

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

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТУ КУКУРУДЗИ ДО ЄГИПТУ»

(за матеріалами ПрАТ «МХП», м. Київ)

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

(підпис студента)

Юхименко
Кирило
Віталійович

Науковий керівник,
д-р ек. наук,
професор

*(підпис наукового
керівника)*

Мельник
Тетяна
Миколаївна

Гарант освітньої
програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»,
к-т. ек. наук, доцент

(підпис гаранта)

П'янкова
Оксана
Василівна

Київ 2022

АНОТАЦІЯ

Юхименко К.В. «Організація експорту кукурудзи до Єгипту (за матеріаламиПрАТ «МХП», м. Київ)». Рукопис.

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

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації експортної поставки кукурудзи до Єгипту, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку кукурудзи, обґрунтування вибору Єгипту як країни-контрагента для реалізації експортного потенціалу вітчизняного виробника, реалізацію управлінського рішення щодо експорту через організаційне забезпечення та прогнозу оцінку результативності поставки кукурудзи до Єгипту.

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, експорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, кукурудза, Єгипет.

SUMMARY

Yukhymenko Kyrylo "Organization of corn exports to Egypt (according to PRJSC " MHP ", Kyiv)". Manuscript.

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

The final qualification work is devoted to practical aspects of the organization of export supply of corn to Egypt, which includes: study of the functioning of the enterprise subject to foreign trade, analysis of the world corn market, rationale for Egypt's choice as a counterparty for export potential, organizational support and forecast assessment of the effectiveness of corn supplies to Egypt.

Key words: subject of foreign economic activity, export, management decision, organizational support, corn, Egypt.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ПрАТ «МХП»...	6
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПрАТ «МХП».....	6
1.2. Аналіз експортної діяльності ПрАТ «МХП».....	13
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ КУКУРУДЗИ ПрАТ «МХП».....	21
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку кукурудзи.....	21
2.2. Оцінка перспектив експорту кукурудзи ПрАТ «МХП» до Єгипту.....	30
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ КУКУРУДЗИ ПрАТ «МХП»ДО ЄГИПТУ.....	37
3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ПрАТ «МХП» до Єгипту...	37
3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Єгипту.....	42
ВИСНОВКИ.....	50
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	53
ДОДАТКИ.....	57

ВСТУП

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку світової економіки важливу роль відграють міжнаціональні економічні зв'язки. Особливе місце в умовах глобалізації та світового розподілу праці посідає експорт продовольства, через зростання кількості населення на планеті.

В умовах війни в Україні, яка є один з основних гарантів продовольчої безпеки, питання експорту набуває особливого значення.

Метою даної випускної кваліфікаційної роботи є обґрунтування та розробка пропозицій, що до здійснення експорту кукурудзи до Єгипту.

Для досягнення поставленої мети у повному обсязі мають бути вирішені наступні завдання:

- оцінити виробничо-господарську діяльність, фінансовий стан та сукупний дохід ПрАТ «МХП»;
- проаналізувати експортну діяльність ПрАТ «МХП»
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку кукурудзи
- оцінити перспективи експорту кукурудзи ПрАТ «МХП» до Єгипту
- визначити організаційне забезпечення здійснення експорту ПрАТ «МХП» до Єгипту
- оцінити результативність здійснення експортної поставки до Єгипту

Об'єктом дослідження є процес організації та здійснення експорту кукурудзи до Єгипту.

Предметом є сукупність організаційних аспектів задля здійснення експорту кукурудзи на єгипетський ринок.

Перелік методів дослідження. При вирішенні завдань дослідження були використані такі методи: теоретичне узагальнення (для уточнення понятійного апарату щодо організації експорту та певних аспектів його здійснення); статистичний аналіз (для вивчення, групування та порівняння емпіричних даних з

метою дослідження фінансового стану та зовнішньоекономічної діяльності підприємства); експертне оцінювання (для ранжування результатів дослідження); графічний метод (для наочного представлення результатів дослідження); метод синтезу (використано для дослідження експорту підприємства за окремими географічними групами та дослідження світового ринку кукурудзи); метод екстраполяції (для прогнозування прибутковості та ефективності контракту). *Інформаційною базою дослідження* стали офіційні матеріали фінансового звіту підприємства, статистичні бази, дані міжнародних організацій, публікації в фаховій пресі, офіційна статистика Державного комітету статистики України, Міністерства сільського господарства США, Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН.

Практичне значення запропонованих результатів дослідження полягають у можливості використання рекомендацій щодо підвищення ефективності здійснення експорту кукурудзи на ринок Єгипту.

Структура та обсяг випускної кваліфікаційної роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку літератури та додатків. Обсяг основного тексту складає 53 сторінок, робота містить 17 таблиць, 8 рисунків, 8 додатків та 30 джерел використаної літератури.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ПрАТ «МХП»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПрАТ «МХП»

Група компаній ПрАТ «МХП» - являє собою провідну компанію агропромислового комплексу України, яка спеціалізується на виробництві курятини та напівфабрикатів, переробці м'яса, вирощуванні зернових. Починаючи з 2020 р. МХП прийняло новий курс на трансформацію в кулінарну компанію. Основними видами діяльності відповідно до КВЕД є:

- 46.32 Оптова торгівля м'ясом і м'ясними продуктами;
- 01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур;
- 01.47 Розведення свійської птиці [1].

Ключовим фактором успішного ведення господарської діяльності ПрАТ «МХП» є вертикально інтегрована бізнес-модель (рис. 1.1).



Рис. 1.1 Вертикально інтегрована бізнес-модель ПрАТ «МХП»

Джерело: сформовано автором за даними [2]

Вертикальна інтеграція бізнесу дозволяє об'єднувати у своїй діяльності підприємства одного технологічного ланцюга м'ясного виробництва від вирощування

зернових та олійних культур, виробництва комбікормів до вирощування інкубаційних яєць та бройлерного поголів'я, переробки, збуту, дистрибуції та продажу м'яса птиці.

Також така бізнес-модель дозволяє МХП забезпечувати стабільно високі стандарти якості, а також контролювати собівартість кінцевої продукції завдяки великим масштабам виробництва, що є надважливо в умовах української економіки, яка розвивається.

Земельний банк Агрохолдингу становить 370 тис. га., його землі та підприємства розташовані в Київській, Сумській, Дніпропетровській, Вінницькій, Хмельницькій, Тернопільській, Івано-Франківській областях.

Група об'єднує 23 підприємства, що функціонують у вищезазначених напрямках, організаційна схема українських активів групи «МХП» наведена у Додатку А.

У 2006 році для виконання функції кінцевої холдингової компанії ПрАТ «Миронівський хлібопродукт» і його дочірніх підприємств було створене товариство з обмеженою відповідальністю МНР S.A., яке було зареєстроване згідно з законодавством Люксембургу. У 2017 році тип холдингової компанії було змінено і наразі така діяльність провадиться МНР SE у формі європейської компанії (Societas Europaea) з кіпрською юрисдикцією. Майже 60% відсотків акцій компанії належать її засновнику та мажоритарному акціонеру Юрію Косюку, а інші знаходяться у вільному обігу на Лондонській фондовій біржі з тикером LSE: МНРС. Агрохолдинг «МХП» має довгу та складну історію розвитку, яка представлена у Додатку Б.

МХП виробляє 64% курятини в Україні, а експорт курятини Компанією складає 86% від загального обсягу України. Найбільший виробник м'яса з часткою 41% ринку України та комбікорму в часткою ринку у 25%. У 2017 р МХП отримав 42% всіх бюджетних дотацій для аграрних підприємств України [3].

Задля більш докладного подальшого аналізу господарської діяльності було проведено розрахунок та аналіз ключових показників ефективності діяльності, що стосуються фінансових результатів (табл.1.1), фінансової стійкості (табл. 1.2),

ліквідності (табл. 1.3), ділової активності (табл. 1.4) та рентабельності (табл. 1.5).

Аналіз фінансових результатів (табл. 1.1) відображає зміну ключових фінансових показників компанії за період 2016-2020 років.

Таблиця 1.1

Аналіз фінансових результатів ПрАТ «МХП», за 2016 -2020 рр. , тис. дол. США

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення (2020/2016), %	Відхилення (2020/2019), %
Прибуток	1 135 462	1 287 752	1 552 206	2 055 943	1 911 137	68,31	-7,04
Валовий прибуток	362 106	395 909	421 573	397 832	397 538	9,78	-0,07
Приведений операційний прибуток	314 821	361 756	312 390	215 503	201 121	-36,12	-6,67
Приведена EBITDA	415 000	459 000	450 000	376 000	340 000	-18,07	-9,57
Чистий прибуток (збитки)	68 786	230 255	129 378	221 105	-133 057	-293,44	-160,18

Джерело: сформовано та розраховано автором за даними консолідованої фінансової звітності ПрАТ «МХП» [4-8] (Додаток В) та методикою розрахунку (Додаток Д)

За даними таблиці 1.3 видно, що більшість показників з 2016 по 2019 рік мали сталу тенденцію до зростання, однак особливо це помітно на прикладі прибутку, що виріс з 1135 млн дол. США до 2056 млн дол. США та чистого прибутку який виріс з 59 млн дол. США до 215 млн дол. США. Така динаміка за означені роки характеризує ПрАТ «МХП» як Компанію, що розвивається. Покращення даного показника було зумовлено збільшенням виробництва м'яса птиці, готової м'ясної продукції та напівфабрикатів, зерна та рослинних олій. Падіння показників у 2020 було спричинено пандемією COVID-19. Пом'якшення такого падіння було зумовлено оптимізацією в середині компанії, та використання накопичених запасів. Найбільшого падіння у 2020 році у порівнянні з попереднім зазнав показник чистого прибутку, падіння якого склало 161%.

Показник EBITDA, який часто інвестори використовують для розрахунку

власних дивідендів та прийняття рішень що до руху власного капіталу, зменшився у 2020 році на 9,57% у порівнянні з 2019 р.

Показники фінансової стійкості (табл. 1.2) відображають залежність від зовнішніх джерел фінансових ресурсів, дозволяють оцінити ймовірність банкрутства та здатність підприємства швидко пристосовуватися до зміни кон'юнктури ринку.

Таблиця 1.2

Показники фінансової стійкості групи ПрАТ «МХП», за 2016 -2020 рр.

Показник	Нормативне значення	31.12.16	31.12.17	31.12.18	31.12.19	31.12.20	Відхилення, +/-	
							2020 до 2016	2020 до 2019
Коефіцієнт автономії	0,4-0,6	0,33	0,43	0,4	0,43	0,38	0,05	-0,05
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	-	0,65	0,54	0,63	0,47	0,56	-0,09	0,09
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,7-0,9	0,81	0,93	0,87	0,89	0,61	-0,20	-0,28
Коефіцієнт фінансового левериджу	$\geq 1,0$	1,48	1,18	1,16	1,08	1,34	-0,14	0,26
Коефіцієнт покриття відсотків	$\geq 1,0$	3,14	3,68	3,14	1,6	1,79	-1,35	0,19

Джерело: сформовано та розраховано автором за даними консолідованої фінансової звітності ПрАТ «МХП» [4-8] (Додаток В) та методикою розрахунку (Додаток Д)

За розрахованими у таблиці 1.2 даними, можна зробити висновок, що Компанія залежна від позикових коштів, станом на кінець досліджуваного періоду МХП здатне профінансувати власними коштами 38% вартості активів. Однак, варто зазначити, що коефіцієнт автономії знаходиться нижче нормативних значень, що пов'язано з наслідками пандемії, а попередня динаміка даного коефіцієнту до зростання свідчить про намагання зменшити залежність від зовнішніх джерел фінансування, переважно, за рахунок, нерозподіленого прибутку, що рефінансується у господарську діяльність підприємства. Показник фінансової автономії є маркером для інвесторів і кредиторів,

щоб оцінити фінансовий стан підприємства у середньостроковій перспективі. У свою чергу, показник, що оцінює платоспроможність у довгостроковій перспективі, а саме – коефіцієнт фінансової стійкості, знаходиться трохи нижче нормативних значень. Величина цього показника вказує на частку активів компанії, що власне компанія може профінансувати за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань, у 2020 р. цей показник становив 0,61 в.п. або 61%. Розрахований коефіцієнт покриття відсотків (коефіцієнт захисту кредиторів), що є важливим для оцінки фінансової стійкості у короткостроковій перспективі знаходиться в межах норми, хоч він і значно знизився за досліджуваний період.

Показники ліквідності (табл.1.3) характеризують здатність підприємства перетворити його активи в засоби платежу задля погашення короткострокових зобов'язань.

Таблиця 1.3

Показники ліквідності групи ПрАТ «МХП», за 2016 -2020 рр.

Показник	Нормативне значення	31.12.16	31.12.17	31.12.18	31.12.19	31.12.20	Відхилення, +/-	
							2020 до 2016	2020 до 2019
Поточної ліквідності	> 1	2,16	5,26	3,25	3,03	3,13	0,97	0,10
Швидкої ліквідності	0,6 – 0,8	1,66	3,78	2,39	2,49	2,49	0,83	0,00
Абсолютної ліквідності	0,2 – 0,35	0,4	0,82	0,66	0,87	0,58	0,18	-0,29
Чистий оборотний капітал, тис. дол.	до збільшення	440,4	649,4	717,4	791,5	799,44	359,03	7,98

Джерело: сформовано та розраховано автором за даними консолідованої фінансової звітності ПрАТ «МХП» [4-8] (Додаток В) та методикою розрахунку (Додаток Д)

За даними таблиці 1.3 видно, що всі показники ліквідності компанії за досліджуваний період динамічно зростали та знаходились в межах нормативних значень. Однак, варто зазначити, що у Компанії існує надлишок високоліквідних активів, що могли б використовуватись у фінансово- господарській діяльності.

«МХП» могла б направити їх у виробничо-збутову діяльність, на здійснення фінансових та капітальних інвестицій. Це, неоднозначне явище – з однієї сторони, наявність значної кількості високоліквідних активів підтверджує високу платоспроможність та здатність підприємства вчасно погасити поточні зобов'язання, а з іншої – утворюються фінансові резерви, що не використовуються.

Показники ділової активності (табл. 1.4), що є основою для стабільного фінансового стану підприємства залежать від широти ринків збуту продукції, ділової репутації підприємства та рівня ефективності використання наявних ресурсів. У фінансовому аспекті ділова активність проявляється у швидкості обороту коштів підприємства.

Таблиця 1.4

Показники ділової активності групи ПрАТ «МХП», за 2016 -2020 рр.

Показник	Нормативне значення	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення 2020 р. до 2019 р.	
							+/-	%
Термін оборотності запасів, діб	60 – 120	86,57	92,65	88,3	45,87	45,97	0,10	0,22
Термін оборотності дебіторської заборгованості, діб	≤ 75	16,4	18,83	19,18	24,46	22,76	-1,70	-6,94
Термін оборотності кредиторської заборгованості, діб	≤ 75	21,49	17,67	21,44	32,43	36,12	3,69	11,37
Термін оборотності активів, діб	до зниження	199,7	206,3	212,1	203,3	212,49	9,15	4,50
Тривалість операційного циклу, діб	до зниження	108,1	110,3	109,7	78,3	82,09	3,79	4,84
Тривалість фінансового циклу, діб	> 0	86,57	92,65	88,3	45,87	45,97	0,10	0,22

Джерело: сформовано та розраховано автором за даними консолідованої фінансової звітності ПрАТ «МХП» [4-8] (Додаток В) та методикою розрахунку (Додаток Д)

За результатами розрахунків у таблиці 1.4 у звітному 2020 році відбулося значне прискорення оборотності запасів підприємства відносно 2018 р., що, може бути, пов'язане з покращенням ринкової кон'юнктури та підвищенням ефективності управління активами. В цілому, це позитивна тенденція, оскільки, що чим коротшим

є термін оборотності запасів, тим менше оборотних коштів необхідно на його забезпечення, а це у свою чергу дозволяє не затримувати їх у не надто ліквідних активах. Тривалість операційного і фінансового циклів залишилися приблизно на тому ж рівні, що були у 2019 р., проте варто звернути увагу на скорочення цих циклів, у порівнянні з 2018 р., на 37,16% і 48,15% відповідно. Скорочення тривалості операційного циклу зумовлене зниження тривалості виробничого процесу, що є наслідком зростання обсягів продажів, але його динаміка дещо сповільнюється через зростанням обсягу дебіторської заборгованості. Політика управління кредиторською заборгованістю чинить прямий вплив на строки її погашення, а отже і на тривалість фінансового циклу. Хоч і показники ділової активності відповідають нормативним, як резерв для їх підвищення можна розглядати перегляд політики управління дебіторською та кредиторською заборгованостями та постійний пошук джерел для скорочення виробничого циклу.

Показники рентабельності підприємства (табл.1.5) є якісними відносними показниками, що відображають ефективність функціонування підприємства та характеризують міру використання наявних матеріальних і нематеріальних ресурсів у процесі виробництва та реалізації товарів, робіт і послуг.

Таблиця 1.5

Показники рентабельності групи ПрАТ «МХП» за 2016-2020 рр.

Показник	Середньо-галузеве ^[9]	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення, +/-	
							2020 до 2016	2020 до 2019
Валова маржа, %	5,3	30,44	30,74	27,16	19,35	20,80	-9,64	1,45
Рентабельність операційної діяльності, %	4,87	27,85	28,37	20,37	10,79	10,52	-17,33	-0,27
Рентабельність власного капіталу, %	7,19	7,9	20,94	11,55	13,81	10,75	2,85	-3,06
Рентабельність активів, %	3,43	2,57	8,9	4,68	5,92	4,05	1,48	-1,87
Рівень чистого прибутку, %	3,73	4,71	15,75	8,05	10,62	6,96	2,25	-3,66

Джерело: сформовано та розраховано автором за даними консолідованої фінансової звітності ПрАТ «МХП» [4-8] (Додаток В) та методикою розрахунку (Додаток Д)

Показники рентабельності Компанії, що наведені у таблиці 1.5, здебільшого демонструють тенденцію до зростання, навіть у 2020 році. Варто зазначити, що рентабельність чистого прибутку у 2020 р. становила 6,96%, що перевищує середньогалузеву на 3,23%, а основної – операційної діяльності – 10,52%, що на 5,65% вища за середньогалузеву. Це демонструє ефективну управлінську діяльність відносно інших підприємств галузі та її здатність пристосовувати діяльність Компанії до змін конкурентного середовища та нових соціально-економічних умов існування.

Отже, на підставі проведених розрахунків, фінансовий стан Компанії слід вважати задовільним. Розраховані показники фінансової стійкості та ліквідності дозволяють підтвердити досить високий рівень платоспроможності МХП. Результати показників ділової активності дозволяють зробити висновок, що підприємство постійно працює над оновленням та розширенням техніко-технологічної бази виробництва, що дозволяє скорочувати строки виробничого процесу та нарощувати обсяги виробництва.

1.2. Аналіз експортної діяльності ПрАТ «МХП»

Експортну діяльність групи компаній ПрАТ «МХП» розпочала у 2007 році. Основним товарним продуктом Агрохолдингу є куряче м'ясо в охолодженому або замороженому вигляді чи у вигляді напівфабрикатів, а також готові кулінарні вироби, які з'явилися в результаті переходу компанії до нової стратегії розвитку.

При здійсненні експортної діяльності Компанія керується такими документами як: Митним кодексом України, Податковим кодексом України, Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» та Законом України «Про валюту і валютні операції» [10,11,12,13].

Варто зазначити, що вертикальна інтеграція призводить до того, що під час виробництва основної продукції можуть виникати надлишки супутньої. До переліку такої продукції входять зернові культури, надлишок яких з'являється у випадку, коли

їх потреба для комбікормів менша, ніж було отримано в результаті зборів врожаю. Також сюди відносять рослинні олії, які отримують в результаті віджиму ріпаку та сої для отримання необхідної сировини для виробництва комбікормів. Така олія є побічною продукцією, за рахунок продажу якої можна зменшити вартість виробництва. До інших експортних продуктів можна віднести продаж великої рогатої худоби та реалізація інших невиробничих активів.

Задля більш ефективного та наочного аналізу експортної діяльності було проведено збір даних та розрахунок і аналіз ключових показників прибутку від експортної діяльності (рис. 1.2).

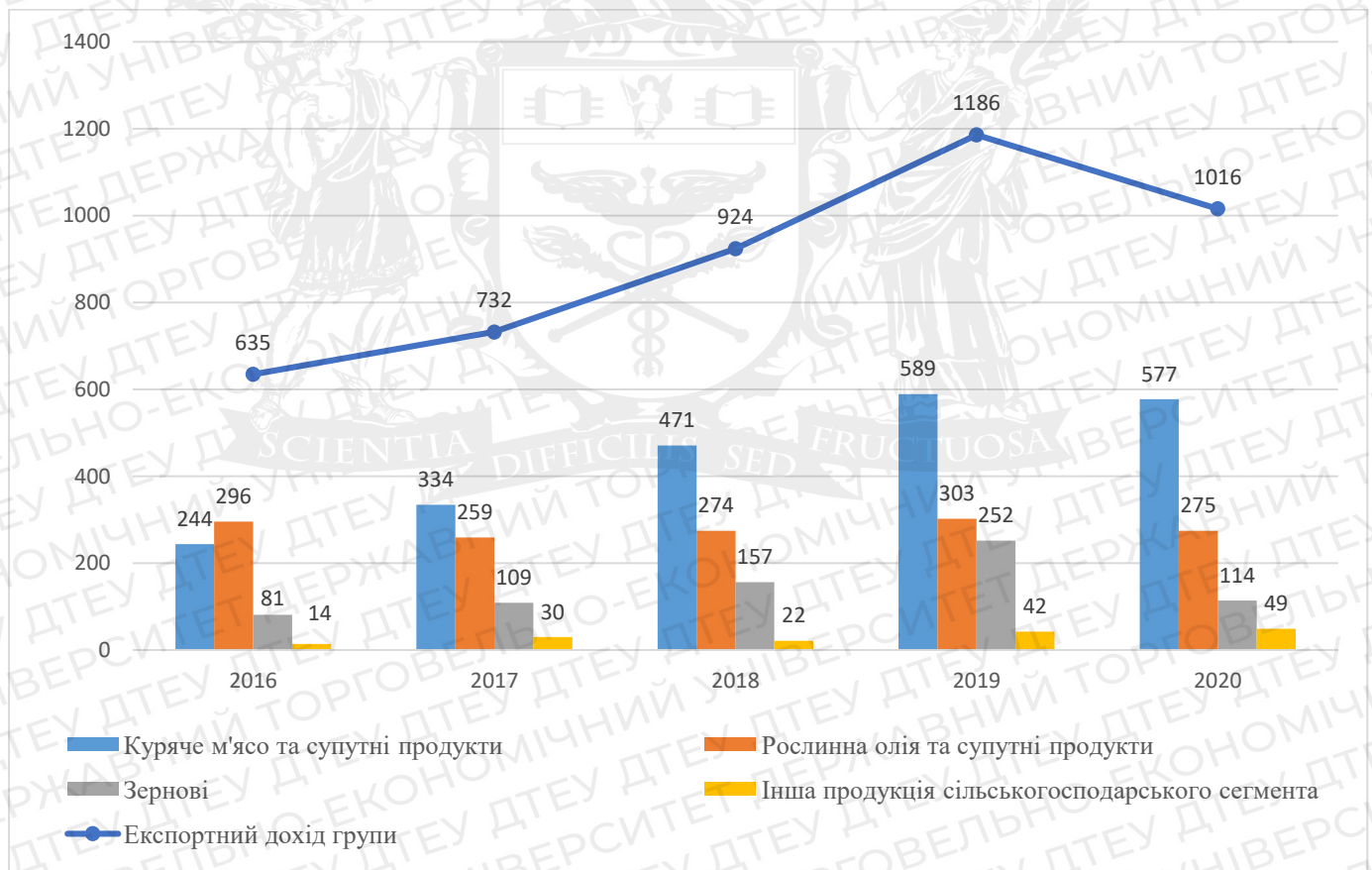


Рис. 1.2 Прибуток від експортної діяльності за ключовими групами експорту за 2016-2020р. у тис. дол. США [4-8]

Джерело: сформовано та розраховано автором

За відображеними даними на рис.1.2 можемо побачити, що сукупний дохід від експорту мав стабільну динаміку до зростання починаючи з 2016 року до 2020 року, у кінці якого почалась пандемія. Піковим значенням доходу від експортної діяльності

стали показники 2019 року у розмірі 1185,701 тис. дол. США. Певне зменшення показників у 2020 році було спричинено запровадженими обмеженнями як в Україні, так і країнах-контрагентах. Проте, як можемо побачити, падіння показників не було таким різким. Такого результату Компанією було досягнуто за рахунок накопичених запасів курячого м'яса та супутніх продуктів у попередні роки, які було реалізовано, через що дохід по цій категорії зменшився з 589 тис. дол. США до 577 тис. дол. США. Найбільшого падіння серед усіх категорій зазнали зернові, для яких обсяг прибутку від експорту впав з 252 тис. дол. США до 114 тис. дол. США (-54,6%). Проаналізована загальна динаміка експорту власної продукції підприємства свідчить про сталу тенденцію до зростання доходів.

Задля більш докладного та наочного аналізу варто розглянути якісні показники експорту, обсяги відвантаженої продукції, у вигляді зібраних та консолідованих даних по таких видах продукції як сегмент птиці та пов'язані з нею операції (табл. 1.6) та зернові культури залежно від їх виду (рис.1.3).

Показники сегменту птиці та рослинних олій (табл. 1.6) відображає якісні показники основного дохідного сектору діяльності Компанії.

Таблиця 1.6

Експорт птиці та рослинні олії за 2016-2020 рр. у тонах

Показник	2016	2017	2018	2019	2020
Птиця					
Обсяг продажів	534356	532727	593527	669865	698020
Продаж по Україні	344133	311744	306681	312541	324287
Обсяг експорту	190223	220983	286846	357324	373733
Соняшникова олія					
Обсяг продажів	342240	311393	315079	384150	330823
Сосва олія					
Обсяг продажів	34150	27282	50044	51771	40904

Джерело: сформовано та розраховано автором за даними консолідованої фінансової звітності ПрАТ «МХП» [4-8]

Показники виробництва та експорту сегмента птиці, що наведені у таблиці 1.6, демонструють сталу тенденцію до зростання за весь проаналізований період.

Сукупний обсяг м'яса курки, проданого третім сторонам, збільшився на 4% у порівнянні з 2019 роком, оскільки сегмент реалізував свою стратегію зменшення запасів птиці, накопичених за попередні періоди. Такий результат було досягнуто завдяки збільшенню продажів переважно в регіоні MENA, а також до країн Африки та Азії.

Протягом 12 місяців 2020 року середня експортна ціна на куряче м'ясо становила 1,40 дол. США за кг, що на 6% нижче в порівнянні з аналогічним періодом минулого року, в основному через зниження цін на куряче філе, особливо в ЄС, оскільки багато світових конкурентів відчували зниження попиту, що призвело до значного перевищення запасів. Однак це було компенсовано зміною асортименту продукції на дорожчі товарні одиниці зі збільшенням продажів у країнах MENA (у переважній більшості філе грудки та дрібної цілі птиці).

Експорт курятини здійснюється під різними брендами, які у свою чергу орієнтовані на різні ринки. Серед основних експортних брендів варто зазначити: QUALIKO, ASSILAH, AL HASSANAT, UKRAINIAN CHICKEN, SULTANAH та BIBILO. Також залежно від експортного бренду відрізняється вигляд продукції. Наприклад, під брендом BIBILO курка продається виключно цілою та замороженою, а під QUALIKO вона продається цілою чи окремими частинами у вигляді охолодженої чи замороженої [14].

Варто зазначити, що частка експорту у виробництві продукції неухильно зростає за проаналізований період з 35,6% у 2016 році до 53,5% у 2020 році, що свідчить про насичення національного ринку та збільшення споживання продукції за кордоном.

Продажі олії рослинного походження за проаналізований період мали загальний тренд до зростання у період 2016-2019.

Протягом 2020 року продажі соняшникової олії знизилися на 14% у порівнянні з попереднім роком і становили 330 823 тони. Зниження в основному було зумовлено скороченням виробництва олії внаслідок зменшення виробництва кормів і частки

макухи в них. Частково таке зменшення відбулося в результаті зміни умов доставки з «доставки на місце» (DAP) на «вільно на борту» (FOB).

Продажі соєвої олії знизилися на 21% у річному обчисленні до 40 904 тонн, як і у випадку соняшникової олії, через скорочення виробництва кормів та частки соєвої макухи в кормах. Так само, як і у випадку з соняшниковою олією, було змінено умови поставки з DAP на FOB, що також відіграло свою роль.

Зібрана внутрішня інформація щодо обсягів експорту зернових культур у МТ та ціна залежно від їх виду була консолідована та подана на рис. 1.3 та табл. 1.7.

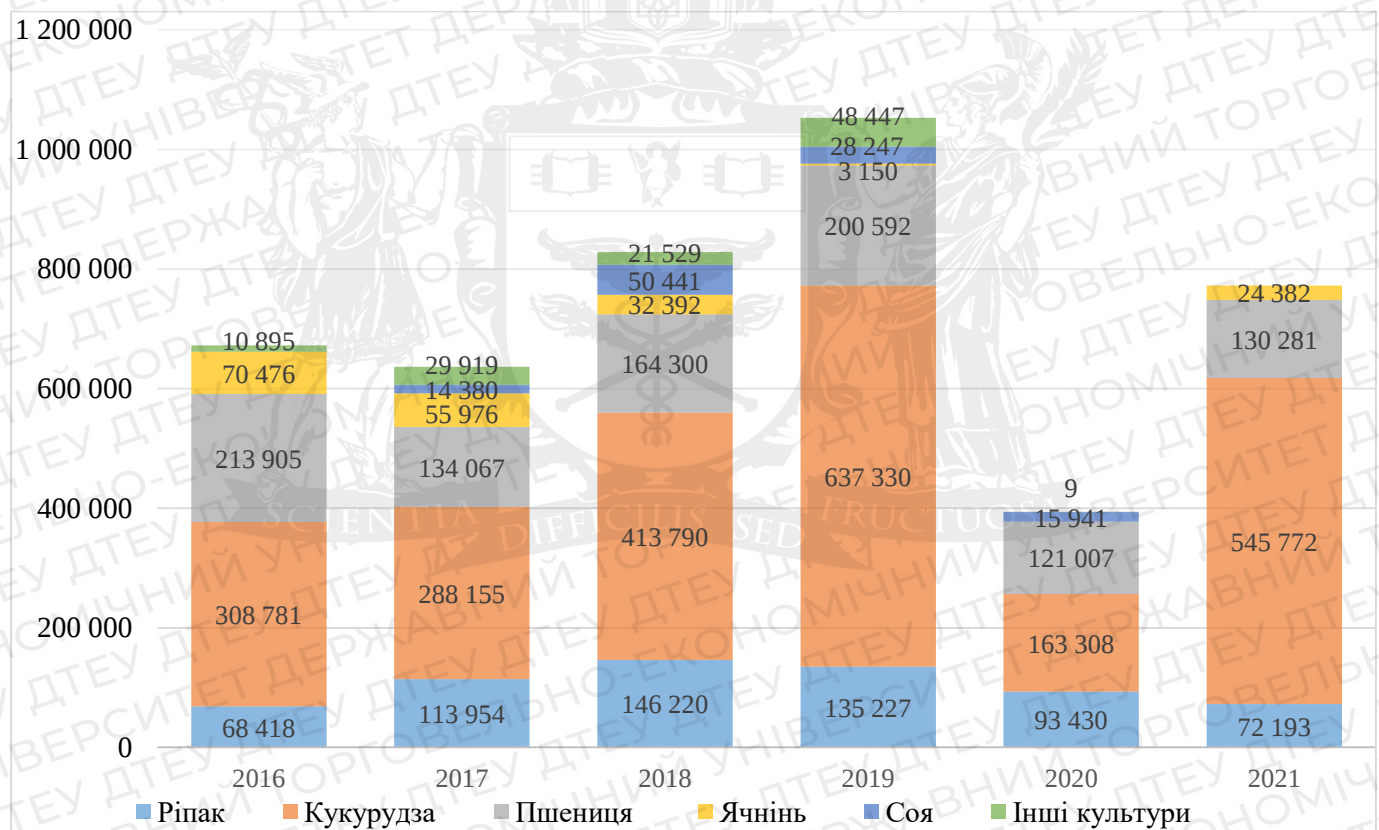


Рис. 1.3 Експорт зернових культур за видами за 2016-2021рр. у МТ

Джерело: сформовано та розраховано автором за внутрішніми даними МХП

Показники експорту зернових культур підприємством МХП, наведені у рис. 1.3, показують що в період 2016-2019 відбувалося стає зростання обсягів експортованої продукції. Значне падіння спостерігається у 2020 році на 62,6% до 393695 МТ, з подальшим відновленням у 2021 році до 772628 МТ. Основна причина такого падіння у надзвичайно спекотні та посушливі погодні умови в останні тижні вегетації, зокрема

в центральні регіони України (Черкаська та Вінницька області), які особливих втрат завдали посівом кукурудзи. Як наслідок також несприятливих погодних умов – завищенні ціни на українську аграрну продукцію, які перевищувати пропозиції світових конкурентів, що значним чином зменшило експортний потенціал [16].

Однак середня врожайність МХП залишається значно вищою за середню по Україні майже для всіх сільськогосподарських культур завдяки операційній ефективності та застосуванню передового досвіду.

За структурою експорту можемо побачити, що основними статтями експорту є ріпак, пшениця усіх гатунків та кукурудза, показники якої свідчать про її явне домінування. У 2021 році її частка в експорті склала 70,6%, після чого пшениця 16,9% та ріпак 9,3%. Загальна динаміка структури експорту зернових свідчить про скорочення різноманітності культур, які експортуються.

Таблиця 1.7

Ціна на основні категорії експорту зернових у дол. США

Показник	2016	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення 2021/2016
Пшениця	158,01	168,35	153,87	181,04	189,48	234,14	76,13
Кукурудза	160,99	164,18	168,79	152,48	153,13	245,40	84,40
Ріпак	407,50	411,13	423,98	409,70	406,41	579,10	171,60
Ячмінь	138,31	153,45	179,39	185,94	-	245,97	107,66
Соя	-	156,30	332,82	327,17	453,91	-	297,60

Джерело: сформовано та розраховано автором за внутрішніми даними МХП

Середня вартість метричної тони зернових культур з 2016 по 2021 роки збільшилася для кукурудзи на 84,4 дол. США (з 160,99 до 245,4 дол. США) на умові DAP. Ціна пшениці зросла на 76,13, ріпака на 171,6, ячменю на 107,66 дол. США, на умові DAP. Соя, не зважаючи на сильне зростання ціни (на 297,60 дол. США), експортувалася у низьких обсягах, а у 2021 році вся було орієнтована на внутрішні споживання.

Географія експорту Агрохолдингу є дуже широкою через великий асортимент експортної продукції та прагнення до диверсифікації ринків збуту (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Географічна структура прямого експорту ПрАТ «МХП»

Регіон	Країни	Продукція
Європа	ЄС-27, Норвегія, Сербія, Чорногорія, Албанія, Південна Македонія, Молдова, Білорусь, Великобританія, Грузія.	Курятина, зернові, продукти переробки, олія.
Азія	Казахстан, Азербайджан, Вірменія, Узбекистан, Туркменістан, Киргизстан, Таджикистан, Індія, Китай, Бангладеш, В'єтнам, Таїланд, Малайзія, Сінгапур, Індонезія, Баруней Даруссалам, Філіппіни, Тайвань, Південна Корея, Японія.	Курятина, зернові, продукти переробки, олія.
Близький Схід	Ізраїль, Йорданія, Туреччина, Кіпр, Саудівська Аравія, Ємен, Оман, ОАЄ, Катар, Кувейт, Ірак, Іран.	Курятина, зернові, продукти переробки, олія.
Африка	Марокко, Алжир, Лівія, Єгипет, Судан, Мавританія, Ефіопія, Сомалі, Кенія, Ангола, Бенін, ДР Конго, Камерун, Мозамбік, Нігерія, Сенегал, Гвінея, Ліберія, Кот-д'Івуар, Гана, Того, Габон, ЦАР, Туніс.	Зернові, курятина.
Америка	Мексика, Чилі.	Зернові

Джерело: сформовано та розраховано автором за внутрішніми даними МХП

Географія прямого експорту підприємства показана у таблиці 1.8 відображає загальні напрямки усіх експортних статей підприємства. Перелік країн, з якими співпрацює підприємство налічує більше ніж 70 країн світу. Основними ринками споживання сегмента птиці та рослинних олій були такі регіони як Європейський Союз, країни Близького Сходу та Північної Африки (MENA) та країни східної Європи та Середнього Сходу. Що до зернових культур, то до основних споживачів сходять також країни MENA, держави Центральної Африки, країни Азії, серед яких найбільшим споживачем є Китай, та країни Латинської Америки.

Споживачами іншої продукції сільськогосподарського сегмента, до якого входить тваринний жир та борошно (кров'яне, м'ясо-кісткове та з гідролізованого пера), основними споживачами є регіони Європи та Близького сходу, Азія та Латинська Америка. Найбільшим споживачем цієї продукції є Туреччина, Польща та В'єтнам [17].

Проведений аналіз, дозволяє зробити висновок, що МХП є успішним вертикально інтегрованим бізнесом, що в свою чергу дозволяє контролювати собівартість продукції та займати на ринку високі стандарти якості. Був проведений аналіз показників фінансової стійкості, ліквідності та ділової активності групи ПрАТ МХП за 2016-2020 роки. Також були проаналізовані показники рентабельності підприємства. Підприємство демонструє успішну управлінську діяльність відносно інших підприємств на ринку, це підтверджується показниками рентабельності чистого прибутку за 2020 рік, що перевищує загальногалузовий на 3.23%, а також операційна діяльність вища на 5.65%. Значну увагу було приділено експортній діяльності підприємства.

Для більш детального вивчення, були розглянути якісні показники експорту, що продемонстрували стали тенденцію до зростання. Втрати, яких зазнав посівний сектор кукурудзи у 2020 році, через погодні умови в країні, в свою чергу призвели до завищення цін на аграрну категорію продукції. Проте МХП завдяки успішному застосуванню передового досвіду та операційній ефективності успішно впорались та показник середньої врожайності був вищий за середній по країні. Була проаналізована також географія прямого експорту підприємства. Перелік країн з якими співпрацює МХП перевищує кількість в 70 країн світу. Завдяки проведеному аналізу, ми змогли виокремити основні ринки споживання.

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ КУКУРУДЗИ ПрАТ «МХП»

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку кукурудзи

Виробництво продукції зернових культур займає одне з найважливіших місць у виробництві сільськогосподарської продукції. Найбільшу питому вагу в структурі посівних площ і валових зборів аграрної продукції мають зернові у порівнянні з іншими сільськогосподарськими культурами. Кукурудза — одна з найдавніших землеробських культур. Вона є однією з найпродуктивніших злакових культур універсального призначення, яку вирощують для продовольчих, технічних та кормових цілей.

Кукурудза займає одне з провідних місць на світовому ринку зерна, поряд із пшеницею, рисом та ячменем. Відповідно до УКТ ЗЕД [18] кукурудза має код 1005, входить до розділу II «Продукти рослинного походження», групи 10 «зернові культури». Розподіляється на підгрупи 100510 «насіннєва» та 100590 «інша». Кукурудза є однією з найбільш поширених культур у світі. До середини 1990-х років пшениця займала головне місце у структурі посівних площ, але з плином часу пріоритети дещо змістилися, і на сьогодні першість належить кукурудзі. Це можна пояснити, по-перше, спробами задовольнити зростаючі потреби у тваринництві, а, по-друге, початком виробництва біоетанолу у світі в промислових масштабах.

Щоб подальший аналіз стану світового ринку кукурудзи був більш наочний, було проведено розрахунок та аналіз ключових ринкових маркерів, таких як: динаміка експорту кукурудзи (табл. 2.1), динаміка імпорту кукурудзи (табл. 2.2), основні індикатори ринків імпортерів (табл.2.3), ціни на кукурудзу у світі (рис 2.1) та потенційні ринки збуту кукурудзи у світі (рис. 2.2).

Динаміка експорту кукурудзи (табл. 2.1) відображає кількісні та вартісні обсяги експорту товару у світі та наявних лідерів на цьому ринку.

Таблиця 2.1

Динаміка експорту кукурудзи 2016-2020рр.

Країна	Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення (2020/2016), %	Відхилення (2020/2019), %
Світ	Обсяг, млн тонн	152,3	160,1	171,6	189,7	192,0	26,05	1,21
	Вартість, млн дол. США	26788,7	27307,6	30922,9	33143,7	33919,7	26,62	2,34
США	Обсяг, млн тонн	55,8	53,0	69,9	41,7	51,8	-7,19	24,17
	Вартість, млн дол. США	9983,5	9250,7	12572,6	7773,6	9306,9	-6,78	19,72
Аргентина	Обсяг, млн тонн	24,5	23,7	23,2	36,2	37,0	51,21	2,43
	Вартість, млн дол. США	4130,8	3822,2	4192,7	5924,7	6023,1	45,81	1,66
Бразилія	Обсяг, млн тонн	21,8	29,2	23,5	43,3	34,4	57,49	-20,47
	Вартість, млн дол. США	3655,2	4567,0	4034,5	7344,0	5786,1	58,30	-21,21
Україна	Обсяг, млн тонн	17,3	19,4	21,4	32,3	27,9	61,80	-13,61
	Вартість, млн дол. США	2637,4	2974,7	3496,7	5209,7	4870,3	84,66	-6,52
Румунія	Обсяг, млн тонн	3,4	3,7	4,6	6,7	5,7	67,51	-15,38
	Вартість, млн дол. США	599,2	658,9	849,4	1192,1	1069,8	78,54	-10,26
Франція	Обсяг, млн тонн	5,2	4,1	4,8	3,5	4,3	-17,24	24,07
	Вартість, млн дол. США	993,1	819,2	993,7	731,3	912,3	-8,13	24,75
Угорщина	Обсяг, млн тонн	2,5	3,4	2,3	2,9	3,9	59,68	33,61
	Вартість, млн дол. США	433,1	582,1	440,5	530,5	678,2	56,59	27,83
Сербія	Обсяг, млн тонн	2,1	1,6	1,2	3,0	3,5	68,61	15,95
	Вартість, млн дол. США	336,7	268,6	214,6	486,6	600,1	78,24	23,31

Джерело: сформовано та розраховано автором за даними [19]

За даними таблиці 2.1 видно, що світовий обсяг експорту зростає упродовж усього аналізованого періоду з 2016 по 2020 рік. У 2020 році вартість усієї експортованої кукурудзи склала 33919,7 млн дол. США, що на 2,34% більше за

попередній (33143,7 млн дол. США) 2019 рік. Загальний приріст вартісних показників експорту збільшився на 26,62% у порівнянні з 2016 роком. Кількісні показники експортованої кукурудзи також мають сталу динаміку до зростання і у 2020 склали 192,0 млн тонн, що на 26,05% більше, ніж показник 2016 року (152,3 млн тонн), та на 1,21% більше ніж було у попередньому 2019 році (189,7 млн тонн). Виходячи з вищезазначеного можна стверджувати, що світовий попит на кукурудзу продовжує зростати, і це зростання є якісним, оскільки воно відбувається не лише через підвищення ціни на цей товар, але й за рахунок збільшення фізичних обсягів.

Основними лідерами серед світових експортерів кукурудзи у 2020 році є:

- США з часткою 27,4% та експортом на суму 9306,9 млн дол. США;
- Аргентина – частка 17,8% (6023,1 млн дол. США);
- Бразилія – частка 17,1% (5786,1 млн дол. США);
- Україна – частка 14,4% (4870,3 млн дол. США);

Країни, зазначені вище, виступають найбільшими світовими гравцями на ринку кукурудзи, і відповідно виступають конкурентами для України. США є лідера на цьому ринку, у 2020 році експортували 51,8 млн тонн кукурудзи, що на 24,17% більше, за попередній рік. Зростання було зумовлене падінням рівня експорту у Бразилії та Україні на -20,47% та -13,61% відповідно, що змусило Сполучені Штати компенсувати пропозицію товару на світовому ринку. Таке падіння було зумовлено погодними чинниками, а саме нетиповою посухою, що спричинила втрату значної частини врожаю. Проте, загальна тенденція свідчить про те, що Аргентина і Бразилія підвищують свої позиції, вартість експорту яких, у порівнянні з 2016 роком зросла 45,81% та 58,30% відповідно у 2020 році, на відміну від США з падінням у 6,87%. Окремо варто зазначити Україну, яка має найпозитивнішу динаміку до зростання на рівні 84,66% (з 2637,4 до 4870,3 млн дол. США) у порівнянні з 2016 роком.

Також слід згадати такі країни як Румунія часткою у світовому експорті 3,2%, Францію 2,7%, Угорщину 2,0% та Сербію 1,8%. Ці країни мають доволі високі рівні

продажів третім країнам, проте у своїй більшості виступають у якості регіональних гравців, забезпечуючи потреби Європейського Союзу.

Динаміка імпорту кукурудзи (табл. 2.2) відображає кількісні та вартісні обсяги імпорту у світі та лідерів на ринку.

Таблиця 2.2

Динаміка імпорту кукурудзи 2016-2020рр.

Країна	Показник	2016	2017	2018	2019	2020	Відхилення (2020/2016), %	Відхилення (2020/2019), %
Світ	Обсяг, млн тонн	-	142,8	-	-	-	-	-
	Вартість, млн дол. США	29196,7	30028,0	34435,4	36303,4	37681,7	29,06	3,80
Японія	Обсяг, млн тонн	15,3	15,3	15,8	16,0	15,8	2,79	-1,35
	Вартість, млн дол. США	3060,3	3073,1	3363,1	3510,2	3283,4	7,29	-6,46
Мексика	Обсяг, млн тонн	14,1	15,3	17,1	-	-	-	-
	Вартість, млн дол. США	2647,2	2815,9	3256,1	3154,0	3058,8	15,55	-3,02
Іран	Обсяг, млн тонн	6,5	7,3	9,0	-	9,9	51,61	-
	Вартість, млн дол. США	1441,1	1632,6	2107,9	-	2516,8	74,64	-
Китай	Обсяг, млн тонн	3,2	2,8	3,5	4,8	11,3	256,69	135,75
	Вартість, млн дол. США	634,3	600,0	782,1	1056,9	2486,9	292,04	135,31
В'єтнам	Обсяг, млн тонн	8,4	7,7	9,7	11,4	12,1	43,89	6,12
	Вартість, млн дол. США	1644,3	1474,9	2085,3	2288,6	2382,1	44,87	4,08
Південна Корея	Обсяг, млн тонн	9,8	9,3	10,2	11,4	11,7	19,14	2,61
	Вартість, млн дол. США	1894,9	1783,6	2126,0	2347,8	2366,2	24,87	0,78
Єгипет	Обсяг, млн тонн	-	0,01	-	-	8,5	-	-
	Вартість, млн дол. США	1850,8	1729,4	1880,6	1925,7	1879,0	1,52	-2,42
Іспанія	Обсяг, млн тонн	5,9	7,4	9,5	10,0	-	-	-
	Вартість, млн дол. США	1095,4	1375,4	1870,3	1857,1	1545,9	41,13	-16,76

Джерело: сформовано та розраховано автором за даними [19]

За даними таблиці 2.1 видно, що світовий обсяг імпорту також зростає упродовж усього аналізованого періоду з 2016 по 2020 рік. Вартість імпортованої кукурудзи у 2020 році склала 37681,7 млн дол. США. Відхилення в імпорті у порівнянні з попереднім роком склало 3,80%, а порівняно з 2016 роком відхилення склало 29,06%.

Найбільшими імпортерами кукурудзи у світі на 2020 рік виступають:

- Японія – частка в імпорті 8,27%, на суму в 3283,4 млн дол. США;
- Мексика – частка 8,12% (3058,8 млн дол. США);
- Іран – частка 6,68% (2516,8 млн дол. США);
- Китай – частка 6,60% (2486,9 млн дол. США);
- В'єтнам – частка 6,32% (2382,1 млн дол. США);
- Південна Корея – частка 6,28% (2366,2 млн дол. США);
- Єгипет – частка 4,99% (1879 млн дол. США);
- Іспанія – частка 4,10% (1545,9 млн дол. США);

Серед зазначених вище країн спостерігається чітке домінування азійських країн.

Причиною цього виступають погодні умови, до яких кукурудза не пристосована, а також нераціональність використання власних територій для вирощування аграрних культур в обсязі, який би зміг задовольнити внутрішні потреби у випадку Японії, Південної Кореї та В'єтнаму.

Обсяги споживання Японії у вартісному відображенні збільшилися на 7,29%, у кількісному на 2,79% у порівнянні з 2016 роком, що свідчить про сталість попиту у кукурудзі за проаналізований період.

До найбільш зростаючих ринків можна віднести такі країни як Китай, Іран, В'єтнам та Південну Корею, у яких обсяг імпорту зріс на 292,04%, 74,64%, 44,87% та 24,87% відповідно, за проаналізовані 5 років. Ринок Іспанії зріс на 41,13%, проте варто зазначити, що задоволення його потреб і більшості своїй займаються європейські країни.

Основні індикатори ринків імпортерів (табл. 2.3) відображають ключові показники, на які слід звертати увагу, при вивченні можливості експортної діяльності у ці країни.

Таблиця 2.3

Основні індикатори ринків імпортерів

Імпортер	Індикатор						
	Вартість в 2020 (млн дол. США)	Обсяг в 2020 (млн тонн)	Ціна одиниці (дол. США/тонна)	Середній тариф, що застосовується країною (%)	Легкість ведення бізнесу (місце)	К-сть нетарифних вимог, що застосовуються	Середня відстань країн- постачальників (км)
Японія	3283,4	15,8	208	17,10	29	91	12861
Мексика	3058,8	-	-	3,80	60	100	2055
Іран	2516,8	9,9	255	5,00	127	-	3832
Китай	2486,9	11,3	220	64,4	31	200	8262
В'єтнам	2382,1	12,1	196	16,10	70	29	16385
Південна Корея	2366,2	11,7	203	378,3	5	34	13006
Єгипет	1879,0	8,5	221	0,00	114	158	7881
Іспанія	1545,9	-	-	0,00	30	28	3700

Джерело: сформовано та розраховано автором за даними [19]

Показники середнього тарифу, який застосовує країна, що наведено у табл. 2.3, відображає середньоарифметичне значення митного платежу, який встановлений у країні-імпортеру на кукурудзу коду 100590, відповідно до УКТ ЗЕД. Найбільшим митом обраний товар обкладається у Південній Кореї, на рівні 378,3%, після якої йде Китай, зі ставкою мита на рівні 64,4%, проте вона застосовується у разі перевищення обсягу квоти у розмірі 7,2 млн МТ за тарифом 0 %. Найнижчі показники тарифного регулювання спостерігаються у Єгипті та Іспанії, на рівні 0% в обох країнах.

Легкість ведення бізнесу – рейтинг країн, що публікуються Світовим Банком. Економіка оцінюється за простотою ведення бізнесу від 1 до 190. Висока простота

рейтингу ведення бізнесу означає, що регуляторне середовище є більш сприятливим для створення та діяльності місцевої фірми. Рейтинг визначається шляхом сортування сукупної відстані до межових балів за 10 темами, кожна з яких складається з кількох показників, що надають однакову вагу кожній темі. Серед зазначених країн у табл. 2.3 найвищі місця займають Південна Корея (5 місце), Японія (29 місце), Іспанія (30 місце) та Китай (31 місце). Найнижче місце у Ірану (127) та Єгипту (114), інші країни займають позиції у середині списку.

Нетарифні вимоги – це певний набір політичних та номенклатурних вимог, які необхідно виконати, щоб мати змогу бути присутнім на ринку потенційного імпортера. Лідерами з таких вимог є Китай (200), Єгипет (158), Мексика (100) та Японія (91). Однак варто зазначити, що для усіх товарів харчової групи у світі встановлені доволі високі вимоги, за для забезпечення безпечності використання таких товарів для людей та тварин.

Середня відстань від країн-постачальників дозволяє зрозуміти, як далеко імпортер знаходиться від експортеру. У випадку Мексики ми бачимо, така відстань складає приблизно 2 тис. км, це дозволяє зробити висновок, що основними постачальниками для неї є США. Для Іспанії з відстанню у 3,7 тис. км це країни Європи. Найбільш віддаленими від своїх постачальників є країни Азії. В'єтнам (16385) Південна Корея (13006), Японія (12861) та Китай (8262) закупають у країн Латинської та Північної Америки та України.

Щодо показнику ціни за одиницю, та від відображає середню вартість тони кукурудзи, шляхом ділення вартості на кількість, не відображаючи сезонних змін у ціні. Таким чином, найбільшу ціну за тонну у 2020 році сплатив Іран (255 дол. США/тонна), а найменшу – В'єтнам (196 дол. США/тонна), інші країни знаходилися у діапазоні 200-225 дол. США.

Для кращого розуміння світових цін на кукурудзу необхідно розглянути рис. 2.1, на якому відображено ціни на кукурудзу за МТ з 2017 по 2022 рік. Особливістю торгівлі зерновими є те, що загальною одиницею вимірювання є бушель (BU), вага

якого відрізняється для кожного виду зернових. Для кукурудзи вага одного ВУ складає 25,4012 кг, однак контракти укладаються у МТ [20].

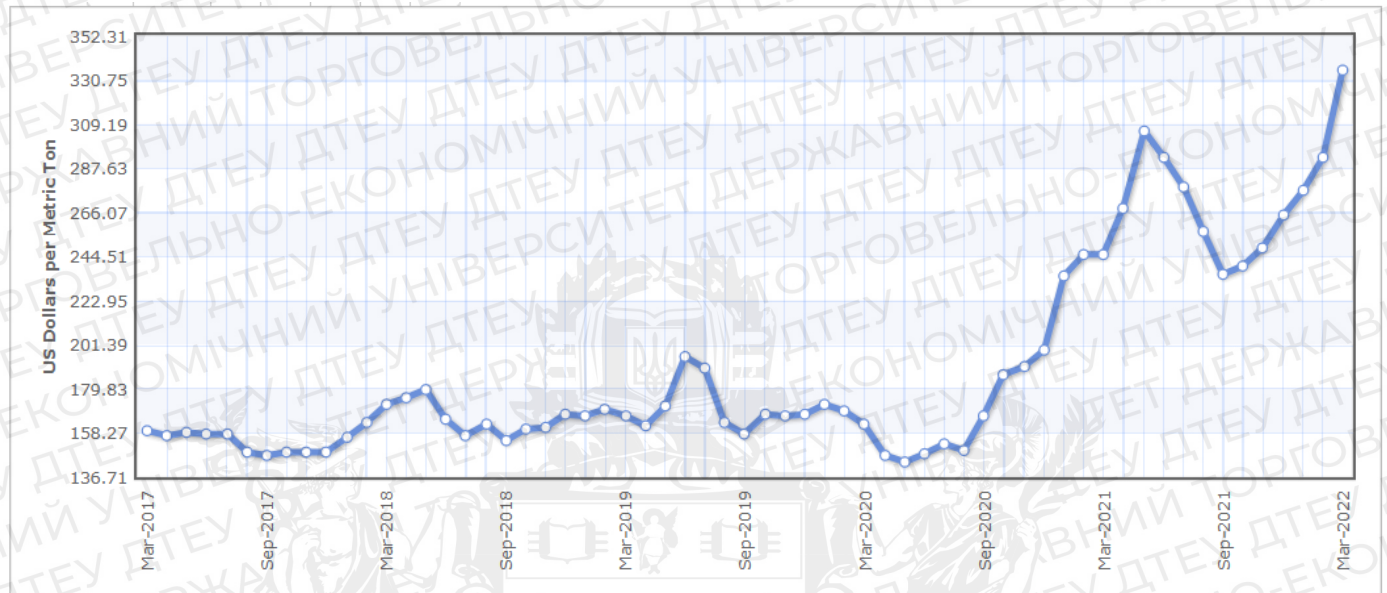


Рис. 2.1 Середня ціна за МТ кукурудзи на біржах 2017-2022рр.

Джерело: сформовано автором за даними [21]

З графіку, наведеного на рис. 2.1, видно, що світова ціна на МТ кукурудзи з березня 2017 року до вересня 2020 року залишалася на відносно сталому рівні у приблизно 160 дол. США, з циклічними коливаннями залежно від сезону року. Починаючи з вересня 2020 року, вартість товару почала стрімко зростати до 250-290 дол. США через сильні посухи в Україні та Бразилії, про які зазначалося вище, та скорочення посівних площ у Сполучених Штатах, та певні фактори COVID-19.

Починаючи з травня по вересень 2021 року біржові ціни почали знижуватися, склавши 235,60 дол. США в останньому, через урівноваження ринку. Однак вже у березні 2022 року ціна досягла свого піку (335,53 дол. США) за аналізований період. Різке зростання зумовлено війною, у яку Україну втягла росія, унеможлививши експорт морським транспортом, який є основним для обраного товару, через блокаду Чорного моря.

Для визначення найбільш перспективного ринку збуту кукурудзи необхідно розглянути рис. 2.2, на якому наведено країни, на ринках яких обраний вид зернових має вже доволі великі обсяги імпорту, але ще незадоволений попит.

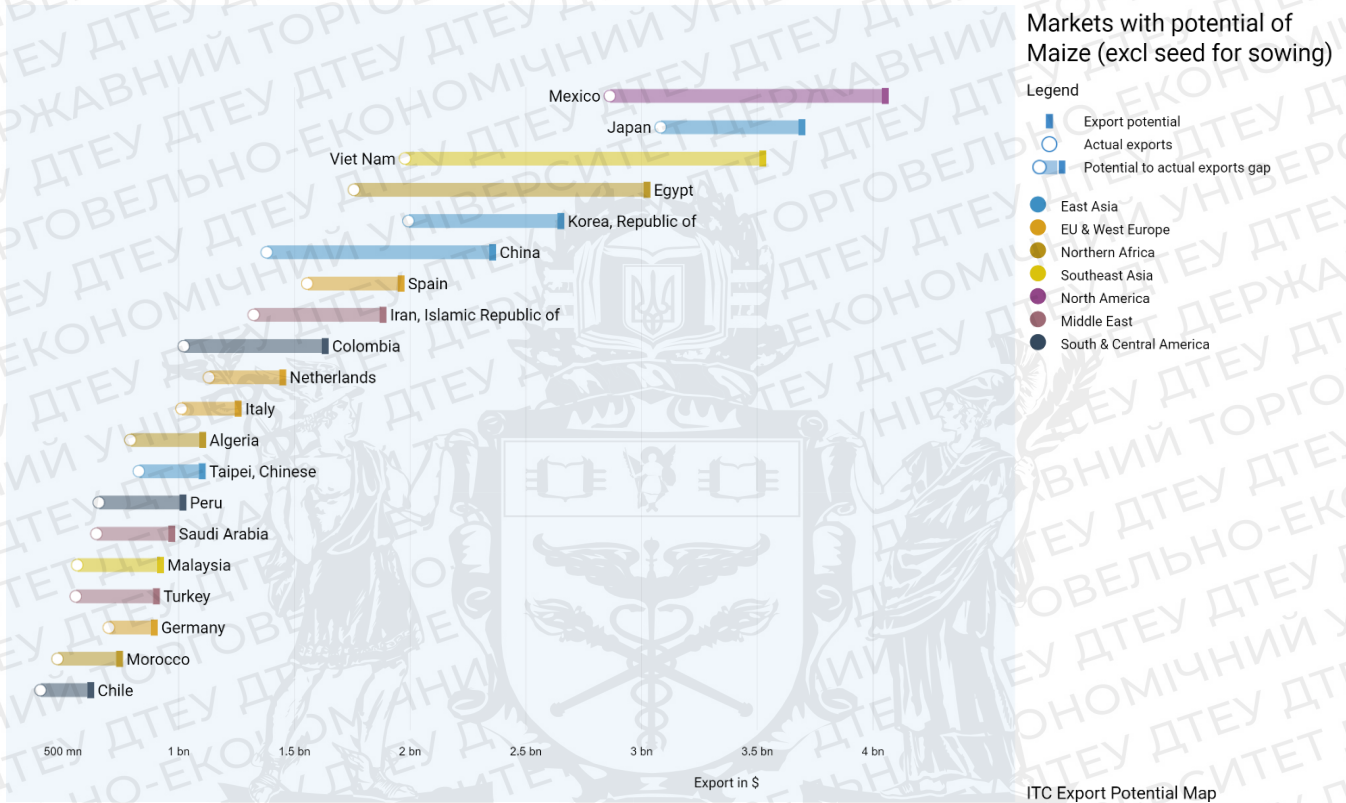


Рис. 2.2 Потенційні ринки збуту кукурудзи у світі

Джерело: сформовано автором за даними [19]

Загальний експорт складає 33,9 млрд дол. США, а загальний експортний потенціал сягає рівня 43 млрд дол. США, що свідчить про доволі великий запас для зростання ринку. Проілюстровані дані на рис. 2.2 відображають 20 країн, попит на товар коду 100590 за УКТ ЗЕД є більшим, за фактичний експорт у ці країни. Серед наведених країн у лідерах ми бачимо найбільших імпортерів, яких було розглянуто раніше. Обсяг насичення ринку Мексики складає 4 млрд дол. США, на ринку якої можна реалізувати додаткові товару на суму 1,2 млрд дол. США. До країн з найбільшим невикористаним потенціалом відносяться В'єтнам (1,6 млрд дол. США), Єгипет (1,3 млрд дол. США) та Китай (1 млрд дол. США). Імпортерами, у яких цей рівень є трохи нижчим за 1 млрд дол. США виступають такі країни як Японії (723

млн дол. США), Південна Корея (634 млн дол. США), Іран (621 млн дол. США) та Колумбія (577 млн дол. США). Рівень експортного потенціалу інших країн знаходиться на рівні нижче 500 млн дол. США.

Проведений аналіз свідчить про сталу тенденцію до зростання ринку кукурудзи у світі. Така динаміка буде зберігатися й у майбутньому з декількох причин.

Одна з таких причин — це збільшення населення планети. Не зважаючи на те, що із продовольчою метою використовують лише 12% світової кукурудзи, слід розуміти, що у глобальній структурі використання 60% кукурудзи припадає на корми для птахівництва і тваринництва. Таким чином, більш ніж 70% світового обсягу «цариці полів» певним чином пов'язані з продовольством, потреба у якому з кожним роком збільшується.

Інша підстава стверджувати, що світове виробництво кукурудзи буде зростати, як і відповідно її ринок, — зміна екологічних політик світових економік у бік використання джерел альтернативної (відновлюваної) енергії, зокрема біоетанолу, про який вже згадувалося раніше. Сьогодні у світі майже третину кукурудзи використовують на так звані технічні цілі, включно з виробництвом біопалива.

Зважаючи на спрямування Європейського Союзу на «зелену» політику та інші світові доктрини, можна прийти висновку, що такий напрямок використання кукурудзи тільки зростатиме. Як приклад, вже сьогодні у США 50% кукурудзи використовується для виробництва біоетанолу [22].

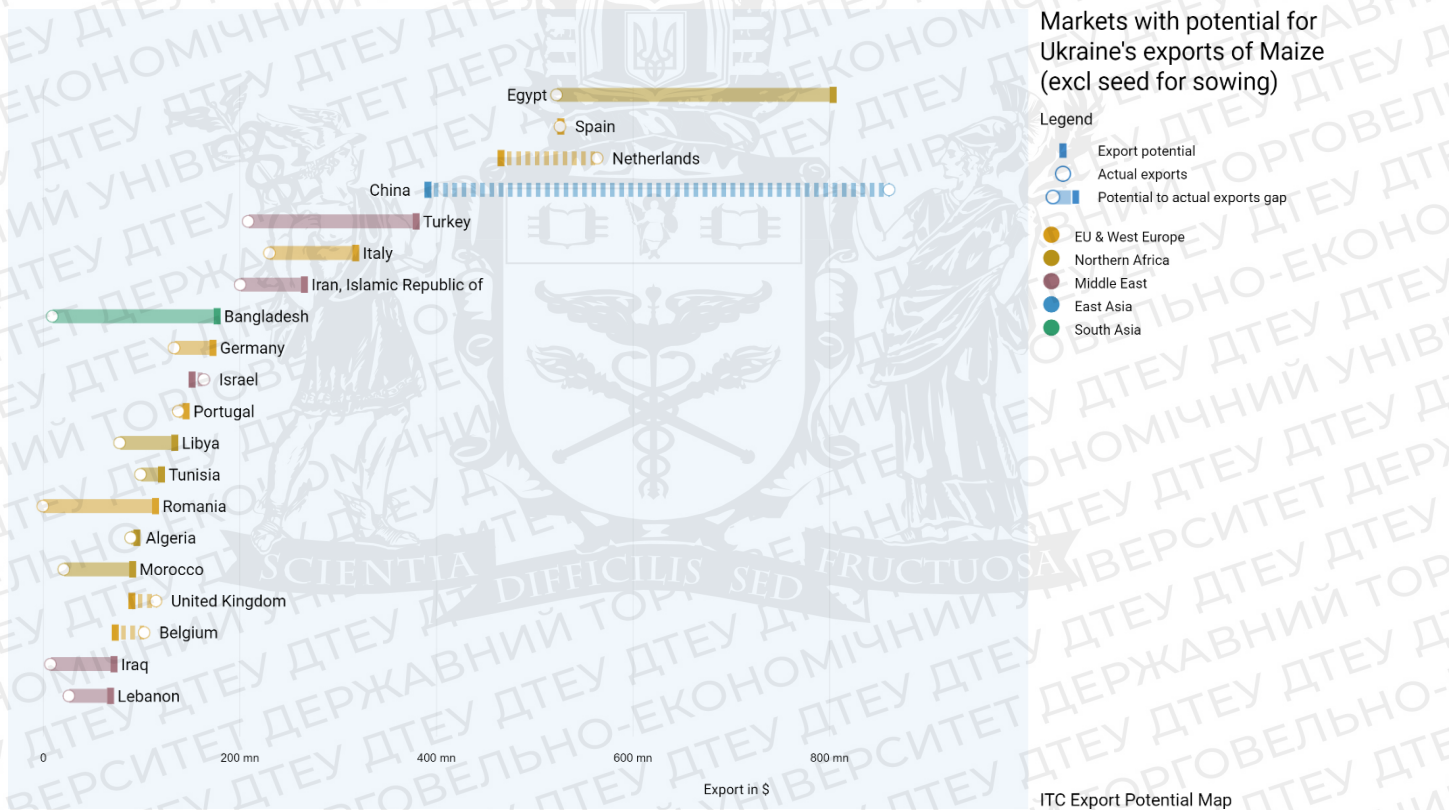
На підставі проведеного аналізу чотирьох фільтрів (див. Додаток К) було обрано ринок Єгипту, як основний, для здійснення експортної діяльності.

2.2. Оцінка перспектив експорту кукурудзи ПрАТ «МХП» до Єгипту

Україна є одним з провідних експортерів кукурудзи у світі, що було висвітлено раніше, і її товар користується великим попитом на світових ринках. Основними факторами цього є великі обсяги виробництва товару, зручність логістики через

наявні виходи до моря, а також якісні характеристики товару. Особливістю української кукурудзи є низький вміст ГМО. Приблизно 3-5% української кукурудзи генномодифіковані. Ніша української кукурудзи у світі — це ринки, які надають перевагу кукурудзі без ГМО.

Для розуміння структури експорту українського товару і ринків зі зростаючим попитом на нього, необхідно розглянути рис 2.3, на якому відображено найбільших імпортерів та їх можливий потенціал до споживання.



2.3 Потенціал експорту української кукурудзи у світі.

Джерело: сформовано автором за даними [19]

Найбільшими споживачами української кукурудзи є Китай (861 млн дол. США), після якого йдуть такі країни як Нідерланди (564 млн дол. США), Іспанія (526 млн дол. США) та Єгипет (523 млн дол. США). Більшість з цих країн також є світовими лідерами з загальносвітового споживання кукурудзи. До країн, чие споживання знаходиться на рівні 200-230 млн дол. США належать Туреччина, Італія та Іран.

До країн з найбільш зростаючим попитом на українську продукцію відносяться Єгипет, з попитом на рівні 796 млн дол. США, Туреччина (372 млн дол. США) та Бангладеш (9,6 млн дол. США). Таким чином, потенціал до експорту у ці країни складає 273 млн дол. США, 163 млн дол. США та 160 млн дол. США відповідно.

На підставі проведеного раніше аналізу пріоритетним ринком для експорту було обрано Єгипет.

Задля ознайомлення та кращого розуміння ринку кукурудзи Єгипту необхідно розглянути та проаналізувати загальні показники ринку (табл. 2.4) та структуру імпорту країни (рис. 2.4).

Загальні показники ринку кукурудзи Єгипту (табл. 2.4) відображають обсяги імпорту та експорту, виробництва, запасів на загальний рівень споживання.

Таблиця 2.4

Загальні показники ринку кукурудзи Єгипту

Показники	2017	2018	2019	2020	2021	Відхилення (2020/2016), %	Відхилення (2020/2019), %
Виробництво(1000 МТ)	6400	6800	6400	6400	6400	0,0	0,0
Імпорт(1000 МТ)	9464	9367	10432	10300	10300	8,8	0,0
Експорт(1000 МТ)	10	3	10	10	10	0,0	0,0
Споживання(1000 МТ)	15900	16200	16900	16700	16900	6,3	1,2
Запаси(1000 МТ)	1841	1810	1732	1722	1512	-17,9	-12,2

Джерело: сформовано та розраховано автором за даними[23]

Обсяги виробництва, відображені у табл. 2.4 показують, що ці показники знаходяться на одному рівні у 6400 тис. МТ впродовж аналізованого періоду, за винятком 2018 року, у якому виробництво склало 6800 тис. МТ. Варто зазначити, що ці показники можуть відрізнятися незначним чином від фактичних, оскільки країна не надає у публічний доступ усі дані аграрного сектору.

Показники імпорту у 2021 році знаходилися на рівні 10300 тис. МТ, що на 8,8% більше у порівнянні з 2016 роком, що свідчить про зростання попиту на продукцію. У свою чергу, експорт знаходиться на низькому рівні (10 тис. МТ). Такі показники свідчать про загальну орієнтованість держави на задоволення саме внутрішніх потреб.

Споживання кукурудзи у 2021 році знаходилося на рівні 16900 тис. МТ, з приростом у 6,3% порівняно з 2017 роком. Щодо запасів, то їх рівень скоротився, і у 2021 році склав 1512 тис. МТ, (-12,2 % відносно 2020 року). Зменшення запасів пов'язане з очікуваним збільшенням споживання. Таким чином, можемо побачити, що поступово ринок зростає, а його особливістю є пріоритетність задоволення потреб внутрішніх споживачів за рахунок ресурсів державних та зовнішніх.

Імпортна структура кукурудзи Єгиптом (рис. 2.4) відображає розподіл обсягів закупівлі товару за країнами.

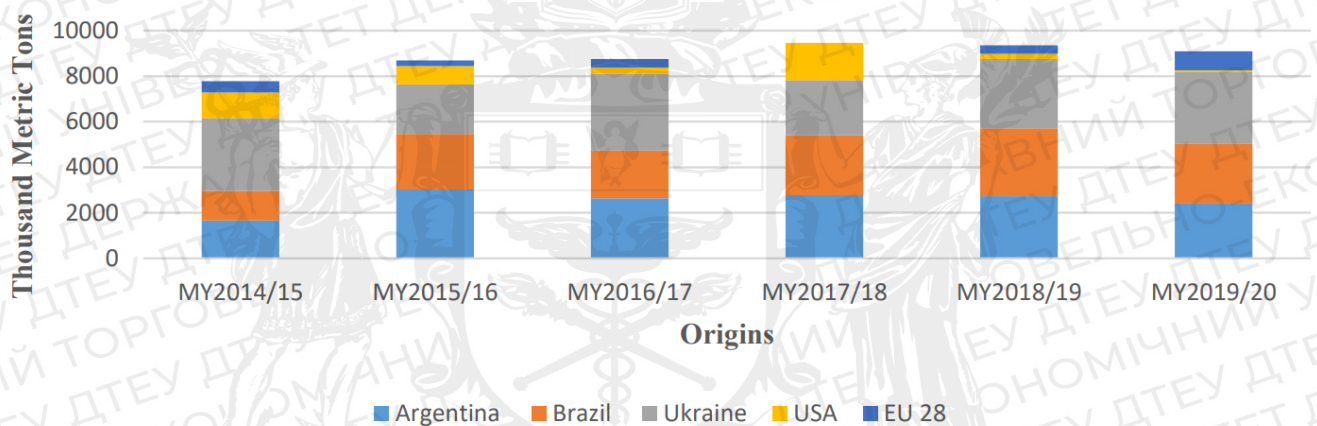


Рис. 2.4 Імпортна структура кукурудзи Єгиптом, 2015-2020 рр.

Джерело: [24]

Виробництво жовтої кукурудзи в Єгипті покриває менше ніж 35 відсотків потреби в кормах, а імпорту доповнює поточне виробництво кормової промисловості. За даними, наведеними на рис. 2.4, можна зробити висновок, що основними постачальниками кукурудзи до Єгипту за проаналізований період виступають Україна, Бразилія та Аргентина. Домінування цих країн зумовлене великими обсягами пропозиції, що було розглянуто раніше. Для України додатковою перевагою є близьке географічне розташування, що дозволяє мати конкурентну перевагу у вигляді нижчої ціни на умовах групи С та D відповідно до INCOTERMS 2020. До переліку постачальників відносяться США та країни ЄС, проте їх частка є значно меншою. У трійці найбільших постачальників до Єгипту у 2019/20 МР були Україна (3,15 млн МТ), Бразилія (2,63 млн МТ), Аргентина (2,4 млн МТ) та ЄС (838, 3 тис. МТ).

Імпорт кукурудзи неухильно зростає протягом останніх років. З 4,3 млн МТ у 2014 році зріс до понад 10 млн МТ у 2020 році за ціною понад 2 млрд дол. США, при цьому місцеве виробництво становило лише близько чверті споживання у 2020 році. У таких умовах ціноутворення відіграє важливу роль для ринку.

На відміну від пшениці, кукурудза в Єгипті не субсидується. Уряд не імпортує кукурудзу безпосередньо і не підтримує стратегічні постачання, як це робить з пшеницею. Натомість весь ринок кукурудзи обробляється приватним сектором. Навіть державні фабрики, які виступають основними споживачами, що виробляють корм для тварин, отримують кукурудзу через контакти з приватними компаніями [25].

Серед українських експортерів є дуже великий рівень конкурентів. Найбільшими експортерами кукурудзи є «Кернел-Трейд», Cofco Agri Ukraine та «НІБУЛОН» з часткою 36%. А, наприклад, такі компанії як Louis Dreyfus та ADM займають 6-е та 8-е місця відповідно. Іншими іноземними конкурентами виступають SLC Agrícola (Бразилія), Vanguarda Agro (Бразилія), американські дочірні компанії Cargill, Inc (США), Bunge Limited (США) та Archer-Daniels-Midland Co. (США). Зважаючи на обсяги експорту ПрАТ «МХП», варто зазначити, що лідерами в експорті в обрану країну компанії не стати, проте зайняти свою нішу необхідно. Для досягнення цієї цілі на ринку Єгипту було обрано стратегію послідовника. Багато компаній вважають за краще слідувати за лідером, а не змагатися з ним. Стратегія копіювання продукту, економія на дослідженнях і розробках, на комунікаціях зі споживачами дозволяє отримувати досить високі прибутки. Частка послідовника на ринку характеризується стабільністю.

Загальні тенденції ринку Єгипту товару обраної категорії можна поділити на коротко- та довгострокові. Короткострокові тенденції свідчать про скорочення кількісних (МТ імпортованого товару) та попри це зростання вартісних показників через скорочення пропозицію на ринку зі сторони головних постачальників. Втручання Росії в Україну призвело до морської блокади, також зниження врожайності в Аргентині та Бразилії через менший рівень опадів. Через сукупність

цих факторів Єгипет буде вимушений закуповувати товар по завищеній ціні, при цьому буде спостерігатися різке скорочення частки України у його імпорті. Довгострокові тенденції свідчать про те, що після перемоги України позиції на ринку Єгипту будуть стрімко повернені через конкурентні переваги у вигляді доволі високої якості продукції попри середній рівень цін та логістичні переваги. Також про це свідчить високий рівень попиту, який перевищує фактичний рівень експорту, через стрімке економічне та демографічне зростання Єгипту.

Окрема варто розглянути тарифне та нетарифне регулювання на кукурудзу коду 100590 як зі сторони України (експортні вимоги) так і Єгипту (імпортне регулювання та вимоги). З української сторони, при здійсненні експортної діяльності, наявний певний перелік вимог для експорту товару у вигляді фітосанітарних сертифікатів, через можливий вміст карантинних організмів (див. Додаток Ж). Також наявні вимоги до проведення лабораторних перевірок, відбору проб та зразків, якщо цього вимагають нормативно-правові документи.

Бар'єри для входу на ринок Єгипту низькі, але наявна бюрократія. Імпортний тариф для кукурудзи (код 100590 відповідно) знаходиться на рівні 0% та не застосовує жодних торговельних засобів до вибраного продукту. Проте, країна вимагає реєстрації продуктів для спеціальних дієтичних харчових продуктів, які містять твердження про здоров'я або поживність, наприклад, калорійні продукти, дитяче харчування, енергетичні продукти, продукти харчування для діабетиків та продуктів для контролю ваги, вітамінні та мінеральні добавки, лікарські трави та вода в пляшках.

Для кукурудзи наявний широкий перелік вимог, до якого входять різноманітні вимоги що до якості, фітосанітарних сертифікатів, процесу виробничого циклу, та кондицій зберігання та транспортування продукції. Для більш детального ознайомлення з вимогами див. Додаток Е. Для українських експортерів такі вимоги не складають жодних труднощів через багаторічний досвід на ринку та високу інтегрованість у світові стандарти якості.

Проаналізований матеріал дозволяє зробити висновки, щодо визначення основних тенденцій розвитку світового ринку кукурудзи та оцінити перспективи експорту кукурудзи ПрАТ «МХП» до Єгипту. Світовий попит на кукурудзу продовжує зростати, і це зростання є якісним, оскільки воно відбувається за рахунок збільшення фізичних обсягів. Найбільш зростаючими ринками є Китай, Іран, В'єтнам та Південну Корею, у яких обсяг імпорту зріс на 292,04%, 74,64%, 44,87% та 24,87%. Стала динаміка зростання ринку кукурудзи буде і надалі зберігатись через ряд проаналізованих причин, таких як збільшення населення та зміни екологічних політик.

Проаналізувавши ринок, було виокремлено найбільших споживачів української кукурудзи, а саме Китай, Нідерланди, Іспанія та Єгипет. Саме показники імпорту в Єгипті за 2021 рік на 8,8% більше у порівнянні з 2016 роком, що свідчить про стале зростання попиту на продукцію.

Окремо було проаналізовано переваги співпраці саме з Україною, до яких входить вигідне географічне розташування, відповідно і нижчі ціни, вартість продукції та її якість. Ринок українських експортерів має велику конкуренцію, через що вирішено обрати стратегію послідовника. Також було розглянуто тарифне та нетарифне регулювання, і перелік вимог. Впевнено можемо стверджувати, що для українських експортерів це не є труднощами, адже успішний багаторічний досвід та інтегрованість у світові стандарти якості дозволяють вдало відповідати вимогам, які ми дослідили та проаналізували. Через ряд вище зазначених тверджень, можемо зробити заключення, що перспективи експорту кукурудзи до Єгипту є високими.

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ КУКУРУДЗИ ПрАТ «МХП» ДО ЄГИПТУ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ПрАТ «МХП» до Єгипту

Станом на 2022 рік ПрАТ МХП здійснює експорт курятини до Єгипту, що було розглянуто раніше. Головною метою виходу на єгипетський ринок кукурудзи є диверсифікація експортного портфеля Компанією. Також до мети відноситься вихід на новий ринок збуту саме продукції коду 100590. Це дозволить розширити присутність на ринку та покращити позиції брендів підприємства на обраному ринку.

Українська регуляторна політика відносно кукурудзи не викликає складнощів у підприємства, оскільки воно здійснює експортну діяльність починаючи з 2007 року. Головним нормативно-правовим актом, що регулює міжнародний бізнес, і яким керується підприємство, є Закон України від 16 квітня 1991 р. «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 2672-VIII від 17.01.2019 р. зі змінами та доповненнями. МХП відслідковує усі зміни у законодавстві та нормативному регулюванні продажу третім країнам зернових культур, курятини та супутніх продуктів, та відповідає усім вітчизняним вимогам, що до якості продукції та вимог митного оформлення.

Щодо відповідності регуляторній політиці Єгипту, для імпорту товару з кодом 100590, підприємство має усі необхідні дані стосовно усього виробничого циклу кукурудзи, необхідні лабораторні аналізи та дослідження, щодо якості та стану продукції. Також, зважаючи на те, що велика частка експортної пропозиції кукурудзи продається до Китаю, де також дуже високі вимоги, складнощів для отримання необхідних дозволів та сертифікатів не виникне. Додатковим фактором підтвердження вище зазначеної тези виступає фактична присутність на ринку Єгипту в іншому товарному сегменті, завдяки чому є практичний досвід у роботі з державними органами країни, та процесом отримання необхідних дозволів.

Постачання товару здійснюється насипом. За таких умов товар перевантажується з одного транспортного засобу на інший шляхом простого пересипання, без використання пакувань. У таких умовах кукурудза не потребує жодної адаптації пакування.

Розглядаючи фактор ресурсного забезпечення експорту, варто відмітити його певні складові. Експортом та імпортом кукурудзи на підприємстві займається управління закупівлі. Управління налічує більше ніж 30 висококваліфікованих співробітників, які забезпечують усі етапи виконання умов контракту. До товарної продукції, з якою працює управління відноситься зерно, рослинні олії та продукти рендеринга. Проте, управління поділяється на окремі підрозділи, які займаються конкретним видом продукції, контролюючи кожний крок виконання укладених контактів.

Виходячи з показників, які підприємство надає у публічний доступ, спостерігається сталі темпи зростання виробництва підприємством зернових культур. Це свідчить про наявний потенціал збільшення експортної пропозиції. Через високу інтегрованість у світову економічну систему та провідну роль аграрного сектору в економіці України, підприємство має вільний доступ до найкращих видів сировини, а саме насіння кукурудзи. Проте основна частина сировини є власного виробництва, тому імпортна залежність від сировини низька.

Проаналізовані у першому розділі фінансові показники дозволяють стверджувати, що у Компанії на даний момент залучаються кредитні ресурси, доступ до яких є у вільному доступі. У випадку необхідності у МХП не виникне жодних труднощів для залучення додаткових кредитів. Що до вільних фінансових ресурсів, їх обсяг є обмеженим.

Варто звернути увагу на ризики, з якими Компанія стикається під час своєї економічної діяльності, і які впливають на неї. Вони поділяються залежно від середовища їх виникнення. Детальна таблиця з середовищами ризиків та їх проявами наведено нижче у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Перелік ризиків за видом їх виникнення та впливу.

РИЗИКИ ВІЙНИ
До специфічних факторів ризику належать:
• Знищення основних засобів
• Втрата доступу до орендованих земель, офісів та виробничих приміщень на окупованих територіях
• Втрата складських приміщень і запасів виробленої продукції та запасів
• Відсутність або втрата співробітників, що призводить до порушення бізнес-процесів
• Порушення логістичних маршрутів в Україні
• Неможливість ведення експортної діяльності
• Потенційна кібератака, втрата даних і порушення бізнес-процесів
• Тимчасова недоступність банківських послуг (обробка платіжних операцій)
• Неможливість залучення нових кредитів
• Велика комбінація перерахованих вище факторів може погіршити здатність Групи обслуговувати свій борг
БІЗНЕС РИЗИКИ
Коливання цін на зерно та супутні продукти, необхідні для виробництва
Коливання попиту та ринкових цін на куряче м'ясо
Невиконання стратегії зростання та розширення на експортні ринки
Спахи птишиного грипу та інших захворювань худоби
Мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення в Україні
Виникнення значного інциденту зі здоров'ям та безпекою
Виникнення інциденту з якістю матеріального продукту або безпекою продукції
Коливання цін на такі товари, як газ, паливо та енергія
Несприятливі погодні умови
Відсутність висококваліфікованих кадрів на стратегічному рівні та виробничих підприємствах
Застаріле обладнання та технології
Неефективні закупівлі та збільшення собівартості продукції
ЕКОЛОГІЧНІ РИЗИКИ
Глобальні зміни клімату
Нераціональне використання води
Вирубка лісів і перетворення високо вуглецевих земель у сільськогосподарські угіддя, включаючи осушення торф'яних боліт
ФІНАНСОВІ РИЗИКИ
Коливання курсів іноземних валют
Коливання процентних ставок
Кредитний ризик
Ризик ліквідності
Неефективні інвестиції
РИЗИКИ ВІДПОВІДАННЯ
Правовий та нормативний ризик
Хабарництво та корупція
Недотримання умов кредитних договорів
РИЗИК БЕЗПЕРЕДНОСТІ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ
Збій IT-систем може суттєво вплинути на бізнес МХП
COVID-19

Джерело: сформовано автором [14]

Ризиками, які мають найбільші наслідки для підприємства є військові. Їх явними проявами, які на пряму пов'язані з обраною продукцією, є обмеження доступу до товару в елеваторах на тимчасово окупованих територіях. Втрата товару та виробничих потужностей та предметів праці на тимчасово окупованих територіях. Неможливість або значним чином зменшення функціональних можливостей певної частини кваліфікованих кадрів, що призводить до зниження ефективності певних сфер діяльності ПрАТ «МХП». Війна додатково провокує бізнес ризики, проявами яких є коливання у попиту та ціні на продукцію, ціни на паливо та енергетику. Особливу роль відіграють фінансові ризик, які на пряму впливають на можливість залучення позикового капіталу та коливання курсів валют.

Морська блокада відіграє найбільшу роль для Компанії. Вона унеможливорює експорт найдешевшим шляхом за врахування фактору вартості та обсягів перевезення, частка якого в експорті України складає 90%. Через війну також обмежується можливість використання автотранспорту, та втрачаються частина його переваж.

Для здійснення експорту до країн, з якими немає сухопутного сполучення можливе використання «сухого порту». Сухий порт – це мультимодальний логістичний центр у якому наявна інфраструктура, яка здатна забезпечити власнику вантажу можливість використовувати усі перевагами морського порту, але на суші [27].

Також можливе використання залізничних шляхів Польщі або Румунії для виходу для моря. Проте це створює додаткові витрати та труднощі через різні стандарти колій, а саме їх ширини. Це призводить до необхідності перевантаження товару на вагони з іншою шириною.

Більш доцільним варіантом для виконання контракту є річкові порти Дунаю. Україна має доступ до ручки та логістичну інфраструктуру у вигляді залізничного сполучення та портів. Такий шлях дозволяє уникнути проблем з різними стандартами колії та зменшити витрати.

Задля послідовного фіксування усього процесу експортних поставок контрагенту побудуємо діаграму Ганта. Це горизонтальна стовпчаста діаграма, що ілюструє хронологію виконання проєкту та послідовність всіх його етапів. Терміни початку, кінця та тривалості завдань представлена у таблиці 3.2, ці дані необхідні для побудови діаграми Ганта.

Таблиця 3.2

Етапи здійснення експортного проєкту

Етапи	Початок	Кінець	Тривалість, дні
Налагодження контактів з потенційним клієнтом	02.06.2022	04.06.2022	3
Надання комерційної пропозиції потенційному клієнту	04.06.2022	05.06.2022	1
Отримання відповіді на пропозицію	05.06.2022	12.06.2022	7
Укладення договору на постачання продукції	12.06.2022	26.06.2022	14
Відправка інвойсу відповідно до укладеного договору	26.06.2022	27.06.2022	1
Отримання передоплати у розмірі 90% від вартості експортної поставки	27.06.2022	30.06.2022	3
Відправка товару з українських елеваторів	28.06.2022	19.08.2022	50
Організація доставки з України до Єгипту	26.07.2022	22.09.2022	58
Оплата 10% від вартості відправленої продукції	22.09.2022	25.09.2022	3

Джерело: сформовано та розраховано автором за внутрішніми даними МХП

Таблиця 3.2 демонструє графік основних етапів виконання контракту, і передбачає 9 основних пунктів. Певні етапи відбуваються паралельно. Це зумовлено порядком прибуття залізничних вагонів до місця вивантаження. Певні вагони можуть прибути через декілька днів, інші – через місяць. Також відправка товару морем буде відбуватися певними партіями, які вже прийшли і готові до завантаження на судно. Для того, щоб оптимізувати фінансову частину, інвойси на оплату виставляються у міру прибуття товару до точки призначення. Вартість інвойсів буде розраховуватися відповідно до ваги, яка була навантажена на судно.

Після створення графіку виконання експортних поставок у табличному вигляді можна перейти до створення діаграми Ганта. Діаграма Ганта – це графік, який візуально демонструє етапи виконання, який представляється покупцеві, і наведений на рис. 3.1.

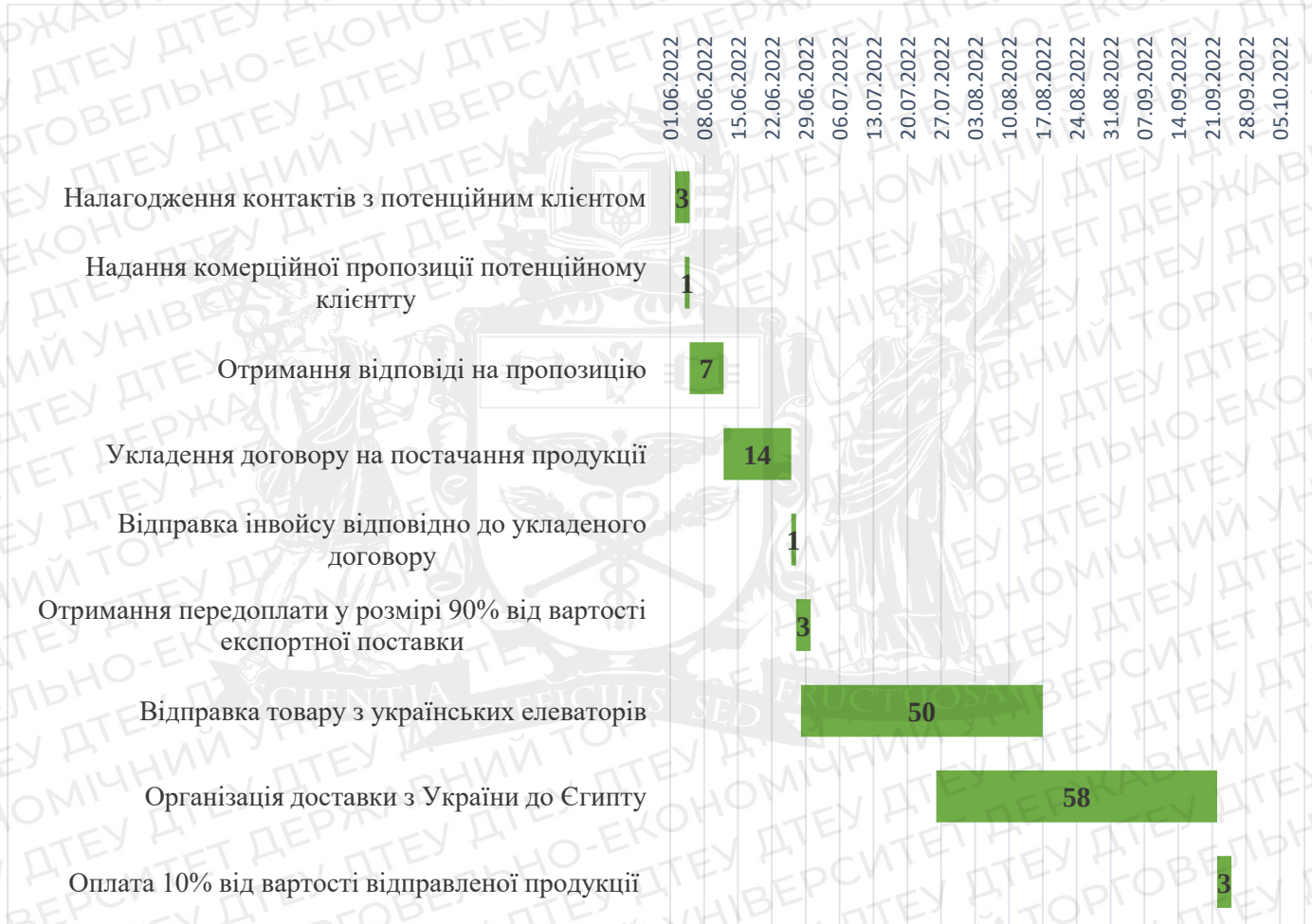


Рис. 3.1 Діаграма Ганта

Джерело: сформовано та розраховано автором за методикою [28]

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Єгипту

Для проведення подальшої оцінки результативності угоди необхідно розглянути деталізацію змісту контракту, здійснення розрахунків потенційного доходу від експорту, витрат експортера на реалізацію товару відповідно до умови поставки, прибутку від експорту, ефективності та рентабельності експорту агрохолдингу ПрАТ МХП на прикладі з компанією «Cargill Trading Egypt LTD». Вибір

контрагента в особі «Cargill Trading Egypt LTD» обумовлений наявним досвідом співпраці на інших ринках.

Контракт складається за GAFTA, який є основним інструментом торгових операцій для українських агрокомпаній на міжнародному ринку зерна. Використання стандартних форм контрактів GAFTA дозволяє продавцю та покупцю зернових спростити та пришвидшити оформлення угоди[29].

Розглянемо нижче основні частини контакту:

1. Сторонами цього контракту є наступні:

Продавець - MHP Food Trading LLC, в особі Євгена Левтерова

Покупець - Cargill Trading Egypt LLC, в особі Hatem Safei

2. Відповідно до контракту його предметом є:

- Назва Товару – кукурудза 3-го класу, без ГМО
- Походження – Україна;
- Рік врожаю –2021;
- Упаковка – Насипом;

3. Якісні показники відповідно до умов контракту:

- Вологість: не більше 14,5%
- Сміттева домішка: не більше 2%;
- Зернова домішка: не більше 10%;
- Биті зерна: не більше 5%
- Пошкоджені зерна: не більше 5%;
- Інші показники – відповідно до ДСТУ 4525:2006 на Товар, дійсного на момент аналізу.
- Вміст ГМО не допускається

4. Вартість Товару становить 311 доларів за 1 метричну тону (яка дорівнює 1000 кілограмам).

5. Загальна Сума Контракту 933 000 доларів США +/- %; Валюта Контракту – Долари США; Валюта платежів – Долари США;

6. Спосіб оплати. Балансовий взаєморозрахунок між Сторонами проводиться шляхом банківського переказу, протягом 3 (трьох) банківських днів з моменту надання Покупцеві наступних документів:

- Комерційний інвойс Продавця;
- Акт прийому-передачі права власності на всю кількість поставленого Товару; Остаточна вага товару, за якою Сторони ведуть взаєморозрахунок, визначається згідно кількості Товару, фактично прийнятого в Місці поставки.

Такий вид розрахунку є менш безпечним на відміну від акредитиву чи інкасо, проте компанія вже багато років працює на ринку, та має високий рівень довіри серед партнерів. Також такий спосіб оплати дозволяє значним чином зменшити втрати при виконанні контракту.

7. Поставка здійснюється автомобільним або залізничним транспортом на вибір Продавця на умовах СРТ відповідно до правил Incoterms – 2020 і умов цього Контракту.

СРТ – (Carriage Paid To) перевезення сплачено. Продавець доставляє товар перевізнику або іншій особі, призначеній продавцем, в узгодженому місці (якщо таке місце узгоджено сторонами). Продавець повинен укласти договір і оплатити витрати на перевезення, що є обов'язковими для доставки товару до узгодженого місця призначення [30].

Пункт Призначення Пункт призначення (пункт вивантаження Товару):
Александрія, морський порт Александрія, Єгипет, зерновий термінал

8. Для поставок автомобільним транспортом або залізничними вагонами:

100% вартості кожної партії Товару не менше, ніж 500 метричних тон, фактично прийнятого в Місці поставки, після надання копій Транспортних документів.

90% вартості кожної партії Товару не менше ніж 500 метричних тон, навантаженого на залізничні вагони на станції відправлення після надання копій Транспортних документів.

Через військові дії автотранспортна логістика зазнала значних негативних змін.

До таких змін відноситься обмеження руху за певними трасами через бойові дії, руйнування дорожнього полотна, зменшення автопарку через його часткове руйнування та використання для гуманітарних перевезень, великі черги на митних пунктах. Через це для цього контракту буде узгоджено перевезення залізничними вагонами.

На період морської блокади українських портів перевезення будуть здійснюватися по території України до міста Рени до річкових портів Дунаю. Звідти суднами буде здійснено вихід у Чорне Море з подальшим перевезенням до пункту призначення у Єгипті. У випадку зняття морської блокади експорту буде здійснюватися за попередніми маршрутами. Залізничним транспортом товар доставляється до морського порту Миколаєва, де буде відбуватися навантаження на судно для перевезення товару у місце призначення.

До переліку обов'язкових транспортних документів відносяться:

- Рахунок-фактура;
- Залізничні накладні;
- повідомлення про передачу Товару за підписом Продавця, оформленого згідно інформації нижче вказаного реєстру
- Повідомлення про відправлення оплачуваного Товару (накопичувальний реєстр відвантажень залізничних вагонів);
- Посвідчення про якість зерна (форма 42), видане елеватором на кожен транспортний засіб;
- Копії ветеринарних свідоцтв (форма 2) - на кожний транспортний засіб) (якщо вимагаються Покупцем, така вимога має надійти Продавцю не пізніше 7 діб до початку відвантаження);
- Лист, виданий експедитором в Місці поставки, що підтверджує отримання повного пакету документів, необхідних для митного оформлення експорту Товару та/або Оформленої періодичної митної декларації на партію Товару, надісланої шляхом електронного зв'язку;

- Листа Продавця, направленою портовому експедитору і Покупцю з безвідзивними інструкціями про проведення відвантаження всього контрактного об'єму Товару на судно Покупця;
9. До пункту форс-мажори входить наступне: Продавець не несе відповідальності за затримку Поставки Товару або його частини, спричинену будь-якими обставинами непереборної сили, страйком, заколотом або актом громадської непокори, війни, пожежею або іншою обставиною, що зазвичай розуміється як обставина непереборної сили. Якщо затримка Поставки відбувається з однієї з перелічених вище причин, Продавець зобов'язаний повідомити про це Покупця протягом 7 (семи) наступних днів після їх настання. Повідомлення має містити причини можливої затримки.
 10. Арбітраж. Будь-які та всі спори, що виникають відповідно до цього Контракту, або будь-які претензії щодо тлумачення або виконання цього Контракту будуть вирішуватись Арбітражем GAFTA, Лондон, відповідно до Арбітражних Правил GAFTA # 125 в редакції, дійсній на момент укладення цього Контракту. Вказані Правила є невід'ємною частиною цього Контракту, цим Сторони підтверджують, що зміст зазначених Правил їм зрозумілий, та погоджуються на застосування цих Правил
 - 11.Юридичні адреси сторін. У контракті конкретизуються відомості про Продавця і Покупця.
Продавець: MHP Food Trading LLC, Office 1704, One By Omniyat Building Business Bay, Dubai, UAE, graintrade@mhpmet.com
Покупець: Cargill Trading Egypt LLC, Down town Katameya 11835, Area A building S2, 90th Street,, Cairo Governorate 11835, Egypt, egypt@cargill.com
- Для подальшого аналізу та оцінки ефективності контракту (табл. 3.4, табл. 3.5) для проведення розрахунків на основі вхідних даних контракту (табл. 3.3)

Таблиця 3.3

Вихідні дані експортного контракту

Найменування товару	Кукурудза інша
Код УКТЗЕД	1005900000
Кількість товару, тонн	3000
Умови поставки	CPT (Александрія)
Валютний курс на дату виконання угоди, грн/ дол	29,25
Ціна за метричну тонну, дол.	311
Собівартість одиниці продукції, дол.	78,63
Ціна реалізації на внутрішньому ринку, дол.	237,61

Джерело: сформовано та розраховано автором

Виходячи з наведених вхідних даних у таблиці 3.3, можна провести подальший аналіз прибутковості та ефективності виконання контракту.

Таблиця 3.4

Показники прибутковості контракту

Показник	Алгоритм розрахунку	Значення
Собівартість товару для експорту	Обсяг*Ціна	$3000 \cdot 230 = 6900000$ грн
Обсяг реалізації на внутрішньому ринку	Обсяг*Ціна вн.	$3000 \cdot 6950 = 20850000$ грн
Вартість реалізації на внутрішньому ринку		2 200 000 грн
Витрати, пов'язані з експортом, в тому числі:	ЕМФ+ВП+ВН	3953000 грн
Експортні митні формальності	ЕФМ	3000 грн
Вартість перевезення	ВП	3500000 грн
Оплата навантаження	ВН	450000 грн
Валютний виторг	Обсяг*Ціна*Курс	$3000 \cdot 311 \cdot 29,25 = 27290250$ грн
Валовий дохід	ВВ-СВ-Вехр	$27290250 - 6900000 - 3953000 = 1647250$ грн
Прибуток	ВД-Операційні витрати	$16410250 - 210000 = 16227250$ грн
Операційні витрати		210000 грн
Податок на прибуток	Прибуток*18%	$16200250 \cdot 18\% = 2920905$ грн
Чистий прибуток	Прибуток - податок на прибуток	$16200250 - 2916045 = 13306305$ грн

Джерело: [Складено автором на основі розрахунків]

Таблиця 3.5

Показники ефекту та ефективності контракту

Ефект від операції, грн:		
- при продажу на зовнішньому ринку	$E_{EXP} = OPG_{\text{грн}} - (CB + B_{EXP})$	$27290250 - (6900000 + 3953000) = 16437250 \text{ грн}$
- при продажу на внутрішньому ринку	$E_{BP} = B_{\text{ВЦ}} - (CB + B_{BP})$	$20850000 / (6900000 + 2200000) = 11750000 \text{ грн}$
Ефективність операції, грн/грн:		
- при продажу на зовнішньому ринку	$KE_{EXP} = B_{EXP} / (CB + B_{EXP})$	$27290250 / (6900000 + 3953000) = 2,51$
- при продажу на внутрішньому ринку	$KE_{BP} = B_{\text{ВЦ}} / (CB + B_{BP})$	$20850000 / (6900000 + 2200000) = 2,29$

Джерело: [Складено автором на основі розрахунків]

Розрахунок рентабельності зовнішньоторговельної операції:

$$\text{Рентабельність} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Повні витрати експортера}} * 100\%$$

$$\text{Рентабельність} = \frac{13284205}{10880000} * 100\% = 122,1\%$$

Експорт за розробленим контрактом є економічно доцільним для ПрАТ «МХП». При цьому проєкт прямого постачання кукурудзи Компанії до Єгипту за наведеною угодою та маршрутом є економічно доцільним зважаючи на військові умови.

Розрахунки показали, що рентабельність проєкту становить 122,1%, що є значним показником. Коефіцієнт ефективності від продажу на зовнішній ринок складає 2,51, а коефіцієнт ефективності від продажу на внутрішній ринок становив 2,29, що вказує на більшу ефективність від експорту продукції. Зважаючи на значне перевищення показника від експорту варто зазначити, що збільшення продажів на внутрішньому ринку швидко призведе до перенасичення ринку та подальшого обвалу цін. Чистий прибуток від даної операції становив 13306305 грн, що є доволі високим показником зважаючи на загальну вартість контракту та сучасні виклики.

Проаналізований матеріал та дані щодо організації забезпечення здійснення експорту ПрАТ «МХП» до Єгипту, дозволяють стверджувати, що підприємство відповідає вітчизняним вимогам до експортованого товару та відповідає вимогам державних органів обраної країни, через великий досвід успішної діяльності на ринку,

а також присутній потенціал до зростання даної експортної продукції. Ресурсне та кадрове забезпечення, які наявні на підприємстві, дозволяють ефективно виконувати контракт зі значним потенціалом до подальшого зростання. Однак є чимало ризиків, які було виокремлено, з якими Компанія зараз зустрічається. Було детально розглянуто ризики війни, серед яких особливу роль займає блокада Чорного моря, яка прямими чином впливає на розглянутий контракт. Було створено графік виконання етапів контакту, та на основі його створена діаграма Ганта, яка дозволяє простежити послідовність та тривалість експортних поставок контрагенту.

Для прогнозу оцінки результативності експортної поставки до Єгипту також було розглянуто та проаналізовано детально зміст контракту, а саме: сторони контракту, предмет контракту, якісні показники, вартість товару, загальна вартість, спосіб оплати, транспортування, та транспортні документи відповідно. На основі змісту контракту та внутрішніх даних підприємства було прораховано чистий прибуток від виконання контракту, що склав 13306305 грн та рентабельність зовнішньоторговельної операції, що становить 122,1%. Також визначено коефіцієнт ефективності від експорту, який склав 2,51 і є вищим за коефіцієнт ефективності від продажів на внутрішній ринок, який склав 2,29. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що компанія має доволі успішну організаційне забезпечення, має високі показники та може успішно долати ризики, які трапляються в сучасних умовах.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз дозволив зробити висновок, що МХП є успішним вертикально інтегрованим бізнесом, що в свою чергу дозволяє контролювати собівартість продукції та встановлювати стандарти якості на ринках, де діє компанія. Проведений аналіз фінансово-господарської діяльності, розглянуті показники фінансової стійкості, ліквідності та ділової активності групи ПрАТ МХП за 2016-2020 роки показали, що підприємство є прибутковим. ПрАТ «МХП» залежить від позикових грошей, проте коефіцієнт автономії є задовільним. Компанія демонструє успішну управлінську діяльність відносно інших підприємств на ринку, це підтверджується показниками рентабельності чистого прибутку, які перевищують загальногалузевий.

Здійснено аналіз експортної діяльності Компанії, та сегментів експортної продукції. Сегментами експорту є м'ясо курки, зернові, рослинні олії та інша сільськогосподарська продукція, прибуток від якої продемонстрував тенденцію до зростання за проаналізований період. Проаналізовані обсяги та ціни експорту кожного сегменту. ПрАТ «МХП» здійснює експорт під різними брендами, продукція яких орієнтована на ринок споживання. Окремо розглянуто експорт кукурудзи, частка якої є домінуючою у структурі експорту зернових.

Під час визначення основних тенденцій розвитку світового ринку кукурудзи проведено розрахунок та аналіз динаміки експорту кукурудзи, динаміки імпорту кукурудзи, основних індикаторів ринків імпортерів, ціни на кукурудзу у світі та потенційних ринків збуту кукурудзи. Світовий попит на кукурудзу продовжує зростати за рахунок збільшення ціни на продукція та обсягів споживання. Обсяг експорту у світі зростає впродовж аналізованого періоду, а основними експортерами є США(27,4%), Аргентина(17,8%), Бразилія(17,1%) та Україна(14,4%). Основними імпортерами у світі є: Японія, Китай, Мексика, В'єтнам, Єгипет та Іран. Найбільш зростаючими ринками споживання є Китай, Іран, В'єтнам та Південну Корею, у яких

обсяг імпорту зріс на 292,04%, 74,64%, 44,87% та 24,87%. Стала динаміка зростання ринку кукурудзи буде і надалі зберігатись через збільшення населення та зміни екологічної політики. Дослідження світових цін на кукурудзу показало, що їх рівень зріс зі 158 доларів до 335 доларів за аналізований період. Причинами стали посухи у країнах-експортерах та фактор війни в Україні.

Проаналізувавши ринок, виокремлено найбільших споживачів української кукурудзи, а саме: Китай, Нідерланди, Іспанія та Єгипет. Показники імпорту в Єгипті за 2021 рік на 8,8% більше у порівнянні з 2016 роком, що свідчить про зростання попиту на продукцію. Проаналізовано переваги співпраці саме з Україною, до яких входить вигідне географічне розташування, нижчі ціни, вартість продукції та її якість.

Оцінка потенціалу експорту кукурудзи ПрАТ «МХП» до Єгипту показала, що це має великі перспективи. Показники ринку Єгипту свідчать про зростання обсягів імпорту кукурудзи при сталому обсязі виробництва. У структурі імпорту українська продукція займає понад 30%, від загального обсягу імпорту. На ринок є велика конкуренція, особливо зі сторони українських експортерів. Обсяги експорту ПрАТ «МХП» не дозволяють бути лідером на ринку Єгипту, тому було вирішено обрати стратегію послідовника. Також було розглянуто тарифне та нетарифне регулювання, і перелік вимог. Багаторічний досвід та інтегрованість у світові стандарти якості дозволяють українським експортерам відповідати вимогам обраного ринку. Проведений аналіз ринку показав, що перспективи експорту кукурудзи до Єгипту є високими.

Проаналізований матеріал та дані щодо організації забезпечення здійснення експорту ПрАТ «МХП» до Єгипту показали, що підприємство відповідає вітчизняним вимогам до експортованого товару та відповідає вимогам державних органів обраної країни, через великий досвід успішної діяльності Компанії на ринку, та наявний потенціал до зростання даної експортної продукції. Метою виходу на єгипетський ринок кукурудзи є диверсифікація експортного портфеля Компанії та новий ринок збуту саме продукції коду 100590. Ресурсне та кадрове забезпечення, які наявні на

підприємстві, дозволяють ефективно виконувати контракт зі значним потенціалом до подальшого зростання. Детально розглянуто ризики для Компанії, серед яких особливу роль займають військові. Створено графік виконання етапів контакту та діаграма Ганта, яка дозволяє розглянути послідовність та тривалість експортних поставок контрагенту.

Для прогнозу оцінки результативності експортної поставки до Єгипту також було розглянуто та проаналізовано детально зміст контракту, а саме: сторони контракту, предмет контракту, якісні показники, вартість товару, загальна вартість, спосіб оплати, транспортування, та транспортні документи відповідно.

На основі змісту контракту та внутрішніх даних підприємства було прораховано чистий прибуток від виконання контакту, що склав 13306305 грн та рентабельність зовнішньоторговельної операції, що становить 122,1%. Також визначено коефіцієнт ефективності від експорту, який склав 2,51 і є вищим за коефіцієнт ефективності від продажів на внутрішній ринок, який склав 2,29. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що компанія має доволі успішне організаційне забезпечення, а розраховані показники ефективності контракту свідчать про доцільність здійснення даного експорту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Система YouControl [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://youcontrol.com.ua/>.
2. Головний сайт ПрАТ «Миронівський хлібопродукт». [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://mhp.com.ua/uk/glorytoUkraine>.
3. Профіль компанії ПрАТ "МХП" [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://latifundist.com/kompanii/51-mironovskij-hleboprodukt>.
4. ПрJC "МНП". Consolidated annual financial statements 2016 of PJSC "МНП" [Електронний ресурс] / ПрJC "МНП" – Режим доступу до ресурсу: <https://api.webtest.next.mhp.com.ua/images/3d944/512bd/d1e7c68bfdaae.pdf>.
5. ПрJC "МНП". Consolidated annual financial statements 2017 of PJSC "МНП" [Електронний ресурс] / ПрJC "МНП" – Режим доступу до ресурсу: <https://api.webtest.next.mhp.com.ua/images/3d944/512bd/ce4464a26631.pdf>.
6. ПрJC "МНП". Consolidated annual financial statements 2018 of PJSC "МНП" [Електронний ресурс] / ПрJC "МНП" – Режим доступу до ресурсу: <https://api.webtest.next.mhp.com.ua/images/3d944/512bd/af54fe1bcb25.pdf>.
7. ПрJC "МНП". Consolidated annual financial statements 2019 of PJSC "МНП" 2019 [Електронний ресурс] / ПрJC "МНП" – Режим доступу до ресурсу: <https://api.webtest.next.mhp.com.ua/images/3d944/512bd/471be26b5ec.pdf>.
8. ПрJC "МНП". Consolidated annual financial statements 2020 of PJSC "МНП" 2020 [Електронний ресурс] / ПрJC "МНП" – Режим доступу до ресурсу: <https://api.next.mhp.com.ua/images/45ee7/4173c/d1a21220213e.pdf>.
9. GuruFocus [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.gurufocus.com/stock/MHPSY/summary?position=back-to-top>.
10. МИТНИЙ КОДЕКС УКРАЇНИ [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text>.
11. ПОДАТКОВИЙ КОДЕКС УКРАЇНИ [Електронний ресурс]. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

12. ЗАКОН УКРАЇНИ Про зовнішньоекономічну діяльність [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>.
13. ЗАКОН УКРАЇНИ Про валюту і валютні операції [Електронний ресурс]. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text>.
14. PrJC "МНР". [Електронний ресурс] / PrJC "МНР" – Режим доступу до ресурсу: <http://www.mhp.com.ua>.
15. Financial analysis online [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.finalon.com>.
16. Аграрний 2020-й: зернові інтриги року [Електронний ресурс] // Agravery. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://agravery.com/uk/posts/show/agrarnij-2020-j-zernovi-intrigi-roku>.
17. Geography of MHP Processed Product Exports [Електронний ресурс] // Latifundist Media. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://latifundist.com/en/infographics/view/127>.
18. Українська класифікація товарів в зовнішньоекономічній діяльності (УКТ ЗЕД). Professional [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://qdpro.com.ua/uktzed/1005>
19. List of exporters for the selected product in 2021 [Електронний ресурс] // TradeMap – Режим доступу до ресурсу: https://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c1005%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c3%7c1%7c1.
20. Довідка [Електронний ресурс] // Зерно.org.ua – Режим доступу до ресурсу: <http://www.zerno.org.ua/tools>.
21. Maize (corn) Monthly Price [Електронний ресурс] // IndexMundi – Режим доступу до ресурсу: <https://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=corn&months=60>.
22. World Corn Market 2021 and Ukrainian Realities: From Global to Local [Електронний ресурс] // Latifundist Media. – 2021. – Режим доступу до ресурсу: <https://latifundist.com/en/analytics/27-svtovij-rinok-kukurudzi-2021--ukransk-real-vd>

[globalnogo-do-lokalnogo.](#)

23.Data and Analysis [Електронний ресурс] // USDA Foreign Agricultural Service – Режим доступу до ресурсу: [https://www.fas.usda.gov/data.](https://www.fas.usda.gov/data)

24.CUSTOMIZED TRADE DATA SYSTEMS [Електронний ресурс] // Trade Data Monitore – Режим доступу до ресурсу: [https://tradedatamonitor.com/index.php/features.](https://tradedatamonitor.com/index.php/features)

25.Shortages of Ukrainian corn, price hikes threaten Egypt's food security [Електронний ресурс] // Mada. – 2022. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.madamasr.com/en/2022/03/15/feature/economy/shortages-of-ukrainian-corn-price-hikes-threaten-egypts-food-security/.](https://www.madamasr.com/en/2022/03/15/feature/economy/shortages-of-ukrainian-corn-price-hikes-threaten-egypts-food-security/)

26.Market Access Conditions [Електронний ресурс] // Market Access Map – Режим доступу до ресурсу: [https://www.macmap.org/en/query/results?reporter=818&partner=804&product=100590&level=6.](https://www.macmap.org/en/query/results?reporter=818&partner=804&product=100590&level=6)

27.Сухий порт: як забезпечити оперативну логістику в умовах війни [Електронний ресурс] // mind – Режим доступу до ресурсу: [https://mind.ua/openmind/20238657-suhij-port-yak-zabezpechiti-operativnu-logistiku-v-umovah-vijni.](https://mind.ua/openmind/20238657-suhij-port-yak-zabezpechiti-operativnu-logistiku-v-umovah-vijni)

28.Відображення даних на діаграмі Ганта в Excel [Електронний ресурс] // Microsoft – Режим доступу до ресурсу: [https://support.microsoft.com/uk-ua/office/%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F-%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%85-%D0%BD%D0%B0-%D0%B4%D1%96%D0%B0%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D1%96-%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B0-%D0%B2-excel-f8910ab4-ceda-4521-8207-f0fb34d9e2b6.](https://support.microsoft.com/uk-ua/office/%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BE%D0%B1%D1%80%D0%B0%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F-%D0%B4%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%85-%D0%BD%D0%B0-%D0%B4%D1%96%D0%B0%D0%B3%D1%80%D0%B0%D0%BC%D1%96-%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B0-%D0%B2-excel-f8910ab4-ceda-4521-8207-f0fb34d9e2b6)

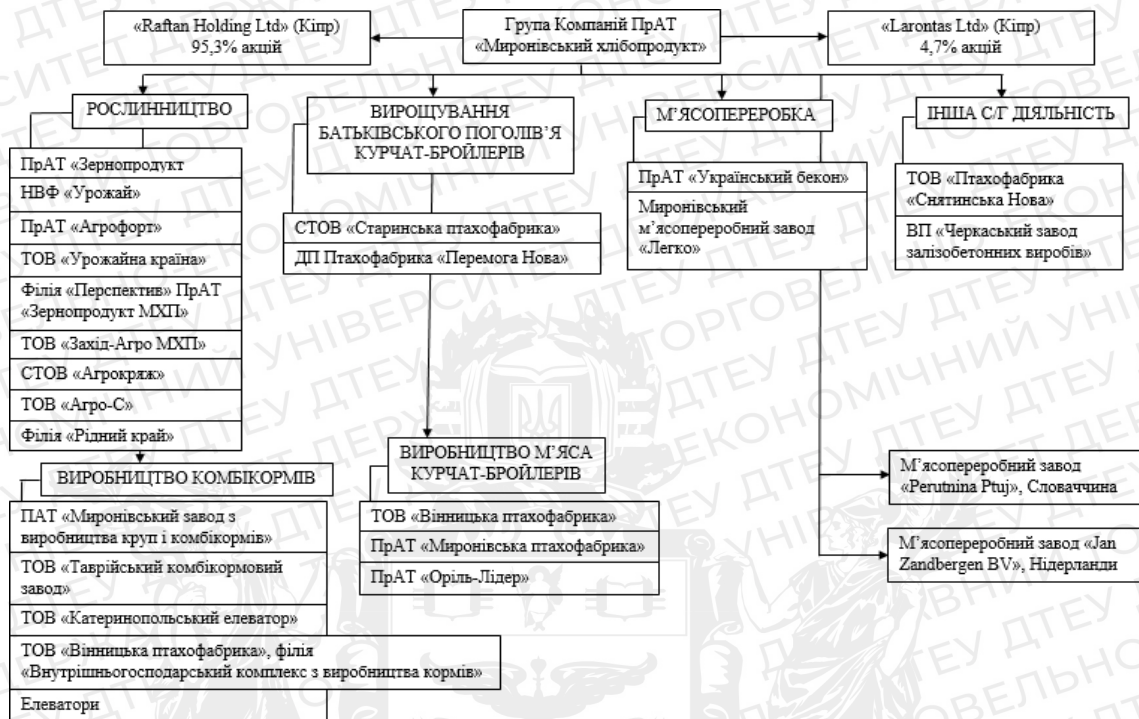
29.Gafta Contracts Effective 1 September 2018 [Електронний ресурс] // Gafta. – 2020. – Режим доступу до ресурсу: [https://www.gafta.com/write/MediaUploads/Contracts/2020/78_2020.pdf.](https://www.gafta.com/write/MediaUploads/Contracts/2020/78_2020.pdf)

30.Incoterms® 2020 Explained – The Complete Guide [Електронний ресурс] // IncoDocs

– Режим доступу до ресурсу: <https://incodocs.com/blog/incoterms-2020-explained-the-complete-guide/>.



Додаток А



Організаційна структура групи компаній ПрАТ «МХП»

Джерело: сформовано автором на основі [14]

Історія розвитку ПрАТ «МХП»

Рік	Подія
1998	Юрій Косюк заснував АТЗТ «МХП»
1999	МХП викупує та модернізує птахофабрику «Перемога». На оновленому підприємстві "Перемога Нова" починається промислове виробництво м'яса птиці.
2001	На ринок виходить перший в Україні бренд охолодженої курятини "Наша Ряба"
2003	МХП стає першою українською компанією, що отримала кредит від Міжнародної фінансової корпорації. Кошти спрямовані на збільшення та модернізацію виробничих потужностей.
2004	На Миронівському заводі з виготовлення круп і комбікормів введено в експлуатацію олієпресовий завод - як наступний етап втілення стратегії вертикальної інтеграції. Його мета - виробництво рослинного протеїну з насіння соняшнику для подальшого виробництва комбікормів.
2005	До складу МХП входить утворене 2004 року підприємство "Зернопродукт" Що займається вирощуванням кукурудзи, пшениці, ячменю і соняшнику. Також до складу МХП приєднується "Катеринопільський елеватор". Це дозволяє компанії збільшити контроль за виробництвом комбікормів. Приєднано Черкаський завод залізобетонних виробів – з метою виготовлення бетонних панелей для будівництва пташників.
2007	В експлуатацію вводиться перша виробнича лінія Миронівської птахофабрики Потужність - близько 110 тис. тонн курятини на рік. Для повного забезпечення цього підприємства ресурсами та кормами на "Катеринопільському елеваторі" вводяться в експлуатацію дві додаткові лінії виробництва комбікормів, а також збільшуються потужності Старинської птахофабрики для виробництва інкубаційного яйця.
2008	МХП проводить первинне публічне розміщення акцій на Лондонській фондовій біржі. "Миронівський хлібопродукт" стає першою українською аграрною компанією, що провела лістинг на основному майданчику Лондонської фондової біржі. Розширюється продуктова лінійка МХП за рахунок таких брендів "Башинський" та "Європродукт".
2009	На Миронівській птахофабриці вводиться в експлуатацію друга виробнича лінія. Тепер потужність виробництва складає близько 200 тис. тонн курятини на рік. У вересні збільшуються потужності з переробки соняшнику на "Катеринопільському елеваторі". Це дозволяє МХП задовольнити попит на необхідний для виробництва комбікормів соняшниковий протеїн, який зростає дедалі більше. Завдяки цьому виробництво олії збільшується на 50%. У квітні цього ж року проводиться успішний рестайлінг ТМ "Наша Ряба".
2010	Розпочато будівництво Вінницької птахофабрики (м. Ладижин). Планова сумарна потужність підприємства - 440 тис. тонн курятини на рік. Після введення в експлуатацію всіх виробничих ліній це буде найбільше підприємство такого профілю в Європі та одне з найбільших у світі.
2011	МХП починає розробку пілотного проєкту "Біогаз". Що передбачає будівництво біогазової станції, що працюватиме на курячому посліді на потужностях птахофабрики "Оріль-Лідер". Об'єм інвестицій - близько \$15 млн на одну установку.
2012	Введено в експлуатацію першу чергу Вінницького комплексу. У квітні 2012 МХП розпочав будівництво біогазової станції на птахофабриці «Оріль-Лідер». Вже у грудні 2012 року перший ферментатор був уведений в експлуатацію в тестовому режимі.

Продовження додатку Б

2013	На Вінницькій птахофабриці на повну потужність працюють сім зон вирощування. Три підприємства компанії отримали єврономери, що дозволяють експортувати їхню продукцію в країни ЄС: Миронівська птахофабрика, МПЗ «Легко», Птахофабрика «Снятинська Нова».
2014	Було завершено будівництво та введено в експлуатацію першу чергу Вінницької птахофабрики. Потужністю 220 тис. тонн м'яса птиці на рік. Цього ж року МХП отримувє дозвіл на експорт продукції до країн ЄС та експорт курятини під ТМ Qualiko. Географія експорту розширюється до 50 країн СНД, Азії, Африки, Близького Сходу. Створено та запущено на український ринок ТМ Chick&Go – бренд унікальних охолоджених продуктів, готових до вживання.
2015	Проведено реконструкцію бройлерної птахофабрики МХП «Перемога Нова» На птахофабриці «Оріль-Лідер» та Миронівській птахофабриці було розширено потужності з вирощування птиці. У м. Миронівка було введено в роботу нову лабораторію для потреб МПЗ «Легко», Миронівського заводу з виготовлення круп і комбікормів та Миронівської птахофабрики. Також в 2015 році в межах ТОВ «Катеринопільський елеватор» було збудовано і введено в експлуатацію перший в МХП олійноекстракційний завод, який повністю забезпечує потреби МХП в соєвому шроті. У Брюсселі шість продуктів МХП отримали європейські нагороди Міжнародного інституту смаку та якості (International Taste & Quality Institute). Усі подані на конкурс продукти отримали нагороди, найвищу оцінку здобув продукт «Крило апетитне».
2016	Цей рік демонструє високі потужності, зокрема, МХП стає експортером м'яса птиці в Україні № 1. Відкрито нові дистриб'юторські офіси в країнах Близького Сходу і Північної Африки. Також відбулося відкриття нового переробного заводу в Нідерландах.
2017	Відбувся рестайлінг компанії МХП. Новий знак – це трансформація історичного елементу «млин», який присутній у логотипі компанії ще з 1998 року. За голландською моделлю відкрито переробне підприємство у Словаччині. Розпочато будівництво другої черги Вінницької птахофабрики.
2018	Експорт продукції охопив більше ніж 80 країн світу. Розпочато масштабний проєкт діджиталізації усіх бізнес-процесів компанії, який має на меті підвищити ефективність діяльності усіх систем. Створено МНР Channel – діджитал еко-систему, яка включає, всі онлайн-канали комунікації: сторінки МХП та МХП СТАРТ в Facebook та Instagram, офіційний Youtube та Telegram-канали компанії. Завершилась програма розвитку стартапів МНР accelerator 1.0, що націлена на пошук, розвиток та інтеграцію технологічних рішень у сфері агробізнесу. МХП став одним з найкращих роботодавців України за версією міжнародної консалтингової компанії Korn Ferry та українського бізнес-видання «Власть денег». Також компанія отримала спеціальну нагороду «За внесок в розвиток культури HR-брендингу в Україні» від НН за програму кар'єрного розвитку «МХП Старт».
2019	МНР SE (LSE: МНРС), провідна міжнародна агропромислова Група МХП, отримала позитивне рішення Антимонопольного Комітету Словенії щодо придбання Perutnina Ptuj, надійної міжнародної харчової компанії та найважливішого і найбільшого виробника м'яса птиці та курятини в Південно-Східній Європі.

Джерело: сформовано автором на основі [14]

Дані фінансової звітності ПрАТ «МХП»[4-8]

Таблиця В.1 – Дані балансу ПрАТ «МХП»

Стаття	2016	2017	2018	2019	2020
Активи					
Необоротні активи					
Основні засоби	1 180 334	1 383 102	1 498 530	2 049 298	1678917
Права на користування активами	-	-	-	229 244	207 001
Нематеріальні активи	43 845	45 410	52 059	106 522	96 841
Гудвіл	-	-	2 509	64 843	70 614
Необоротні біологічні активи	14 558	20 405	23 392	29 652	25 584
Довгострокові банківські депозити	577	2 524	3 387	3 298	4 612
Відстрочені податкові активи	1 561	121	-	2 284	1 822
Інші необоротні активи	13 554	24 817	54 110	23 713	23 083
Всього необоротні активи	1 254 429	1 476 379	1 633 987	2 508 854	2 108 474
Оборотні активи					
Запаси	187 332	226 368	273 522	208 389	240 715
Біологічні активи	116 214	141 028	179 290	205 747	175 085
С/Г продукція	167 389	183 407	224 789	215 816	269 045
Інші оборотні активи	25 424	25 327	32 858	52 573	16 776
Дебіторська заборгованість з податків та предоплат	31 235	37 767	45 146	30 030	54 647
Торгівельна дебіторська заборгованість	50 868	62 305	69 305	124 474	119 187
Грошові кошти та їх еквіваленти	154 570	125 554	211 768	340 735	217 579
Активи для продажу	88 396	-	-	3 877	-
Всього оборотні активи	821 428	801 756	1 036 678	1 181 641	1 174 348
Всього активи	2 075 857	2 278 135	2 670 665	3 690 495	3 282 822
Капітал та зобов'язання					
Капітал					
Статутний капітал	284 505	284 505	284 505	284 505	284 505
Казначейські акції	-48 503	-48 503	-44 593	-44 593	-44 593
Додатковий капітал	175 291	175 291	174 022	174 022	174 022
Резерв переоцінки	570 649	661 454	642 800	862 435	648 982
Нерозподілений прибуток	719 340	925 978	1 040 327	1 148 113	1 195 143
Резерв з переводу в іноземну валюту	-1 024 916	-1 030 159	-1 015 591	-842 188	-1 020 229
Всього контрольований капітал	676 366	968 566	1 081 470	1 582 294	1 237 830
Неконтрольована частка капіталу	16 698	17 141	16 536	13 572	16 373
Всього капітал	693 064	985 707	1 098 006	1 595 866	1 254 203
Довгострокові зобов'язання					
Довгострокові кредити	259 567	138 817	105 783	75 880	64 608
Облігації отримані	725 361	970 088	1 090 935	1 365 669	1 370 999
Зобов'язання з оренди	5 581	7 410	9 087	151 789	136 495
Доходи майбутніх періодів	-	-	34 578	49 933	44 505
Відстрочені податкові зобов'язання	11 264	23 730	12 953	55 305	29 867
Інші довгострокові зобов'язання	-	-	-	5 872	7 233

Всього довгострокові зобов'язання	1 001 773	1 140 045	1 253 336	1 704 448	1 653 707
Поточні зобов'язання					
Торгівельна кредиторська заборгованість	46 508	43 175	66 398	147 334	149 768
Інші поточні зобов'язання	61 766	50 296	96 383	131 994	101 865
Короткострокові кредити	236 807	36 917	132 715	24 945	39 788
Зобов'язання з відсотків	22 731	17 955	19 472	21 789	21 487
Зобов'язання з оренди	8 044	4 040	4 355	64 074	62 004
Зобов'язання, пов'язані з активами для продажу	5 164	-	-	45	-
Всього поточні зобов'язання	381 020	152 383	319 323	390 181	374 912
Всього зобов'язання	1 382 793	1 292 428	1 572 659	2 094 629	2 028 619
Всього капітал та зобов'язання	2 075 857	2 278 135	2 670 665	3 690 495	3 282 822

Таблиця В.2 – Дані звіту про фінансові результати ПрАТ «МХП»

Стаття	2016	2017	2018	2019	2020
Дохід від реалізації	1 135 462	1 287 752	1 552 206	2 055 943	1 911 137
Чиста зміна справедливої вартості біологічних активів та сільськогосподарської продукції	38 894	21 001	32 094	-39 515	30 502
Собівартість	-812 250	-912 844	-1 162 727	-1 618 596	-1 544 101
Валовий прибуток	362 106	395 909	421 573	397 832	397 538
Адміністративні витрати та витрати на збут	-78 773	-79 239	-99 577	-179 156	-187 801
Інші операційні доходи/(витрати)	32 931	48 693	-5 803	3 071	-6 886
Збитки від знецінення основних засобів	-1 443	-3 607	-3 803	-6 244	-1 730
Операційний прибуток	314 821	361 756	312 390	215 503	201 121
Фінансові доходи	2 234	3 472	4 457	8 034	13 584
Фінансові витрати	-106 843	-108 399	-138 019	-147 552	-144 257
Курсові різниці	-145 217	-35 615	11 638	185 291	-203 664
Інші витрати	-9 289	-8 077	-10 561	-8 064	-3 491
Прибуток до оподаткування	55 706	213 137	179 905	253 212	-136 707
Податок на прибуток	13 080	17 118	-50 527	-32 107	-131 575
Чистий прибуток	68 786	230 255	129 378	221 105	-133 057

Додаток Д

Порядок розрахунку основних ключових показників ефективності діяльності підприємства [15]

Таблиця Д.1.1

Порядок розрахунку показників фінансової стійкості

Показник	Методика розрахунку	
	Мовою оригіналу	Переклад
Фінансової автономії	Financial independence index = Total Stockholders Equity / Total equity and liabilities	Пф.а. = Власний капітал / Сума пасивів
Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	Ratio index = Total current assets / Total non-current assets	Кс. = Оборотні активи / Необоротні активи
Коефіцієнт фінансової стійкості	Financial stable index = Total Stockholders Equity / Total liabilities	Кф.с. = Власний капітал / Сума зобов'язань
Коефіцієнт фінансового левериджу	Financial leverage = Non-current liabilities / Total Stockholders Equity	Кф.л. = Довгострокові зобов'язання / Власний капітал
Коефіцієнт покриття відсотків	Interest Coverage = -1 * Operating Income / Interest Expense	Кп.в. = -1 * Доходи від операційної діяльності / Процентні витрати

Таблиця Д.1.2

Порядок розрахунку показників ліквідності

Показник	Методика розрахунку	
	Мовою оригіналу	Переклад
Поточної ліквідності	Current ratio = Total current assets / Total current liabilities	Кп.л. = Сума оборотних активів / Поточні зобов'язання
Швидкої ліквідності	Quick Ratio = (Total current assets - Total Inventories) / Total current liabilities	Кш.л. = (Сума оборотних активів - Сума запасів) / Поточні зобов'язання
Абсолютної ліквідності	Cash Ratio = (Cash and cash equivalents) / Total current liabilities	Ка.л. = Грошові кошти та їх еквіваленти / Поточні зобов'язання
Чистий оборотний капітал, тис.дол.	Net working capital = Total current assets - Total current liabilities	Ч.О.К. = Сума оборотних активів - Поточні зобов'язання

Продовження додатку Д

Таблиця Д.1.3

Порядок розрахунку показників ділової активності

Показник	Методика розрахунку	
	Мовою оригіналу	Переклад
Період одного обороту запасів, діб	$\text{Days Inventory} = \text{Average Inventories} / \text{Cost of Goods Sold} * \text{Days in Period}$	По.о.з. = $(365 * \text{Середньорічна сума запасів}) / \text{Собівартість}$
Період погашення дебіторської заборгованості, діб	$\text{Days Sales Outstanding} = \text{Accounts Receivable} / \text{Revenue} * \text{Days in Period}$	Пп.д.з. = $(365 * \text{Середньорічна сума дебіторської заборгованості}) / \text{Виторг (Чистий дохід)}$
Період погашення кредиторської заборгованості, діб	$\text{Days Payable} = \text{Payable} / \text{Cost of Goods Sold} * \text{Days in Period}$	Пп.к.з. = $(365 * \text{Середньорічна сума кредиторської заборгованості}) / \text{Виторг (Чистий дохід)}$
Період одного обороту активів, діб	$\text{Days Assets} = \text{Days in Period} / (\text{Sales} / \text{Average Total Assets})$	Т.о.а. = $(365 * \text{Середньорічний обсяг активів}) / \text{Виторг (Чистий дохід)}$
Період операційного циклу, діб	$\text{Operating Cycle} = \text{Days Inventory} + \text{Days Sales Outstanding}$	По.ц. = Період одного обороту запасів + Період погашення дебіторської заборгованості
Період фінансового циклу, діб	$\text{Financial Cycle} = \text{Operating Cycle} - \text{Days Payable}$	Пф.ц. = Період операційного циклу - Період погашення кредиторської заборгованості

Таблиця Д.1.4

Порядок розрахунку показників рентабельності

Порядок	Методика розрахунку	
	Мовою оригіналу	Переклад
Валова маржа, %	$\text{Gross Margin} = (\text{Revenue} - \text{Cost of Goods Sold}) / \text{Revenue}$	В.М. = $(\text{Чистий дохід від реалізації продукції} - \text{Собівартість реалізованої продукції}) / \text{Чистий дохід від реалізації продукції} * 100\%$
Рентабельність операційної діяльності, %	$\text{Operating Margin} = \text{Operating Income} / \text{Revenue}$	Ро.д. = $\text{Фінансовий результат від операційної діяльності} / \text{Чистий дохід від реалізації продукції} * 100\%$
Рентабельність власного капіталу, %	$\text{ROE} = \text{Net Income attributable to Common Stockholders} / \text{Average Total Stockholders Equity}$	Рв.к. = $\text{Чистий прибуток (Чистий збиток)} / \text{Середньорічна сума власного капіталу} * 100\%$
Рентабельність активів, %	$\text{ROA} = \text{Net Income attributable to Common Stockholders} / \text{Average Total Assets}$	Ра. = $\text{Чистий прибуток (Чистий збиток)} / \text{Середньорічна сума активів} * 100\%$
Рівень чистого прибутку, %	$\text{Net Margin} = \text{Net Income attributable to Common Stockholders} / \text{Revenue}$	Рч.п. = $\text{Чистий прибуток (Чистий збиток)} / \text{Чистий дохід від реалізації продукції} * 100\%$

Додаток Е

Import requirements applied to this product	Total measures 129
A14 - Authorization requirement for SPS reasons for importing certain products ^①	9 ▼
A15 - Authorization requirement for importers for SPS reasons ^①	2 ▼
A21 - Tolerance limits for residues of or contamination by certain (non-microbiological) substances ^①	9 ▼
A22 - Restricted use of certain substances in foods and feeds and their contact materials ^①	4 ▼
A31 - Labelling requirements ^①	4 ▼
A32 - Marking requirements ^①	6 ▼
A33 - Packaging requirements ^①	7 ▼
A41 - Microbiological criteria of the final product ^①	4 ▼
A61 - Plant-growth processes ^①	2 ▼
A63 - Food and feed processing ^①	4 ▼
A64 - Storage and transport conditions ^①	7 ▼
A69 - Other requirements on production or post-production processes, n.e.s ^①	6 ▼
A81 - Product registration and approval requirement ^①	4 ▼
A82 - Testing requirement ^①	11 ▼
A83 - Certification requirement ^①	14 ▼
A84 - Inspection requirement ^①	17 ▼
A851 - Origin of materials and parts ^①	1 ▼
A853 - Distribution and location of products after delivery ^①	1 ▼
B31 - Labelling requirements ^①	3 ▼
C1 - Pre-shipment inspection ^①	6 ▼
E11 - Licensing for economic reasons ^①	3 ▼
O22 - Proofs of origin ^①	3 ▼
O221 - Issued by authority ^①	2 ▼
Import requirements applied to all goods	Total measures 28
B42 - TBT regulations on transport and storage ^①	3 ▼
B81 - Product registration/approval requirement ^①	1 ▼
B83 - Certification requirement ^①	3 ▼
B84 - Inspection requirement ^①	6 ▼
F71 - Consumption taxes ^①	3 ▼
G4 - Regulations concerning terms of payment for imports ^①	3 ▼
L418 - Amount received varies with exports ^①	3 ▼
M52 - Registration (supplier registration system) ^①	6 ▼

Вимоги Єгипту до імпорту товару 100590 за УКТ ЗЕД

Джерело: сформовано автором на основі [26]

Кукурудза:
- інша
Основна одиниця виміру: кг (код 166)
Додаткова одиниця виміру: немає

ІМПОРТ ЕКСПОРТ ТРАНЗИТ

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.

2. Фітодокументи(експорт)

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

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

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

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

Діє з 01.02.2020

Підстава:

- **Постанова КМУ № 1177 від 15.11.2019**
Деякі питання реалізації Закону України "Про карантин рослин"

3. Посилений контроль (вивезення)

Митне оформлення готової продукції (виробленої із ввезеної давальницької сировини іноземного замовника) передбачає проведення комісійного контролю за ідентифікацією, завантаженням та опломбуванням митним забезпеченням нового зразка (ЗПП) транспортних засобів з цією продукцією. До складу комісії включаються керівники (заступники керівників) структурних підрозділів митниці, начальник (заступник начальника) митного поста або підрозділу митниці та посадова особа підрозділу по боротьбі з контрабандою та порушенням митних правил.

Діє з 11.05.2010

Підстава:

- **Лист ДМСУ (до 2012) № 29/1-1.2/1846-ЕП від 11.05.2010**
Щодо посилення контролю за експортом зернових культур та горіхів
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 18/1-12/1108-ЕП від 29.04.2010**

Коментарі:

Посилений контроль за дотриманням законодавства з питань митної справи при експорті зернових культур, які переміщуються через митний кордон морськими судами

4. 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, установлених 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:

Зернові культури.

Довідка по експорту товару код 100590 за УКТЗЕД

Джерело: сформовано автором на основі [18]

Додаток И

Контакт на здійснення експорту кукурудзу до Єгипту

CONTRACT No. N-123		КОНТРАКТ № N-123	
Dubai	Date: 26.06.2022	Дубай	Дата: 26.06.2022
The Seller:		Продавець:	
MHP Food Trading LLC, legal entity organized and existing under the laws of UAE with the registered address at Office 1704, One By Omniyat Building Business Bay, Dubai, UAE, registration number 1220991, represented by Levtarov Evhen, acting on the basis of statute, hereinafter referred to as "The Seller", on other part,		MHP Food Trading LLC, юридична особа, зареєстрована та діє відповідно до законодавства ОАЕ та зареєстрована за адресою офіс 1704, One By Omniyat Building Business Bay, Дубай, ОАЕ реєстраційний номер 1220991, в особі Левтарова Євгена, який діє на підставі Статуту, надалі йменується «Продавець», з іншого боку,	
The Buyer:		Покупець:	
Cargill Trading Egypt LTD, legal entity organized and existing under the laws of Egypt with the registered address : Down town Katameya 11835, Area A building S2, 90th Street,, Cairo Governorate 11835, Egypt represented by Hatem Safei, acting on the basis of statute, hereinafter referred to as "The Buyer".		Cargill Trading Egypt LTD, юридична особа, організована та існуюча відповідно до законодавства Єгипту із зареєстрованою адресою: Down town Katameya 11835, Area A building S2, 90th Street,, Каїр, губернаторство Каїр 11835, Єгипет, в особі Хатема Сафея, який діє на підставі статуту, іменованій надалі «Покупець».	
hereby have concluded this Contract on the following terms and conditions:		уклали цей Контракт на наступних умовах:	
1. THE SUBJECT OF THE CONTRACT		1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ	
1.1. According to this Contract the Seller shall supply the Buyer with the Goods and the Buyer shall accept the Goods and pay the value of accepted Goods on the terms and conditions stipulated in this Contract.		1.1. Відповідно до цього Контракту Продавець зобов'язується поставити Покупцеві Товар, а Покупець зобов'язується прийняти Товар та оплатити вартість прийнятого Товару на умовах, визначених цим Контрактом.	
1.2. The ownership of the Goods and the control of the Goods shall be transferred from the Seller to the Buyer after unloading of the Goods from railway wagons and / or trucks at the Terminal according to the date specified in the Acceptance Certificate, signed by both Parties, and formed on the basis of the preference register provided by the Purchase. The results of weighing the Goods upon unloading the Vehicle at the Place of Delivery shall be final and accepted by the Parties. The weighing results must be transmitted to the Seller without delay.		1.2. Право власності на Товар та контроль над Товаром переходить від Продавця до Покупця після розвантаження Товару з залізничних вагонів та/або вантажного автотранспорту на Терміналі згідно дати зазначеної в Акті прийому-передачі, що підписується обома Сторонами, і формується на підставі реєстру переважування, що надається Покупцем. Результати зважування Товару при розвантаженні Транспортного засобу в Місці поставки є остаточними та приймаються Сторонами. Результати зважування мають бути передані Продавцю без затримок.	
2. DESCRIPTION OF THE GOODS.		2. ОПИС ТОВАРУ	
2.1. Name of the Goods – feed corn 3rd class, non GMO		2.2. Назва Товару – кукурудза 3-го класу, без ГМО	
2.1. Origin – Ukraine;		2.2. Походження – Україна;	
2.3. Crop year –2021;		2.3. Рік врожаю –2021;	
2.4. Packing – In Bulk;		2.4. Упаковка – Насипом;	
3. QUANTITY		3. КІЛЬКІСТЬ	
3.1. 3000 (three thousand) metric tons of Goods		3.1. 3000 (три тисячі) метричних тон Товару.	
3.2. Tolerance - +/- 3 (three) percent at the Seller's option.		3.2. Допустиме відхилення - +/-3 (три) відсотків за вибором Продавця.	
3.3. Partial volumes for sale is allowed.		3.3. Продаж партіями допускається.	
3.4. The Seller warrants to the Buyer that the Goods are its property, free from the rights of third parties, not subject of the pledge (including tax lien), not subject to arrest, and there are no judicial or administrative disputes concerning them, etc. The Seller guarantees to the Buyer that the Goods do not originate from the territories of the Autonomous Republic of Crimea, including, but not limited to, from the city of Sevastopol and/or the territories of Lugansk and Donetsk regions, where the Ukrainian state authorities temporarily do not exercise their powers. The Seller also guarantees that the payments for the Goods and services related thereto (storage, transportation, etc.) were settled by a non-cash transaction.		3.4. Продавець гарантує Покупцеві, що Товар є його власністю, вільний від прав третіх осіб, не є предметом застави (у тому числі податкової), не перебуває під арештом, щодо нього відсутні судові або адміністративні спори і т.і. Продавець гарантує Покупцеві, що Товар не походить з території Автономної республіки Крим, в тому числі, але не виключно, міста Севастополь та/або території Луганської та Донецької областей, на яких органи державної влади України тимчасово не здійснюють свої повноваження. Продавець також гарантує, що розрахунки за Товар та пов'язані з ним послуги (зберігання, транспортування тощо) були здійснені шляхом безготівкового розрахунку.	
3.5. The Quantity of the Goods loaded onto the Vehicle should be mentioned in the Consignment Note/Railway Bill.		3.5. Кількість Товару, навантаженого на Транспортний засіб, має бути зазначена в товарно-транспортній накладній або залізничній накладній.	
3.6. Natural losses during transportation: For the shipments by the railway wagons – 0.5% max. For the shipments by the trucks – 0.17% max.		3.6. Природні втрати протягом транспортування: Для поставок залізничними вагонами – не більше ніж 0,5% Для поставок автомобільним транспортом – не більше, ніж 0,17%.	

3.7. Reweighing (gross) of the Goods at the Place of Destination shall be done by the Terminal's weights and shall be final and accepted by the Parties. Weights shall be advised to the Seller without delay.	3.7. Результати зважування Товару при розвантаженні Транспортного засобу в Місці поставки є остаточними та приймаються Сторонами. Результати зважування мають бути передані Продавцю без затримок.
3.8. The discrepancy between weight (gross) Goods defined in dispatching place and weight (gross) of Goods specified in the Place of Destination must be indicated in the Terminal register of unloading and/or written request of the Seller act of general form. If the difference between the weight (gross) Goods defined in dispatching place and weight (gross) of Goods specified in Place of Destination exceeds norms indicated in the p. 3.6 of the Contract, the Buyer and/or Terminal undertakes to inform the Seller immediately by emails graintrade@mhpmet.com, grainlogistic@mhpmet.com, executionagro@mhpmet.com: In the same notice the Buyer shall indicate the fact of absence/damage of seals/lock and seal devices, traces of unauthorized penetration into the transport facility, if such facts have been revealed In this case, the Buyer does not discharge Goods without notifying Seller of such revealed non-compliance and without obtaining information from the Seller on further action. The Seller must inform the Buyer on further action no later than 24 (twnty four) hours after such notification from the date of receipt of the relevant notice of the Buyer decide to unload the railway cars or reweight the Goods in the presence of the Seller's representative. If the Seller does not notify the Buyer of his decision within the specified time and/or does not ensure the presence of his representative at the place of delivery within 36 hours of receipt of the Buyer of the requirement to reweight the Goods in the presence of the Seller's representative, the quantity of Goods determined at the place of delivery shall be considered final, and the car shall be subject to unloading without claims from the Seller. The results of reweighing the Goods in the presence of a representative of the Seller are final. Until the arrival of the Seller's representative, the Buyer is forbidden to unload the Goods and/or unseal railway cars. Should the Buyer unload the Goods and/or unseal railway cars in violation of provisions of this clause of the Contract, the Goods quantity shall be determined by the Parties in accordance with the rail consignment note. Documented downtime of the wagons according to differences in quantity / weight product refers to the contract which data on the number / weight Product not confirmed of representatives of the parties.	3.8. Виявлені розбіжності між вагою (брутто) Товару, визначеною у Пункті відвантаження та вагою (брутто) Товару, визначеною у Пункті призначення повинні фіксуватися у реєстрі вивантаження Товару та/або за письмовою вимогою продавця актом загальної форми. У разі якщо різниця між вагою (брутто) Товару, визначеною у Пункті відвантаження та вагою (брутто) Товару, визначеною в Пункті призначення перевищить норми встановлені п. 3.6. Контракту, Покупець та/або Термінал зобов'язується негайно проінформувати про це Продавця на електронні пошти: graintrade@mhpmet.com, grainlogistic@mhpmet.com, executionagro@mhpmet.com: В цьому ж повідомленні Покупець вказує про факт відсутності/пошкодження пломб/запірно-пломбувальних пристроїв (ЗПП), сліди несанкціонованого проникнення до транспорту, якщо такі факти був виявлені. В такому випадку Покупець не здійснює вивантаження Товару без повідомлення Продавця про таку виявлену невідповідність та отримання від Продавця інформації про подальші дії. Продавець зобов'язаний проінформувати Покупця про подальші дії, не пізніше 24 (двадцяти чотирьох) годин після такого повідомлення з моменту отримання відповідного повідомлення Покупця має прийняти рішення про розвантаження залізничних вагонів або про повторне переважування Товару у присутності представника Продавця. У випадку, якщо протягом зазначеного часу Продавець не повідомить Покупця про своє рішення та/або не забезпечить присутність свого представника в місці поставки протягом 36 годин з моменту отримання Покупцем вимоги про повторне переважування Товару в присутності представника Продавця, кількість Товару, визначена в місці поставки вважається остаточною, а вагон підлягає вивантаженню без претензій зі сторони Продавця. Результати повторного переважування Товару в присутності представника Продавця є остаточними. До моменту прибуття представника Продавця, Покупцю заборонено розвантажувати Товар та/або розпломбувати вагони. У випадку, якщо Покупець, всупереч положенням цього пункту Контракту, розвантажить Товар та/або розпломбує вагони, кількість Товару буде визначатися Сторонами відповідно до залізничної накладної. Документально підтвердженні витрати за простій вагонів та/або автомобільного транспорту, додаткові маневрові роботи по станції призначення покладаються на сторону, дані якої щодо ваги Товару не підтверджені при переважуванні вагонів/автомобілів.
3.9. In the event the damage/absence of seal (seals) on the railway cars has been discovered, the Buyer shall ensure drawing up a common form act according to the Rules for drawing up acts approved by the Order of the Ministry of Transport of Ukraine. The original common form act shall be immediately submitted to the Seller as soon as it is ready. In the case the discrepancy of cargo quantity (Goods quantity) with the information contained in the rail consignment note has been discovered at the place of delivery, the Buyer shall ensure drawing up a commercial act in accordance with the Rules for drawing up acts, approved by the Order of the Ministry of Transport of Ukraine and the original act shall be provided to the Seller immediately after it is ready. Weighing cargo in the case of damage/absence of seals on railway cars and/or lock and seal devices shall be conducted in the presence of a representative of the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine or its regional branch with the obligatory drawing up an act, which shall be signed by the Consignee and the representative of the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine or its regional branch. The original act with the signature of the Buyer and the representative of the Chamber of Commerce and Industry shall be submitted to the Seller immediately after it is ready.	3.9. Якщо було виявлено факт пошкодження/відсутності пломби (пломб) на вагонах, Покупець забезпечує складання акту загальної форми відповідно до Правил складання актів, затверджених наказом Міністерства транспорту України. Оригінал акту загальної форми надається Продавцю негайно після його складання. У випадку, якщо був виявлений факт невідповідності кількості вантажу (кількості Товару) у Пункті Призначення у порівнянні із даними, вказаними в залізничній накладній, Покупець забезпечує складання комерційного акту відповідно до Правил складання актів, затвердженого наказом Міністерства транспорту України і оригінал такого акту надає Продавцю негайно після його складання. Зважування вантажу у випадку пошкодження/відсутності пломб на вагонах та/або ЗПП проводиться у присутності представника Торгово-промислової палати України або її регіонального відділення з обов'язковим складанням акту, який підписується Отримувачем вантажу та представником Торгово-промислової палати України або її відповідного регіонального відділення. Оригінал такого акту із підписом Покупця та представника Торгово-промислової палати надається Продавцю негайно після його складання.

3.10. During the customs clearance procedure, the natural loss in weight of the Goods constitute maximum 0.3% of the final (unloaded in the city of delivery) weight of the Goods. Write-off of natural losses in weight is made at the expense of the Buyer by reducing the final (unloaded in the city of delivery) quantity of Goods. The number of natural losses reduced by quantity of the written-off in weight of Goods is specified in the customs declaration (CD).	3.10. При проведенні процедури митного очищення природні втрати у вазі Товару становлять максимум 0,3% від остаточної (вивантаженої у місті поставки) ваги Товару. Списання природних втрат у вазі проводиться за рахунок Покупця шляхом зменшення остаточної (вивантаженої у місті поставки) кількості Товару. У митній декларації (МД) вказується кількість, зменшена на кількість списаних природних втрат у вазі Товару.
4. QUALITY	4. ЯКІСТЬ
4.1. The Goods should be of normal marketable quality, in a sound condition, without heating and heat-damaged grains during drying, having a good smell and colour inherent to sound grain, without foreign smells (mouldy, musty, malt, sour, sweet, etc.). The Goods should be free of any quarantine and sanitary items, poisonous or harmful substances, pesticides and fumigant residues.	4.1. Товар має бути нормальної товарної якості, в здоровому стані, без самозігрівання та теплового пошкодження при сушінні, мати нормальний запах та колір притаманний здоровому зерну, без сторонніх запахів (затхлого пліснявого, солодового, кислого, солодкого тощо). Товар має бути вільним від карантинних та санітарних об'єктів, отруйних або шкідливих речовин, пестицидів та залишків фуміганту.
4.2. Qualitative indicators: Moisture: max 14,5 %; Foreign Matter: max 2% Grain admixture: max 10%; Broken kernel: max 5%; Damaged kernel: max 5; Other specifications – as per DSTU 4525:2006 (Ukrainian State Standard) for the Goods, actual at the moment of the Quality analysis. GMO content is not allowed	4.2. Якісні показники: Вологість: не більше 14,5% Сміттєва домішка: не більше 2%; Зернова домішка: не більше 10%; Біті зерна: не більше 5% Пошкоджені зерна: не більше 5%; Інші показники – відповідно до ДСТУ 4525:2006 на Товар, дійсного на момент аналізу. Вміст ГМО не допускається
4.3. Analysis methods as per DSTU 4525:2006 actual at the moment of the Quality analysis.	4.3. Методи аналізу якості – відповідно до ДСТУ 4525:2006 дійсного на момент аналізу.
4.4. The Goods should meet the requirements of medical biological, phytosanitary and veterinary quality norms effective in Ukraine.	4.4. Товар має відповідати вимогам медикобіологічних, фіто-санітарних та ветеринарних норм якості.
4.5. Goods' quality test results made by the laboratory of the Grain Terminal at the Place of Destination shall be final and accepted by the Parties. Such results shall be advised to the Sellers without delay. Such tests are at the Buyers expense.	4.5. Результати аналізу якості Товару, здійсненого лабораторією Зернового Терміналу в Місці поставки, є остаточною та приймаються Сторонами. Такі результати мають бути передані Продавцю без затримок. Такі аналізи здійснюються за рахунок Покупця.
4.6. Should the Seller disagree with the test results provided by the laboratory of the Grain Terminal at the Place of Destination the Seller shall nominate the Goods' quality test by the laboratory of an independent surveyor, accredited by the GAFTA according to the GAFTA 78 Arbitration Rules for determination of grain' quality. The Seller will confirm in writing within 24 (twenty four) hours from Buyer's notification in writing to the Buyer or the Buyer's forwarding agent, if they will consider the quality final as established by the Terminal's laboratory or if they wish to arrange for re- sampling and re-analysis of the commodity Such representative of the Seller and / or the elevator must arrive into the Port within 36 hours from the moment the Seller notifies Buyer about the non-conformity of the Goods quality. Such results are accepted by the Parties as final and shall not be disputed. Documentary confirmation expenses on arbitration test and nomination of surveyors and demurrage for the Transport waiting for such test of the Quality of the Goods at the guilty Party documented expense and must be paid within 3 banking days from the date of receipt of the corresponding demand. That is, if additional analysis of Goods quality determines that the Goods meet the terms and conditions of the Contract, all documented costs specified in this clause shall be paid by the Buyer. If additional analysis of Goods quality establishes that the Goods meet the terms and conditions of the Contract, all documented costs specified in this clause shall be paid by the Buyer.	4.6. У випадку незгоди продавця з результатами аналізів лабораторії Зернового Терміналу в Місці поставки, Продавець має право призначити аналіз якості Товару в лабораторії або міжнародним сюрвеєром, акредитованим GAFTA за правилами GAFTA 78 арбітражного визначення якості зерна. Продавець протягом 24 (двадцяти чотирьох) годин з моменту повідомлення Покупця в у письмовій формі надає Покупцеві або експедитору Покупця підтвердження, якщо він погоджується з кінцевою якістю, визначеною лабораторією Терміналу, або повідомляє про своє бажання провести повторний відбір зразків і повторний аналіз товару. Такий представник Продавця та/або елеватора, повинен прибути в порт протягом 36 годин з моменту повідомлення Продавцем про невідповідність якості Товару Покупця. Результати такого аналізу визнаються Сторонами остаточною та не підлягають оскарженню. Документально підтвердженні витрати на проведення арбітражного аналізу та номінацію сюрвеєра, а також документально підтвердженні витрати за простій Транспорту, що чекає на здійснення такого аналізу якості Товару – за рахунок винної сторони та мають бути оплачені протягом 3-х банківських днів з дати отримання відповідної вимоги. Тобто, якщо додатковий аналіз якості Товару встановить, що Товар відповідає умовам Контракту, то усі документально підтвердженні витрати, які вказані в цьому пункті, оплачуються Покупцем. Якщо ж додатковий аналіз якості Товару встановить, що Товар не відповідає умовам Контракту, тоді усі документально підтвердженні витрати, що вказані в цьому пункті, оплачуються Продавцем.
4.7. If the Seller fails to send the Survey agent to conduct re-checking of the quality of the Goods within the period and in the manner stipulated in this clause 4.6. hereof, the quality of the Goods determined by the port's laboratory shall be final. At the same time, all documented expenses - at the expense of the wine party.	4.7. У випадку, якщо Продавець не направить свого представника/представника елеватора/ сюрвеєра не для повторної перевірки якості Товару у строк та у порядку, вказаному в пункті 4.6. цього Контракту, якість Товару, визначена лабораторією порту є остаточною. При цьому всі документально підтвердженні витрати – за рахунок винної сторони.
4.8. Until the arrival of the representative of the Seller / representative of the elevator / surveyor, the Buyer is prohibited from	4.8. До моменту прибуття представника Продавця/ представника елеватора / сюрвеєра, Покупцю заборонено розвантажувати Товар У

unloading the Goods. If the Buyer, in contravention of the provisions of this Clause of the Contract, will unload the Goods quality of the Goods, will be determined by the Parties in accordance with the Quality Certificate issued by the Silo from which the Goods are dispatched..	випадку, якщо Покупець, всупереч положенням цього пункту Контракту розвантажить Товар якості Товару буде визначатися Сторонами відповідно до Сертифікату якості, виданого Зерновим складом з якого здійснювалось відвантаження Товару.
4.9. Should the disparity of the quality of the Goods to the requirements of this Contract be indicated at the Place of Destination the Buyers have the option either to accept the Goods at the reduced price agreed by the Parties in the Annex, which is an integral part of this Contract, or to cancel such Goods. In case of cancellation the Sellers shall as soon as possible withdraw such Goods and shall bear all documented expenses of the Transport demurrage and return.	4.9. У випадку виявлення в Місці поставки невідповідності якості Товару вимогам цього Контракту, Покупець має право або прийняти Товар за зниженою ціною, узгодженою Сторонами в Додатку, що є невід'ємною частиною цього Контракту., або відмовитись від його прийняття. У випадку відмови в прийнятті Продавець зобов'язаний якнайшвидше забрати такий Товар та несе всі документально підтвердженні витрати, пов'язані з простоем та поверненням Транспорту.
4.10. Buyer shall inform the Seller on its refusal to accept the Goods, which are inconsistent with the terms and conditions of this Contract and on its demand of Goods's replacement within 24 hours by sending an e-mail on the following address: grainlogistic@mhpmet.com , graintrade@mhpmet.com executionagro@mhpmet.com:	4.10. Про свою відмову від прийняття Товару, який не відповідає умовам цього Контракту та вимоги до Продавця щодо заміни такого Товару Покупець повідомляє про це Продавця протягом 24-х годин шляхом направлення електронного листа на наступну електронну адресу grainlogistic@mhpmet.com , graintrade@mhpmet.com executionagro@mhpmet.com:
4.11. Should the disparity of the grade of the Goods in the transport documents and at the Place of Destination, the Sellers shall at own expense issue Transport documents and Finalization documents subject to such disparity and shall advise such documents to the Buyers.	4.11. У випадку виявлення в Місці поставки невідповідності класу Товару, зазначених у транспортних документах, Продавець зобов'язаний за власний рахунок виготовити транспортні документи та завершальні документи з урахуванням такої невідповідності та надати їх Покупцеві.
4.12. The Buyer have the right to draw the samples of the Goods at inland silos of the dispatch of the Goods. The Sellers shall advise the Buyers on the list of such inland silos and provide access to the Buyer's representative to such silos. The Buyer, before seven days to the scheduled sampling of the Goods, sends an e-mail message about this to the Seller and provides the necessary information for obtaining permits / permits, etc. to be present at the sampling	4.12. Покупець має право відібрати проби Товару з внутрішніх елеваторів, з яких здійснюватиметься відвантаження Товару. Продавець зобов'язаний повідомити Покупцеві перелік таких елеваторів та забезпечити доступ до них представнику Покупця. Покупець за сім днів до запланованого відбору проб Товару повідомляє електронною поштою про це Продавця та надає необхідну інформацію для отримання перепусток/дозволів і т.п. для можливості бути присутнім при відборі проб.
4.13. Downtime of the transport in the event of a dispute between the Parties regarding quality and / or quantity - at the expense of the guilty party.	4.13. Простій транспорту у випадку спору між Сторонами щодо якості та/або кількості – за рахунок винної сторони.
5. PRICE	5. ЦІНА
5.1. The cost of the Goods is 311 (three hundred eleven) US Dollars per 1 (one) metric ton (of 1000 kilograms).	5.1. Вартість Товару становить 311 (триста одинадцять) доларів за 1 (одну) метричну тону (яка дорівнює 1000 кілограмам).
5.2. Total Contract Value 933 000 (nine hundred thirty-three thousand) US Dollars +/- %.	5.2. Загальна Сума Контракту 933 000(дев'ясот тридцять три тисячі) доларів США +/- %
6. THE CURRENCY	6. ВАЛЮТА
6.1. The Currency of the Contract – US Dollars.	6.2. Валюта Контракту – Долари США;
6.1. The Currency of the payments – US Dollars.	6.2. Валюта платежів – Долари США.
7. PAYMENTS	7. ПЛАТЕЖІ
7.1. For the shipments by the railway wagons: 7.1.1. 90% value of each lot of the Goods of min. 500 metric tons loaded onto the rail wagons at the Dispatch Station in exchange for and on presentation of the copies of the Transport documents at the following address: graintrade@mhpmet.com , grainlogistic@mhpmet.com , executionagro@mhpmet.com Transport documents shall consist of: - Invoice; - Railway bills; - Notification of the transfer of the Goods signed by the Seller, prepared according to the information of the register below (on the basis of such notification the parties sign the Act of transfer of the Goods and ownership of the Goods based on the quantity delivered and received according to item 7.1.1. of this Contract); - Notification of Dispatch of invoiced Goods (accumulating register of railcars dispatched); - Quality certificate issued by the inland silo (form #42) per each vehicle;	7.1. Для поставок залізничними вагонами: 7.1.1. 90% вартості кожної партії Товару не менше ніж 500 метричних тон, навантаженого на залізничні вагони на станції відправлення після надання копій Транспортних документів за наступною електронною адресою: graintrade@mhpmet.com , grainlogistic@mhpmet.com , executionagro@mhpmet.com Транспортні документи включають: - Рахунок-фактура; - Залізничні накладні; - повідомлення про передачу Товару за підписом Продавця, оформленого згідно інформації нижчевказаного реєстру (на підставі такого повідомлення сторони підписують Акт про передачу Товару та права власності на Товар, оснований на доставленій і прийнятій кількості згідно п. 7.1.1. даного Договору). - Повідомлення про відправлення оплачуваного Товару (накопичувальний реєстр відвантажень залізничних вагонів); - Посвідчення про якість зерна (форма 42), видане елеватором на кожен транспортний засіб;

- Copies of veterinary certificates (form 2) per each vehicle(if requested by Buyer, this request must arrive to Seller not later than 7 days before shipment begins) - Written confirmation from forwarding agent at Place of Destination, stating the receipt of the full set of documents needed for customs clearance and/or Preliminary customs declaration on parcel of Goods sent by email; - Seller's letter addressed to the port forwarder and the Buyer with irrevocable instructions to hold the shipment of all contractual volume of Goods to Buyer vessel;.	- Копії ветеринарних свідоцтв (форма 2) - на кожний транспортний засіб) (якщо вимагаються Покупцем, така вимога має надійти Продавцю не пізніше 7 діб до початку відвантаження); - Лист, виданий експедитором в Місці поставки, що підтверджує отримання повного пакету документів, необхідних для митного оформлення експорту Товару та/або Оформленої періодичної митної декларації на партію Товару, надісланій шляхом електронного зв'язку; - листа Продавця, направленою портовому експедитору і Покупцю з безвідзивними інструкціями про проведення відвантаження всього контрактного об'єму Товару на судно Покупця;
7.1.2. Final settlement between the Parties shall be made by a bank transfer within 3 (three) banking days from the moment the following documents are provided to the Buyer: - Seller's Commercial Invoice; - Act of Transfer Title of Ownership for the invoiced Quantity of the Goods; The final weight to be taken for payments in accordance with actually accepted at the Place of Destination .	7.1.2. Балансовий взаєморозрахунок між Сторонами проводиться шляхом банківського переказу, протягом 3 (трьох) банківських днів з моменту надання Покупцеві наступних документів: - Комерційний інвойс Продавця; - Акт прийому-передачі права власності на всю кількість поставленого Товару; Остаточна вага товару, за якою Сторони ведуть взаєморозрахунок, визначається згідно кількості Товару, фактично прийнятого в Місці поставки
7.2. For the shipments by the trucks:	7.2. Для поставок вантажними автомобілями:
7.2.1. 100% value of each lot of the Goods of min. 500 metric tons accepted in fact at the Place of Destination in exchange for and on presentation of the copies of the Transport documents at the following address: graintrade@mhpmet.com, grainlogistic@mhpmet.com, executionagro@mhpmet.com Transport documents shall consist of: - Invoice; - Register of the port forwarding company or Terminal with the indicating of weight of the accepted Goods; - Act of Transfer of the Title of Ownership for the invoiced Quantity of the Goods; - Consignment Notes of approved form; - Quality certificate issued by the inland silo (form #42) per each vehicle; - Copies of veterinary certificates (form 2) per each vehicle (if requested by Buyer, this request must arrive to Seller not later than 7 days before shipment begins); - Written confirmation from forwarding agent at Place of Destination, stating the receipt of the full set of documents needed for customs clearance and/or Preliminary customs declaration on parcel of Goods sent by email,	7.2.1. 100% вартості кожної партії Товару не менше, ніж 500 метричних тон, фактично прийнятого в Місці поставки, після надання копій Транспортних документів за наступною електронною адресою: graintrade@mhpmet.com, grainlogistic@mhpmet.com, executionagro@mhpmet.com Транспортні документи включають: - Рахунок-фактура; - Реєстру портового експедитора або Терміналу, де вказано кількість прийнятого Товару; - Акт передачі права власності на оплачувану кількість Товару; - Товаротransпортні накладні затвердженої форми; - Посвідчення про якість зерна (форма 42), видане елеватором на кожен транспортний засіб; - Копії ветеринарних свідоцтв (форма 2) - на кожний транспортний засіб) (якщо вимагаються Покупцем, така вимога має надійти Продавцю не пізніше 7 діб до початку відвантаження); - Лист, виданий експедитором в Місці поставки, що підтверджує отримання повного пакету документів, необхідних для митного оформлення експорту Товару та/або Оформленої періодичної митної декларації на партію Товару, надісланій шляхом електронного зв'язку;
7.2.2. The following documents are provided by the Sellers to the Buyers once for the whole lot of Goods upon the Buyers' request: - a copy of the laboratory tests minutes as to the security indicators and GMOs; - a letter from the Sellers as to the origin of the Goods, which is necessary to obtain the certificate of origin;	7.2.2. Документи, котрі надаються Продавцем Покупцю один раз на всю партію відвантаженого товару за вимогою Покупця: - Копія протоколу лабораторних випробувань на показники безпеки та ГМО; - Лист від Продавця про походження Товару, що необхідний для видання сертифікату походження товару;
7.3. All bank commissions charged by the Seller's Bank (including its corresponding bank (banks)) shall be paid by the Seller, and bank commissions charged by the Buyer's Bank (including its corresponding bank (banks)) shall be paid by the Buyer.	7.3. Всі банківські комісії, які стягуються банком Продавця (включаючи його банк(и)-кореспондент(и)), сплачуються Продавцем, а банківські комісії, які стягуються банком Покупця (включаючи його банк(и)-кореспондент(и)), сплачуються Покупцем.
7.4. Should the Sellers fail to present Transport Documents or Finalizing Documents or such documents be presented with mistakes, misprints or should such documents be missing in corpora or in part the Buyers have the option to delay corresponding payment until correct and full set of documents is presented by the Sellers.	7.4. У випадку, якщо Продавець не надасть Транспортні документи або Завершальні документи або такі документи будуть надані з помилками, опечатками, або такі документи будуть відсутні частково або повністю, Покупець має право притримати відповідні платежі до моменту надання Продавцем повного переліку правильно складених документів.
7.5. The date of payment is the date of transfer the funds to the Seller's bank account..	7.5. Датою оплати, вважається дата зарахування грошових коштів на банківський рахунок Продавця.

7.6. Amounts payable under this Contract shall be settled within 3 (three) banking days after the day when obligation of such payment arises.	7.6. Всі платежі за цим контрактом мають бути здійснені протягом 3 (трьох) банківських днів з моменту виникнення зобов'язання зі здійснення таких платежів.
7.7. The parties undertake to inform each other about changes in their details (including Bank account details) immediately. The guilty Party bears the risks associated with untimely communication of details to the other Party.	7.7. Сторони зобов'язуються повідомляти одна одну про зміну їх реквізитів (у т.ч. реквізитів банківського рахунку) негайно. Винна Сторона несе ризики пов'язані з несвоєчасним повідомленням реквізитів іншій Стороні.
7.8. In case of a delay in payment due to the financial monitoring of the bank, including but not limited to the reason of the discrepancy between the Seller's country of registration and the country of the Seller's bank, the Parties herein acknowledge, that such delays of receipt of payments to the Seller's account are beyond the Parties' control. Herewith, in order to eliminate the causes of the delay in payment, the Parties take all actions depending on them, including the provision of the bank account acceptable to the Buyer. The Seller extends the term of providing shipping documents for the Goods and obligations regarding customs clearance of the Goods, for the period of delay of receipt of payments from the Buyer to the Seller's account	7.8. У випадку затримки платежу в зв'язку з фінансовим моніторингом банку, зокрема, але не виключно з причини невідповідності країни реєстрації Продавця і країни місцезнаходження банку Продавця, Сторони визнають, що така затримка зарахування коштів на рахунок Продавця знаходиться поза контролем Сторін. При цьому, з метою усунення причин затримки платежу Сторони здійснюють усі залежні від них дії, в тому числі надання рахунку банку, прийнятному для Покупця. У Продавця продовжується термін надання супровідних документів на Товар та зобов'язання щодо митного оформлення Товару, на період затримки зарахування коштів від Покупця на банківський рахунок Продавця.
8. DUTIES, TAXES, LEVIES	8. ЗБОРИ, ПОДАТКИ, МИТА
8.1. The Seller shall obtain and pay for all taxes, duties and levies, present or future to enable the goods to be dispatched to the Place of Destination and to execute all necessary export customs formalities.	8.1. Продавець зобов'язаний сплатити всі податки, збори та мита, існуючі та такі, що можуть виникнути в майбутньому, необхідні для доставки Товару в місце поставки, та митного оформлення експорту.
8.2. The Buyer shall obtain and pay for all taxes, duties and levies, present or future, applicable to the Goods thereafter.	8.2. Покупець зобов'язаний сплатити всі податки, збори та мита, існуючі та такі, що можуть виникнути в майбутньому, що відносяться до Товарів в подальшому.
9. SHIPMENT TERMS	9. УМОВИ ПОСТАВКИ
9.1. Delivery shall be effected by road or rail, at the discretion of the Seller, on CPT terms according to Incoterms-2020 and terms and conditions of this Contract. Place of Destination(place of Goods unloading): Alexandria Sea port, Egypt, Grain Terminal	9.1. Поставка здійснюється автомобільним або залізничним транспортом на вибір Продавця на умовах СРТ відповідно до правил Incoterms – 2020 і умов цього Контракту. Пункт Призначення Пункт призначення(пункт вивантаження Товару): морський порт Александрія, Єгипет, зерновий термінал
9.2. Transport – railway wagons and/or trucks at the Sellers option and subject to the technical feasibility of the Grain Terminal at the Place of Destination.	9.2. Транспорт – залізничні вагони та/або вантажні автомобілі, за вибором Продавця та з урахуванням технічних можливостей Зернового Терміналу в Місці поставки.
9.3. Vehicle – means separate railway wagon or truck or any other separate transport facility acceptable according to the Contract.	9.3. Транспортний засіб – окремий залізничний вагон, або вантажний автомобіль, або будь-який інший транспортний засіб, прийнятний відповідно до Контракту.
9.4. Every Vehicle should be suitable for the transportation of the Goods, clean and free from smell or taint at time of loading.	9.4. Кожен транспортний засіб має бути в стані, придатному для перевезення Товару, чистим, без сторонніх запахів на момент навантаження.
9.5. The Sellers shall arrange all formalities for export clearance of the Goods at own expense. Should the Seller fail to custom clear (EK-10 customs declaration) of the Goods loaded on the Buyer's vessel, the Seller shall indemnify and hold harmless Buyer for all documented losses and damages caused by such delay including but not limited to vessel demurrages, detention etc.	9.5. Продавець зобов'язаний здійснити всі формальності, необхідні для митного оформлення експорту Товару за власний рахунок. Якщо Продавець не забезпечив митне оформлення (декларація ЕК-10) Товару, завантаженого в судно Покупця, Продавець повинен компенсувати всі документально підтвердженні затрати та збитки Покупця, спричинені такою затримкою включаючи, та не обмежуючись, простом або затримкою судна та ін.
9.6. The Sellers shall in minimum 3 days prior to Goods dispatch to the Terminal at own expense conclude the contract for the customs clearance with the forwarding agent at the Place of Destination according to the Buyers' Dispatch Instructions	9.6. Продавець зобов'язаний мінімум за 3 дні до початку відвантаження Товару укласти за власний рахунок договір на митне декларування з експедитором в Місці поставки відповідно до Відвантажувальних інструкцій Покупця.
9.7. The ownership of the Goods and the control of the Goods shall be transferred from the Seller to the Buyer after unloading of the Goods from railway wagons and / or trucks at the Terminal according to the date specified in the Acceptance Certificate, signed by both Parties, and formed on the basis of the preference register provided by the Purchase . The results of weighing the Goods upon unloading the Vehicle at the Place of Delivery shall be final and accepted by the Parties. The weighing results must be transmitted to the Seller without delay.	9.7. Право власності на Товар та контроль над Товаром переходить від Продавця до Покупця після розвантаження Товару з залізничних вагонів та/або вантажного автотранспорту на Терміналі згідно дати зазначеної в Акті прийому-передачі, що підписується обома Сторонами, і формується на підставі реєстру переважування, що надається Покупцем. Результати зважування Товару при розвантаженні Транспортного засобу в Місці поставки є остаточними та приймаються Сторонами. Результати зважування мають бути передані Продавцю без затримок.
10. APPLICABLE CONTRACT FORMS	10. ЗАСТОСОВУВАНІ УМОВИ ТИПОВИХ КОНТРАКТІВ
10.1. GAFTA №28 Contract Form to be applied for the issues unsettled by this Contract. Brokerage and Insurance terms are not applied.	10.1. У випадках, не врегульованих цим Контрактом, застосовуються правила Контракту GAFTA №28. Брокерські умови та умови про страхування не застосовуються.

10.2. Should the provisions of this Contract differ from the provisions of GAFTA №28 Contract Form, this Contract prevails.	10.2. У випадку відмінностей між умовами цього Контракту та умовами Контракту GAFTA №28, перевагу має цей Контракт.
11. PERIOD OF DISPATCHES	11. ТЕРМІН ПОСТАВОК
11.1. Period of Dispatch: Commencement – 26.06. 2022; Completion –24.08. 2022; Both dates included	11.1. Строк поставки: Початок –26.06. 2022; Завершення –24.08. 2022; Обидві дати включно
11.2. The Period of Dispatch may be extended by the mutual agreement of the Parties.	11.2. Строк поставки може бути продовжений за взаємною згодою Сторін.
11.3. Partial Dispatch of the Goods within the Period of Dispatch is allowed.	11.3. Допускається поставка Товару партіями в межах Строку поставки.
11.4. The Dispatch is considered to be duly performed as follows: For the shipments by railway wagons – the date when the Goods are loaded from the inland grain warehouse onto the railway wagons. The loading is to be confirmed by the railway bills (Box 56 “Date-Stamp of the Dispatch Station”).	11.4. Датою належного здійснення Поставки вважається: Для поставок залізничними вагонами – дата, коли Товар навантажено з внутрішнього зернового складу на залізничні вагони. Навантаження підтверджується залізничними накладними (графта 56 «Календарний штампель станції відправлення»).
11.5. For the shipments by the trucks – the date when the Goods are accepted in the Place of Destination. The acceptance of the Goods is to be confirmed by the register issued by the Grain Terminal in the Place of Destination.	11.5. Для поставок вантажними автомобілями – дата прийняття Товару в Місці поставки. Прийняття Товару підтверджується реєстром, що видається Зерновим Терміналом в Місці поставки.
12. DISPATCH SCHEDULE OF THE GOODS	12. ГРАФІК ПОСТАВОК ТОВАРУ
12.1. The Sellers shall advice to the Buyers presumed Dispatch schedule mentioning the shipments subject to every grade of the Goods. In the event of any change in the Schedule, the Buyer shall negotiate such changes with the Seller via e-mail. Delivery of Goods shall begin only after the final approval of the Schedule.	12.1. Продавець зобов'язаний надати Покупцеві попередній Графік відвантаження із зазначенням поставок товару по кожному класу товару. У випадку внесення змін у Графік, Покупець погоджує такі зміни із Продавцем шляхом обміну електронними листами. Поставка Товару розпочинається тільки після остаточного погодження Графіку.
12.2. The Schedule shall be advised in written no later than 3 days before the commencement of shipments of the Goods.	12.2. Графік надається у письмовій формі не пізніше, ніж за 3 дні до початку поставок Товару.
12.3. The Sellers shall reconcile the Schedule with the Terminal at the place of Destination and the Buyers should the schedule be changed.	12.3. Покупець узгоджує наданий Графік з Терміналом в місці поставки та Продавцем у випадку внесення змін у цей Графік.
12.4. The Sellers shall perform shipment of the Goods only in accordance with the reconciled Schedule.	12.4. Продавець зобов'язується здійснювати поставку Товару лише у відповідності до узгодженого Графіку.
12.5. Goods deemed delivered after unloading at the place of destination in accordance with item 9.1., as well as the condition of the presence of the forwarding company recommended by the Buyer of all shipping documents required for customs clearance of goods and Seller's letter addressed to the port forwarder and the Buyer with irrevocable instructions to hold the shipment of all contractual volume of Goods to Buyer vessel.	12.5. Товар вважається поставленим після розвантаження в місці поставки згідно пункту 9.1., а також при умові наявності у експедиторської компанії, рекомендованої Покупцем, всіх вантажних документів необхідних для митного оформлення Товару та листа Продавця, направлено до портового експедитору і Покупцю, з безвідзивними інструкціями про проведення відвантаження всього контрактного об'єму Товару на судно Покупця.
13. SHIPMENT INSTRUCTIONS Instructions regarding deliveries shall be provided by the Buyer additionally via e-mail at least 7 business days prior to the date of delivery of the Goods. Such instructions shall not contradict the terms and conditions of this Contract, common practices and trade custom. Should the Buyer fail to provide certain instructions in respect of deliveries, the Seller shall perform a delivery according to the information available at the time of delivery. Fulfillment of Railway and/or trucks Bills - according to further instructions of the Buyer.	13. ІНСТРУКЦІ ШОДО ПОСТАВОК Інструкції щодо поставок надаються Покупцем додатково шляхом направлення електронною поштою не менше ніж за 7 робочих днів до дати поставки Товару. Такі інструкції не можуть суперечити умовам цього Контракту та загальноприйнятій практиці, торговим звичаям. Якщо Покупець не надасть окремих інструкцій щодо поставок, Продавець буде здійснювати поставку відповідно до інформації, наявної в нього на момент поставки. Заповнення залізничних та/або товаротransпортних накладних – відповідно до подальших інструкцій Покупця.
<u>Certificates are to be for each transport vehicle.</u> Seller on a daily basis sends to the Buyer report for the Goods dispatched by e-mail: Indicating the following information: - # of the Contract; - dispatch date; - Name of Dispatch and Destination station; - # of railcar; - # of rail way bill; - Name and weight (brutto, tare, netto) of goods; - Scanned copies of the documents (Quality certificate (form 42), - veterinary certificates (only for feed grain)), if requested by Buyer, this request must arrive to Seller not later than 7 days before shipment begins.	<u>Сертифікати оформлюються на кожний транспортний засіб.</u> Продавець щоденно направляє на адресу Покупця електронною поштою подовбий звіт про відвантажений товар: З зазначенням наступної інформації: - Номер Контракту купівлі продажу товару; - Дата відвантаження; - Станція відправлення та станція призначення; - Номер вагона; - Номер залізничної накладної; - Назву та вагу (брутто, тара, нетто) вантажу; - Скановані копії супровідних документів (Посвідчення про якість зерна (форма 42);

	- ветеринарне свідоцтво (тільки для фуражного зерна)) (якщо вимагаються Покупцем, така вимога має надійти Продавцю не пізніше 7 діб до початку відвантаження).
13.1. The Buyers shall arrange confirmation of acceptance and discharge of the Transport at the Place of Destination considering the technical feasibility of the Grain Terminal in the Place of Destination.	13.1. Покупець зобов'язаний забезпечити підтвердження прийняття та розвантаження Транспорту в Місці поставки, з урахуванням технічних можливостей Зернового Терміналу в Місці поставки.
13.2. Special conditions for the shipments by railway wagons:	13.2. Особливі умови для поставок залізничними вагонами:
13.2.1. The Sellers shall submit their application to the automated system of the workflow of cargo transportation applications and planning (hereinafter – “AS Mesplan”) administered by the State Administration of Railway Transport of Ukraine “Ukrzaliznytsia” (hereinafter – “UZ”). The date, number of the application and the Dispatch Station to be advised to the Buyers without delay.	13.2.1 Продавець зобов'язаний надати заявку до автоматизованої системи документообігу замовлень на перевезення вантажів та формування планів (надалі – «АС Месплан»), яка адмініструється Державною адміністрацією залізничного транспорту України «Укрзалізниця» (надалі – «Укрзалізниця»). Дата, номер заявки та Станція відправлення мають бути одразу надані Покупцеві.
13.2.2. The Buyer shall arrange confirmation of the application to AS Mesplan by UZ within 2 (two) business days;	13.2.2. Покупець зобов'язаний забезпечити підтвердження Укрзалізницею заявки до АС Месплан протягом 2 (двох) робочих днів.
13.2.3. The Seller shall also submit their application to the Daily dispatch plan (ARM) at least 3 (three) business days before the railway wagons are to be loaded.	13.2.3. Також Продавець зобов'язаний подавати заявки на відвантаження до щоденних планів відвантажень (надалі – «АРМ») щонайменше за 3 (три) робочі дні до запланованої дати постановки залізничних вагонів для навантаження.
13.3. Should the Buyers fail to arrange confirmation of the applications to AS Mesplan and/or ARM or confirmation of acceptance and discharge of the Transport at the Place of Destination it does not constitute Buyers' default but the Period of Dispatch is extended to the number of days equal to the delay of such confirmation.	13.3. У випадку, якщо Покупець не забезпечить підтвердження заявок до АС Месплан та/або АРМ, або підтвердження прийняття та розвантаження Транспорту в Місці поставки, це не призводить до дефолту Покупця, але Період поставки продовжується на кількість днів, яка дорівнює періоду прострочення таких підтверджень.
13.4. The Sellers shall advise the Buyer daily in written or by e-mail on: - the status of loading of each Vehicle; - numbers of Railway Bills/Consignment Notes; - dates of loading; - net weight of the Goods loaded onto each Vehicle.	13.4. Продавець зобов'язаний щоденно інформувати Покупця письмово або електронною поштою про: - статус навантаження кожного транспортного засобу; - номери залізничних накладних/товарно-транспортних накладних; - дати завантаження; - масу нетто Товару, завантаженого на кожен транспортний засіб.
13.5. Failure by Sellers to pass such advice to the Buyers will not constitute default, except as provided for in the Default Clause of this Contract, but the Sellers shall be responsible to their Buyers for proved extra expenses incurred as a consequence including but not limiting the documented Transport demurrage.	13.5. Якщо Продавець не надасть Покупцеві зазначену інформацію, це не вважатиметься дефолтом Продавця, якщо інше не зазначено розділі «Дефолт» цього Контракту, але Продавець буде відповідальний перед Покупцем за всі документально підтверджені витрати, що виникли внаслідок відсутності такого повідомлення, включаючи, але не обмежуючись, документально підтвердженні витрати за простій Транспорту.
13.6. The Sellers shall at own expense arrange production of the accompanying documents for the Goods dispatched to the Place of Destination according to the Buyers' Instructions. Accompanying documents shall consist of: - Railway Bills/Consignment Notes; - Quality certificate issued by the inland silo (form #42) per each Vehicle; - Veterinary certificate per each Vehicle if requested by Buyer, this request must arrive to Seller not later than 7 days before shipment begins.;	13.6. Продавець зобов'язаний за власний рахунок забезпечити виготовлення супровідних документів на Товар, відправлений до Місця поставки відповідно до Інструкцій Покупця. Супровідні документи включають: - Залізничні накладні/Товарно-транспортні накладні; - Посвідчення про якість зерна (форма 42), видане елеватором на кожний Транспортний засіб; - Ветеринарне свідоцтво - на кожний Транспортний засіб (якщо вимагаються Покупцем, така вимога має надійти Продавцю не пізніше 7 діб до початку відвантаження).
13.7. Accompanying documents for every vehicle shall be available at the time of arrival of the Transport to the Place of Destination.	13.7. Супровідні документи на кожен Транспортний засіб мають бути надані в Місце поставки на момент прибуття Транспорту до Місця поставки.
13.8. The Sellers shall perform shipment in strict accordance with the Buyers' Instructions.	13.8. Продавець зобов'язаний здійснювати поставку Товару у суворій відповідності до Інструкцій Покупця.
13.9. Seller shall compensate all documented costs incurred by the Buyer and related to: - Seller's or Seller's forwarder usage of the foreign railcars;	13.9. Продавець зобов'язаний компенсувати всі документально підтвердженні витрати Покупця, пов'язані з: - Користуванням Продавцем/перевізником Продавця\ вагонами іноземного парку;

- Seller's failure to fulfill the documentary instructions for delivery (incorrect issuance of the transport bill, absence of the cargo documents, including absence of the Quality certificate copies, Veterinary certificate and etc); - demurrage of the own or leased empty railcars due to Seller's forwarder untimely (late) presentation of the necessary documents for dispatch of such railcars from the Terminal. Invoice for compensation shall be based on the Spreadsheet of complementary costs and Register for usage of railcars.	- Простоем вагонів Продавця через не виконання інструкцій поставки (неправильне оформлення транспортних накладних, відсутність товаросупровідних документів, включаючи копії посвідчень якості зерна, ветеринарних свідоцтв та ін.); - Простоем власних або орендованих порожніх вагонів через несвоєчасне надання перевізником Продавця необхідних документів по відправці цих вагонів з Терміналу. Підставою виставленого інвойсу по компенсації витрат користування вагонами і їх простою є Таблиця додаткових зборів і Відомість плати за користування вагонами.
14. DISCHARGE 14.1. The Buyers shall arrange discharge the Transport arriving to the Place of Destination subject to the technical feasibility of the Grain Terminal at the Place of Destination own expense. 14.2. In case of ungrounded written refusal of Buyer from acceptance of the whole Goods or part thereof, the Seller has the right to sell such Goods to another person at a price determined at the discretion of the Seller. If the Goods are sold at a price lower than the price of the Goods under this Contract, the Buyer, at the request of the Seller, is obligated to compensate the Seller for the difference between the price of the Goods under this Contract and the price of the Goods sold to another person.	14. РОЗВАНТАЖЕННЯ 14.1. Покупець зобов'язаний забезпечити розвантаження Товару, що прибуває до Місця поставки за власний рахунок, з урахуванням технічних можливостей в Місці поставки. 14.2. У випадку необґрунтованої письмової відмови Покупця від прийняття всього Товару чи його частини, Продавець має право продати такий Товар іншій особі за ціною, що визначається на розсуд Продавця. Якщо Товар буде продано за ціною нижчою, ніж ціна Товару за цим Контрактом, Покупець на вимогу Продавця зобов'язаний компенсувати Продавцю різницю між ціною Товару за цим Контрактом і ціною Товару, проданого іншій особі.
15. PROHIBITION 15.1. In case of prohibition of export, blockade or hostilities or in case of any executive or legislative act done by the government of the country of origin of the Goods or of the territory where the station(s) of loading of the Goods named herein is/are situate, restricting export, whether partially or otherwise, any such restriction shall be deemed by both parties to apply to this Contract and to the extent of such total or partial restriction to prevent fulfillment and to that extent the Period of Dispatch shall be extended accordingly. 15.2. Should such prohibition last for more than 3 (three) months, this Contract or any unfulfilled portion thereof shall be cancelled. 15.3. The Seller shall advise the Buyer without delay with the reasons therefor and, if requested by the Buyers, Sellers must produce proof to justify the prohibition. 15.4. Should UZ introduce the official prohibition for the railway dispatches of the Goods to the Place of Destination (hereinafter – "UZ prohibition") the such restriction shall be deemed by both parties to apply to this Contract and to the extent of such total or partial restriction to prevent fulfillment and to that extent the Period of Dispatch shall be extended accordingly. 15.5. Publication of according information on the web-page of UZ (http://uz.gov.ua/cargo_transportation/electronic_transportation/conventions/) shall be due proof of the UZ prohibition. Otherwise the Parties shall not refer to the UZ prohibition as Prohibition.	15. ЗАБОРОНИ 15.1. У випадках введення заборон експорту, блокад, військових дій, або у випадку прийняття законодавчих або виконавчих актів органів державної влади країни походження Товару або території знаходження станцій відвантаження Товару, які обмежують експорт, частково або повністю, будь-які подібні обмеження будуть визнаватись Сторонами та застосовуватись до цього Контракту, як такі, що в мірі такого часткового або повного обмеження перешкоджають виконанню, і в цій мірі Строк поставки відповідно продовжується. 15.2. У випадку, якщо такі заборони триватимуть більше, ніж 3 (три) місяці, цей Контракт або відповідна невиконана частина його буде вважатись скасованим. 15.3. Продавець зобов'язаний невідкладно повідомити Покупця про причини таких обмежень та, за вимогою Покупця, надати докази такої заборони. 15.4. У випадку введення Укрзалізницею офіційної заборони залізничних перевезень Товару до Місця поставки (надалі – «Конвенція Укрзалізниці») подібні обмеження будуть визнаватись Сторонами та застосовуватись до цього Контракту, як такі, що в мірі такого часткового або повного обмеження перешкоджають виконанню, і в цій мірі Строк поставки відповідно продовжується. 15.5. Належним доказом існування Конвенції Укрзалізниці є розміщення відповідної інформації на офіційній веб-сторінці Укрзалізниці (http://uz.gov.ua/cargo_transportation/electronic_transportation/convention/s/). В інших випадках Сторони не мають право посилались на Конвенцію Укрзалізниці як на Заборону
16. FORCE MAJEURE 16.1. The Seller shall not be responsible for delay in Dispatch of the Goods or any part thereof occasioned by any Act of God, strike, riot or civil commotion, war, fire, or any cause comprehended in the term "force majeure". If delay in Dispatch is likely to occur for any of the above reasons, the Seller shall serve a notice on the Buyer within 7 (seven) consecutive calendar days of the occurrence. The notice shall state the reason(s) for the anticipated delay. 16.2. If after serving such notice an extension to the Period of Dispatch is required, then the Sellers shall serve a further notice not later than the last day of the Period of Dispatch. 16.3. If Dispatch be delayed for more than 30 consecutive days, Buyers shall have the option of cancelling the delayed portion of the	16. ФОРС-МАЖОР 16.1. Продавець не несе відповідальності за затримку Поставки Товару або його частини, спричинену будь-якими обставинами непереборної сили, страйком, заколотом або актом громадської непокорності, війни, пожежею або іншою обставиною, що зазвичай розуміється як обставина непереборної сили. Якщо затримка Поставки відбувається з однієї з перелічених вище причин, Продавець зобов'язаний повідомити про це Покупця протягом 7 (семи) наступних днів після їх настання. Повідомлення має містити причини можливої затримки. 16.2. Якщо після такого повідомлення буде необхідним продовження Строку поставки Продавець, не пізніше останнього дня Строку поставки, зобов'язаний надати подальше повідомлення 16.3. Якщо Поставка затримується більше, ніж на 30 наступних днів, Покупець має право скасувати затриману партію частину Контракту.

Contract, such option to be exercised by Buyers serving notice to be received by Sellers not later than the first business day after the additional 30 consecutive days. If Buyers do not exercise this option, such delayed portion shall be automatically extended for a further period of 30 consecutive days. If Dispatch under this clause be prevented during the further 30 consecutive days extension, the contract shall be considered cancelled. The Buyers shall have no claim against the Sellers for delay or non-Dispatch under this clause, provided that the Sellers shall have supplied to Buyers, if required, satisfactory evidence justifying the delay or non-fulfillment.	Це право реалізується шляхом подання Покупцем повідомлення, яке має бути отримано Продавцем не пізніше, ніж у перший робочий день, наступний за таким 30-денним періодом. Якщо Покупець не скористається таким правом, затримана частина Контракту продовжується на наступні послідовні 30 днів. Якщо Поставка за цим пунктом неможлива протягом наступних послідовних 30 днів, Контракт вважатиметься скасованим. Покупець не матиме претензій до Продавця за затримку або не поставку за цим пунктом, якщо Продавець надасть на вимогу Покупця задовільні докази, що підтверджують затримку або не поставку.
16.4. The Parties hereby have agreed that presenting of the certificates issued by the Chamber of Commerce of the corresponding country or official texts of the legislative acts entered into force will be a sufficient proof of existence and duration of force majeure. In any case the Party under force majeure circumstances shall prove it has made all possible in this situation for its contractual obligations to be fulfilled.	16.4. Сторони погоджуються, що достатнім доказом існування і тривалості обставин нездоланної сили є надання свідоцтва, виданого Торговою палатою відповідної країни, або офіційних текстів законодавчих актів, що набрали чинності. У будь-якому випадку Сторона, яка перебуває під дією форс-мажорних обставин повинна надати достатні докази вжиття нею під час дії форс-мажорних обставин всіх можливих заходів для виконання своїх зобов'язань за контрактом.
17. NOTICES	17. ПОВІДОМЛЕННЯ
17.1. All notices required to be served on the Parties pursuant to this Contract shall be communicated rapidly in legible form. Methods of rapid communication for the purposes of this clause are defined and mutually recognized as: - either e-mail;	17.1. Всі повідомлення, надання яких Сторонами передбачено цим Контрактом, мають бути передані швидко та у чіткій формі. Методи швидкого спілкування для цілей цього пункту визначаються та визнаються Сторонами як: - електронна пошта;
17.2. Contact persons under this Contract are: From the Seller: graintrade@mhpmet.com, grainlogistic@mhpmet.com, executionagro@mhpmet.com and other persons, if they send a message by corporate electronic mailbox with a domain name @ mhpmet.com.ua. From the Buyer egypt@cargill.com	17.2. Контактними особами для обміну повідомленнями за цим Контрактом є: Зі сторони Продавця: graintrade@mhpmet.com, grainlogistic@mhpmet.com, executionagro@mhpmet.com та інші особи, якщо вони направляють повідомлення із корпоративних електронних скриньок із доменним іменем @mhpmet.com.ua. Зі сторони Покупця: egypt@cargill.com
18. WORKFLOW	18. ДОКУМЕНТООБІГ
18.1. All documents required to be produced and/or served on the Parties pursuant to this Contract (including the Contract itself) shall be served as follows:	18.1. Всі документи, які відповідно до вимог цього Контракту, мають бути виготовлені та передані Сторонами (включаючи сам Контракт), мають бути передані наступним чином:
18.2. The documents which may be produced in electronic form should be transmitted by e-mail;	18.2. Документи, що можуть бути виготовлені в електронній формі, передаються електронною поштою;
18.2.1. The documents which should be created in written shall be scanned and sent as the attachment to the e-mail. The originals of such documents shall be further served by mail or handed to the addressee. Copies of any documents related to the Contract (including the Contract itself) transferred by e-mail are effective as originals before receiving of originals of such documents.	18.2.1. Документи, які мають бути виготовлені на паперовому носії, скануються та передаються у якості додатків до електронного листа. Оригінали таких документів в подальшому направляються поштою або вручаються безпосередньо адресату. Копії будь-яких документів, що відносяться до цього Контракту (включаючи сам Контракт) передані електронною поштою, мають силу оригіналів до моменту отримання оригіналів таких документів.
18.2.2. If receipt of any document, letter or notice is contested, the burden of proof of transmission shall be on the sender who shall, in the case of a dispute, establish, to the satisfaction of the arbitrator(s) or board of appeal appointed pursuant to the Arbitration Clause, that the document, letter or notice was actually transmitted to the addressee.	18.2.2. Якщо отримання будь-якого документа, листа або повідомлення оскаржується, тягар доказування передання покладається на відправника, який, у випадку спору, зобов'язаний надати арбітру (-ам) або апеляційній раді, призначеним відповідно до пункту «Арбітраж», достатні докази того, що документ, лист або повідомлення було насправді передано адресату.
19. NON-BUSINESS DAYS	19. НЕРОБОЧІ ДНІ
19.1. Saturdays, Sundays and the officially recognized and/or legal holidays of Latvia, Ukraine and New York (state New York, USA) shall be non-business days.	19.1. Субота, неділя та свята, що офіційно або відповідно до закону визнаються такими у Латвії, Україні і Нью-Йорк (Штат Нью-Йорк, США) вважаються неробочими днями.
19.2. Should the time limit for doing any act or serving any notice expire on a non-business day, the time so limited shall be extended until	19.2. Якщо строк вчинення певної дії або направлення будь-якого повідомлення спливає у неробочий день, такий строк продовжується до

the first business day thereafter. The Period of Dispatch shall not be affected by this clause.	першого наступного робочого дня. Цей пункт не стосується Строку поставки.
20. DEFAULT	20. ДЕФОЛТ
20.1. The date of Default shall be the first business day after the period during which the obligation should be performed expires except the contrary is mentioned in the Default notice.	20.1. Датою Дефолту вважається перший робочий день після спливу терміну, протягом якого мало бути виконано зобов'язання, якщо інше не зазначено в повідомленні про Дефолт..
20.2. In default of fulfillment of Contract by either party, the following provisions shall apply: -	20.2. У випадку Дефолту виконання Контракту будь-якою Стороною застосовуються наступні правила:
20.3. The Party other than the defaulter shall, at their discretion have the right, after serving a notice on the defaulter, to sell or purchase the Goods, as the case may be, against the defaulter, and such sale or purchase shall establish the default price.	20.3. Сторона, інша, ніж та, що допустила Дефолт, на власний розсуд має право, після подання повідомлення Стороні, що допустила Дефолт, продати або придбати Товар, відповідно, і такий продаж або купівля встановлять ціну дефолту.
20.3.1. If either party be dissatisfied with such default price or if the right at 20.2.1. above is not exercised and damages cannot be mutually agreed, then the assessment of damages shall be settled by arbitration.	20.3.1. У випадку, якщо будь-яка зі Сторін не буде задоволена такою ціною дефолту, або якщо право, передбачене пп. 20.2.1., не було реалізовано, і розмір збитків не може бути визначено за згодою Сторін, визначення розміру збитків буде здійснено арбітражем.
20.3.2. The damages payable shall be based on, but not limited to, the difference between the contract price and either the default price established under 20.2.1. above or upon the actual or estimated value of the Goods, on the date of default, established under 20.2.2. above.	20.3.2. Збитки, що підлягають відшкодуванню, включатимуть, але не обмежуючись лише цим, різницю між ціною за Контрактом та ціною Дефолту, визначеною відповідно до пп. 20.2.1 Контракту або дійсною/розрахованою ціною Товару на дату Дефолту, визначеною відповідно до п.20.2.2.
20.3.3. In all cases the damages shall, in addition, include any proven additional documented expenses which would directly and naturally result in the ordinary course of events from the defaulter's breach of contract.	20.3.3. В будь-якому випадку, збитки додатково включатимуть будь-які доведені додаткові документально підтвердженні витрати, які прямо та зазвичай виникають в звичайному перебігу подій, спричинених порушенням контракту Стороною, що допустила Дефолт.
20.3.4. Should the Seller fail to supply the Goods in part or in corpora (Sellers default) all the payments and compensations will be estimated on the assumption of the Quantity no metering the Tolerance.	20.3.4. У випадку, якщо Продавець не буде спроможний поставити Товар в частково або повному обсязі, всі платежі та компенсації мають бути визначені, виходячи з Кількості без урахування Допустимого відхилення.
21. APPLICABLE LAW	21. ЗАСТОСОВУВАНЕ ПРАВО
21.1. The Parties hereby have agreed that this contract shall be made construed, take effect and fulfilled in accordance with the laws of England and Wales.	21.1. Сторони дійшли згоди, що цей Контракт укладається, набирає сили, підлягає тлумаченню та виконанню відповідно до законодавства Англії та Уельсу.
21.2. Enforcing of any award made in pursuance of the Arbitration Clause of this Contract is to be performed in accordance with the local laws of the country in which such award should be enforced.	21.2. Виконання будь-якого рішення, прийнятого відповідно до статті «Арбітраж» цього Контракту, здійснюється відповідно до законодавства країни, в якій відбувається виконання такого рішення.
22. ARBITRATION	22. АРБІТРАЖ
22.1. Any and all disputes arising out of or under this Contract or any claim regarding the interpretation or execution of this Contract shall be determined by GAFTA arbitration, London in accordance with the GAFTA Arbitration Rules, No 125, in the edition current at the date of this Contract. Such Rules are incorporated into and form part of this Contract and both Parties hereto shall be deemed to be fully cognizant of and to have expressly agreed to the application of such Rules.	22.1. Будь-які та всі спори, що виникають відповідно до цього Контракту, або будь-які претензії щодо тлумачення або виконання цього Контракту будуть вирішуватись Арбітражем GAFTA, Лондон, відповідно до Арбітражних Правил GAFTA # 125 в редакції, дійсній на момент укладення цього Контракту. Вказані Правила є невід'ємною частиною цього Контракту, цим Сторони підтверджують, що зміст зазначених Правил їм зрозумілий, та погоджуються на застосування цих Правил.
22.2. Neither party hereto, nor any persons claiming under either of them shall bring any action or other legal proceedings against the other in respect of any such dispute, or claim until such dispute or claim shall first have been heard and determined by the arbitrator(s) or a board of appeal, as the case may be, in accordance with the Arbitration Rules and it is expressly agreed and declared that the obtaining of an award from the arbitrator(s) or board of appeal, as the case may be, shall be a condition precedent to the right of either Party hereto or of any persons claiming under either of them to bring any action or other legal proceedings against the other of them in respect of any such dispute or claim.	22.2. Жодна зі Сторін, або будь-які особи від їх імені, не подаватиме будь-які позови та не вчинятиме інших процесуальних дій щодо іншої Сторони у зв'язку з таким спором або претензією, доки такий спір або претензія буде заслуханий та вирішений арбітром (-ми) або апеляційною радою відповідно до Арбітражних Правил, Сторони дійшли згоди, що отримання рішення арбітрів або апеляційної ради є обов'язковою передумовою для Сторін та осіб, що діють від їх імені при поданні будь-якого позову або вчиненні інших процесуальних дій проти іншої Сторони у зв'язку з таким спором або претензією.
22.3. An award made by the arbitration pursuant to Arbitration Clause of this Contract is final and binding both on the Parties and on any persons claiming through or under them.	22.3. Рішення арбітражу, прийняте відповідно до статті «Арбітраж» цього Контракту є кінцевим та обов'язковим для Сторін та будь-яких осіб, що діють від їх імені.
22.4. This does not affect the right of the Parties to challenge the award to the board of appeal.	22.4. Це не позбавляє Сторони права оскаржити рішення до апеляційної ради.
22.5. The Parties hereby have agreed that the award made by the arbitrator(s) or a board of appeal, as the case may be, shall be effective on the date when such award is passed.	22.5. Сторони домовились, що рішення арбітра (-ів) або апеляційної ради набирає сили з дня, коли воно було прийняте.
23. SANCTIONS	23. САНКЦІЇ

23.1. Notwithstanding anything to the contrary elsewhere in this Contract:

23.2. Neither Party shall be obliged to perform any obligation otherwise required by this Contract (including, without limitation, an obligation to (a) perform, deliver, accept, sell, purchase, pay or receive monies to, from, or through a person or entity, or (b) engage in any other acts) if the Party would be in violation of, or exposed to punitive measures under, any laws, regulations, statutes, prohibitions or restrictions imposed by the United States of America, the United Nations, the European Union, the United Kingdom, Canada, or Switzerland applicable to either Party relating to the adoption, implementation and enforcement of economic sanctions, export controls, trade embargoes or other restrictive measures of any type but excluding any economic sanctions, export controls, trade embargoes or other restrictive measures of any type imposed by the Ukrainian Government ("Sanctions"); and

The Parties undertake, represent and warrant to each other that the Parties and any of their affiliates and any third Party, involved by the Party, as of the date hereof and at any time during the term of the Contract, shall act in accordance with:

- a. any commercial, economic or financial legislated international and/or sectoral sanctions, regulations, embargoes or restrictive measures that were imposed by the Authority responsible for the imposition of sanctions (see the definition of this term below);
- b. any laws or regulations adopted, published or issued by the responsible Authority from the date of signing of this Contract;
- c. any laws related to legalization of proceeds of crime and anti-terrorism laws within which the Parties, their affiliates and /or third Parties involved by the Parties shall carry out their activities in accordance with any law or provision that is enacted by any authority;
- d. any other laws, laws on granting emergency powers, orders of the President and all other laws stated above.

Within this section, the term "the Authority responsible for the imposition of sanctions" means:

- (i) the United States;
- (ii) the United Nations;
- (iii) the EU, including member states;
- (iv) any similar authorities and any departments of the above bodies or governments, which from time to time are empowered to establish, participate in the discussion in respect of sanctions referred to in clauses (a)-(d) ("Laws on sanctions").

23.3. If at any time a Party or any of its affiliates violates the obligation and does not comply with provisions of sanctions as indicated above, such Party shall immediately notify the other Party in writing ("Notice of non-compliance with sanctions"). Notwithstanding any other provision of this Contract, the breach by the Party or its affiliate of sanction provisions, unless a Notice has been sent by a Party, shall lead to automatic termination of the Contract. The termination date shall be the date of the violation of sanction provisions by the Party or any of its affiliates.

23.5. The Buyer shall also agree that the Goods cannot be resold at the place of destination (including but not limited to Iran, Sudan, Syria, Cuba, North Korea, the Autonomous Republic of Crimea and the City of Sevastopol), to a natural or legal person or entity, or be transported on a ship or other transport facility owned, being under the flag or chartered by any country; to a natural or legal person under jurisdiction of sanctions established by the responsible authority as it shall be considered a failure to comply with sanction provisions.

23.1. Незважаючи на будь-які положення про протилежне у цьому Контракті:

23.2. Жодна Сторона не зобов'язана виконувати будь-яке зобов'язання, яке іншим чином вимагається цим Контрактом (включаючи, але не обмежуючись, зобов'язання (а) виконувати, вручати, приймати, продавати, купувати, сплачувати або отримувати грошові суми особи чи організації або від неї, або через неї, або (б) долучатися до будь-яких інших дій), якщо Сторона порушуватиме або їй загрожуватимуть штрафні санкції за будь-якими законами, підзаконними актами, нормативно-правовими актами, заборонами або обмеженнями, встановленими Сполученими Штатами Америки, Організацією Об'єднаних Націй, Європейським Союзом, Сполученим Королівством, Канадою або Швейцарією, та/або які застосовуються до будь-якої Сторони, що стосуються прийняття, імплементації та реалізації економічних санкцій, заходів експортного контролю, торгових ембарго або інших обмежувальних заходів незалежно від типу, за винятком будь-яких економічних санкцій, заходів експортного контролю, торгових ембарго або інших обмежувальних заходів будь-якого типу, введених українським урядом (далі – "Санкції"); та

Сторони зобов'язуються, заявляють і гарантують одна одній, що Сторони та будь-які з їх афілійованих осіб та залучена будь-якою Стороною третя особа, станом на дату укладання цього Контракту та в будь-який час протягом строку дії Контракту, повинні діяти у відповідності з:

- a. будь-якими торгівельними, економічними чи фінансовими законодавчо закріпленими міжнародними та/або секторальними санкціями, правилами, ембарго або обмежувальними заходами, які були введені Органом, відповідальним за встановлення санкцій (визначення терміну нижче);
- b. будь-якими законами або нормативними актами прийнятими, опублікованими або виданими відповідальним Органом з дати підписання цього Контракту;
- c. будь-якими законами, пов'язаними з легалізацією доходів, отриманих злочинним шляхом та антитерористичними законами, в межах яких Сторони, їх афілійовані особи та /або залучені будь-якою Стороною треті особи здійснюють свою діяльність, у відповідності з будь-яким законом, положенням, які введені в дію будь-яким органом влади і;
- d. будь-якими іншими законами, законами про надання надзвичайних повноважень, наказами президента та будь-якими іншими законами, які вказані вище.

В межах цього розділу термін Орган, відповідальний за встановлення санкцій означає:

- (i) США;
- (ii) ООН;
- (iii) ЄС, включаючи держав-членів;
- (iv) будь-які схожі органи і будь-які департаменти вищевказаних органів чи урядів, які час від часу наділені повноваженнями установлювати, приймати участь в обговоренні санкцій, які згадуються в п. (a)-(d) ("Законодавство про санкції").

23.3. Якщо в будь-який момент Сторона або будь-яка з її афілійованих осіб порушить зобов'язання і не дотримається положень про санкції, як зазначено вище, така Сторона зобов'язана негайно повідомити про це іншу Сторону в письмовій формі («Повідомлення про невиконання санкцій»). Незважаючи на будь-яке інше положення цього Контракту, порушення Стороною або її афілійованою особою санкційних положень, якщо при цьому не було надіслано Повідомлення Стороною, призводить до автоматичного розірвання Контракту. Датою розірвання Контракту буде дата порушення санкційних положень Стороною або будь-яким з її афілійованих осіб.

23.5. Покупець також погоджується з тим, що товар не може бути перепродано в місці призначення (включаючи, але не обмежуючись в Іран, Судан, Сирію, Кубу, Північну Корею, Автономну республіку Крим і місто Севастополь), фізичній або юридичній особі чи

23.6. The Seller shall refuse to deliver Goods to the place of destination, on a ship, or refuse cooperation with natural and legal persons or organizations, if this may lead to the violation of sanction provisions by the Seller.

23.7. In addition, (i) both Parties shall agree to abide by sanction provisions set forth in this Contract; and (ii) the Seller shall prove that the Goods are produced or transported by ship or other transport facility that is owned, under control, under the flag or chartered by country, natural or legal person or organization which are not subject to sanction provisions and that will not lead to their violation by the Buyer.

23.8 If the Buyer delays the payment for the Goods, which have been delivered and accepted by the Buyer, the Buyer pays penalty to the Seller at the rate of 0.1% from the outstanding payment for each day of delay. In case the Buyer delays payment for 15 and more days the Seller has the right to reject the further shipment and to claim from the Buyer documented costs of replacement of the goods, costs and damages including but not limited to market loss.

23.9 For the late (untimely) shipment of the Goods, the Seller pays penalty at the rate of 0.1% from the value of undelivered Goods for each day of delay, but not more than 10% from the value of Goods which were not delivered on time. In case Cargo is not shipped in agreed term, the Buyer has a right to reject the further shipment and to claim from the Seller costs of replacement of the goods, documented costs and damages including but not limited to market loss, dead freight, demurrages etc.

23.10 The Buyer shall comply with all U.S, European Union ("EU") and Swiss economic sanctions laws relating to transactions with restricted countries, persons and entities, including money transfers related to such transactions and restrictions against dealings with blocked/prohibited persons.

Full lists of such restricted persons and entities are to be found by the following references/sites) (the "Sanctions Lists"):

http://export.gov/ecr/eg_main_023148.asp (according to U.S. sanction laws);

http://eeas.europa.eu/cfsp/sanctions/consol-list_en.htm (according to European Union sanction laws);

https://www.seco.admin.ch/seco/en/home/Aussenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/Wirtschaftsbeziehungen/exportkontrollen-und-sanktionen.html (according to Swiss sanction laws).

24. OTHER PROVISIONS

24.1. All permits, required for delivery hereunder in the country of the Seller shall be registered by the Seller, including paying for possible charges, related to the registration of such documents, unless the Contract expressly states otherwise, in the Buyer's country and in the destination country the Buyer shall register all documentation, including paying for all possible charges related to the registration of such documents.

24.2. In case of impossibility of processing of permits and/or customs clearance in the territory of the Buyer's country, the Buyer is obliged to take all necessary measures for re-import to the country of origin of the Product. All related costs associated with the reimport procedures are charged to the account of guilty party. The Seller undertakes to return to the Buyer money for the Product from the moment of completion of the reimport procedure.

організації, або перевозитися на судні або іншому транспорті, що знаходиться у власності, під прапором або зафрахтоване будь-якою країною; фізичною або юридичною особою, що підпадають під юрисдикцію санкцій встановлених відповідальним органом, оскільки це буде вважатися недотриманням санкційних положень.

23.6. Продавець відмовляється від постачання в місце призначення, судна, співпраці з фізичними та юридичними особами чи організаціями, якщо це призведе до порушення санкційних положень Продавцем.

23.7. Крім того, (i) обидві сторони зобов'язуються повністю дотримуватися положень санкцій, викладених в цьому Контракті; і (ii) Продавець має підтвердити, що Товар походить, виробляється або перевозиться судном, або іншим транспортом, яке знаходиться у власності, під контролем, під прапором або зафрахтоване країною, фізичною чи юридичною особою або організацією, що не підпадають під санкційні положення та що не призведе до їх порушення Покупцем.

23.8. У випадку, якщо покупець прострочив оплату за поставлений і прийнятий Покупцем Товар, він повинен виплатити Продавцю пеню в розмірі 0,1% від простроченої суми за кожен день прострочення. Якщо покупець прострочив оплату на 15 і більше днів, Продавець має право відмовитися від подальшої поставки Товару та вимагати від Покупця відшкодування вартості заміщення товару, документально підтвердженні витрат і збитків включаючи, але не обмежуючись втратами внаслідок зміни ринкової ціни.

23.9 За умови прострочення поставки Товару Продавцем, Продавець оплачує пеню в розмірі 0,1% від вартості несвоєчасно поставленого Товару за кожен день прострочення, але не більше 10% від вартості несвоєчасно поставленої партії Товару. У разі несвоєчасної поставки Товару Покупець має право відмовитися від подальшого постачання і вимагати від Продавця відшкодування вартості заміщення товару, документально підтвердженні витрат і збитків включає, але не обмежуючись, втратами внаслідок зміни ринкової ціни, мертвим фрахтом, простоем судна і т. д.

23.10 Покупець зобов'язаний дотримуватися усіх нормативних актів Сполучених Штатів Америки, Європейського союзу (ЄС) та Швейцарії, якими встановлено економічні санкції до певних заборонених країн, фізичних та юридичних осіб, в тому числі на грошові операції з ними, а також зобов'язаний дотримуватися існуючих обмежень на здійснення операцій із певними заблокованими/забороненими фізичними особами та юридичними особами, які контролюються такими фізичними особами.

Повні переліки таких заборонених фізичних та юридичних осіб містяться за наступними посиланнями (сайтами) (Перелік Санкцій):

http://export.gov/ecr/eg_main_023148.asp (санкції згідно законів США);

http://eeas.europa.eu/cfsp/sanctions/consol-list_en.htm (санкції згідно законів ЄС);

https://www.seco.admin.ch/seco/en/home/Aussenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/Wirtschaftsbeziehungen/exportkontrollen-und-sanktionen.html (according to Swiss sanction laws).

24. ІНШІ УМОВИ

24.1. Всі дозвільні документи, необхідні для здійснення поставки за цим Контрактом в країні Продавця оформляє Продавець, в т.ч. оплачує всі можливі витрати при оформленні таких документів, якщо в Контракті прямо не вказано інше, а в країні Покупця і країні призначення оформляє Покупець, в т.ч. оплачує всі можливі витрати при оформленні таких документів.

24.2. У випадку неможливості оформлення дозвільних документів та/або митного оформлення на території держави Покупця, Покупець зобов'язується здійснити всі необхідні заходи для оформлення реімпорту в країну походження Товару. Всі витрати, пов'язані з процедурами реімпорту, нараховуються за рахунок винної Сторони. Продавець зобов'язується повернути Покупцю грошові кошти за Товар з моменту завершення процедури реімпорту.

24.3. Exporters of the present Contract are: - «UROZHAINA KRAINA» LLC (code 37078234); - «AGROKRYAZH» ALLC (code 36187994); - PRJSC "ZERNOPRODUKT MHP" (code 32547211); - PRJSC "MYRONIVSKY HLIBOPRODUKT" (code 25412361); - «AGRO-S» LLC (code 31522243); - "SPF "UROZHAY" LLC (code 31860551); - PRJSC "AGROFORT" (code 34378735); - «KATERINOPOLSKIY ELEVATOR» LLC (code 32580463); - "AGRO FIRM "VESELINIVKA" LLC (code 34596103); - PRJSC "MPMFG" (code 00951770); - «LK UKRAINE GROUP» LLC (code 34978102); - «BAFFALO» LLC (code 34649139); - ZAKHID-AGRO MHP LLC (code 37042858); - PRJSC "ORIL-LEADER" (code 24426809); - "VINNYTSKA PTAKHOFABRYKA" LLC (code 35878908); - «PEREMOGA NOVA» SE (code 30541899); - «STARYNSKA PTAKHOFABRYKA» ALLC (code 30925770); - PRJSC "MYRONIVSKA PTICEFABRYKA" (code 30830662).	24.3. Експортерами за даним Контрактом можуть бути: - ТОВ "УРОЖАЙНА КРАЇНА" (ЄДРПОУ 37078234); - СТОВ "АГРОКРЯЖ" (ЄДРПОУ 36187994); - ПРАТ "ЗЕРНОПРОДУКТ МХП" (ЄДРПОУ 32547211); - ПРАТ "МИРОНІВСЬКИЙ ХЛІБОПРОДУКТ" (ЄДРПОУ 25412361); - ТОВ "АГРО-С" (ЄДРПОУ 31522243); - ТОВ "НВФ "УРОЖАЙ" (ЄДРПОУ 31860551); - ПРАТ "АГРОФОРТ" (ЄДРПОУ 34378735); - ТОВ "КАТЕРИНОПІЛЬСЬКИЙ ЕЛЕВАТОР" (ЄДРПОУ 32580463); - ТОВ "АГРОФІРМА "ВЕСЕЛІНІВКА" (ЄДРПОУ 34596103); - ПРАТ "МЗВКК" (ЄДРПОУ 00951770); - ТЗОВ "ЛК ЮКРЕЙН ГРУП" (ЄДРПОУ 34978102); - ТОВ "БАФФАЛО" (ЄДРПОУ 34649139); - ТОВ "ЗАХІД-АГРО МХП" (ЄДРПОУ 37042858); - ПРАТ "ОРІЛЬ-ЛІДЕР" (ЄДРПОУ 24426809); - ТОВ "ВІННИЦЬКА ПТАХОФАБРИКА" (ЄДРПОУ 35878908); - ДП "ПЕРЕМОГА НОВА" (ЄДРПОУ 30541899); - СТОВ "СТАРІНСЬКА ПТАХОФАБРИКА" (ЄДРПОУ 30925770); - ПРАТ "МИРОНІВСЬКА ПФ" (ЄДРПОУ 30830662)
24.4. In case if Buyer disagreed an exporter other than defined in cl. 24.3. of Contract, the Buyer has the right not to accept goods, in case of additional documented costs incurred by the buyer, the buyer puts these costs at the Seller 24.5. This contract is made up in two English-Ukrainian copies of equal legal effect – one copy for each Party. In case of discrepancies between English and Ukrainian wording – English shall prevail. 24.6. The Contract shall become effective on the date of signing and shall be valid until complete and due fulfillment of the obligations of the Parties. 24.7. Any amendments and add-ins to this Contract shall be made in writing and signed by both Parties. 24.8. This contract or any addendum duly signed and sent by the non-resident via fax will be considered valid till changes of original documents. Parties make the change of original documents within twenty days from the moment of making documents. 24.9. Neither party hereto shall be entitled to transfer its rights and obligations hereunder, in part or in whole, to any third party without prior written consent of the other party.	24.4. У разі непогодження Покупцем експортера, іншого ніж той, що вказаний в п. 24.3. Контракту, Покупець має право не приймати товар, у разі виникнення додаткових документально підтверджених витрат які понесе Покупець, дані витрати Покупець виставляє на Продавця 24.5. Цей Контракт складений у двох примірниках англійською та українською мовою, які мають однакову юридичну силу. У випадку наявності розбіжностей між англійською та українською версіями, англійська версія матиме перевагу. 24.6. Цей Контракт набуває чинності з моменту його підписання та зберігає силу до моменту повного та належного виконання обов'язків Сторін. 24.7. Будь-які зміни та доповнення до цього Контракту мають бути виконані в письмовій формі та підписані обома Сторонами. 24.8. Факсимільні копії даного Контракту чи будь-яких доповнень до нього, підписані належним чином нерезидентом, мають юридичну силу, до моменту обміну оригіналами. Сторон здійснюють обмін оригіналами документів протягом двадцяти днів з моменту укладення документів.. 24.9. Жодна з сторін не має права передавати свої права та обов'язки за цим контрактом частково або в цілому будь-якій третій стороні без попередньої письмової згоди другої сторони.
25 CONFIDENTIALITY The terms and conditions of this Contract and any other information transferred by one Party to the other Party in fulfilling the terms and conditions of this Contract shall be confidential and may not be disclosed by any Party without prior consent of the other Party. Any Party may disclose confidential information without consent of the other Party in the following cases: • to state bodies, authorized to request such information in accordance with the legislation that applies to such Party, with notice to the other Party in virtue of the properly executed request by the public authority to provide specified information; • to judicial authorities and their authorized representatives for the purpose of protection and implementation of the rights under this Contract; • to servicing bank (banks) with the aim of fulfilling obligations under this Contract. Except for the cases specified in this clause the Seller is entitled to disclose confidential information without consent of the Buyer to the following persons: • the companies within MHP Group; • contractors, including consultants, advisers and auditors.	25. КОНФІДЕНЦІЙНІСТЬ Умови цього Контракту та будь-яка інша інформація передана однією із Сторін іншій Стороні в рамках виконання умов цього Контракту вважається конфіденційною і не може розголошуватися жодною із Сторін без отримання попередньої згоди іншої Сторони. Будь яка Сторін може розголошувати конфіденційну інформацію без згоди іншої Сторони у таких випадках: • державним органам, уповноваженим звертатись з проханням надати таку інформацію відповідно до законодавства, що застосовується до такої Сторони, з повідомлення іншої Сторони, на підставі належним чином оформленого державним органом запиту на надання зазначеної інформації; • судовим органам і своїм уповноваженим представникам з метою захисту й реалізації прав за цим Контрактом; • обслуговуючому банку (банкам) з метою виконання зобов'язань за цим Контрактом. Крім випадків, вказаних в цьому пункті Продавець має право розкривати конфіденційну інформацію без згоди Покупця, таким особам: • компаніям, що входять до складу групи МХП; • підрядникам, в тому числі консультантам, радникам та аудиторам.

26. PARTIES DETAILS	26. РЕКВІЗИТИ СТОПІН
The Seller Company name: MHP Food Trading LLC Address: Office 1704, One By Omniyat Building Business Bay, Dubai, UAE Bank name: ING Bank N.V. Bank address: Amsterdamse Poort, Bijlmerplein 888 1102 MG Amsterdam, the Netherlands SWIFT: INGBNL2A IBAN: NL84INGB0020194781 Correspondent Bank: Bank of America NA Correspondent Bank address: 222 Broadway, New York, NY 10038, United States of America SWIFT: BOFAUS3N Account number: 6550268518	Продавець Company name: MHP Food Trading LLC Address: Office 1704, One By Omniyat Building Business Bay, Dubai, UAE Bank name: ING Bank N.V. Bank address: Amsterdamse Poort, Bijlmerplein 888 1102 MG Amsterdam, the Netherlands SWIFT: INGBNL2A IBAN: NL84INGB0020194781 Correspondent Bank: Bank of America NA Correspondent Bank address: 222 Broadway, New York, NY 10038, United States of America SWIFT: BOFAUS3N Account number: 6550268518
The Buyer Company name: Cargill Trading Egypt LLC Address: Down town Katameya 11835, Area A building S2, 90th Street,, Cairo Governorate 11835, Egypt	Покупець Company name: Cargill Trading Egypt LLC Address: Down town Katameya 11835, Area A building S2, 90th Street,, Cairo Governorate 11835, Egypt
On behalf of the Sellers/Від Продавця Signature/Підпис _____ / Mr. Levterov Evhen/ Свген Левтеров /	On behalf of the Buyers/Від Покупця Signature/Підпис _____ / / Mr. Hatem Safei

Фільтри вибору міжнародного ринку для компаній

		Ринки				
		Китай	Мексика	В'єтнам	Єгипет	Японія
Фільтр 1	Визначення загального потенціалу ринку:					
	Фактори політичного сприяння	5	2	3	5	1
	Соціально-економічна ситуація	4	3	2	2	4
	Географічне положення (віддаленість)	4	1	2	5	0
Відібрані потенційні ринки	Китай, Мексика, В'єтнам, Єгипет					
		Китай	Мексика	Єгипет	В'єтнам	
Фільтр 2	Вивчення потенційних ринків:					
	Тенденції розвитку товарного ринку	5	4	3	3	
	Культурне сприйняття продукту	5	4	5	3	
	Розмір ринку	3	4	3	3	
	Розвиненість ринку	3	5	3	1	
	Податки і збори	4	3	5	2	
Відібрані привабливі ринки	Китай, Мексика, Єгипет					
		Китай	Єгипет	Мексика		
Фільтр 3	Маркетингові дослідження умов бізнесу:					
	Наявність та напруженість конкуренції	4	3	5		
	Оптимальні методи виходу наринок	4	4	3		
	Достовірність інформації	5	5	3		
	Перспективи продажів	4	4	3		
	Цінова політика входження та поведінки	5	5	3		
	Концепція продукту	5	5	3		
Відібрані реальні ринки	Китай, Єгипет					
		Китай	Єгипет			
Фільтр 4	Дослідження цільових аудиторій:					
	Можливості стереотипізації ринків та сегментів	3	4			
	Специфіка маркетингових функцій	3	3			
	Міжнародний потенціал компанії	4	4			
Відібрані оптимальні ринки	Єгипет					

Джерело: Створено автором на основі досліджуваного матеріалу