

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТУ ВИРОБІВ З ДЕРЕВИНИ
(за матеріалами ТОВ «Компанія Модуль Трейд», м. Київ)

Студента III курсу, 11-с групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньої програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Блощинської
Дар'ї
Андріївни

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного
менеджменту

Ковальова
Марія
Леонідівна

Гарант освітньої
програми
доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного
менеджменту

П'янкova
Оксана
Василівна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет2

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність, освітня програма Менеджмент, Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності

Затверджую

Зав. кафедри _____

«__» _____ 20__ р.

Завдання на випускню кваліфікаційну роботу студентці

Блощинській Дарі Андріївні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи:

«Організація експорту виробів з деревини (за матеріалами ТОВ «КОМПАНІЯ МОДУЛЬ ТРЕЙД», м. Київ»

Затверджена наказом ДТЕУ від «6» грудня 2022 р. № 3278.

2. Строк здачі студентом закінченої роботи: _____

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи:

Мета роботи: аналіз та розробка пропозицій щодо розширення експортної діяльності підприємства.

Об'єкт дослідження: процес експорту виробів з деревини.

Предмет дослідження – практичні інструменти, методи та прийоми планування розширення експортної діяльності підприємства.

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

ВСТУП. РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «КОМПАНІЯ МОДУЛЬ ТРЕЙД». 1.1. Характеристика підприємства ТОВ «Компанія Модуль Трейд» та аналіз господарської діяльності та фінансових показників. 1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства «Компанія Модуль Трейд». РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ВИРОБІВ З ДЕРЕВИНИ ТОВ «КОМПАНІЯ МОДУЛЬ ТРЕЙД». 2.1. Визначення основних

тенденції розвитку світового ринку виробів з деревини. 2.2. Оцінка перспектив експорту виробів з деревини ТОВ «Компанія Модуль Трейд» до Польщі. РОЗДІЛ 3. УПРАВЛІНСЬКЕ РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ВИРОБІВ З ДЕРЕВИНИ ТОВ «КОМПАНІЯ МОДУЛЬ ТРЕЙД». 3.1. Організаційне забезпечення експорту виробів з деревини. 3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Польщі. ВИСНОВКИ.

5. Календарний план виконання роботи:

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1.	Вибір і затвердження теми випускної кваліфікаційної роботи	До 15 листопада	
2.	Оформлення і затвердження завдання на роботу	До 1 грудня	
3.	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 10 грудня	
4.	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 20 грудня	
5.	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 3 січня	
6.	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	До 10 січня	
7.	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедру	До 16 січня	
8.	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	До 1 лютого	
9.	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії	Згідно з розкладом	

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

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Ковальова М. Л.

(прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми П'янова О. В.

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент

Блощинська Д. А.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Випускна кваліфікаційна робота студентки Блощинської Д. А. на тему «Організація експорту виробів з деревини» виконана за матеріалами ТОВ «КОМПАНІЯ МОДУЛЬ ТРЕЙД», м. Київ. В розділі 1. надано характеристику підприємства ТОВ «Компанія Модуль Трейд» та проведено аналіз господарської діяльності та фінансових показників, проаналізовано зовнішньоекономічну діяльність підприємства «Компанія Модуль Трейд». В розділі 2. визначено основні тенденції розвитку світового ринку виробів з деревини, а також проведено оцінку перспектив експорту виробів з деревини ТОВ «Компанія Модуль Трейд» до Польщі. В розділі 3. розроблено управлінське рішення щодо експорту виробів з деревини ТОВ «Компанія Модуль Трейд», а також наданий алгоритм організаційного забезпечення експорту виробів з деревини, зроблені розрахунки ефективності експортної поставки до Польщі. В цілому, випускна кваліфікаційна робота Блощинської Д. А. на тему «Організація експорту виробів з деревини» відповідає вимогам вищої школи та може бути рекомендована до захисту в екзаменаційній комісії.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

_____ (підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

Блощинської Д. А.

_____ (прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми _____

П'янкова О. В.

_____ (підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____

Мельник Т. М.

_____ (підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 20 _____ р.

АНОТАЦІЯ

Блощинська Д.А. «Організація експорту виробів з деревини КОМПАНІЯ МОДУЛЬ ТРЕЙД, ТОВ Україна».

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» освітньою програмою «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Київський національний торговельно-економічний університет, Київ, 2023.

Випускна кваліфікаційна робота містить теоретико-методологічні засади організації та ефективності експортних операцій підприємства, а також оцінку та перспективи підприємства, щодо експортної поставки до Польщі.

В ході дослідження здійснено аналіз експортної діяльності ТОВ «Модуль ТРЕЙД», а також проведено оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу.

Проведений аналіз дозволив оцінити результативність експортної діяльності ТОВ «Модуль ТРЕЙД», її переваги та недоліки.

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, експорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, вироби з деревини, Польща.

SUMMARY

Bloshchynska D.A. "Organization of export of wooden products COMPANY MODUL TRADE, LLC Ukraine".

Graduation qualification work in the specialty "Management" with educational program "Management of foreign economic activity". Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, 2023.

The graduation thesis contains the theoretical and methodological principles of the organization and efficiency of the enterprise's export operations, as well as the assessment and prospects of the enterprise in relation to export deliveries to Poland.

In the course of the study, an analysis of the export activity of "Module TRADE" was carried out and an assessment of the production and economic activity, financial condition and total income was carried out.

The conducted analysis made it possible to evaluate the effectiveness of the export activity of "Modul TRADE", its advantages and disadvantages.

Key words: *subject of foreign economic activity, export, management decision, organizational support, wood products, Poland.*

ЗМІСТ

ВСТУП	7
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «КОМПАНІЯ МОДУЛЬ ТРЕЙД»	9
1.1. Характеристика підприємства ТОВ «Компанія Модуль Трейд» та аналіз господарської діяльності та фінансових показників.....	9
1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства «Компанія Модуль Трейд»	14
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ВИРОБІВ З ДЕРЕВИНИ ТОВ «КОМПАНІЯ МОДУЛЬ ТРЕЙД»	19
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку виробів з деревини.....	19
2.2. Оцінка перспектив експорту виробів з деревини ТОВ «Компанія Модуль Трейд» до Польщі.....	25
РОЗДІЛ 3. УПРАВЛІНСЬКЕ РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ВИРОБІВ З ДЕРЕВИНИ ТОВ «КОМПАНІЯ МОДУЛЬ ТРЕЙД»	31
3.1. Організаційне забезпечення експорту виробів з деревини	31
3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Польщі	35
ВИСНОВКИ	40
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	42
ДОДАТКИ	45

ВСТУП

Актуальність теми. Експортно-імпорتنі операції становлять важливу складову зовнішньої торгівлі і є невід'ємною частиною діяльності підприємства. Здійснення таких операцій допомагає розширити ринки збуту, збільшити обсяги виробництва та підвищити якість продукції, що створює всі умови для посилення конкурентних позицій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Саме це обумовлює важливість для будь-якого підприємства збільшення ефективності експортно-імпорتنих операцій, особливо в умовах жорсткої конкуренції, яка пов'язана з розширенням ринків та тенденцією до зникнення меж і кордонів між країнами.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є аналіз та розробка пропозицій щодо розширення експортної діяльності підприємства.

Досягнення поставленої мети потребує вирішення таких завдань:

- охарактеризувати ТОВ «Компанія Модуль Трейд» та провести аналіз господарської діяльності та фінансових показників;
- проаналізувати зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Компанія Модуль Трейд»;
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку виробів з деревини;
- надати оцінку перспектив експорту виробів з деревини;
- розробити напрями вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності досліджуваного підприємства;
- провести розрахунки прогнозової оцінки результативності запропонованої експортної операції до Польщі

Об'єктом дослідження є процес експорту виробів з деревини.

Предмет дослідження – практичні інструменти, методи та прийоми планування розширення експортної діяльності підприємства.

Методи дослідження. При проведенні дослідження використовувались наступні методи: аналізу, графічний, статистично-економічний.

Інформаційною базою дослідження є нормативно-правові та законодавчі

акти з проблем регулювання зовнішньоекономічної діяльності, наукові статті, монографії, а також звітність підприємства.



РОЗДІЛ 1.

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «КОМПАНІЯ МОДУЛЬ ТРЕЙД»

1.1. Характеристика підприємства ТОВ «Компанія Модуль Трейд» та аналіз господарської діяльності та фінансових показників.

Деревообробна промисловість є сферою лісової промисловості, яка реалізовує механічну і хіміко-механічну обробку і переробку деревини, яку використовує, як сировину для свого виробництва.

Ключовими факторами, що впливають на динаміку зростання меблевого ринку, залишається економічна ситуація в країні, в тому числі й у банківському секторі, застій на ринку нерухомості, ситуація з кредитуванням в Україні і деякі інші супутні фактори, наприклад, обсяг інвестицій у будівництво. Іноземні й вітчизняні компанії, що збиралися відкрити нові офіси й центри, стали обережнішими з огляду на стан вітчизняного фінансового ринку, загальну економічну ситуацію в країні і почали «заморожувати» свої проекти. Це знижує продаж офісних меблів. Проте основною проблемою є практична відсутність у власників меблевих виробництв збалансованої стратегії розвитку підприємств, яка б забезпечувала підвищення рівня конкурентоспроможності кінцевої продукції як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках.

Для виходу на світовий ринок українським меблевим виробникам потрібно підвищувати рівень якості готової продукції у відповідності з європейськими стандартами. Вирішальним фактором у даному випадку може стати обов'язкова сертифікація та стандартизація меблевої продукції. Проте продукція більш ніж половини підприємств сектора не проходить обов'язкових сертифікації та стандартизації в Україні. При цьому існує залежність рівня обов'язкової стандартизації та сертифікації від розміру підприємства. Найменшим рівень обов'язкової стандартизації є серед малих підприємств. Такий стан, імовірно, пов'язаний із тим, що, по-перше, великі підприємства більше дбають про свою

репутацію; по-друге, більше експортують своєї продукції (а без проведення стандартизації і сертифікації експортувати важче, попит на такий продукт значно менший); по-третє, обладнання на таких підприємствах більш сучасне й тому продукція кращої якості, і, відповідно, легше отримати відповідну сертифікацію.

Рівень міжнародної сертифікації українських меблевих підприємств також є дуже низьким. Це пов'язано насамперед з експортною активністю різних підприємств. Підприємствам, які працюють винятково на внутрішньому ринку, отримання міжнародної сертифікації загалом не потрібне, оскільки в українському законодавстві не сформульована вимога про її обов'язкове отримання. Міжнародну сертифікацію в обов'язковому порядку проходять тільки експортно-орієнтовані великі підприємства, оскільки це є необхідною умовою їх виходу на міжнародний меблевий ринок. Крім того, отримання міжнародного сертифікату якості дає змогу представляти свою продукцію як високоякісну

У складі деревообробної промисловості виділяють три групи виробництв:

- виробництва, які реалізують первинну обробку деревини (лісопильне, шпалопильне);
- вторинна обробка деревини (паркетне, фанерне, меблеве, деревинностружкових плит, сірників);
- хіміко-механічна переробка деревини (деревинноволокнистих плит, деревинних пластиків).

ТОВ «Модуль ТРЕЙД» займається виробництвом продукції з натуральної деревини ялиці, смереки, бука, ясеня, явора, клена, тополі та інших порід дерева. В першу чергу це дерев'яні меблі: кухонні меблі, різні стінки, спальні та вітальні кімнати, прихожі, а також окремі вироби – буфети, комоди, тумби, шафи, книжкові стелажі, кутки для кухонь, ліжка, різноманітні столи, стільці, крісла, табурети та багато інших виробів з натурального дерева.

«Компанія Модуль Трейд» також виготоляє столярні вироби, такі як: дверні блоки різної структури та розмірів, віконні блоки, підлога, вагонка, ламберія, плінтуси, наличники, декоративні елементи з дерева та іншау

продукцію [10]. В асортимент компанії також входить продукція деревообробки – меблевий щит, бруски, лаги, стропила, дашки обрізні та необрізні, рейки для покрівель, чистові стругані дебела, профільні бруски, східці, балюстради, клеєні заготовки, клеєна плита з натурального дерева. Виробництво даної продукції фактично починається із процесу лісозаготівлі та закінчується реалізацією готової продукції споживачеві.

ТОВ «Компанія Модуль Трейд» зареєстрована 20.12.1999 за юридичною адресою Україна, 01015, місто Київ, ВУЛИЦЯ СТАРОНАВОДНИЦЬКА, будинок 8, офіс 41 [23].

Таблиця 1.1

Реєстраційні дані компанії ТОВ “Модуль Трейд”

Код ЄДРПОУ	30635824
Дата реєстрації	20.12.1999 (23 роки)
Контактна інформація	Україна, 01015, місто Київ, ВУЛИЦЯ СТАРОНАВОДНИЦЬКА, будинок 8, офіс 41
Уповноважені особи	НАРТОВ ІГОР АНАТОЛІЙОВИЧ
Види діяльності	Головний: 16.23 Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів Інші: 01 41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель - 71.11 Діяльність у сфері архітектури 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля 25.12 Виробництво металевих дверей і вікон 43.32 Установлення столярних виробів
Перелік засновників юридичної особи	Нартов Ігор Анатолійович Нартова Неля Всеволодівна

Враховуючи той факт, що ТОВ «Модуль ТРЕЙД» займається виготовленням виробів з деревини, вся технологія побудована на тому, щоб ефективно переробити всю сировину, яка поступає на підприємство [16].

Стадії технологічного процесу при виготовленні дерев'яних меблів, вікон, дверей, сходів, альтанок, меблевого щита, та декоративних елементів з дерева:

1. Вся деревина відправляється на виробництво в хлистах. Тому тут в залежності від розмірів та кількості замовлень проводиться нарізання хлестів за допомогою бензопил на необхідні довжини (Додаток Д).

2. Розпилення деревини на дошки проводиться на стрічковому верстаті на лісорамі Р-63. Пиломатеріал фасується в пакети на прокладках(Додаток Е).

3. Пакети направляються на ділянку для атмосферного підсушування (Додаток Ж).

4. Частина пакетів в залежності від замовлення клієнта та потреб виробництва далі потрапляє в спеціальні камери пропарки, де і, власне кажучи, пропарюється (Додаток И).

5. Після атмосферної підсушки штабелі з дошками завантажуються в сушильні камери періодичної дії фірми «KATRES» до повного висушування (при вологості 8+-2%). Об'єм шести сушильних камер складає 210-220м3.

Таблиця 1.2

**Основні показники господарсько-фінансової діяльності
ТОВ «Компанія Модуль Трейд» за 2019-2021 роки**

Показник	2019р.	2020р.	2021р.	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
				2019/2020	2020/2021	2019/2020	2020/2021
Оборотні активи, тис. грн	2242	2820	4555	555	1635	24,15%	55,4%
Необоротні активи, тис. грн	1535	2040	2057	574	698	36,3%	32,9%
Власний капітал, тис. грн	3156	4012	6204	656	2202	19,5%	55,9%
Поточні зобов'язання, тис. грн	671,9	722,2	1185	57,9	460,5	8,5%	67,5%
Чистий дохід, тис. грн	2510,4	2911	3158	489,7	375	21,9%	13,5%
Дохід від реалізованої товарної продукції, тис. грн	2170	2550,5	4758,3	605,5	1777,8	28,8%	68,9%
Собівартість реалізованої товарної продукції, итс. грн	1912,1	1915,5	3152,1	225,4	1459,6	14,05%	69,8%

Валовий дохід, тис.грн	440,9	825	1354,2	375,1	549,2	85,6%	69,4%
---------------------------	-------	-----	--------	-------	-------	-------	-------

За період 2019-2021 рр. оборотні активи підприємства мають тенденцію зростати: у 2020 році у порівнянні з 2019 роком вони росли на 24,15%, а і 2021 році у порівнянні з 2020 роком – на 55,4%. Це є позитивною тенденцією, оскільки підприємство збільшує обсяги реалізації продукції.

Щодо необоротних активів, у 2020 році у порівнянні з 2019 роком – зросли на 36,3%. І у 2021 році показники також позитивні. Це говорить про те, що основні засоби підприємства збільшуються. Динаміка власного капіталу є позитивною - за всі 3 роки простежується його зростання: у 2020 році на 19,5%, а 2021 році на 55,9% (якщо порівнювати з попередніми роками). Це є досить позитивним явищем для підприємства, оскільки збільшення власного капіталу дозволяє йому розвиватися і бути менш залежною від кредиторів.

Аналіз поточних зобов'язань показав їх збільшення у 2020 році на 8,5%, а в 2021 році на 67,5%. Ці показники негативно впливають на підприємство, оскільки збільшення зобов'язань призводить до того, що компанія є менш конкурентоспроможною.

Чистий прибуток ТОВ «Компанія Модуль Трейд» має тенденцію до зростання: у 2020 році у порівнянні з 2019 роком він виріс на 21,9%, а у 2021 р. порівняно з 2020 р. – на 13,5%. Це свідчить про те, що компанія є доволі прибутковою, і примножує свій прибуток за рахунок збільшення асортименту. Дохід від реалізованої продукції також має позитивну динаміку, у 2020 році було зростання на 28,8%, а у 2021 році – на 68,9%, порівняно з попереднім роком.

Собівартість продукції у 2020 році збільшилась на 14,05%, а у 2021 р – на 69,8%, у порівняно з попереднім роком. Валовий дохід також має позитивну тенденцію. У 2020 році зріс на 85,6% , а у 2021р – на 69,4%. Аналіз фінансових результатів за 2 останні роки свідчить, що 2022 рік для компанії був прибутковішим за 2021р. (Додаток А, Б). Чистий дохід в 2021р. склав 39775 грн, а в 2022р. - 48586 грн.

У 2022 р. у порівнянні з 2021 р. значно виросли довгострокові зобов'язання підприємства. Це свідчить про те, що підприємство стало більш активно залучати довгострокові кредити банків або інвестиційні запаси на збільшення свого майна для розширення основної діяльності.

Отже, ТОВ «Компанія Модуль Трейд» демонструє стабільне збільшення обсягів продажів та зростання фінансових показників, що свідчить про правильно обрану загальну стратегію розвитку підприємства.

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства «Компанія Модуль Трейд»

Основним видом зовнішньоекономічної діяльності, яким займається ТОВ «Компанія Модуль Трейд» є експорт. Проведений аналіз показав, що основними країнами-партнерами є Данія, Чехія, Польща [23].

Зокрема, чеська компанія «KOMPRETO s.r.o.» співпрацює з діловими партнерами в Україні, які надають замовлення щодо виготовлення деревини та дерев'яних виробів та мають необхідні промислові потужності щодо обробки масиву деревини. Компанія EG Services ApS (Данія) співпрацює з підприємствами української лісопилки для закупівлі виробів із дерева, для виробництва пакувальних матеріалів (коробки, піддони тощо) [2].

ТОВ «Компанія Модуль Трейд», у зв'язку з постійним веденням експортних операцій має відокремлений підрозділ ЗЕД, який здійснює планування, організацію, координацію зовнішньоекономічної діяльності підприємства та взаємодіє з іншими відділами для забезпечення ефективної роботи в цілому. Даний підрозділ налічує 20 осіб. Кожен фахівець діє в межах своїх повноважень, взаємодіючи один з одним та виконуючи розпорядження керівника підрозділу. Створення такої структурної одиниці як підрозділ було обумовлено наступними причинами: мінімальні витрати на створення, у порівнянні з іншими структурними одиницями для забезпечення ЗЕД; можливість задіяти вже існуючих працівників (найм нових працівників за

необхідності); незначний обсяг роботи в плані організації, а також залучення набагато меншого обсягу ресурсів для цього; незначний термін його створення [19].

Отже, головними завданнями вище зазначеного відділу є наступні:

- забезпечення виконання зобов'язань перед іноземними партнерами;
- супроводження імпорتنих контрактів;
- освоєння перспективних форм співпраці з іноземними партнерами;
- підготовка необхідних документів до процедури оформлення товарів в режимі «експорт».

Фактично, можна сказати, що головною функцією підрозділу ЗЕД ТОВ «Компанія Модуль Трейд» є забезпечення стабільної і адекватної зовнішньоекономічної діяльності, яка відповідає потребам та можливостям підприємства, а також поглиблення існуючих відносин з іноземними партнерами та пошуку нових перспективних.

Таким чином, основними видами робіт, що виконуються відділом ЗЕД, є наступні:

- організація експортних операцій;
- декларування і митне оформлення товарів в режимі «експорт»;
- встановлення та подальше супроводження зв'язків з відповідними іноземними компаніями
- пошук способів виходу підприємства на зовнішній ринок;
- вивчення напрямів і тенденцій розвитку світового ринку виробів з деревини.

Показники експортних операцій даного підприємства свідчать про постійне зростання обсягів продажів. Проте необхідно відмітити, що собівартість товару також має тенденцію до збільшення, що є негативним явищем для підприємства. Все це пов'язано з підвищенням цін на сировину та збільшення логістичних послуг.

У ТОВ «Компанія Модуль Трейд» є свій сайт, де публікується вся інформація про саму компанію і про продукцію, яку вона виготовляє. Дана

компанія займається удосконаленням товарів та послуг, постійно мотивує та навчає персонал, займається покращенням вигляду внутрішнього й зовнішнього вигляду точки продажу[21].

Основні напрямки стимулювання продажів, які використовує ТОВ «Компанія Модуль Трейд»:

1. Внутрішньофірмовий стимул (мотивація працівників, надання премій співробітникам сфери збуту, які найбільше та ефективніше для компанії себе показують, а також перегляд оплати праці).
2. Стимулювання дилерської мережі (збільшення знижок, проведення спеціальних дилерських лотерей і розіграшів, введення систем багаторівневого маркетингу).
3. Стимулювання споживачів (надання покупцям знижок, проведення лотерей та презентацій, наявність кредиту на товар, подарунки, купони).

В таблиці 1.3. представлені основні фінансові показники від експортної діяльності ТОВ «Компанія модуль Трейд»

Таблиця 1.3

Динаміка показників ефективності імпоротної діяльності підприємства

ТОВ «Компанія Модуль Трейд» за 2017-2021 рр.

Показники	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації імпоротної продукції, тис. грн.	651	765,15	427,65
Повна собівартість імпоротної продукції, тис.грн.	573,63	574,65	945,63
Валовий дохід від імпоротної діяльності, тис.грн.	132,27	247,5	406,26

Як видно з представлених даних, компанія демонструє стабільне зростання фінансових показників, що свідчить про вірно обрану експортну стратегію підприємства.

Особливостями організації експортно-імпортних операцій є аналіз діяльності підприємства та майбутнього ринку, необхідність визначитися зі

стратегією, вибір способу організації ЗЕД, підписання контракту та його чітке його дотримання. Однією з найважливіших задач підприємства, які направлені на зміцнення конкурентних переваг, є ефективна організація зовнішньоекономічної діяльності.

Сучасні соціально-економічні умови вимагають від вітчизняних підприємств постійно підвищувати рівень конкурентоспроможності свого підприємства та, відповідно, продукції, адже тільки ефективна система управління конкурентоспроможністю дозволить підприємству швидко реагувати на зміни, що відбуваються на ринку та пристосовуватися до конкурентного середовища. Сучасні теорії управління підприємством розглядають систему управління конкурентоспроможністю підприємства як центральну складову загального менеджменту, який спрямований передусім на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг й забезпечення життєздатності підприємства в умовах ринкової економіки. Саме конкурентоспроможність підприємства забезпечує його можливість зберігати або розширювати конкурентні позиції на цільовому ринку та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісної продукції чи послуги, задовольняючи специфічні вимоги споживачів і забезпечуючи ефективність роботи підприємства.

Багаторічний досвід провідних міжнародних компаній свідчить про те, що одним із головних елементів системи управління конкурентоспроможністю підприємства є, в свою чергу, система управління якістю продукції. Таким чином, сьогодні на перший план виходить якість функціонування підприємств і організацій, досконалість їх систем управління якістю, націлених на постійне самовдосконалення та головне задоволення існуючого споживчого попиту на ринку.

Окремо відзначимо, що в сучасних умовах глобалізації, розвитку міжнародної торгівлі і споріднених їй видів діяльності, успіх окремих підприємств, галузей економіки та економіки країни в цілому практично

повністю залежить від рівня якості продукції, що пропонується як на внутрішньому так і зовнішньому ринках.

При цьому необхідно враховувати те, що підвищення якості продукції є процесом безперервним, а сучасні мінливі соціально-економічні умови вимагають постійного підвищення рівня якості продукції. Продукція, що виробляється підприємством, є сучасною та затребуваною тільки до того моменту, коли з'являються товари-замінники, які мають ще досконаліші та сучасніші характеристики, до того ж ще й прийнятну для кінцевого споживача ціну. Отже, оптимальною можна вважати ту якість продукції, яка максимально на даний проміжок часу задовольняє потреби споживачів, причому витрати на досягнення даного рівня якості є відносно мінімальними.

Сучасна ринкова економіка ставить принципово нові вимоги до якості продукції. Існування та розвиток будь-якого підприємства, його стійке становище на ринку товарів і послуг визначаються передусім рівнем його конкурентоспроможності, яка характеризується двома показниками – рівнем ціни і рівнем якості продукції. Якість продукції стає при цьому одним з найголовніших чинників, який впливає на вибір кінцевого споживача товару. Отже, саме підвищення якості продукції забезпечує виживання підприємства в умовах ринку, бо воно рівнозначне зростанню обсягів її виробництва, але із значно меншими витратами, економії всіх видів ресурсів.

Таким чином, при плануванні експортної діяльності підприємство має не тільки отримати необхідні дозволи та сертифікати в Україні, а також мати сертифікати, що підтверджують якість продукції та задовольняють передусім європейського споживача, зокрема в ТОВ «Модуль ТРЕЙД» діє міжнародна лісова сертифікація – PEFC International⁵⁵.

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ВИРОБІВ З ДЕРЕВИНИ ТОВ «КОМПАНІЯ МОДУЛЬ ТРЕЙД»

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку виробів з деревини

Продукція з деревини, кількість її виробництва, ціни та інші показники безпосереднім чином пов'язані з положенням світових лісових масивів на конкретний момент часу, екологічною обстановкою і світовою та державною політикою конкретних країн з питання керування лісами.

На сферу деревини припадає в час приблизно десята частина всього промислового виробництва в країнах, де розвинена ринкова економіка. У цей комплекс входять найрізноманітніші та несхожі один на одного виробництва, які об'єднує використання єдиної унікальної за своїй природою сировини, якою і є деревина.

Незважаючи на активну конкуренцію нових матеріалів і технологій, її частина майже не знижується. По цьому показнику дерев'яна промисловість приблизно рівна хімічній індустрії, та дещо перевищує харчову і майже вдвічі більш значна, ніж легка промисловість або металургія. Товарна структура представлена в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Товарна структура світового лісового ринку

	%	%
Продукція лісопилення	19	26
в т. ч. пиломатеріали хвойні	13	22
"листяні	5	4
Листові лісоматеріали	9	9
в т. ч. клеєна фанера	5	6
Дсп	2	2
Двп	1	1

Целюлоза, папір, картон	59	44
в т. ч. целюлоза	16	18
Папір газетний	9	8
Папір друкарський і писальний	13	8
Папір і картон пакувальні	9	6
Всього	100	100

*Джерело: [2]

Отже, можна побачити, що в структурі світового експорту деревини найбільше напівфабрикатів і сировини, а до готової продукції можна віднести не більше за чверть світової торгівлі продуктів лісового комплексу [2].

Близько п'ятої частини світового обсягу виробництва пиломатеріалів, фанери, целюлози, папера і картону, 15% деревних плит кожного року спрямовується на експорт. Відносно високе значення зовнішнього ринку для виробництва і споживання спричинено нерівномірним розподілом у світі як лісових ресурсів, так і споживачів продукції деревообробки, а також спеціалізацією виробників, яка зростає.

Саме тому можна стверджувати, що міжнародна торгівля є тим інструментом, який дає змогу усувати розбіжність між розміщенням світових лісосировинних ресурсів і тенденціями споживання деревини або продукції її переробки в окремих країнах [3].

Подібну ситуацію можна спостерігати і в структурі імпорту. Головними споживачами продукції світового лісового господарства є: США (16%), Японія (14%), Великобританія (10%), Німеччина (10%). Необхідно зауважити, що ці країни розглядають світовий ринок, насамперед, як джерело лісової сировини та напівфабрикатів для подальшої глибокої переробки [17].

До тенденцій розвитку, що впливають на світовий ринок виробів з деревини можна віднести:

- об'єми світової торгівлі товарами лісового комплексу, що напряму впливають на світовий ринок;
- географічну структуру торгівлі, котрі включають в себе канали міжнародної торгівлі;

- види продукції, що поставляється на міжнародний ринок;
- характеристика цін на продукцію.

Для стабільного розвитку та удосконалення світового ринку продукції та ринку України деревообробної промисловості треба застосовувати такі напрями дії:

1. Диверсифікація ринку продукції з деревини, що передбачає стимулювання виробництва продукції з глибоким ступенем переробки.
2. Сприяння комплексній переробці деревини з виробництва нових видів біопалива.
3. створення конкурентних умов для всіх учасників ринку, в тому числі рівних умов доступу до ринку сировини з метою забезпечення вітчизняного переробника необхідними лісоресурсами.
4. Стимулювання вітчизняного сектору глибинної переробки деревини та експорту продукції з деревини з високою доданою вартістю шляхом активізації участі українських виробників у процесах інтернаціоналізації бізнесу.
5. Адаптація національних процедур встановлення походження деревини відповідно до міжнародних стандартів.
6. Забезпечення рівних, недискримінаційних умов споживання деревини для суб'єктів господарювання, що використовують її як сировину для подальшої переробки.
7. Доступність фінансових ресурсів для проведення модернізації матеріально-технічної бази для українських переробників.
8. Створення ефективного інвестиційного середовища за допомогою механізмів державного гарантування іноземних інвестицій, розвитку партнерства приватних інвесторів та держави у процесі розбудови інфраструктури(індустріальних парків; спеціальних зон переробки та ін) [20].

Розвиток Лісового господарства та заготівель з деревини демонстрували тенденції аналогічні до динаміки розвитку всієї економіки України. Протягом

2015-2018 років середньорічне зростання галузі становило 7,7%. Дерезазаготівлі склали 67- 75% усієї доданої вартості галузі протягом 2013-2019 років [3].

Другою за важливістю сферою є Лісівництво та інша діяльність у лісовому господарстві, яке стабільно забезпечує 19-22% доданої вартості. Надання допоміжних послуг у лісовому господарстві, відповідно, на 3-му місці.

В абсолютному вимірі, дерезовазаготівлі зросли з 2,49 млрд грн доданої вартості в 2014 році до 3,4 млрд грн доданої вартості у 2018 році.

Аналогічні тенденції спостерігаються й у обсягах реалізованої продукції. Водночас, скорочення доданої вартості та обсягу реалізації дерезовазаготівель починаючи з 2019 року є результатом скорочення заготівлі деревини.

За останні 4 роки у структурі заготовленої деревини відбулися суттєві зміни – заготівля ділового лісу у 2020 році досягла половину усієї заготовленої деревини. Більшу частину деревини, яка заготовлюється в Україні складають лісоматеріали хвойних порід та класів якості С та D.

Станом на 2020 рік, ділова деревина сукупно складала 75% вартості усієї офіційної реалізації деревини в Україні [14]. Протягом 2015-2018 років середньорічне зростання галузі оброблення деревини та виготовлення виробів з деревини становило 11,1%. Водночас, Лісопильне та стругальне виробництво зросло з 1,34 млрд грн в 2014 році до 2,46 млрд грн у 2019 році, а середньорічне зростання склало 21%. Після зниження у 2020 році, ціни на деревину у 2021 році зросли на фоні скорочення обсягів заготівлі та зміни підходів до реалізації.

Зайнятість у дерезовазаготівлі демонструвала значні коливання протягом 2013-2019 років. З іншого боку, зайнятість у Лісопильному та стругальному виробництві більш відповідає динаміці валової вартості цієї індустрії.

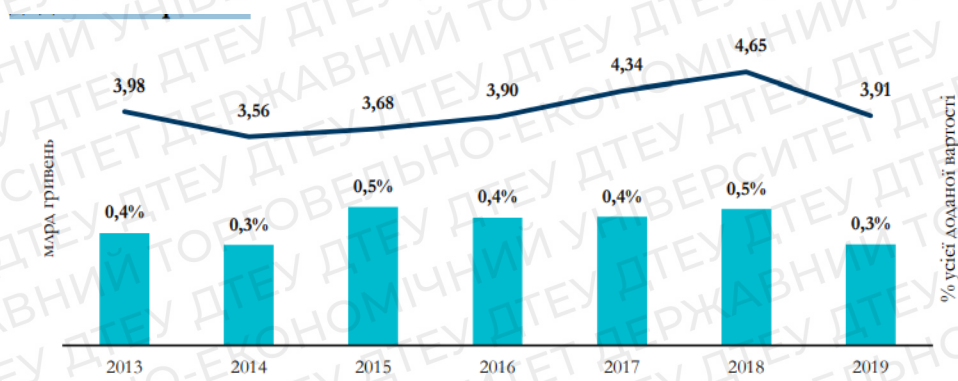


Рис. 2.1. Додана вартість за витратами виробництва Лісового господарства та лісозаготівель (у цінах 2013 року) та її частка у всій доданій вартості.

Протягом 2015-2018 років середньорічне зростання галузі становило 7,7% - в цінах 2013 року Лісове господарство та деревозаготівлі зросли до 4,65 млрд гривень [15]. Проте, вже в 2019 році галузь впала на 15,8% (хоча загалом економіка зросла на 3,2%). В той же час, історично, частка Лісового господарства та деревозаготівлі у всій доданій вартості української економіки перебувала на відносно сталому рівні – протягом 2013-2019 років складала 0,3-0,5%. Протягом 2013-2019 років лісозаготівлі склали 67-75% усієї доданої вартості галузі (Рис. 2.2).

Деревозаготівлі є ключовою сферою, яка визначає розвиток у галузі Лісового господарства. Їх частка зростала протягом 2013- 2016 років, трохи впала в 2017 році, але вже наступного року повернулася до зростаючого тренду. Частка надання допоміжних послуг скоротилася з 14% до 4% .

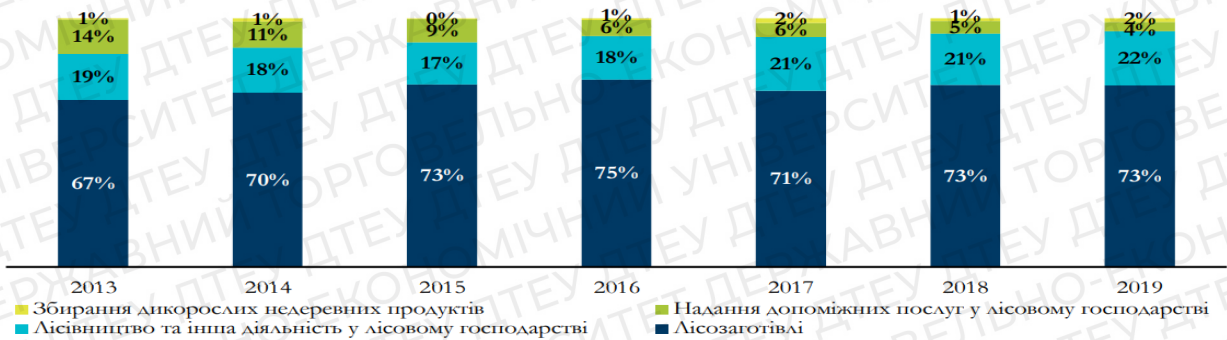


Рис. 2.2 Структура доданої вартості за витратами виробництва Лісового господарства та лісозаготівлі, %.

За останні 4 роки у структурі заготовленої деревини відбулися суттєві зміни. До 2018 року відбувалося поступове зростання частки паливної та неліквідної деревини. Частка паливної деревини зросла з 49% (або 8,6 млн м³) у 2013 році до 53% (або 11,6 млн м³) у 2017 році, водночас частка неліквідної – з 11% (або 1,9 млн м³) у 2013 році до 14% (або 3,0 млн м³) у 2017 році.

Однак починаючи з 2018 року почалося зростання заготівлі ділового лісу, який у підсумку 2020 року склав половину усієї заготовленої деревини (паливна – 44% (7,7 млн м³), неліквідна – 6% (1 млн м³)).

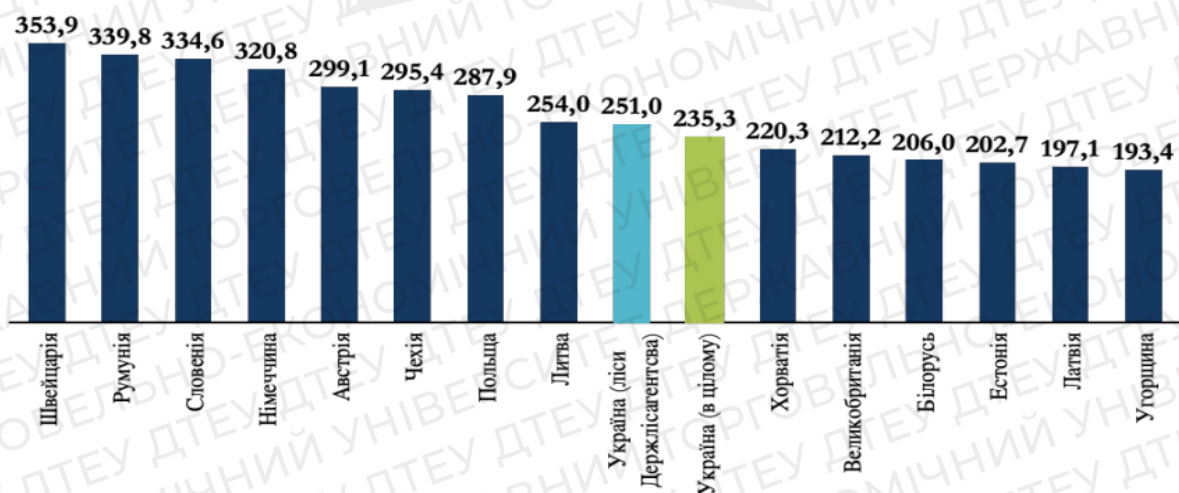


Рис. 2.3 Топ-15 європейських країн за середнім запасом деревостанів, м³/га, 2020.

2.2. Оцінка перспектив експорту виробів з деревини «Компанія МОДУЛЬ ТРЕЙД, ТОВ Україна» до Польщі

За даними Митної служби України, експорт лісоматеріалів та виробів із дерева за 2021 рік зріс практично вдвічі. Згідно зі статистикою Державної митної служби, Україна поставила продукцію на суму до 2,01 мільярда доларів, що вище попереднього показника на 42,1%.

Зазначається, що найбільше Україна експортувала розпиляні матеріали (+34,9%) – до 0,69 мільярда доларів.

Слід зазначити, що йдеться про експорт товарів, що належать до групи №44 Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТ ЗЕД) «Дерево та вироби з деревини, деревне вугілля».

Окремо уточнюються поставки українських плит деревностружкових, що призвело до суми в 110,9 мільйонів доларів (у 2 рази вище за попередні показники), плит деревоволокнистих на суму 76,4 мільйонів доларів, дров на суму 123,8 мільйонів доларів, а вугілля деревного на суму 74 мільйони доларів.

За підсумками року, як заявляють у Держмитслужбі, позитивне сальдо від торгівлі деревиною досягло 1,58 мільярда доларів, а це на 43,2% більше, ніж у 2020 році. У цілому нині, торгівля зазначеними товарами стала країни сьомим за рахунком, якщо відштовхуватися від обсягів валютної виручки. Одним з найбільших експортерів української деревини та виробів з неї є Польща, що обумовлюється передусім географічною близькістю та відносно простою логістикою. В таблиці 2.2 нижче представлено динаміка експорту товарів з деревини з України до Польщі за 2015-2022 роки.

**Динаміка експорту товарів з деревини України за 2015–2022 роки до
Польщі**

Показник/рік	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Обсяги експорту товарів, млн дол. США	50744,3	67594,1	67779,8	62305,9	53901,7	38127,1	36361,7	43264,7
Обсяги експорту деревини і виробів із деревини, млн дол. США	828,2	1078,3	1060,6	1144,4	1262,6	1107,2	1131,6	1205,9
Частка деревини і виробів із неї в експорті товарів, %	1,63	1,60	1,56	1,84	2,34	2,90	3,11	2,79
Темпи приросту експорту товарів, %	-	33,21	0,27	-8,08	-13,49	-29,27	-4,63	18,98
Темпи приросту експорту деревини й виробів із неї, %	-	30,20	-1,64	7,90	10,33	-12,31	2,20	6,57

Як бачимо, частина експорту деревини й виробів із неї в загальних обсягах експорту товарів не є дуже висока та коливалася від 1,56 до 3,11 %. До того ж вона збільшилась у 2015–2022 рр.

Обсяги експорту товарів за період, який зазначено в таблиці, суттєво виросли у 2016 р., порівняно з 2015 р. (на 33,21 %), зменшувались із 2015 р. до 2021 р., знову зросли у 2022 р. (на 18,98 %). Найгірша ситуація була у 2020 р., коли відбулося зменшення обсягів експорту на 29,27 %. Обсяги експорту деревини й виробів із неї за цей період змінювалися по-іншому, зокрема суттєво зросли у 2016 р., порівняно з 2015 р. (на 30,20 %), дещо зменшились у 2017 р. (на 1,64 %), у 2018–2019 рр. – знову зросли, у 2020 р. впали на 12,31 %, а у 2021–2022 рр. відбулося зростання (на 2,2 та 6,57 % відповідно).

До цього етапу аналізу також входять індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі з експорту деревини та виробів із неї (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Індекси фізичного обсягу, середніх цін та умов торгівлі з експорту
деревини й виробів із неї за 2015–2022 рр. (% до попереднього року)**

Рік	Індекс фізичного обсягу (Ласпейреса)	Індекс цін (Пааше)	Індекс умов торгівлі	
			кількісний	ціновий
2015	29.4	97.0	123.0	85.6
2016	116.8	111.5	105.8	106.6
2017	102.7	95.7	112.1	94.4
2018	104.9	103.0	100.1	96.4
2019	112.6	98.2	152.3	96.5
2020	110.4	79.4	189.2	93.3
2021	103.9	98.3	75.4	101.0
2022	96.6	110.2	78.5	105.4

Дані таблиці 2.2 показують, що всі роки вартість експорту деревини й виробів із неї формувалася лише за рахунок збільшення їх кількості, за винятком 2022 р., коли обсяг зменшився на 3,4 %, порівняно з попереднім роком.

Негативним є те, що вплив зростання цін відбувався лише у 2016, 2018, 2022 рр. Тільки у 2022 р. зростання вартості експорту деревини і виробів із неї на 6,5 % утворювалось за рахунок збільшення цін на 10,2 %. Кількісні та цінові індекси умов торгівлі характеризують, якою мірою країна виграє або втрачає (за рахунок зміни кількості та ціни товарів) у зовнішній торгівлі з різними державами за відповідний проміжок часу [3].

Так, динаміка кількісного індексу за 2015–2020 рр. вказує на перевищення фізичного обсягу експорту деревини й виробів із неї з України над імпортом. Значення цінового індексу умов торгівлі у 2015, 2017–2020 рр. було меншим за 100 %, тобто ціни експортної української деревини та виробів із неї були менші за імпортні, тобто умови торгівлі погіршилися, порівняно з минулими періодами. У 2021р. ціновий індекс умови торгівлі збільшився на 1 %, у 2022 – на 5,4 %, що свідчить про покращення умов торгівлі.

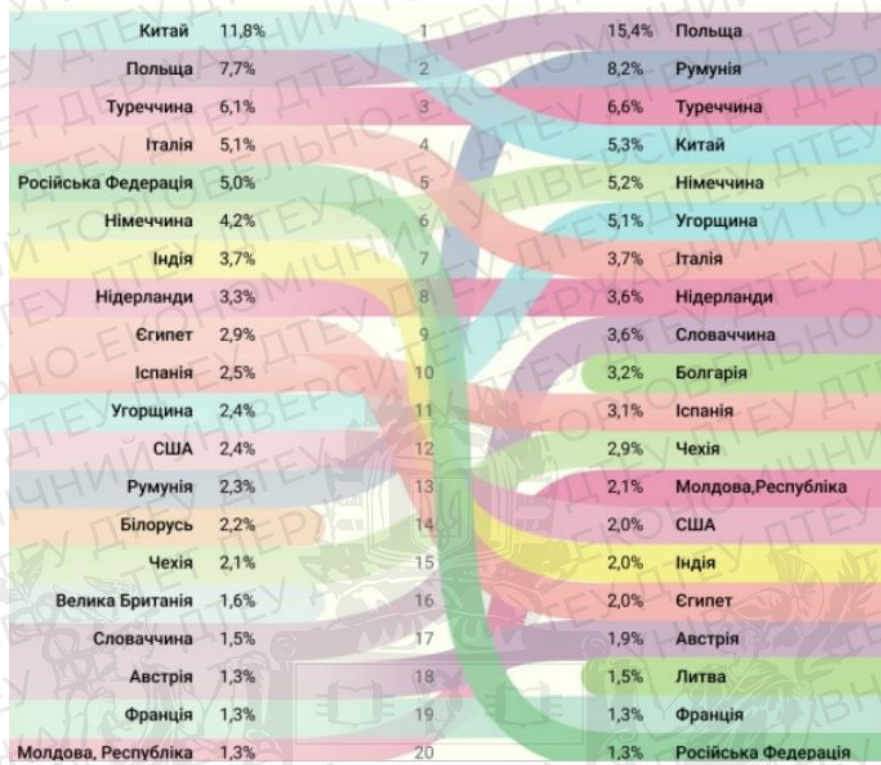


Рис. 2.4 Торгові партнери за часткою товарного експорту % 2022р.

Основним напрямом аналізу є визначення показників експорту деревини й виробів із неї за основними товарними групами.

Таблиця 2.4

Динаміка експорту деревини і виробів із неї за товарними групами в Україні за 2015–2022 рр., тис. дол. США

Товарна група/рік	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Обсяги експорту деревини і виробів із неї, усього	828204,0	1078325,4	1060609,3	1144390,3	1262640,8	1107197,0	1131596,8	1205909,2
4401 Деревина паливна; деревна тріска або стружка; тирса, тріска, стружка тощо	65801,6	86389,4	88015,3	107141,2	112320,9	100188,4	101695,9	114295,1
4403 Лісоматеріали необроблені	181692,	234648,0	212671,5	237542,3	254234,7	172513,6	106090,0	9 879,6

4404 Деревина бондарна; колоди колоді; палі, кілки, стовпи загострені з дерева	650,7	719,3	469,7	359,2	605,8	430,9	815,9	1407,2
4408 Листи для облицювання, листи для клеєної фанери	58193,6	66661,4	73171,1	82507,5	94173,3	99090,0	135071,6	175007,8
4410 Плити деревостружкові, плити з орієнтованою стружкою (OSB)	81473,7	114530,1	132649,4	102929,2	98615,1	85027,3	86880,6	89485,6
4418 Вироби столярні та теслярські, будівельні деталі	83842,1	108607,5	105880,0	124960,4	132191,4	124204,0	122661,3	138958,9

Товарну структуру експорту деревини й виробів із неї за основними товарними групами з найбільш вагомими частками відображено на рис.2.5 (2015-2022рр.)

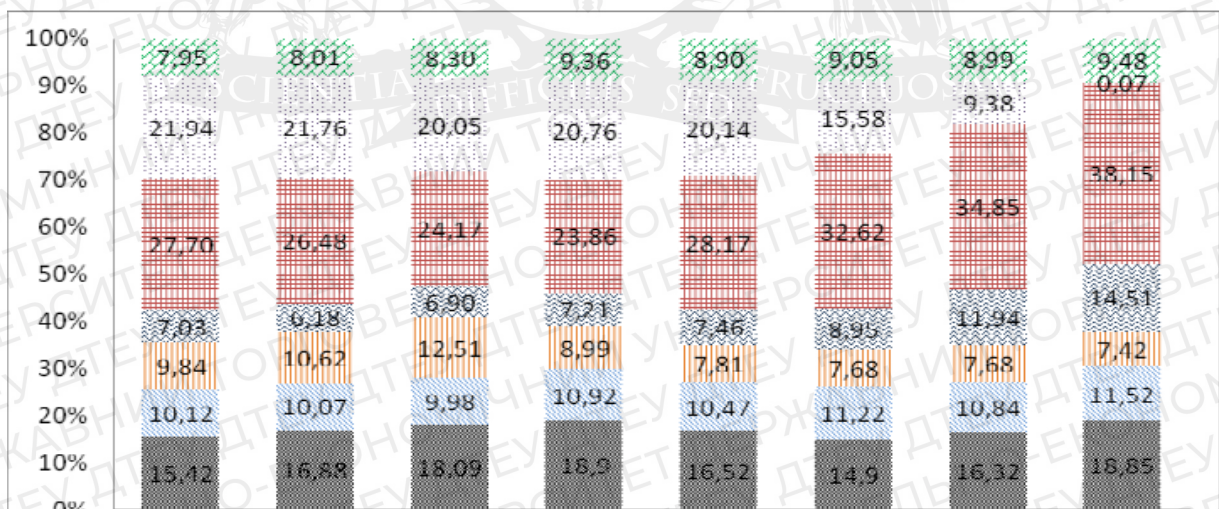


Рис.2.5. Структура вартості експорту деревини і виробів із неї за товарними групами в Україні за 2015–2022 р., %



Рис.2.6 Сальдо зовнішньої торгівлі продукцією з деревини за 2020-2022 рр., тис. дол. США

Польща є важливим та одним з найбільших торговельних партнерів та України. Сукупний обсяг двосторонньої торгівлі товарами і послугами з Польщею за 2021 рік склав майже 11 млрд дол. США (10,93 млрд дол.), що перевершує показники 2020 року на 3 млрд. дол. США (у 2020 році обсяг двосторонньої торгівлі склав 8 млрд. дол.).

За результатами 2021р .експорт деревини та целюлозно-паперової продукції до Польщі залишився на показнику 7,5%, окремо варто виділити меблі, частка яких у структурі українського експорту склала 6,9% (зростання на +36,5%) [25].

В YouControl зазначають, що за рік експорт між Україною та іншими країнами зазнав суттєвих змін. Так, на перше місце за обсягом експорту з України за 10 місяців 2022 р. вийшла Польща (понад 5.6 млрд доларів або 15,4%).

Експорт лісоматеріалів та виробів із дерева за 2022 рік зріс майже вдвічі. Згідно зі статистикою Державної митної служби, Україна поставила продукцію на суму до 2,01 мільярда доларів, що вище попереднього показника на 42,1%.

Зазначається, що найбільше Україна експортувала розпиляні матеріали (+34,9%) – до 0,69 мільярда доларів.

РОЗДІЛ 3.

УПРАВЛІНСЬКЕ РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ВИРОБІВ З ДЕРЕВИНИ ТОВ «КОМПАНІЯ МОДУЛЬ ТРЕЙД»

3.1. Організаційне забезпечення експорту виробів з деревини

Сьогодні велика кількість українських підприємств активно беруть участь у зовнішньоекономічній діяльності, це прямим чином пов'язано з тим, що внутрішній ринок України не може забезпечити споживання всієї кількості продукції, яку пропонують виробники, саме тому підприємства змушені розширювати свої ринки збуту [4].

Відповідно вони виходять на зовнішні ринки збуту, де присутня дуже сильна конкуренція з боку іноземних підприємств. Для того, щоб зайняти певний сектор на іноземному ринку, українські підприємства визначають стратегічні напрями розвитку, удосконалюють експортну діяльність, збільшують якість продукції – це дає їм змогу досягти довгострокової конкурентної переваги.

Організація зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві – дуже складна та кропітка робота, яка вимагає детального та максимального вивчення таких основних питань як кон'юнктура ринку, потенційні покупці та конкуренти, пошук іноземних партнерів та налагодження ділових контактів з ними, проведення переговорів, укладання договорів, підписання угод і т.д.

Тому, для ефективного здійснення зовнішньоекономічної діяльності, підприємство «Компанія Модуль Трейд» побудувала адекватну організацію управління зовнішньоекономічної діяльності.

Для збільшення ефективності ЗЕД підприємство, перш за все, визначило ті країни, які є привабливими для співпраці, дослідили існуючі зовнішньоекономічні зв'язки.

Підприємством був проведений ретельний аналіз системи міжнародної торгівлі, дослідило економічне середовище країни, куди безпосередньо

проникає, а також обов'язково врахувало політичні, культурні та правові особливості середовища [5].

Для того, щоб підприємство «Компанія Модуль Трейд» було конкурентоспроможним на зовнішньому ринку, було сформувано стратегію, тобто основний напрямок, який буде акцентуватися на внутрішні можливості підприємства та на ринкові умови, в яких воно функціонує.

Дана стратегія враховує такі фактори:

- 1) утворення чітких цілей виходу на зовнішній ринок;
- 2) попит на даний товар за межами країни;
- 3) потенціал та розмір зовнішнього ринку;
- 4) кон'юнктура ринку, наявність товарів-аналогів, конкурентів тощо.

Важливим фактором для удосконалення зовнішньоекономічної діяльності є аналіз та оцінка сильних та слабких сторін підприємства. Аналіз сильних сторін дозволяє підприємству дати оцінку перспективам підприємства на зовнішньому ринку, а аналіз слабких сторін – небезпеки зі сторони зовнішнього ринку.

Підприємству, яке хоче впровадити ефективну зовнішньоекономічну діяльність варто удосконалити маркетингову складову своєї діяльності [6].

Для цього здійснюються більш ефективні маркетингові заходи, до них відносять:

- 1) direct Mail — розсилка для потенційних замовників у вигляді рекламних матеріалів підприємства (перелік продуктів та послуг з цінами на них) у вигляді ділових пропозицій;
- 2) заочна участь у закордонних виставках - розповсюдження рекламних матеріалів підприємства всім відвідувачам та учасникам міжнародної виставки;
- 3) пошук та стимулювання посередників, оптових покупців, дилерів.

Досліджуваному підприємству слід здійснити наступні дії з метою підвищення ефективності зовнішньоторговельної діяльності підприємства:

- дослідити динаміку розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства;

- проаналізувати раціональність використання усіх ресурсів, зацікавленість споживачів у продукції підприємства на зовнішньому ринку;
- визначити напрями удосконалення системи управління зовнішньоекономічних зв'язків підприємства;
- удосконалити організаційно-економічні заходи щодо збільшення конкурентоспроможності експортної продукції;
- здійснити оцінку рівня і якості виконання підприємством зобов'язань по контрактах з іноземними партнерами, визначила ефективність та переваги такої співпраці;
- визначити методику аналітичної оцінки ефективності окремої експортної операції.

В компанії «Модуль ТРЕЙД» діє міжнародна лісова сертифікація – PEFC International55. Отримання лісовим господарством сертифікату PEFC підтверджує використання виключно сертифікованої деревини для виготовлення виробів з деревини, а також відповідність загальноєвропейським екологічним нормам.

Отже, серед основних заходів удосконалення організації ЗЕД на підприємстві виділяють наступні:

- створення окремого структурного підрозділу, який буде відповідати за успішність ведення ЗЕД на підприємстві,
- проведення маркетингових досліджень нових ринків та виявлення умов виходу на них, вибір партнерів для ведення зовнішньоекономічної діяльності, збір необхідної інформації конкурентів,
- проведення SWOT-аналізу для розробки стратегії розвитку підприємства та удосконалення механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємства [10].

Для визначення заходів щодо підвищення ефективності функціонування необхідно провести SWOT-аналіз, який має виявити сильні та слабкі сторони

досліджуваного підприємства, а також можливості та загрози зовнішнього середовища, що дозволить визначити основні напрями сталого розвитку компанії і пріоритетні завдання при формуванні стратегії розвитку (табл. 3.1.). Необхідність проведення такого детального аналізу обумовлена передусім сучасним станом підприємства, зростанням обсягів імпортової продукції деревообробки, а також актуальністю підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств даної галузі. Саме аналіз чинників, що мають негативний вплив на загальний розвиток компанії є першим етапом розробки системи дій щодо сталого розвитку підприємства.

Таблиця 3.1

Матриця SWOT-аналізу ТОВ «Компанія Модуль Трейд»

Сильні сторони ЛПК України	Можливості
<p>Потенціал внутрішнього та зовнішнього ринків збуту продукції; Вдале економіко-географічне розташування країни; Кваліфікована робоча сила; Наявність власних сировинних ресурсів;</p>	<p>Посилення зовнішньоекономічних зв'язків з метою розширення ринків збуту. Технологічна модернізація підприємства. Використання новітніх технологій у виробництві. Підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємства.</p>
Слабкі сторони	Загрози
<p>Застаріле устаткування на підприємстві. Недосконале законодавство стосовно експорту продукції з деревини. Висока енергоємність устаткування. Недостатність сировинних ресурсів та низький коефіцієнт відтворення.</p>	<p>Посилення конкуренції з боку іноземних виробників. Падіння купівельної спроможності кінцевих споживачів.</p>

**Джерело: розробка автора*

Таким чином, значний потенціал внутрішнього та зовнішнього ринків збуту продукції ТОВ «Компанія Модуль Трейд», вдале географічне положення України, наявність кваліфікованої робочої сили та власних сировинних ресурсів мають сприяти розширенню ринків збуту, впровадженню інновацій у виробництво, підвищенню інвестиційної привабливості ТОВ «Компанія Модуль Трейд». Проте необхідно відмітити наступні фактори, що негативно впливають

на розвиток компанії: устаткування на підприємстві морально та фізично застаріло, наслідком чого є надвисока енергоємність устаткування, посилюється конкуренція з боку іноземних виробників, низький коефіцієнт відтворення власних лісоресурсів та падіння купівельної спроможності кінцевих споживачів. Отже, вище перераховані фактори необхідно враховувати при формуванні стратегії розвитку компанії, зокрема.

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Польщі

Ухвалюючи рішення про експорт продукції, менеджмент компанії має пройти ряд етапів, першим з яких є передусім аналіз середовища, в працює підприємство, та на якому планує працювати. Особливої уваги потребують наступні аспекти:

- аналіз умов роботи на зовнішньому ринку, конкурентів та споживачів;
- вивчення законодавства тієї країни, на ринок якої планується експорт;
- вивчення законодавчої бази України щодо експорту конкретного виду продукції, в нашому випадку – виробів з деревини;
- наявність відповідних фахівців в підрозділі;
- розробка довгострокових і/або середньострокових ринкових стратегій проникнення на зарубіжні ринки і складання бізнес-планів зовнішньоекономічних проектів.

Серед основних ризиків та проблем, які можуть виникнути у компанії ТОВ «Компанія Модуль Трейд» при здійсненні експортної діяльності можемо виокремити наступні:

1. Додаткові витрати на маркетингові дослідження підприємницького середовища зарубіжних країн, географічних, демографічних, політико-правових, економічних, науково-технічних, культурних, соціальних та інших особливостей попиту і організації бізнесу.

2. Ускладнення управління і загальної роботи фірми. Необхідність мати або підготувати кваліфіковані і, як правило, вузькоспеціалізовані кадри із знанням особливостей ринків відповідних країн і регіонів, які володіють іноземними мовами, знайомих із специфікою ведення переговорів, запитами і перевагами зарубіжних споживачів.
3. Необхідність модифікації і адаптації товарів до вимог зарубіжних ринків.
4. Високі ризики зарубіжної діяльності.
5. Складнощі пошуку зарубіжних партнерів.
6. Високі бар'єри і широкий набір захисних заходів зарубіжних держав, що перешкоджають проникненню іноземних товарів і послуг.

Питання експорту виробів з деревини регулюються Законом України від 08.09.2005 №2860-IV «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів». Зокрема, окрім зовнішньоекономічного договору, інвойсу та транспортних документів, обов'язковими для митного оформлення документами є фітосанітарний сертифікат та сертифікат про походження лісоматеріалів.

Для отримання фітосанітарного сертифіката відповідному органу Держветфітослужби подається:

1. заява за формою, встановленою Мінагрополітики;
2. документ, що підтверджує внесення плати за видачу фітосанітарного сертифіката.

Державний фітосанітарний інспектор проводить інспектування вантажу, під час якого здійснюється відбір зразків для проведення фітосанітарної експертизи. Огляд може бути проведений як безпосередньо у транспортному засобі в зоні митного контролю, так і на складі підприємства. Відібрані зразки направляються на аналіз в карантинну лабораторію Держветфітослужби. За результатами аналізу щодо наявності шкідливих організмів протягом 24 годин з моменту подання зразка об'єкта регулювання на аналіз, видається висновок

фітосанітарної експертизи. На підставі висновку лабораторії видається фітосанітарний сертифікат.

Фітосанітарний сертифікат та фітосанітарний сертифікат на реекспорт оформлюється у двох примірниках:

перший примірник видається заявнику,

другий залишається в органі Держветфітослужби, що його видав.

Сертифікат видається на кожну партію товару, що вивозиться на транспортному засобі та має супроводжувати вантаж. Зазначимо, що сертифікат має певний термін дії 14 діб. Окремо зазначимо, що для отримання фітосанітарного сертифіката підприємство має бути зареєстроване в Державній фітосанітарній інспекції.

Отримання сертифіката про походження лісоматеріалів передбачено ст. 3 Закону України від 08.09.2005 №2860-IV та Постановою КМУ від 21.12.2005 № 1260 «Про затвердження Тимчасового порядку видачі сертифіката про походження лісоматеріалів та виготовлених з них пиломатеріалів для здійснення експортних операцій». Для отримання даного сертифіката експортери подають територіальному органу Держлісагентства заяву за встановленою Агентством формою, до якої додається копія (з обов'язковим пред'явленням оригіналу) товарно-транспортної або залізничної накладної про придбання лісо- та пиломатеріалів, або лісорубного квитка (для постійних лісокористувачів).

Разом із експортною митною декларацією, експортер має подати такі документи:

1. Зовнішньоекономічний контракт
2. Розрахунковий документ (зазвичай, рахунок-фактура)
3. Транспортний документ.
4. Дозволи або ліцензії
5. Інші документи

Щодо логістичного забезпечення, ТОВ «Компанія Модуль Трейд» здійснює перевезення автомобільним транспортом. Головна причина – швидкість, адже строк автодоставки може скласти 2 дні порівняно з 7 днями

залізничним транспортом або 14 днями морським. Експорт пропонується здійснювати на умовах FCA м. Київ згідно Інкотермс-2020.

Правила FCA Інкотермс 2020 передбачають два можливих місця поставки товару: Перший варіант – це місце, яке належить продавцю (наприклад, його склад, магазин, завод). Відвантаження вважається завершеним, коли товар фізично завантажений на транспортний засіб покупця або переданий перевізнику, призначеному покупцем.

Другий варіант стосується місця, яке не належить продавцю (наприклад, ж/д термінал, морський порт, аеропорт). У такому випадку вважається, що відвантаження відбулася після того, як товари були передані перевізнику з транспортного засобу продавця, що доставляє товар на місце відвантаження. Оплата за товар здійснюється в безготівковій формі на розрахунковий рахунок продавця на умовах передоплати.

Пропонується здійснити експортну поставку виробів з деревини до Польщу, партія складається з 50290 одиниць, що є стандартною партією, з якою працює досліджуване підприємство.

Розрахунки щодо ефективності запропонованої експортної операції подано нижче:

Таблиця 3.2

Вихідні дані для запропонованої експортної поставки виробів з деревини до Польщі

Кількість товару, од.	50290
Ціна реалізації на зовнішньому ринку, євро/од.	24
Ціна реалізації на внутрішньому ринку, грн./од.	650
Виробнича собівартість, грн./од	420
Витрати експортера згідно з умовами контракту на поставку товару на експорт, євро	200
Матеріальні витрати експортера при реалізації товарів на внутрішньому ринку, грн.	500000
Курс валюти (ВК)	37,45

Обсяг реалізації на зовнішньому ринку:

$$OP_{зв} = 50290 * 24 * 37,45 = 45200652 \text{ (грн.)}$$

Обсяг реалізації на внутрішньому ринку:

$$OP_{BP} = 50290 * 650 = 32688500 \text{ (грн.)}$$

Виробнича собівартість:

$$C_B = 50290 * 420 = 21121800 \text{ (грн.)}$$

Додаткові витрати пов'язані з експортом товару:

$$V_{EXP} = V_{УК} * BK = 200 * 37,45 = 7490 \text{ (грн.)}$$

Ефект від продажу на внутрішньому ринку:

$$E_{BP} = OP_{BP} - (C_B + V_{BP}) = 32688500 - (21121800 + 500000) = 11066700 \text{ (грн.)}$$

Ефект від продажу на зовнішньому ринку:

$$E_{ЗР} = OP_{ЗР} * BK - (C_B + V_{EXP}) = 45200652 - (21121800 + 7490) = 24071362 \text{ (грн.)}$$

Коефіцієнт ефективності операції на внутрішньому ринку:

$$KE_{BP} = OP_{BP} / (C_B + V_{BP}) = 32688500 / (21121800 + 500000) = 1,5$$

Коефіцієнт ефективності операції на зовнішньому ринку:

$$KE_{ЗР} = OP_{ЗР} * BK / (C_B + V_{EXP}) = 45200652 / (21121800 + 7490) = 2,14$$

Отже, проведені розрахунки демонструють, що запропонована експортна операція є ефективною та доцільною для підприємства.

SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA

ВИСНОВКИ

В роботі досліджено організацію експорту виробів з деревини до Польщі. Відповідно до поставленої мети було вирішено поставлені завдання.

Оцінено виробничо-господарську діяльність ТОВ «Компанія Модуль Трейд». ТОВ «Компанія Модуль Трейд» демонструє стабільне збільшення обсягів продажів та зростання фінансових показників, що свідчить про правильно обрану загальну стратегію розвитку підприємства. Проте, у 2022 р. у порівнянні з 2021 р. значно виросли також довгострокові зобов'язання підприємства, що свідчить про те, що підприємство стало більш активно залучати довгострокові кредити банків або інвестиційні запаси на збільшення свого майна для розширення основної діяльності. ТОВ «Компанія Модуль Трейд» демонструє стабільне збільшення обсягів продажів та зростання фінансових показників, що свідчить про правильно обрану загальну стратегію розвитку підприємства.

Проаналізовано експортну діяльність ТОВ «Компанія Модуль Трейд». Основні країни, куди експортується продукція підприємства – країни ЄС, лідером є Польща. Показники доходу від експортної діяльності також демонструють зростання за аналізований період.

Визначено світові тенденції розвитку ринку виробів з деревини та перспективи експорту продукції на нові ринки. За даними Митної служби України, експорт лісоматеріалів та виробів із дерева за 2021 рік зріс практично вдвічі. Згідно зі статистикою Державної митної служби, Україна поставила продукцію на суму до 2,01 мільярда доларів, що вище попереднього показника на 42,1%.

Охарактеризовано організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «Компанія Модуль Трейд» виробів з деревини до Польщі. Визначено перелік необхідних документів для митного оформлення, зокрема наголошено на необхідності отримання фітосанітарного сертифікату та сертифікату про походження лісоматеріалів. Були зроблені розрахунки ефективності

запропонованої експортної операції, визначено, ефект експортної операції перевищує ефект від здійснення операції на внутрішньому ринку більше ніж в два ра, а коефіцієнт ефективності складає 2,14, що свідчить даної операції для досліджуваного підприємства.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бакай Б. Я. Аналіз і прогноз розвитку світового ринку круглих лісоматеріалів. Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. 2018. Вип. 18.3. С. 41–45.
2. Генсірук С. А. Регіональне природокористування: Навчальний посібник. – Львів: Світ, 2015. – 336 с.
3. Головкова К. Ю. Алгоритм розроблення інформаційної системи управління ЗЕД підприємства: стисла характеристика / К. Ю. Головкова // Відповідальна економіка. — 2018. — Вип. 4. — С. 184–187.
4. Гузенко Г.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: сутність, економічний механізм її розбудови, особливості / Г.М. Гузенко, Ю.О.
5. Гайдученко // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – № 3 (14). – 2018. – С. 77-89.
6. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навч. посіб. / М. І. Дідківський. – К.: Знання, 2016. – 463 с.
7. Дишко І. Ю. Конкурентоспроможність вітчизняної лісопродукції: відповідність рівнів якості та витрат вимогам світового ринку. Актуальні проблеми економіки. 2017. № 8 (98). С. 26–32.
8. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004 // джерело: www.rada.gov.ua.
9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / За ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, І.Ю. Сіваченка. – Київ : Центр навчальної літератури, 2016. – 792 с.
10. Колосок С. І. Методи оцінки експортного потенціалу продуктових інновацій машинобудування / С. І. Колосок // Економіка ХХІ століття: виклики та проблеми : Матеріали Всеукраїнської заочної науково-практичної

- конференції студентів, аспірантів та молодих учених. – Ужгород : ЗакДУ, 2010. – с. 155-160.
11. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – 5-те вид., перероб. та допов. ; Університет ДФС України. – Ірпінь : 2019. – 410 с.
 12. Пугачевська К.С. Інструменти експорт-промоушн за умов глобалізації / К.С. Пугачевська // Проблеми економіки. – 2017. – № 11. – С.36-41
 13. Муравйов Ю. В., Муравйова Х. Ю. Експорт деревини в Україні: проблеми та перспективи розвитку. Науковий вісник НЛТУ України. Серія економічна. 2017. Вип. 27 (2). С. 105–107.
 14. Нікіфорова Л. О. Оптимізація маркетингової діяльності у сфері «business to business» / Нікіфорова Л.О., Мещерякова Т.К., Ковтун Р. // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький: ХНУ, 2017 – № 2. – С. 46 – 49.
 15. Павлюк Т.С. Аналіз проблем управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств машинобудівної галузі України / Т.С. Павлюк // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2017. – Вип. 11. – С. 142-145.
 16. Прокушев Е.Ф. Зовнішньоекономічна діяльність / Е.Ф. Прокушев. – Тернопіль: Астон, 2017. – 320 с.
 17. Сарай Н. Стратегічний аналіз виробничого потенціалу та його роль в процесі формування стратегії розвитку підприємства / Н. Сарай // Економічний аналіз. – 2018. – №5. – С.
 18. Світовий ринок товарів та послуг: Підручник / А. А. Мазаракі, Є. М. Воронкова, В. В. Юхименко та ін. ; За заг. ред. А. А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг. екон. ун-т, 2005. – 319 с. – С. 147.

19. Сопушинський І. М., Клим Н. М., Харитон І. І. Європейський досвід ціноутворення на ринку круглих лісоматеріалів хвойних порід. Науковий вісник НЛТУ України. 2019. Вип. 24.10.1. С. 29–34.
20. Чернишова Л. О. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: практикум: навч. посібник / Л.О. Чернишова, В.О. Козуб, Л.Л. Носач та ін. Харків: Форт, 2017. 238с.



ДОДАТКИ



**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за 2021р.**

I. Фінансові результати

Таблиця 1

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	39775	38727
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(35197)	(32663)
Валовий:			
прибуток	2090	4578	6064
збиток	2095	(-)	(-)
Інші операційні доходи	2120	4495	1940
Адміністративні витрати	2130	(3873)	(4000)
Витрати на збут	2150	(1851)	(1797)
Інші операційні витрати	2180	(1940)	(2486)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	-	140
збиток	2195	(2233)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	201	5
Інші доходи	2240	1279	13
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(29)	(-)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	-	158
збиток	2295	(782)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	27	91
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	-	249
збиток	2355	(809)	(-)

Додаток Б

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2022р.

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	48586	39775
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(36992)	(35197)
Валовий:			
прибуток	2090	11594	4578
збиток	2095	(-)	(-)
Інші операційні доходи	2120	4495	1940
Адміністративні витрати	2130	(3873)	(4000)
Витрати на збут	2150	(1851)	(1797)
Інші операційні витрати	2180	(2945)	(2945)
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	7420	-
збиток	2195	(-)	(2233)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	201
Інші доходи	2240	43	1279
Фінансові витрати	2250	(139)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(1)	(29)
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	7323	-
збиток	2295	(-)	(782)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1346	27
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	5977	-
збиток	2355	(-)	(809)

Стаття	Код рядка	Зареєстрований (пайовий) капітал	Капітал у дооцінках	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	Неоплачений капітал	Вилучений капітал	Всього
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Внески до капіталу									
Погашення заборгованості з капіталу	4245	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:									
Викуп акцій (часток)	4260	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	4265	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	4270	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	4275	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі	4290	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін у капіталі	4295	-	-	-	-	5977	-	-	5977
Залишок на кінець року	4300	25022	-	6135	-	2675	-	-	28482

Довідка по товару УКТЗЕД

Код товару : 4420 90 99 00
станом на 02.02.2023

Вироби дерев'яні мозаїчні та інкрустовані; шкатулки та коробки для ювелірних або ножових виробів та аналогічні вироби, дерев'яні; статуетки та інші декоративні вироби, дерев'яні; предмети меблів, що не належать до групи 94:

- інші:
- інші:
- інші:

Основна одиниця виміру: **кг (код 166)**

Додаткова одиниця виміру: **немає**

• <u>ІМПОРТ</u>	
• <u>ЕКСПОРТ</u>	
• <u>ТРАНЗИТ</u>	

1. Вільна торгівля (експорт)

- Преференція по миту: "400" - країни СНД;
- Преференція по миту: "401" - Республіка Грузія;
- Преференція по миту: "402" - Республіка Македонія;
- Преференція по миту: "404" - країни ГУАМ.

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

Азербайджан

- Міждержавна угода від 28.07.1995
Угода між Урядом України та Урядом Азербайджанської Республіки про вільну торгівлю
- Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Грузія

- Міждержавна угода від 09.01.1995
Угода між Урядом України та Урядом Республіки Грузія про вільну торгівлю
- Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Узбекистан

- Міждержавна угода від 29.12.1994
Угода між Урядом України та Урядом Республіки Узбекистан про вільну торгівлю
- Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003
- Лист ДМСУ (до 2012) № 13/13-2101-ЕП від 25.04.2001

Туркменистан

- Міждержавна угода від 05.11.1994
Угоду між Урядом України та Урядом Туркменистану про вільну торгівлю

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

Киргизстан

- Міждержавна угода від 26.05.1995
Угода між Урядом України та Урядом Киргизької Республіки про вільну торгівлю
- Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

Таджикистан

- Міждержавна угода від 06.07.2001
Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Таджикистан про науково-технічне співробітництво

Вірменія

- Міждержавна угода від 18.10.2011
Договір про зону вільної торгівлі
- Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012

Чорногорія

- Міждержавна угода від 18.11.2011
Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії
- Лист ДМСУ (до 2012) № 16/1-16.1/2472-ЕП від 08.11.2012

Діє за умови:

Сертифікат про походження EUR.1

Казахстан

- Міждержавна угода від 18.10.2011
Договір про зону вільної торгівлі
- Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012

Молдова

- Міждержавна угода від 18.10.2011
Договір про зону вільної торгівлі
- Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012

Білорусь

- Міждержавна угода від 18.10.2011
Договір про зону вільної торгівлі
- Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012

Македонія

- Міждержавна угода від 18.01.2001
Угода про вільну торгівлю між Республікою Македонія та Україною

Діє за умови:

- *Підтвердження походження товарів*
- *Дотримання правил "Безпосередньої закупівлі"*
- *Дотримання правил "прямого транспортування"*

2. Заборона вивезення

Вивезення вказаного в коментарі товару заборонено.

Діє

з 01.01.2008

Підстава:

- **Закон України ВР № 2860-IV від 08.09.2005**

Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів

Коментарі:

Вивезення за межі території України лісоматеріалів та пиломатеріалів цінних та рідкісних порід дерев забороняється (акація, берека, вишня, груша, горіх, каштан, тис ягідний, черешня, явір, ялівець)

3. Нормативи відбору проб і зразків

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

Діє

з **13.01.2017**Підстава:

- **Наказ Мінфіну № 1058 від 02.12.2016**

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

Коментарі:

-Деревина та вироби з деревини, пробка та вироби з неї. -Вироби з деревини, пробки, соломи та інших матеріалів, які використовуються для плетіння; плетені вироби.