	11,2	40,91	10,84	11,2
3. Німеччина	22,88	7,22	8,2	27,19	7,83	8,6	25,51	7,88	7,3	30,84	10,59	8,7	29,02	8,79	7,9
4. Австрія	13,07	3,50	4,7	13,87	3,73	4,4	15,31	4,02	4,4	15,61	4,17	4,4	15,96	4,08	4,4
5. Словаччина	4,82	1,90	1,7	5,04	1,96	1,6	5,85	2,15	1,7	7,61	2,84	2,2	15,45	4,10	4,2
6. Великобританія	23,32	7,76	8,4	24,11	8,12	7,7	24,12	6,66	6,9	20,14	6,64	5,7	15,40	4,24	4,2
7. Польща	6,64	1,98	2,4	11,81	3,58	3,7	12,62	3,65	3,6	5,74	1,80	1,6	13,45	4,03	3,7
8. Канада	8,57	2,10	3,1	9,76	2,31	3,1	10,40	2,42	3,0	12,04	2,75	3,4	9,52	2,09	2,6
9. Бельгія	8,18	4,77	2,9	8,12	5,10	2,6	9,35	4,99	2,7	9,73	4,51	2,8	8,95	4,33	2,4
10. Італія	7,46	2,13	2,7	6,96	1,87	2,2	6,21	1,46	1,8	5,62	1,47	1,6	8,84	3,01	2,4
Всього за 10 країн	198,70	58,02	71,4	224,63	62,68	71,3	245,32	61,50	70,3	248,55	66,67	70,3	257,00	64,99	70,2
Світ	278,33	151,96	100,0	314,96	114,01	100,0	348,74	109,41	100,0	353,42	112,20	100,0	365,99	107,97	100,0

Джерело: розроблено автором на основі [14]

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
- 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
- Угода 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
- 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

2. Нормативи відбору проб і зразків

У разі, якщо відповідним нормативно-правовим актом встановлено потребу проводити лабораторну перевірку, відбір проб й зразків товарів для проведення лабораторних досліджень (аналізу, експертизи) здійснюється у межах, встановлених нормативами відбору проб та зразків.

Діє з 13.01.2017

Підстава:

- Наказ Мінфіну № 1058 від 02.12.2016

Про затвердження Порядку взаємодії структурних підрозділів та територіальних органів ДФС із Спеціалізованою лабораторією з питань експертизи та досліджень ДФС під час проведення досліджень

Коментарі:

Готові продукти із зерна зернових культур, борошна, крохмалю або молока; борошняні кондитерські вироби.

Джерело: складено автором на основі [30]

Додаток II

Import requirements applied to this product		Total measures 34	^
A210 - Tolerance limits for residues of or contamination by certain (non-microbiological) substances ^①		2	▼
A220 - Restricted use of certain substances in foods and feeds and their contact materials ^①		10	▼
A310 - Labelling requirements ^①		10	▼
A850 - Traceability requirements ^①		1	▼
B330 - Packaging requirements ^①		1	▼
B410 - TBT regulations on production processes ^①		1	▼
B420 - TBT regulations on transport and storage ^①		1	▼
B600 - Product identity requirement ^①		2	▼
B700 - Product-quality, safety or -performance requirement ^①		2	▼
B830 - Certification requirement ^①		1	▼
B851 - Origin of materials and parts ^①		1	▼
B890 - Conformity assessment related to TBT, n.e.s. ^①		1	▼
C200 - Direct consignment requirement ^①		1	▼
Import requirements applied to all goods		Total measures 5	^
B310 - Labelling requirements ^①		5	▲
1. Labelling requirements			+
2. Labelling requirements			+
3. Labelling requirements			+
4. Labelling requirements			+
5. Labelling requirements			+

Джерело: складено автором на основі [31]



André Cochet
directeur

(514) 691 4386
cochetinc@gmail.com

Arthago
IMPORT EXPORT

Mme Ikram Mellouli
Vice-présidente

B 450 978-1888 F 450 978-4852 C 514 649-1388
1637 autoroute 440 ouest, Laval, Qc, H7L 3W3
ikram.mellouli@arthago.ca



AMSON GLOBAL INC.

Amit Verma

7 NORTH PARK ROAD, SUITE # 1703, THORNHILL, ONTARIO
L4J 0C9, CANADA
Tel. : (647)- 680-7585
E-mail : amsonack@hotmail.com



UNITED GROCERS INC.

Denis Gendron
President

21 Four Seasons Place, Suite 110
Toronto, Ontario M9B 6J8
www.ugi.ca

Tel: 416.626.6746
Fax: 416.626.5131
email: dgendron@ugi.ca

Sweet
WAREHOUSE

Import
Wholesales
Distribution

Irving Vélez Rodriguez
CEO

M: 1.787.930.5131
O: 1.787.454.0314
irvingvelez@sweetwarehousepr.com
www.sweetwarehousepr.com

74 Antonio Rivera Avenue
109 St. 28.5 Km
San Sebastián PR 00685

Catalogue



Sinfully The Best
Chocolates, Fine Foods & Gifts
At Historic Steveston Village

Anita Schulz Turkish Delights

Main Location:
3993 Chatham St., Unit 13
Richmond, BC V7E 2Z6
Tel: 604-272-2655
sinfullythebest@gmail.com / www.sinfullythebest.com

Sinfully Too Location:
3531 Bayview St., Unit 115
Richmond, BC V7E 3W5
Tel: 604-275-0028



OMEGA FOOD IMPORTERS CO. LTD.

Damian Szablak

Tel. (905) 212-9252
Fax. (905) 212-9484
Toll Free 1-877-690-2827

395 Pendant Drive, Unit 2, Mississauga, Ontario, L5T 2W9
damian@omega-foods.com • www.omega-foods.com



AHMED EL KARAGATY
OPERATIONS DIRECTOR

1st Canadian Place 100 King Street
West Suite 5700, Toronto
ON, M5X 1C7
O: 416 849 3866
C: 289 938 9389
akaragaty@maplepros.com
www.maplepros.com

ITFC

 WWW.ITFCFINEFOODS.COM

ALEXANDRA VEKSELSHTAIN
 IMPORT MANAGER

TEL: 416.667.0111
 CELL: 416.505.0605
 FAX: 416.667.8181

EMAIL: AVEKSELHR@GMAIL.COM
 ITFC@ON.AIBN.COM

345 FLINT ROAD
 TORONTO, ON M3J 2J2

Importers & Distributors of Fine Foods

MARTINE CÔTÉ
 Présidente - President

mcote@hmbdistribution.com

(450) 781.4300
 1 855 781.4300
 fax : 450-951-4399

SN3C **SAM4S** **BEST** **GL**
 Control Plus

H-E-B Because People Matter

Debbie Lozano
 Business Development Manager - Deli

Phone: (210) 938-0953
 Fax: (210) 354-3248
 lozano.debbie@heb.com

641 S. Flores
 San Antonio, Texas 78204

Green Vallée

Norman Fallah
 Vice president

Importation | Distribution

Aliments Green Vallée Inc.
 1733, 100^{ème} avenue
 Laval (Québec)
 Canada H7W 0B3

Cell.: (514) 941-9720
 Fax : (450) 934-3165
 norman@alimentsgreenvallee.com
 www.alimentsgreenvallee.com

Klessard@arachides-depot.ca
ARACHIDES DÉPÔT Belœil
 ET PLUS

Karine et Roxanne Lessard
Samuel Bessette
 propriétaires

314, Boul. Sir-Wilfrid-Laurier
 Belœil, Québec J3G 4G7
 Tél : (450) 339-3299
 beloel@arachides-depot.ca


Svetlana Demb

Mobile: +1 647-993-8862
 Email: sales@canadamarlenka.com

Marlenka Canada
 55 Front Street-512
 Toronto, ON Canada

Miracle from honey
MARLENKA®
 Based on a traditional Armenian family recipe

www.marlenka.com

EAST WEST **EAST-WEST FOODS DISTRIBUTION INC.**

ALEXANDER AZAROV
 President

Phone 1: 416-650-5713 Phone 2: 416-514-1693
 Cell: 416-705-7057

1111 Flint Rd., Unit # 23, North York, ON M3J 3C7
 eastwestfood@hotmail.com

DOLLARAMA \$1 Plus

AUOB MUNTASAR

DOLLARAMA L.P. / S.E.C.
 5805 Royalmount
 Montreal, Quebec
 H4P 0A1 Canada
 www.Dollarama.com

Tel: (514) 737-1006 Ext. 1488
 Fax: (514) 904-1731
 auob.muntasar@dollarama.com

Délices
 de la forêt
Valli

Jacques Enault
 Vice-Président Ventes
 Vice President of Sales
 Cell.: 438 882-3435
 jenault@delicesdelaforet.com

Siège Social - Head Office
 3400, boul. Losch, local 35
 St-Hubert (Québec) J3Y 5T6
 Tél.: 450 443-0060, poste 228
 Fax: 450 443-1161

Toronto
 51 Ritin Lane, Unit 3-4, Concord
 On, L4K 4E1
 Phone: 1 888 550-5611
 Fax: 450 443-1161

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький
 хлібокомбінат №1»

КОНТРАКТ № 1 EX/2022/00/00 «10» травня 2022 року	CONTRACT No. 1 EX/2022/00/00 May 10 2022
ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ № 1», Україна, іменоване надалі Продавець, в особі генерального директора Галич Л.І, чинного на підставі Статуту, з одного боку, компанія East-West Foods Distribution Inc, (Canada) надалі Покупець, в особі директора Азаров А. А. чинного на підставі Статуту, з іншого боку, уклали цей Контракт про наступне:	«ZAPORIZHZH'A BAKERY № 1», ADDITIONAL LIABILITY COMPANY. (ALC«ZAPORIZHZH'A BAKERY № 1»), Ukraine, hereinafter referred to as the “Seller”, represented by General Director Liliya Galich., acting on the basis of the Charter, on the one part, and East-West Foods Distribution Inc, (Canada) , hereinafter referred to as the “Buyer”, represented by Director Azarov Alexandr acting on the basis of the Charter, on the other part, have concluded the present Contract as follows:
1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ. ЦІНА ТОВАРУ. ЗАГАЛЬНА СУМА КОНТРАКТУ.	1. SUBJECT OF THE CONTRACT. PRICE OF GOODS. TOTAL AMOUNT OF THE CONTRACT.
1.1. Продавець зобов'язується передати у власність, а Покупець зобов'язується сплатити та прийняти на умовах цього Контракту продукцію в асортименті, що називається надалі Товар, окремими партіями у кількості, погодженими сторонами у специфікаціях – Додатків до цього Контракту на кожне постачання.	1.1. The Seller undertakes to transfer into ownership and the Buyer undertakes to pay and accept under the terms of the present Contract food products in assortment, hereinafter referred to as “Goods” in separate batches and quantities agreed by the parties in Specifications attached to the present Contract for each shipment.
1.2. Ціни на весь асортимент Товару встановлюються Продавцем у прейскуранті цін, що діє на момент узгодження замовлення Покупця, за 1 кг нетто або за одиницю Товару, у доларах США і фіксуються у специфікації, що складається на партію Товару, що відвантажуються.	1.2. Prices for complete assortment of Goods are set by the Seller in a price list valid at the date of the Buyer's order negotiation, for 1 kg net or per unit of Goods, in US dollars and are fixed in specification issued for a batch of shipped Goods.
1.3. Під ціною Товару розуміється вартість самого Товару, упаковки, послуга з навантаження Товару, митне оформлення Товару на території України.	1.3. The Goods price is a cost of Goods, packing, service for Goods loading, Goods customs clearance on the territory of Ukraine.
1.4. Загальна сума товару, що продається за цим Контрактом, на момент підписання Контракту становить 8.000,00 доларів США.	1.4. Total amount of Goods sold under the present Contract at the time of the Contract signing 8,000.00 US dollars.
2. УМОВИ ПОСТАЧАННЯ.	2. TERMS OF DELIVERY.

Продовження додатку Й

2.1. Базис постачання FCA – м. Запоріжжя, Україна (Згідно з Правилами Інкотермс 2020).	2.1. Basis of delivery is FCA - Zaporizhzhia City, Ukraine (Incoterms 2020).
2.2. Термін відвантаження Продавцем узгодженої партії Товару – 14 робочих днів із моменту надходження грошей на розрахунковий рахунок Продавця.	2.2. Shipment for agreed Goods batch by the Seller must be realized within 14 working days from the date of money receipt on the Seller's account.
2.3. Продавець гарантує, що всі продукти будуть поставлені на фуміговані піддони і будуть мати відповідний розпізнавальний знак, затверджений 52 країнами, включаючи Канаду, і свідчить, що дерево пройшло відповідну фітосанітарну обробку. Цей знак має бути, відповідно до законів Канади, чітко надрукований у доступному для огляду місці. Можливе постачання продукції без піддонів при вказівці Покупцем в заявці.	2.3. Seller guarantees that all Goods will be loaded onto fumigated pallets stamped with identification mark approved by 52 countries including the Canada and required as proof that the wood has undergone phyto-sanitation processes. According to the Canada law such identification mark must be stamped in a visible place. It is possible that Goods will be shipped without pallets if the Buyer has indicated that in the order.
2.4. Товар повинен відвантажуватися в упаковці, що відповідає характеру товару, що поставляється (гофрокороба). Упаковка повинна забезпечувати збереження Товару під час транспортування, з урахуванням можливого навантаження у дорозі, оберігати його від атмосферних впливів, за умов належного з ним поводження в дорозі. Упаковка має відповідати стандартам країни виробника.	2.4. Goods must be shipped in packaging that is appropriate to the Goods that are being delivered (corrugated box). The packaging must provide safe storage of the Goods during transportation, taking into consideration the possibility of reloading along the way, it must protect the Goods from atmospheric effects under normal transportation conditions. Packaging of the Goods must be compliant with the standards of the manufacturer's country.
2.5. З Товаром мають бути надіслані такі документи, надані Продавцем: - інвойс, - специфікація, - міжнародна товарно-транспортна накладна (CMR), - сертифікат походження (Certificate of origin), - якісний сертифікат (довідка про склад), - пакувальний лист.	2.5. The goods are to be provided with the following documents given by the Seller: - invoice, - specification, - consignment note (CMR), - certificate of origin EUR-1, - quality certificate, - packing list.
2.6. Датою відвантаження товару вважається дата отримання Продавцем митних органів дозволу на випуск товару з території України.	2.6. Date of Goods shipment will be the date when the Seller obtains a permit from customs authorities for Goods departure from the territory of the Ukraine.

Продовження додатку Й

2.7. Протягом строку дії цього Контракту Продавець не має права передавати або продавати іншій особі або підприємству права на переуступку або продаж Товару в межах Території.	2.7. During the validity period of the present Contract the Seller has no right to transfer or to sell to the other person or enterprise the right for assignment or sale of Goods within the Territory.
3. ЯКІСТЬ ТОВАРУ. УПАКОВКА І МАРКУВАННЯ. ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ.	3. QUALITY OF GOODS. PACKING AND MARKING. GOODS ACCEPTANCE.
3.1. Якість товару, що поставляється за цим Контрактом, повинна відповідати встановленим у країні Продавцю державним стандартам та технічним умовам.	3.1. Quality of Goods supplied under the present Contract should comply with state standards and technical specifications set forth in the Seller's country.
3.2 Постачальник гарантує якість Товару протягом термінів придатності, за умов належного транспортування (t° (18 ± 5) $^{\circ}$ C, відносної вологості повітря не більше 75%) у заводській упаковці та дотриманні Покупцем умов зберігання: t° (18 ± 5) $^{\circ}$ з відносної вологості повітря не більше 75%.	3.2 Supplier guarantees Goods quality within shelf life periods, under the condition of proper transportation (t° $18^{\circ} \pm 5^{\circ}$ C), relative humidity no higher than 75%) in the original packaging and under adherence by the Buyer to storage conditions: t° $18^{\circ} \pm 5^{\circ}$ C, relative humidity no higher than 75%.
3.3. На кожне тарне місце має бути нанесене маркування. Написи на маркуванні повинні бути чіткими, мовою, узгодженою з Покупцем і включати такі дані: - найменування товару, - вага нетто, - вага брутто, - найменування та адреса виробника Товару, - умови транспортування та зберігання (проставляються маніпуляційні знаки), - термін придатності або дата виготовлення.	3.3. Each package item should be marked. Marking text should be clear, in a language agreed with the Buyer and include the following data: - name of the Goods, - net weight, - gross weight, - name and address of the Goods manufacturer, - transportation and storage conditions (manipulation signs), - shelf life or date of production,
3.4. Приймання Товару за якістю проводиться відповідно до показників, зазначених виробником у посвідченні про якість.	3.4. Goods acceptance as per quality is made in accordance with parameters stated by the manufacturer in the quality certificate.
4. ПОРЯДОК РОЗРАХУНКУ.	4. PAYMENT PROCEDURE.
4.1. Розрахунки за поставлений Товар за цим Контрактом провадяться в доларах США шляхом 100% (стовідсоткової) передоплати на розрахунковий рахунок Продавця.	4.1. Payment for goods delivered under the present Contract is made in US dollars by 100% (one hundred percent) advanced payment of the contract amount to the Seller's account.

Продовження додатку Й

4.2. Оплата Товару за дорученням Покупця може частково здійснюватися третьою фірмою, що називається надалі Платник, що фіксується у додаткових угодах до кожного відвантаження. При цьому відповідальність за цим Контрактом несе Покупець.	4.2. By the order by the Buyer payment for the Goods can be partially realized by the third firm hereinafter referred as the Payer, which is stated in additional agreements to every shipment. At the same time, the responsibility for this Contract is assigned to the Buyer.
4.3. Покупець зобов'язаний протягом 48 годин проінформувати Продавця про здійснений платеж із зазначенням суми, номера та дати переказу, також передати електронною поштою Продавцю копію платіжного доручення з позначкою банку про проведення платежу.	4.3. The Buyer is obliged to notify the Seller within 48 hours about the effected payment with specification of sum, number and transfer date, as well to send by e-mail a copy of payment order with bank's entry regarding payment made to the Seller.
4.4. Усі витрати за переказ коштів на рахунок Продавця несе Покупець.	4.4. All expenses for funds transfer to the Seller account are borne by the Buyer.
4.5. Дата оплати товару вважається день надходження грошових коштів на рахунок Продавця.	4.5. The date of payment is considered to be the date of receipt of monetary funds to the Seller's account.
5. РЕКЛАМАЦІЇ. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН.	5. CLAIMS. LIABILITY OF THE PARTIES.
5.1. Рекламациї щодо якості Товару, а також інших порушень сторонами умов цього Контракту мають бути заявлені протягом 30 календарних днів з моменту отримання Товару.	5.1. Claims regarding Goods quality, as well as other violations of the present Contract by the parties should be made within 30 calendar days from the date of Goods receipt.
5.2. Зміст та обґрунтування рекламациї має бути підтверджено актом експертизи. У рекламациї має бути зазначено: 1) найменування Товару, 2) кількість, за якою заявляється рекламация, 3) номер договору, 4) реквізити транспортних документів, 5) суть претензії (невідповідність якості, пересортиця тощо), 6) вимоги Покупця (заміна бракованого товару тощо).	5.2. Subject and ground of a claim should be confirmed by the expert's report. A claim should specify: 1) name of the Goods, 2) quantity, the claim is made on, 3) contract number, 4) shipping documents details, 5) claim subject (nonconformity of quality, regrading etc.), 6) requests of the Buyer (replacement of defective goods etc.)

Продовження додатку Й

5.3. Продавець зобов'язаний розглянути отриману рекламацию протягом 30 робочих днів, включаючи дату одержання. Якщо після закінчення зазначеного терміну від Продавця не буде відповіді, то рекламация вважається визнаною Продавцем.	5.3. The Seller is obliged to review a received claim within 30 working days including the date of receipt. If upon expiration of stated period the Seller doesn't reply, the claim is considered to be accepted by the Seller.
6.ПРАВО ВЛАСНОСТІ І РИЗИК ЗАГИБЛІ.	6.OWNERSHIP AND RISK OF GOODS LOSS.
6.1 Право власності на Товар за цим Контрактом переходить від Продавця до Покупця в момент завантаження товару та проходження митної процедури.	6.1 Ownership of the Goods under the present Contract is transferred from the Seller to the Buyer at the moment of Goods loading and customs clearance.
6.2. Ризик випадкової загибелі Товару переходить від Продавця до Покупця одночасно з переходом права власності.	6.2. Risk of accidental loss of the Goods is transferred from the Seller to the Buyer simultaneously with the transfer of ownership.
7.АРБИТРАЖ.	7.ARBITRATION.
7.1. У разі виникнення суперечок чи розбіжностей у процесі виконання цього Контракту сторони вживуть усіх заходів для їх врегулювання шляхом переговорів.	7.1.In case of disputes or disagreements in the process of execution of this Contract, the parties will take all measures to resolve them through negotiations.
7.2.Всі розбіжності, що виникли у зв'язку з цим договором, сторони усувають шляхом переговорів. Якщо сторони не досягають згоди шляхом переговорів, то розбіжності підлягають вирішенню у Міжнародному комерційному Арбітражному суді при ТПП України м. Київ відповідно до процедури та регламенту цього суду. Місце розгляду – м. Київ. Склад суду – 1 суддя. Мова розгляду – українська. Застосовне право: положення Віденської конвенції 1980 «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів».	7.2. If the parties do not come to an agreement by means of negotiations, then all disputes are submitted to the International Commercial Arbitration Court at the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry, Kiev, according to the procedures and rules of this Court. The place of arbitration shall be in Kyiv, Ukraine. The composition of the Court is 1 Arbitrator. The arbitral proceedings shall be conducted in Ukrainian language. The applicable Law: Provisions of the 1980 Vienna Convention on Contracts for the International Sale of Goods.
8.ФОРС-МАЖОР	8.FORCE-MAJEURE

Продовження додатку Й

8.1. Сторони звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання зобов'язань за цим Контрактом, якщо воно стало наслідком обставин непереборної сили (форс-мажорних обставин – повені, землетруси та ін.) та якщо ці обставини безпосередньо вплинули на виконання цього Контракту. При цьому термін виконання зобов'язань за Контрактом відсувається пропорційно до часу, протягом якого діяли такі обставини. Якщо ці обставини триватимуть більше 4 місяців, кожна Сторона матиме право відмовитися від подальшого виконання зобов'язань за Контрактом. У цьому випадку жодна із Сторін не матиме права на відшкодування іншою Стороною можливих збитків.	8.1. The parties are released from responsibility for partial or complete non-fulfillment of their obligations under the present Contract, if this non-fulfillment was caused by the circumstances of insuperable force (force-majeure circumstances - flood, earthquake, etc.) provided that these circumstances directly affected the execution of the present Contract. In this case the time of fulfillment of the Contract obligations is extended for the period equal to that during which such circumstances last. If these circumstances last longer than 4 months, then each party will be entitled to refuse to fulfill obligations under the Contract. In this case neither party shall have the right to demand any compensation of eventual losses from the other party.
8.2. Сторона, для якої утворилася неможливість виконання зобов'язань за Контрактом, повинна негайно, але не пізніше 10 днів, повідомити іншу Сторону про настання та припинення обставин, що перешкоджають виконанню зобов'язань. Належним доказом наявності зазначених обставин та їх тривалості будуть служити довідки, що видаються відповідно до Торгово-промислових палат країни Покупця або Продавця або іншим компетентним органом. Не повідомлення чи несвоєчасне повідомлення про настання або припинення форс-мажорних обставин позбавляє Сторону права посилаючись на них.	8.2. The party for which it became impossible to fulfill obligations under the Contract shall immediately but not later than within 10 days, notify the other party of the beginning and cessation of the circumstances preventing the fulfillment of the Contract obligations. The written evidence issued by the respective Chambers of Commerce of the Seller's country or the Buyer's country or other competent authority will be a sufficient proof of the existence and duration of the above indicated circumstances. Failure to notify or late notification of the beginning or cessation of the force-majeure circumstances deprives the corresponding party of the right to refer to such circumstances.
9. ТЕРМІН ДІЇ КОНТРАКТУ. ІНШІ УМОВИ.	9. CONTRACT VALIDITY PERIOD. OTHER TERMS AND CONDITIONS.
9.1. Цей контракт діє з моменту підписання до 31 грудня 2022 року. Якщо одна із Сторін не заявить іншій Стороні про припинення договору за 1 місяць до закінчення заявленого терміну, договір вважається продовженим на один календарний рік, а потім у такому порядку на кожний наступний календарний рік.	9.1. The present Contract is valid from the moment of signing until December 31, 2018. If one of the Parties does not notify the other Party of the termination of the Contract one month before the deadline, the Contract is considered extended for one calendar year, and then on the same rules for each subsequent calendar year.

Продовження додатку Й

9.2. Усі зміни та доповнення до цього Контракту будуть дійсні лише за умови, що вони будуть викладені у письмовій формі та підписані уповноваженими на те представниками обох сторін. Передбачувані зміни розглядаються іншою стороною у 10-денний строк від дня їх отримання.	9.2. All alterations and amendments to the present Contract will be effective only if they are made in written form and signed by authorized representatives of both parties. The supposed alterations shall be reviewed by the other party within 10 days from the date of their receipt.
9.3. Дострокове розірвання Контракту допускається за взаємною згодою сторін або з ініціативи будь-якої сторони, яка попередила іншу сторону письмово за місяць про подальше розірвання Контракту.	9.3. Early termination of the contract is allowed by mutual agreement of the parties or by the initiative of other party that notified the other one about expected Contract termination in writing one month before.
9.4. Жодна зі сторін не може передавати свої права та обов'язки за цим Контрактом третім особам без письмової згоди на іншу сторону.	9.4. Neither of the parties can not transfer its rights and liabilities under the present Contract to the third parties without written consent for it from the other party.
9.5. Всі Додатки до Контракту є його невід'ємними частинами.	9.5. All Attachments to the Contract are its integral parts.
9.6. Цей Контракт, а також всі доповнення та зміни до нього, передані та отримані за допомогою факсимільного, електронного або іншого зв'язку, а також підписані електронним цифровим підписом або іншим аналогом власноручного підпису, мають силу оригіналу до моменту обов'язкового обміну сторонами першотворами вищезгаданих документів у десятиденний термін.	9.6. The present Contract, as well as all alterations and amendments to it, sent and received by fax, e-mail or other means of communication and also marked by electronic digital signature or by other equal personal signature, have the power of original up to the moment of obligatory exchange of originals of abovementioned documents by the parties within ten days.
9.7. Цей Контракт складено на семи аркушах російською та англійською мовами у трьох примірниках: один – для Покупця та два – для Продавця.	9.7. The present Contract is drawn up on seven pages in Russian and English languages and has three copies: one – for the Buyer and two ones – for the Seller.
9.8. У разі виявлення розбіжностей чи двозначностей між українською та англійською версіями, вірним вважати український варіант.	9.8. In case any misunderstandings or ambiguities between the English and the Ukrainian text will occur, the Ukrainian text should be considered to be correct.

10.РЕКВІЗИТИ СТОРІН	10.DETAILS OF THE PARTIES
ПРОДАВЕЦЬ ТОВАРИСТВО з ДОДАТКОВОЇ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЗАПОРІЗЬКИЙ ХЛІБОКОМБІНАТ № 1» Юридична адреса: 04070, Україна, місто Київ, вулиця Ігорівська, будинок 11, літера Б. Адреса виробничих потужностей: 69032, Україна, Запорізька обл., м. Запоріжжя, вул. Верхня, буд. 1. Код ЄДРПОУ: 05486763 Платіжні реквізити: Рахунок N: 26008419765 Банк бенефіціара: ПАТ "Райффайзен Банк Аваль" м.Київ, Україна SWIFT: AVALUAUKZAP Кор. рахунок №04-400-503 У банку DEUTSCHE BANK TRUST COMPANY AMERICA NEW YORK.USA S.W.I.F.T.BKTRUS33XXX <u>Від Продавця:</u> Галич Л.І., Генеральный директор ПОКУПЕЦЬ East-West Foods Distribution Inc. Адреса складу: 1111 Flint Rd. Unit#23 North York Orntario Canada M3J3C7 Адреса офісу: 200 STONEBRIAR DR MAPLE ON Canada L6A 4A3 Swift Code ROYCCAT2 RBC ROYAL BANK, Maple Brach 9791 Jane Street, Maple, Canada Account 1010503 Transit/Branch 07472 Institution 003 Директор: Азаров А	SELLER «ZAPORIZHZH'A BAKERY № 1», ADDITIONAL LIABILITY COMPANY Legal address: 04070, Ukraine, Kyiv, Ihorivskavul., bud. 11, litera B Location address: 69032, Ukraine, Zaporizhzhia, Verkhnya St., 1 EDRPOU code: 05486763 Bank details: Account N: 26008419765 Benefeciary bank: Public joint-stock company "Raiffeisen Bank Aval" Kiev, Ukraine SWIFT: AVALUAUKZAP Cor. account: No04-400-503 With DEUTSCHE BANK TRUST COMPANY AMERICA NEW YORK.USA S.W.I.F.T.:BKTRUS33XXX <u>From the Sellers:</u> Galich L., General Director BUYER East-West Foods Distribution Inc. Warehouse Address: 1111 Flint Rd. Unit#23 North York Ontario Canada M3J3C7 Office Address: 200 STONEBRIAR DR MAPLE ON Canada L6A 4A3 Swift Code ROYCCAT2 RBC ROYAL BANK, Maple Brach 9791 Jane Street, Maple, Canada Account 1010503 Transit/Branch 07472 Institution 003 Director Director: Azarov A

*Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький
хлібокомбінат №1*

Invoice № 6

dd: 30.06.2017

Seller / Продавец:Seller's address /
Адрес Продавца:Additional Liability Company "Zaporizhzh'a bakery №1" /
ОДО "Запорожский хлебокомбинат №1"

07300, Ukraine, Kievskaya oblast', Vyshgorodskiy district, Vyshgorod, Ivan Mazepa Avenue, 8

Seller's bank account
details /
Банковские реквизиты
Продавца:Account: 26000020129667
IBAN UA49307123000026000020129667PJSC «BANK VOSTOK»,
Dnipro, Ukraine
SWIFT CODE: ACJCUA2NIntermediary Institution /
Банк-корреспондент:BANK OF NEW YORK MELLON
New York, USA
SWIFT CODE: IRVTUS3N**Buyer / Покупатель:**

East-West Foods Distribution Inc.

Buyer's address /
Адрес Покупателя:

Warehouse Address: 1111 Flint Rd. Unit#23 North York Ontario Canada M3J3C7

Office Address: 200 STONEBRIAR DR MAPLE ON Canada L6A 4A3

Buyer's bank account
details /
Банковские реквизиты
Покупателя:Swift Code ROYCCAT2
RBC ROYAL BANK, Maple Branch
9791 Jane Street, Maple, Canada
Account 1010503
Transit/Branch 07472
Institution 003**Contract/ Контракт:**

№ C1 date 19/03/2015

**Delivery Basis/
Условие поставки:**

FCA Zaporizhzhya, Ukraine / FCA Запорожье, Украина

№ n/p	The Product/ Продукт	Unit of measure / ед.изм.	Type of packaging/ Вид упаковки	Weight of Unit, Kg/ Вес упаковки кг	Quantity, units/ Кол-во упаковок	Price per unit, USD/ Цена упаковки, долл.США	Total amount, USD/ Сумма долл.США	Net weight, kg/ Вес нетто, кг	Gross weight, kg/ Вес брутто, кг	Quantity, boxes/ Кол-во ящиков
1	Cookies "Jelly roll" 2,8 kg/ Печенье Рулетки с повидлом вес., 2,8 кг	box	PVC window cardboard box	2,800	40	4,480	179,20	112,000	120,000	40
2	Corn cookies packaged 0,4 kg/ Кукурузное печенье фас., 0,4 кг	pcs	plastic bag	0,400	700	0,430	301,00	280,000	300,000	50
3	Oatmeal cookies packaged 0,4 kg/ Овсяное к чаю печенье фас., 0,4 кг	pcs	plastic bag	0,400	560	0,380	212,80	224,000	240,000	40
4	Oatmeal raisin cookies packaged 0,4 kg/ Овсяное с изюмом печенье фас., 0,4 кг	pcs	plastic bag	0,400	560	0,410	229,60	224,000	240,000	40
5	Oatmeal cookies with fruit sugar packaged 0,3 kg/ Овсяное с фруктозой фас., 0,3 кг	pcs	plastic bag	0,300	320	0,350	112,00	96,000	103,000	20
6	Pryaniki "Assorti" packaged 0,4 kg/ Ассорти пряники фас 0,4 кг	pcs	plastic bag	0,400	800	0,340	272,00	320,000	343,000	50
7	Pryaniki "Borodino" packaged 0,4 kg/ Бородино пряники фас 0,4 кг	pcs	plastic bag	0,400	800	0,350	280,00	320,000	343,000	50
8	Pryaniki "Zaporozhskie" packaged 0,4 kg/ Запорожские пряники фас 0,4 кг	pcs	plastic bag	0,400	800	0,350	280,00	320,000	343,000	50
9	Pryaniki "Kolechki novye" packaged 0,4 kg/ Колечки новые пряники фас 0,4 кг	pcs	plastic bag	0,400	800	0,360	288,00	320,000	343,000	50
10	Pryaniki "Malyuk" packaged 0,4 kg/ Малюк пряники фас 0,4 кг	pcs	plastic bag	0,400	800	0,340	272,00	320,000	343,000	50
11	Pryaniki "Molochnye reki" packaged 0,4 kg/ Молочные реки пряники фас 0,4 кг	pcs	plastic bag	0,400	800	0,350	280,00	320,000	343,000	50
12	Pryaniki "Holodok" packaged 0,4 kg/ Холодок пряники фас 0,4 кг	pcs	plastic bag	0,400	800	0,330	264,00	320,000	343,000	50
13	Pryaniki "Hortitskie" packaged 0,4 kg/ Хортицкие пряники фас 0,4 кг	pcs	plastic bag	0,400	800	0,350	280,00	320,000	343,000	50
14	Pryaniki "Podarunok" with condensed milk packaged 0,150 kg/ Подарунок со сгущен мол пряник фас 0,150 кг	pcs	plastic bag	0,150	250	0,240	60,00	37,500	41,000	10
15	Pryaniki "Tulskij" with jam packaged 0,125 kg/ Тулский с повидлом пряник фас 0,125 кг	pcs	plastic bag	0,125	375	0,160	60,00	46,875	51,000	15
16	Pryaniki "Tulskij" with condensed milk packaged 0,125 kg/ Тульский со сгущен мол пряник фас., 0,125 кг	pcs	plastic bag	0,125	250	0,170	42,50	31,250	34,000	10
17	Pryaniki "Abrikosovyj sad" packaged 0,25 kg/ Абрикосовый сад пряники фас., 0,25 кг	pcs	plastic bag	0,250	330	0,250	82,50	82,500	89,000	15
18	Pryaniki "Vishnyovyj sad" packaged 0,25 kg/ Вишневый сад пряники фас., 0,25 кг	pcs	plastic bag	0,250	330	0,250	82,50	82,500	89,000	15
19	Pryaniki "Yablochnyj sad" packaged 0,25 kg/ Яблочный сад пряники фас., 0,25 кг	pcs	plastic bag	0,250	330	0,230	75,90	82,500	89,000	15
20	Marmalade "Limonnye dolki" sold by weight, 3 kg/ Апельсиновые и Лимонные дольки мармелад вес., 3 кг	box	PVC window cardboard box	3,000	20	5,100	102,00	60,000	65,000	20

Продовження додатку І

21	Cream Toffe "Iris Slivochnyi Summer" packaged 0,2 kg/ Ирис Сливочный летний фас., 0,2 кг	pcs	plastic bag	0,200	180	0,350	63,00	36,000	39,000	15
22	Marmalade "Limonnye dolki" packaged 0,25 kg/ Апельсиновые и Лимонные дольки мармелад фас., 0,25 кг в карт упак	pcs	plastic bag	0,250	480	0,810	388,80	120,000	129,000	20
23	Rusks "Gorchichnoye pole" packaged 0,3 kg/ Горничное поле сухарь фас., 0,3 кг	pcs	plastic bag	0,300	360	0,310	111,60	108,000	116,000	20
24	Rusks "Novokievskij" packaged 0,3 kg/ Новокиевский сухарь фас., 0,3 кг	pcs	plastic bag	0,300	360	0,350	126,00	108,000	116,000	20
25	Round cracknels "Vanilla" packaged 0,35 kg/ Ванильная простая сушка фас., 0,35 кг	pcs	plastic bag	0,350	700	0,350	245,00	245,000	263,000	50
26	Round cracknels "Vanilla" packaged 0,45 kg/ Ванильная простая сушка фас., 0,45 кг	pcs	plastic bag	0,450	360	0,430	154,80	162,000	174,000	30
27	Round cracknels "Gorchichnaya" packaged 0,45 kg/ Горничная сушка фас., 0,45 кг	pcs	plastic bag	0,450	480	0,430	206,40	216,000	232,000	40
28	Round cracknels "Majyutka" packaged 0,35 kg/ Малютка сушка фас., 0,35 кг	pcs	plastic bag	0,350	280	0,360	100,80	98,000	105,000	20
29	Round cracknels with fruit sugar packaged 0,3 kg/ Сушка с фруктозой 0,3 кг	pcs	plastic bag	0,300	420	0,320	134,40	126,000	135,000	30
Total / Итого				14 085		5 286,80	5 138,125	5 514,000	935	

Country of origin / Страна происхождения:

UKRAINE / Украина

Manufacturer / Производитель :

Additional Liability Company "Zaporizhzh'a bakery №1" /
ОДО "Запорозький хлебокомбінат №1"Total number of boxes /
Всего коробок

935

Total net weight, kg /
Итого вес нетто, кг

5 138,13

Total gross weight, kg /
Итого вес брутто, кг

5 514,00

Total amount, USD /
ИТОГО сумма долларов
США

5 286,80

(Five thousand two hundred eighty six dollars 00 cents /
пять тысяч двести восемьдесят шесть долларов 80 центов)Director General /
Генеральный директорA.S.Savran/
А.С.Савран

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький
хлібокомбінат №1»

Додаток К

г. Запорожье Спецификация поставки партии Товара №1 № С1 от 19 марта 2015 от 19 марта 2015 г.							
№ п/п	Наименование	Вид упаковки	Вес нетто упаковки, кг	Цена за упаковку, долларов США	кол-во ящиков	кол-во, упаковок	Сумма, долларов США
1	Печенье Рулетки с повидлом вес. 2,8 кг	ящ.-скром	2,800	5,15	20	20	103,04
2	Кукурузное печенье фас. 0,4 кг	п/п пакет	14,000	0,48	30	420	201,60
3	Овсяное к чаю печенье фас. 0,4 кг	п/п пакет	14,000	0,37	30	420	155,40
4	Овсяное с изюмом печенье фас. 0,4 кг	п/п пакет	14,000	0,44	30	420	184,80
5	Овсяное с кунжутом печенье фас. 0,4 кг	п/п пакет	14,000	0,44	30	420	184,80
6	Овсяное с фруктозой фас. 0,3 кг	п/п пакет	16,000	0,40	10	160	64,00
7	Ассорти пряники фас 0,4 кг	п/п пакет	16,000	0,40	30	480	192,00
8	Бородино пряники фас 0,4 кг	п/п пакет	16,000	0,40	60	960	384,00
9	Запорожские пряники фас 0,4 кг	п/п пакет	16,000	0,40	60	960	384,00
10	Колечки новые пряники фас 0,4 кг	п/п пакет	16,000	0,42	30	480	201,60
11	Малюх пряники фас 0,4 кг	п/п пакет	16,000	0,40	30	480	192,00
12	Молочные реки пряники фас 0,4 кг	п/п пакет	16,000	0,40	60	960	384,00
13	Холодок пряники фас 0,4 кг	п/п пакет	16,000	0,40	30	480	192,00
14	Хортицкие пряники фас 0,4 кг	п/п пакет	16,000	0,40	60	960	384,00
15	Тульский с повидлом пряник фас 0,125 кг	п/п пакет	25,000	0,19	15	375	71,25
16	Тульский со сгущен мол пряник фас. 0,125 кг	п/п пакет	25,000	0,22	15	375	82,50
17	Абрикосовый сад пряники фас. 0,25 кг	п/п пакет	22,000	0,29	15	330	95,70
18	Вишневый сад пряники фас. 0,25 кг	п/п пакет	22,000	0,29	15	330	95,70
19	Яблочный сад пряники фас. 0,25 кг	п/п пакет	22,000	0,29	15	330	95,70
20	Апельсиновые и Лимонные дольки мармелад вес. 3 кг	ящ.-скром	3,000	5,55	30	30	166,50
21	Лайма-Ойла фас. 0,15 кг	п/п пакет	12,000	0,40	1	12	4,80
22	Горчичное поле сухарь фас. 0,3 кг	п/п пакет	18,000	0,32	30	540	172,80
23	Новокиевский сухарь фас. 0,3 кг	п/п пакет	18,000	0,40	30	540	216,00
24	Ванильная простая сушка фас. 0,35 кг	п/п пакет	14,000	0,37	80	1 120	414,40
25	Горчиная сушка фас. 0,45 кг	п/п пакет	12,000	0,46	40	480	220,80
26	Малютка сушка фас. 0,35 кг	п/п пакет	14,000	0,39	80	1 120	436,80
27	Сушка с маком фас. 0,45 кг	п/п пакет	12,000	0,56	30	360	201,60
28	Сушка с фруктозой 0,3 кг	п/п пакет	14,000	0,35	15	210	73,50
Итого					921	13 772,00	5 555,29

От ПРОДАВЦА:

М.А. Гордиенко

От ПОКУПАТЕЛЯ:



Азаров А.Е.

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький
хлібокомбінат №1»

1. Отправитель (полное наименование, адрес, страна) ПАО «Запорізький хлібокомбінат №1» Україна, м. Запоріжжя, вул. Річковий канал, 8		МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТОВАРНО-ТРАНСПОРТНЫЙ НАКЛАДНОЙ INTERNATIONAL CONSIGNMENT NOTE CMR №	
2. Получатель (полное наименование, адрес, страна) East West Foods Distribution Inc. 1111 Elm Rd, Unit 23 North York, Ontario M3C 1K7 Canada		16. Перевозчик (полное наименование, адрес, страна) ТОВ «Запорізький хлібокомбінат №1» Україна, м. Запоріжжя, вул. Річковий канал, 8	
3. Место и дата выдачи груза Место: Одесса Страна: Украина Дата: 15.03.15		17. Последующий перевозчик (полное наименование, адрес, страна) ТОВ «Запорізький хлібокомбінат №1» Україна, м. Запоріжжя, вул. Річковий канал, 8	
4. Место и дата выдачи груза Место: м. Запоріжжя, вул. Річковий канал, 8 Страна: Украина Дата: 15.03.15		18. Отмечены и замечены повреждения См. в полевых записях	
5. Номер накладной (документа) С/П №1 от 15.03.15			
6. Штрих-код MPDUS47731 1509HC 921 карт.м	7. Количество мест Мест: 921 карт.м	8. Вид упаковки Материал: картон	9. Наименование груза Наименование: Кондитерские изделия в ассортименте (печенье, пряники, сладости (сухари, сушки)) Совокупный вес: 150000, количество: 150000 шт.
10. Страна, номер Страна: Украина	11. Вес брутто, кг Вес брутто: 5430,0	12. Объем, м³ Объем: 0,6	13. Условия доставки (полное наименование и адрес получателя) С/П №1 от 15.03.15 Получатель: ТОВ «Запорізький хлібокомбінат №1» Україна, м. Запоріжжя, вул. Річковий канал, 8
14. Валюты Валюта: гривна		15. Условия оплаты Условия: оплата по накладной	
19. Подпись грузоотправителя Подпись: [Подпись]		20. Подпись перевозчика Подпись: [Подпись]	
21. Подпись получателя Подпись: [Подпись]		22. Подпись грузоотправителя Подпись: [Подпись]	
23. Подпись перевозчика Подпись: [Подпись]		24. Груз получен Дата: 15.03.15	
25. Подпись грузоотправителя Подпись: [Подпись]		26. Подпись перевозчика Подпись: [Подпись]	
27. Подпись получателя Подпись: [Подпись]		28. Подпись грузоотправителя Подпись: [Подпись]	
29. Подпись перевозчика Подпись: [Подпись]		30. Подпись получателя Подпись: [Подпись]	

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький хлібокомбінат №1»

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country) PJSC "Zaporozhe Bakery №1" 07300, Ukraine, Kievskaya oblast', Vyshgorodskiy district, Vyshgorod, Ivan Mazepa Avenue, 8, Ukraine		Reference No. CA62300G1308 0306698		
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) East-West Foods Distribution Inc. Warehouse Address: 1111 Flint Rd. Unit#23 North York Ontario Canada M3J3C7 Office Address: 200 STONEBRIAR DR MAPLE ON Canada L6A 4A3		CERTIFICATE OF ORIGIN Issued in UKRAINE (country)		
3. Means of transport and route (as far as known) By truck from Zaporozhye, Ukraine to Canada		4. For official use		
5. Item number	6. Marks and numbers of packages cardboard box	7. Number and kind of packages; description of goods	8. Gross weight or other quantity /net, kg	9. Number and date of invoices
1	40	Cookies "Jelly roll" 2,8 kg	120/112	4 dd
2	30	Corn cookies packaged 0,4 kg	180/168	15.03.2016
3	50	Oatmeal cookies packaged 0,4 kg	300/280	
4	40	Oatmeal raisin cookies packaged 0,4 kg	240/224	
5	30	Oatmeal sesame cookies packaged 0,4 kg	180/168	
6	20	Oatmeal cookies with fruit sugar packaged 0,3 kg	103/96	
7	20	Pryaniki "Assorti" packaged 0,4 kg	137/128	
8	40	Pryaniki "Borodino" packaged 0,4 kg	274/256	
9	40	Pryaniki "Zaporozhskie" packaged 0,4 kg	274/256	
10	30	Pryaniki "Kolechki novye" packaged 0,4 kg	206/192	
11	20	Pryaniki "Malyuk" packaged 0,4 kg	137/128	
12	30	Pryaniki "Molochnye reki" packaged 0,4 kg	206/192	
13	30	Pryaniki "Holodok" packaged 0,4 kg	206/192	
14	30	Pryaniki "Hortitskie" packaged 0,4 kg	206/192	
15	15	Pryaniki "Tulskij" with condensed milk packaged 0,125 kg	51/46,875	
16	30	Cream Toffe "Summer" 0,2	78/72	
17	20	Rusks "Gorchichnoye pole" packaged 0,3 kg	116/108	
18	30	Rusks "Novokievskij" packaged 0,3 kg	174/162	
19	30	Round cracknels "Vanilla" packaged 0,27 kg	174/162	
20	30	Round cracknels "Gorchichnaya" packaged 0,27 kg	174/162	
21	40	Round cracknels "Malyutka" packaged 0,27 kg	232/216	
22	20	Round cracknels "with mak" packaged 0,27 kg	116/108	
23	20	Round cracknels with fruit sugar packaged 0,3 kg	90/84	
		Total:	3974,000/	
			3704,875	
10. Certification It is hereby certified, on the basis of the documents carried out, that the declaration by the exporter is correct. The Zaporizhia Chamber of Commerce and Industry 4 bd. Tsentralniy, 69005 Zaporizhia, UKRAINE Shulik N. V. Zaporizhia March 22, 2016 Place and date, signature and stamp of certifying authority		11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in exported to Zaporizhia March 22, 2016 Place and date, signature of authorised signatory		

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький
хлібокомбінат №1»



ПАО «ЗАПОРЖСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ № 1»
 Юридический адрес: 07300 Киевская обл., Вышгородский р-н,
 г.Вышгород, пр.Ивана Мазепы, д.8
 Адрес мощностей производства:
 69032 г. Запорожье, ул. Верхняя, 1
 Код ЄДРПОУ 05486763 ИНН 054867608246, № свид. 200107426,
 р/с 26007419766 в ПАО «Райффайзен Банк Аваль» г. Киев,
 МФО 380805

« 22 » марта 20 16 г.

№ 87

Качественный сертификат

Quality Certificate

Nr.	Description Наименование	Butterfat Молоч. жир, %	Milk protein Молоч. белок, %	Starch Крахмал, %	Sugar Сахар, %	Cocoa Какао, %	Position
1	«Овсяный к чаю» печенье			33,5	32,5		
2	«Овсяное с фруктозой» печенье			32,3	30,4		
3	Печенье «Овсяное с кунжутом»			31,8	32,6		
4	Печенье «Овсяное с изюмом»			32,2	33,6		
5	Печенье «Кукурузное»			38,0	29,9		
6	Печенье «Рулетики с повидлом»		0,9	32,6	26,2		
7	Пряники «Малюк»			31,7	38,6		
8	Пряники «Молочные реки»		1,1	30,3	39,5		
9	Пряники «Холодок»			31,7	39,2		
10	Пряники «Хортицкие»			32,1	38,1		
11	Пряники «Тульские со сгущенным молоком»	2,1	2,0	26,0	42,5		
12	«Ассорти» пряники			30,9	39,2		
13	«Бородино» пряники			32,1	38,5		
14	«Запорожские» пряники			31,5	38,8		
15	«Колечки новые» пряники		1,2	30,6	38,8		
16	Ирис сливочный летний	1,3		8,3	77,4		
17	Сухари «Горчичное поле»			60,1	14,7		
18	Сушки горчичные			59,0	15,0		



19	Сухари «Новокиевские»		55,2	22,1		
20	сушки с фруктозой		62,8	10,3		
21	Ванильные простые сушки		58,5	14,8		
22	Маковка сушки		58,3	14,7		
23	Малютка сушки		59,5	15,0		

Главный технолог :

И.В.Гречина

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький
хлібокомбінат №1»

Додаток О

Отправитель: ПАО "Запорожский хлебокомбинат №1"
 Адрес Отправителя: 07300, Ukraine, Kievskaya oblast, Vyshgorodskiy district, Vyshgorod, Ivan Mazepa Avenue, 8
 Получатель: East-West Foods Distribution Inc.
 Адрес Получателя: Warehouse Address: 1111 Flint Rd. Unit#23 North York Ontario Canada M3J3C7
 Контакт: № C1 date 19/03/2015
 Перевозчик: FCA Zaporizhzhya, Ukraine / FCA Запорожье, Украина
 Страна происхождения: Украина
 Производитель: Публичное Акционерное Общество "Запорожский хлебокомбинат №1"

Отгрузочная спецификация: № 6 dd: 30.06.2017

вид транспортной упаковки	наименование товара в упаковке	Вес нетто упаковки, кг	кол-во шт. в упаковке	Всего кол-во упаковок	ВЕС Нетто, кг	ВЕС Брутто, кг
0,31 40 ящик	Cookies "Jelly roll" 2,8 kg/ Печенье Рулетки с правилом вес., 2,8 кг	2,8	1	40	112,000	120,000
0,69 50 ящик	Corn cookies packaged 0,4 kg/ Кукурузное печенье фас., 0,4 кг	0,4	14	700	280,000	300,000
0,56 40 ящик	Oatmeal cookies packaged 0,4 kg/ Овсяное к чаю печенье фас., 0,4 кг	0,4	14	560	224,000	240,000
0,56 40 ящик	Oatmeal raisin cookies packaged 0,4 kg/ Овсяное с изюмом печенье фас., 0,4 кг	0,4	14	560	224,000	240,000
0,28 20 ящик	Oatmeal cookies with fruit sugar packaged 0,3 kg/ Овсяное с фруктозой фас., 0,3 кг	0,3	16	320	96,000	103,000
0,69 50 ящик	Pryaniki "Assorti" packaged 0,4 kg/ Ассорти пряники фас. 0,4 кг	0,4	16	800	320,000	343,000
0,69 50 ящик	Pryaniki "Borodino" packaged 0,4 kg/ Бородино пряники фас. 0,4 кг	0,4	16	800	320,000	343,000
0,69 50 ящик	Pryaniki "Zaporozhskie" packaged 0,4 kg/ Запорожские пряники фас. 0,4 кг	0,4	16	800	320,000	343,000
0,69 50 ящик	Pryaniki "Kolechki novye" packaged 0,4 kg/ Колечки новые пряники фас. 0,4 кг	0,4	16	800	320,000	343,000
0,69 50 ящик	Pryaniki "Malyuk" packaged 0,4 kg/ Малюк пряники фас. 0,4 кг	0,4	16	800	320,000	343,000
0,69 50 ящик	Pryaniki "Molochnye reki" packaged 0,4 kg/ Молочные реки пряники фас. 0,4 кг	0,4	16	800	320,000	343,000
0,69 50 ящик	Pryaniki "Holo dok" packaged 0,4 kg/ Холодок пряники фас. 0,4 кг	0,4	16	800	320,000	343,000
0,69 50 ящик	Pryaniki "Hortitskie" packaged 0,4 kg/ Хортицкие пряники фас. 0,4 кг	0,4	16	800	320,000	343,000
0,14 10 ящик	Pryaniki "Podarunok" with condensed milk packaged 0,150 kg/ Подарунок со сгущен мол пряник фас. 0,150 кг	0,15	25	250	37,500	41,000
0,21 15 ящик	Pryaniki "Tulskij" with jam packaged 0,125 kg/ Тульский с повидлом пряник фас. 0,125 кг	0,125	25	375	46,875	51,000
0,14 10 ящик	Pryaniki "Tulskij" with condensed milk packaged 0,125 kg/ Тульский со сгущен мол пряник фас., 0,125 кг	0,125	25	250	31,250	34,000
0,21 15 ящик	Pryaniki "Abrikosoviy sad" packaged 0,25 kg/ Абрикосовый сад пряники фас., 0,25 кг	0,25	22	330	82,500	89,000
0,21 15 ящик	Pryaniki "Vishnyoviy sad" packaged 0,25 kg/ Вишневый сад пряники фас., 0,25 кг	0,25	22	330	82,500	89,000
0,21 15 ящик	Pryaniki "Yablochniy sad" packaged 0,25 kg/ Яблочный сад пряники фас., 0,25 кг	0,25	22	330	82,500	89,000
0,18 20 ящик	Marmalade "Limonnye dolki" sold by weight, 3 kg/ Апельсиновые и Лимонные дольки мармелад вес., 3 кг	3	1	20	60,000	65,000
0,10 15 ящик	Cream Toffe "Iris Slivochnyi Summer" packaged 0,2 kg/ Ирис Сливочный летний фас., 0,2 кг	0,2	12	180	36,000	39,000
0,31 20 ящик	Marmalade "Limonnye dolki" packaged 0,25 kg/ Апельсиновые и Лимонные дольки мармелад фас., 0,25 кг	0,25	24	480	120,000	129,000
0,28 20 ящик	Rusks "Gorchichnoye pole" packaged 0,3 kg/ Горчичное поле сухарь фас., 0,3 кг	0,3	18	360	108,000	116,000
0,28 20 ящик	Rusks "Novokievskij" packaged 0,3 kg/ Новокиевский сухарь фас., 0,3 кг	0,3	18	360	108,000	116,000
0,69 50 ящик	Round cracknels "Vanilla" packaged 0,35 kg/ Ванильная простая сушка фас., 0,35 кг	0,35	14	700	245,000	263,000
0,42 30 ящик	Round cracknels "Vanilla" packaged 0,45 kg/ Ванильная простая сушка фас., 0,45 кг	0,45	12	360	162,000	174,000
0,56 40 ящик	Round cracknels "Gorchichnaya" packaged 0,45 kg/ Горчичная сушка фас., 0,45 кг	0,45	12	480	216,000	232,000
0,28 20 ящик	Round cracknels "Malyutka" packaged 0,35 kg/ Малютка сушка фас., 0,35 кг	0,35	14	280	98,000	105,000
0,42 30 ящик	Round cracknels with fruit sugar packaged 0,3 kg/ Сушка с фруктозой 0,3 кг	0,3	14	420	126,000	135,000
12,67 935	ИТОГО			14 085,00	5 138,125	5 514,00

Всего мест: 935
 ящиков: 13
 паллет: 1
 ИТОГО ВЕС Нетто, кг: 5 138,13
 ИТОГО ВЕС Брутто, кг: 5 514,00

Выписала: _____

Иск В. Бланко

Джерело: складено автором на основі даних ТДВ «Запорізький
 хлебокомбінат №1»