

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТОМ СОЄВИХ БОБІВ

(за матеріалами ТОВ «Аграрна технологічна компанія», м. Київ)

Студентки 4 курсу, 4 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньої програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Науковий керівник
професор, доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародного
менеджменту

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

Зелінської
Таїсії
Сергіївни

Будзяк
Василь
Миронович

П'янкova
Оксана
Василівна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність «Менеджмент», освітня програма «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Затверджую

Зав. кафедри _____

«__» _____ 20__ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентіві

Зелінської Таїсії Сергіївни

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

«Управління експортом соєвих бобів» (на матеріалах ТОВ «Аграрна технологічна компанія»)

Затверджена наказом КНТЕУ від «12» 01 2023 р. №38

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

22 травня 2023

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи - є узагальнення теоретичних підходів та напрацювання практичних рекомендацій щодо ефективності експортних операцій ТОВ «Аграрна технологічна компанія» задля посилення конкурентних позицій даного підприємства як на території України, так і за її межами.

Об'єкт дослідження — процес організації експорту продукції підприємством ТОВ «Аграрна технологічна компанія».

Предмет дослідження - теоретичні та практичні підходи щодо організації експортної операції соєвих бобів до Туреччини. Дослідження зосереджено на детальному аналізі різних аспектів організації експортної операції, таких як економічні, технічні, логістичні та правові аспекти.

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

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ « АГРАРНА ТЕХНОЛОГІЧНА КОМПАНІЯ »

1.1 Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу підприємства

1.2 Управління експортом ТОВ «Аграрна технологічна компанія»

РОЗДІЛ 2. ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ЕКСПОРТУ СОЄВИХ БОБІВ ТОВ «АГРАРНА ТЕХНОЛОГІЧНА КОМПАНІЯ»

2.1 Основні тенденції розвитку світового ринку соєвих бобів

2.2 Оцінка перспектив експорту соєвих бобів до Туреччини

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ СОЄВИХ БОБІВ ТОВ «АГРАРНА ТЕХНОЛОГІЧНА КОМПАНІЯ» ДО ТУРЕЧЧИНИ

3.1 Організаційне забезпечення ефективного управління експортом ТОВ «Аграрна технологічна компанія» до Туреччини

3.2 Очікувана результативність запропонованої експортної поставки до Туреччини

5. Календарний план виконання роботи план

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	Фактично
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	До 15 грудня	14 грудня
2	Оформлення і затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу	До 1 лютого	1 лютого
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 15 березня	17 березня
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 10 квітня	9 квітня
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 05 травня	2 травня
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	До 15 травня	12 травня
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі	До 22 травня	
8	Перевірка випускної кваліфікаційної роботи на унікальність	До 22 травня	
9	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	За окремим графіком	
10	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії	За окремим графіком	

6. Дата видачі завдання «01» лютого 2023 р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Будзяк В.М.

(прізвище, ініціали, підпис)

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

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент

Зелінська Т.С.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Випускна кваліфікаційна робота Зелінської Таїсії Сергіївни на тему «Управління експортом соєвих бобів» відзначається чітким та логічним викладом матеріалу і присвячена узагальненню теоретичних і практичних підходів щодо підвищення ефективності експортних операцій ТОВ «Аграрна технологічна компанія». В роботі авторка детально проаналізувала напрями діяльності та фінансово-економічний стан підприємства. Оцінено систему управління експортом досліджуваного підприємства. В другому аналітичному розділі було оцінено та проаналізовано основні тенденції розвитку світового та вітчизняного ринку соєвих бобів, а також обґрунтовано перспективи експорту соєвих бобів до Туреччини. Достатньо повно та коректно розкрито і шляхи удосконалення систем управління експортом досліджуваного підприємства до Туреччини, а також оцінена результативність запропонованої експортної поставки до цієї країни.

Робота відповідає встановленим вимогам і заслуговує високої оцінки.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

(підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » 20 _____ р.

АНОТАЦІЯ

Зелінська Т.С. «Управління експортом соєвих бобів (за матеріалами ТОВ «Аграрна технологічна компанія», м. Київ)».

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

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації експорту соєвих бобів до Туреччини, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку соєвих бобів, обґрунтування вибору Туреччини як країни-контрагента для здійснення експортної операції, реалізацію управлінського рішення щодо експорту через організаційне забезпечення та прогнозу оцінку результативності експорту соєвих бобів до Туреччини.

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, експорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, соєві боби, Туреччина.

SUMMARY

Zelinska T.S. «Export management of soybeans (based on the materials of LLC «Agrarian Technological Company», Kyiv)».

Graduate qualification work in the specialty «Management», educational program «Management of foreign economic activity». State University of Trade and Economics, Kyiv, 2023 .

The graduation qualification work is devoted to the practical aspects of organizing the export of soybeans to Turkey, which includes: research of the functioning of the enterprise-entity subject to foreign economic activity, analysis of the world market for soybeans, justification of the choice of Turkey as a contracting country for the export operation, implementation of a management decision on exports through organizational support and forecasting the effectiveness of soybean exports to Turkey.

Key words: foreign economic activity entity, export, management decision, organizational support, soybeans, Turkey.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АГРАРНА ТЕХНОЛОГІЧНА КОМПАНІЯ»	10
1.1 Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу підприємства.....	10
1.2 Управління експортом ТОВ «Аграрна технологічна компанія».....	17
РОЗДІЛ 2. ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ЕКСПОРТУ СОЄВИХ БОБІВ ТОВ «АГРАРНА ТЕХНОЛОГІЧНА КОМПАНІЯ».....	23
2.1 Основні тенденції розвитку світового ринку соєвих бобів	23
2.2 Оцінка перспектив експорту соєвих бобів до Туреччини.....	29
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ СОЄВИХ БОБІВ ТОВ «АГРАРНА ТЕХНОЛОГІЧНА КОМПАНІЯ» ДО ТУРЕЧЧИНИ.....	38
3.1 Організаційне забезпечення ефективного управління експортом ТОВ «Аграрна технологічна компанія» до Туреччини.....	38
3.2 Очікувана результативність запропонованої експортної поставки до Туреччини	45
ВИСНОВКИ	50
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	54
ДОДАТКИ	57

ВСТУП

Україна переживала та продовжує переживати складні періоди під час повномасштабної війни. Війна спричинила економічні труднощі для ряду галузей, проте водночас було збільшено виробництво та експорт сільськогосподарської продукції, зокрема зернових культур, соняшнику та сої. Тому тема експорту соєвих бобів є дуже актуальною, оскільки соєві боби стали одними з найбільш важливих культур у світі завдяки своїм властивостям та застосуванням. Соєві боби використовуються в харчовій промисловості, виробництві біодизеля, кормів для тварин, фармацевтичних та інших галузях промисловості. А як відомо Україна є одним з провідних виробників сої в світі. Висока якість та конкурентоспроможність соєвих бобів з України створює великий попит на їх експорт, особливо в країнах Європейського Союзу та Азії. Тому експорт соєвих бобів з України є актуальною та важливою темою, оскільки сприяє економічному розвитку країни, розвитку промислових галузей та підвищенню її конкурентоспроможності на світових ринках.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів та напрацювання практичних рекомендацій щодо ефективності експортних операцій ТОВ «Аграрна технологічна компанія» задля посилення конкурентних позицій даного підприємства як на території України, так і за її межами.

Для проведення дослідження ставились такі завдання:

- оцінити виробничо-господарську діяльність, фінансовий стан та сукупний дохід ТОВ «Аграрна технологічна компанія»;
- проаналізувати експортну та імпорتنу діяльність ТОВ «А.Т.К.»;
- визначити фактори впливу та основні тенденції розвитку світового ринку соєвих бобів;
- дослідити ринок соєвих бобів України;
- запропонувати варіанти організаційного забезпечення ефективного управління експортом ТОВ «А.Т.К.» до Туреччини;

- розрахувати прогнозовану оцінку результативності експорту соєвих бобів ТОВ «А.Т.К» до Туреччини.

Об'єктом дослідження виступає процес організації експорту продукції підприємством ТОВ «Аграрна технологічна компанія».

Предметом дослідження є теоретичні та практичні підходи щодо організації експортної операції соєвих бобів до Туреччини. Дослідження зосереджено на детальному аналізі різних аспектів організації експортної операції, таких як економічні, технічні, логістичні та правові аспекти.

У випускній кваліфікаційній роботі використано такі **методи** як метод теоретичного узагальнення; статистичний та графічний методи (для обробки й узагальнення статистичних даних та їх відображення у таблицях та рисунках); економіко-математичні методи (при розрахунку потенційного доходу від реалізації соєвих бобів); методи індукції та дедукції (при формулюванні вступу, висновків до розділів та загальних).

Інформаційною базою дослідження є матеріали, що висвітлюють діяльність ТОВ «Аграрна технологічна компанія» та були отримані під час проходження практики, статистичні дані та звіти міжнародних організацій (Державної митної служби, Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН), та ін.

РОЗДІЛ 1 ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АГРАРНА ТЕХНОЛОГІЧНА КОМПАНІЯ»

1.1 Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу підприємства

Група компаній А.Т.К. — вертикально інтегрована українська група агробізнесу, яка займається виробництвом та торгівлею продукцією сільського господарства. Земельний банк компанії становить 32 тис. га, в Житомирській, Вінницькій та Хмельницькій областях. Заснована ще у 2004 році Андрієвським Станіславом Костянтиновичем, з того часу компанія активно розвивається.

Таблиця 1.1

Структура Групи

Група «А.Т.К.»	
ТОВ «А.Т.К.»	ЄДРПОУ 32826820 Виробники сільськогосподарської продукції
ТОВ «Банкер Хілл»	ЄДРПОУ 39538491 Оптова торгівля та посередницька діяльність в торгівлі сільськогосподарською продукцією
ТОВ «Печанівський комбінат хлібопродуктів»	ЄДРПОУ 30297883 Оптова торгівля зерною продукцією, елеваторні послуги, послуги з оренди
ТОВ «А.Т.К. ІНВЕСТ»	ЄДРПОУ 39606875 Надання інших фінансових послуг (крім страхування та пенсійного забезпечення)

Джерело : офіційний сайт підприємства [1]

З таблиці 1.1 ми можемо бачити структуру Групи, яка складається з чотирьох підприємств і якими видами діяльності вони займаються.

Види діяльності Групи:

Основний:

01.11 Вирощування зернових культур (крім рису), бобових культур і насіння олійних культур

Інші:

49.20 Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у.

49.20 Вантажний залізничний транспорт

52.24 Транспортне оброблення вантажів

52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту

52.10 Складське господарство

49.41 Вантажний автомобільний транспорт

46.21 Оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин

10.41 Виробництво олії та тваринних жирів

01.64 Оброблення насіння для відтворення

01.63 Післяурожайна діяльність

01.61 Допоміжна діяльність у рослинництві

Компанія має один з найбільших комплексів овочесховищ в Україні, збудованих за сучасними європейськими технологіями. Овочесховище використовується для зберігання насіння та засобів захисту рослин, і потужність одночасного зберігання 35 тис. тонн. Також побудований елеваторний комплекс, насінневий завод – сучасний комплекс для переробки, зберігання та транспортування соєвого насіння. Завод оснащено технікою для прийняття, очистки, ділення на фракції, розподілу за розміром та кольором, протравки та упаковки насіння. Якщо ж говорити про нові здобутки то з 2019 року компанія співпрацює з учасниками маслоекстракційним заводом в Хмельницькій області – AdamPoLSoya по переробці сої (шрот соєвий, олія, лецитин соєвий) за давальницькою схемою [1].

Не можливо не згадати про партнерів компанії ними є *Аналітична лабораторія «Агро тест», «Ерант» - надійний постачальник, компанія Zlote*

Ziarno Sp. z o.o. («Злато Зерно»), компанія *Corteva Agriscience* (ТОВ «Піонер Насіння Україна») та компанія «Агролідер». Адже діяльність ТОВ «А.Т.К.» в кооперації з партнерами дозволяє компанії надавати ще більшу кількість послуг своїм споживачам, перераховано кілька з них:

- ✓ імпорт і дистрибуція засобів захисту рослин;
- ✓ надання послуг з аналізу ґрунту;
- ✓ імпорт і продаж сільгосптехніки.

Компанія реалізує зернові культури та іншу сільськогосподарську продукцію, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Основними покупцями зернової продукції є великі аготрейдери та інші компанії — ТОВ «АДМ ЮКРЕЙН», ТОВ «ЕЛЕВАТОР БУД ІНВЕСТ», ТОВ «Стасі Насіння», ТОВ «Агропросперіс Трейд», ТОВ «ОЛАМ Україна», *Baywa Marketing & Trading*, *LOUIS DREYFUS COMPANY SUISSE SA.* Насіння сої реалізовується сільськогосподарським виробникам та трейдерам. Основним клієнтом, якому компанія надає послуги по вирощуванню, є ТОВ «СИНГЕНТА» — світовий лідер у виробництві ЗЗР та насіння [9].

Варто також і зазначити деякі аспекти стосовно балансу та звіту про фінансовий результат ТОВ «Аграрна технологічна компанія» за 2019-2021 роки, наведених в додатках А, Б, В :

1. В 2021 році було реалізовано продукції на 163 тис. тонн більше, ніж у 2019 році, що було спричинене більш активною торгівельною політикою підприємства, завдяки продажам ТОВ «БАНКЕР ХІЛЛ».
2. Чистий дохід від реалізації продукції, товарів та послуг за 2021 рік зріс на 1 642 642 тис. грн. порівняно з 2019 роком. Це викликано, в першу чергу збільшенням обсягів реалізації кукурудзи та зростанням цін на продукцію сільськогосподарського виробництва на світовому ринку, а також спостерігається зростання доходів від наданих послуг.
3. Собівартість продукції та послуг за 2021 рік зросла на 1 498 251 тис. грн. порівняно з 2019 роком. Це викликано зростанням витрат на сировину і

матеріали, а також зростання витрат пов'язаних з обслуговуванням виробничого процесу елеватора ТОВ «Печанівський КХП».

4. Власний капітал становить у 2021 році 2 670 915 тис. грн., що на 804 999 тис. грн. більше за показник 2019 року – 1 865 916 тис. грн, тобто ми можемо сказати, що сума власного капіталу доволі зросла в порівнянні з іншими роками.
5. Необоротні активи за 2019-2021 роки зростали, що вказує на розширення виробничої бази ТОВ «А.Т.К.».
6. Оборотні активи у 2021 році складають 1 979 498 тис. грн., що є найбільшим показником за весь досліджуваний період. Варто і сказати, що сума оборотних активів з кожним роком зростає, що може свідчити про розширення господарської діяльності підприємства.

Також варто зазначити про показник EBITDA, який у 2021 році значно збільшився (91,37%), що пов'язано зі зростанням цін на сільськогосподарську продукцію, а саме кукурудзу та сою, що є основними культурами, які вирощує підприємство. Під терміном EBITDA мається на увазі аналітичний показник, що дорівнює обсягу прибутку до вирахування витрат за відсотками, сплати податків та амортизаційних відрахувань [8,9].

Проведемо оцінку стану ліквідності та платоспроможності ТОВ «Аграрна технологічна компанія», розрахувавши ряд аналітичних показників та оформивши результати в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ТОВ «А.Т.К.» за 2019 -2021 рр.

Показники	Фактично на			Абсолютна зміна	
	2019	2020	2021	На 2020	На 2021
Сума ліквідних активів, тис. грн	1 342 741	1 990 365	1 979 498	647 624	-10 867

Продовження таблиці 1.2

Сума швидколіквідних активів, тис. Грн	416 850	442 681	419 341	25 831	- 23 340
Сума готових засобів платежу, тис. Грн	2 016	32 570	38 640	30 554	6070
Коефіцієнт забезпеченості:					
• ліквідними активами	0,29	0,39	0,37	0,1	-0,02
• швидко ліквідними активами	0,09	0,08	0,08	- 0,01	0,00
• готовими засобами платежу	0,0004	0,006	0,007	0,0056	0,001
Загальний коефіцієнт покриття	0,62	0,72	0,92	0,1	0,2
Проміжний коефіцієнт покриття	0,2	0,1	0,2	-0,1	0,1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,0009	0,01	0,02	0,09991	0,01
Коефіцієнт відволікання оборотних активів:					
• у запаси	0,53	0,35	0,36	-0,18	0,1
• у дебіторську заборгованість	0,31	0,21	0,19	-0,1	-0,02
Коефіцієнт участі матеріальних запасів у покритті поточних зобов'язань	0,33	0,25	0,32	-0,08	0,07
Частка власного оборотного капіталу в покритті запасів	- 1,99	- 2,25	-0,95	0,26	1,3
Коефіцієнт маневрування	-0,76	-0,98	-0,21	0,22	-1,19

Джерело: сформовано автором на основі [8,9]

Узагальнюючи проведені розрахунки можемо констатувати, що на підприємстві спостерігається досить негативна ситуація із станом ліквідності та платоспроможності.

Так, активи підприємства тільки на 29-39 % відсотків забезпечені ліквідними активами, на 8-9% активи підприємства забезпечені швидколіквідними активами і

на 0,6% - готовими засобами платежу. В динаміці ця ситуація практично не змінюється. Загальний коефіцієнт покриття є набагато меншим за рекомендоване значення. При нормативі в 2 значення даного коефіцієнта на підприємстві становить 0,6-0,9. Іншими словами, сума оборотних активів практично дорівнює обсягу поточних зобов'язань, тоді як для забезпечення нормального рівня ліквідності підприємства повинна перевищувати їх у два рази. Проміжний коефіцієнт покриття набагато менше нормативного значення, яке складає 1, що свідчить про неспроможність підприємства за допомогою швидколіквідних активів покрити необхідну суму поточних зобов'язань. При рекомендованому значенні коефіцієнта абсолютної ліквідності 0,2-0,3 даний коефіцієнт на підприємстві коливається від 0,0009-0,02. Така ситуація є ознакою неплатоспроможності підприємства.

Частину оборотних активів підприємства складає найменш ліквідна їх частина – запаси (36-53%), значно меншу – дебіторська заборгованість (19-31%). Таким чином доля грошових коштів в складі оборотних активів є незначною. Також незначна сума поточних зобов'язань підприємства (33%) покриваються за рахунок найменш ліквідної частини оборотних активів – матеріальних запасів.

Негативним явищем є відсутність на підприємстві власного оборотного капіталу. Це свідчить про те, що оборотні активи фінансуються виключно за рахунок позикового капіталу. Внаслідок цього частка власного оборотного капіталу у покритті запасів та коефіцієнт маневреності є від'ємними величинами, хоча відповідно до нормативів коефіцієнт маневрування має складати 0,4-0,6.

Важливу місію при оцінці фінансового стану підприємства мають показники рентабельності, адже вони характеризують здатність підприємства генерувати необхідний прибуток у процесі своєї господарської діяльності, визначають загальну ефективність використання активів та вкладеного капіталу. Тому в таблиці 1.3 наведено розрахунки щодо показників рентабельності ТОВ «А.Т.К.».

В цілому за 2019-2021 рр. результат діяльності підприємства є позитивним, що і зумовило позитивні значення всіх показників рентабельності підприємства.

Таблиця 1.3

Динаміка показників рентабельності ТОВ «А.Т.К.» за 2019-2021 рр.

Показник	2019%	2020%	2021%	Абсолютна зміна	
				На 2020	На 2021
Рентабельність діяльності	57,6	31,5	35,6	-26,1	4,1
Рентабельність активів	27,7	29,8	36,9	2,1	7,1
Рентабельність необоротних активів	38,9	48,7	58,9	9,8	10,2
Рентабельність оборотних активів	95,4	76,9	99	-18,5	22,1
Рентабельність власного капіталу	68,7	96,5	73,4	27,8	-23,1
Рентабельність позикового капіталу	46,3	43,2	74,2	-3,1	31
Рентабельність довгострокового позикового капіталу	211,6	196,1	387,5	-15,5	191,4
Рентабельність короткострокового позикового капіталу	59,3	55,3	91,8	-4	36,5

Джерело: сформовано автором на основі [1,8,9]

Рентабельність діяльності ТОВ «А.Т.К.» протягом досліджуваного періоду коливалась від 31,5% до 57,6%. Найбільшої зміни за період аналізу зазнав показник рентабельності довгострокового позикового капіталу підприємства. Максимальне значення показника рентабельності спостерігалось у 2021 році 387,5%. В цілому показники ефективності діяльності підприємства є позитивними, та їх значення достатньо високими.

Також доцільно провести оцінку фінансової стійкості ТОВ «А.Т.К.» на основі аналізу структури його капіталу. Результати розрахунків наведено в таблиці 1.4.

Таблиця 1.4

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «А.Т.К.» за 2019-2021 рр.

Показники	2019	2020	2021	Абсолютна зміна		Темпи приросту,%	
				На 2020	На 2021	На 2020	На 2021
Коефіцієнт фінансової автономії	0,41	0,31	0,51	-0,1	0,2	-24,39	64,51

Продовження таблиці 1.4

Коефіцієнт фінансової заборгованості	0,60	0,70	0,50	0,1	-0,2	16,67	-28,57
Коефіцієнт фінансової залежності	1,53	2,22	0,98	0,7	-1,3	45,09	-55,85
Коефіцієнт покриття боргу	0,68	0,44	1,01	-0,24	0,57	-35,29	129,44

Джерело: сформовано автором на основі [8,9,26]

Відповідно до отриманих результатів, підприємство ТОВ «А.Т.К» протягом 2019-2020 рр. можна характеризувати як фінансово не стійке, про це свідчать розбіжності між отриманими результатами та нормативними значеннями. Якщо ж говорити про 2021 рік то дані коефіцієнти стали більш наближені до нормативних значень, тому ми можемо стверджувати що ситуація на підприємстві покращилась.

1.2 Управління експортом ТОВ «Аграрна технологічна компанія»

Для початку визначимо що ж таке управління експортом, а потім зазначимо про управління експортом в ТОВ «А.Т.К.» Управління експортом - це комплекс заходів, спрямованих на забезпечення ефективного збуту продукції або послуг компанії на зарубіжних ринках. Головна мета управління експортом – це збільшення обсягів експорту продукції компанії на зовнішні ринки, що дозволяє збільшити прибутковість компанії та підвищити її конкурентоспроможність на міжнародному ринку. Процес управління експортом складається з кількох етапів.

Першим етапом є аналіз потенційних ринків, на які компанія може збільшити обсяги свого експорту. Для цього компанія проводить маркетингові дослідження, визначає потреби споживачів та оцінює конкурентні переваги своєї продукції на зовнішніх ринках.

Другим етапом є розробка стратегії експорту, в рамках якої компанія визначає основні цілі та завдання експортної діяльності, обирає методи збуту продукції на зовнішніх ринках, визначає стратегію ціноутворення та маркетингову стратегію для просування своєї продукції.

Третій етап - організація експортних операцій. Компанія повинна забезпечити виробництво продукції відповідно до вимог міжнародних стандартів та здійснити всі необхідні процедури, пов'язані з експортом. Крім того, компанія повинна забезпечити доставку продукції на зовнішні ринки та здійснити необхідні документальні формальності.

ТОВ «Аграрна технологічна компанія» - це компанія, яка спеціалізується саме на експорті товарів, тож управління експортом відіграє важливу роль у її діяльності. Тому основними етапами управління експортом компанії є:

Аналіз ринку. Компанія проводить дослідження ринку та аналізує попит на свої товари у різних країнах світу. Це дозволяє їй зрозуміти потенційні можливості для експорту та розробити стратегію експорту.

Пошук клієнтів. Компанія активно працює з міжнародними брокерами та торговими партнерами, щоб знайти підходящих клієнтів для своїх товарів. *Митний контроль.* Компанія дотримується усіх правил митного контролю під час експорту своїх товарів.

Фінансовий контроль. Компанія відстежує фінансові операції та забезпечує своєчасну оплату за свої товари. Крім того, компанія забезпечує якість своїх товарів та дотримується усіх міжнародних стандартів та вимог, щоб задовольнити своїх клієнтів. Дотримання вимог фінансового контролю є необхідною умовою для успішного експорту та імпорту товарів. Аналізуючи детальніше експорт та імпорт компанії, обсяги реалізації продукції компанії у 2019 році склали 192,38 тис. тонн, у 2021 році обсяги склали 346,2 тис. тонн, що свідчить про збільшення обсягів з кожним роком. Також зростає дохід від продажу продукції та товарів, у 2021 році він складає 2 567,9 млн. грн., що на 12 % більше ніж у 2019 році. Проаналізуємо структуру та динаміку реалізації продукції та товарів (рис.2.1).

Кукурудза займає найбільш вагому частину в структурі продажів компанії, що з кожним роком зростає. У 2019 році кукурудзи було реалізовано на 443 млн. грн (40%), а вже у 2021 році – 1 706 млн. грн, що на 22 % більше ніж у 2019. Це можна пояснити тим, що у 2021 році відбулось зростання цін на продукцію

сільськогосподарського виробництва на світовому ринку, що дозволило компанії отримати вищий дохід від реалізації кукурудзи, в порівнянні з минулими роками.



Рис. 1.1 Товарна структура експорту ТОВ «А.Т.К.»

Джерело: сформовано автором на основі [1,8,9]

Реалізація сої та продуктів її переробки в 2019 році становила 234,6 млн грн (21%), у 2021 році продукції було реалізовано на 556,2 млн. грн. Варто зазначити, що на кінець 2021 року в компанії наявні залишки сої та продукції переробки сої, що будуть продані в наступних періодах. Найбільше за 2021 рік було продано соєвого шроту. Якщо ж говорити про інші культури, то в 2021 році пшениці було реалізовано на 23,7 млн. грн, а у 2021 році сума значно збільшилась і становила 146,8 млн. грн. Також компанія збільшила обсяги виробництва квасолі та завдяки високій вартості квасолі дохід від реалізації у 2021 році склав 93,3 млн грн [2,9].

Якщо ж розглядати географічну структуру продажів продукції та товарів, то продукція переважно реалізується на внутрішньому ринку.

Аналізуючи географічну структуру експорту ТОВ «Аграрна технологічна компанія» основна частка за 2019 - 2021 рр. належить країнам Азії, а саме Китаю, Туреччині та Єгипту і це зовсім не дивно. Адже найбільшим споживачем продовольства у світі є Китай, відтак – він найбільший імпортер аграрної продукції, свідчить міжнародна та українська

статистика. При цьому в КНР намагаються зменшити торговельну залежність від США, які є найбільшим аграрним експортером у світі.



Рис. 1.2 Географічна структура експорту ТОВ «А.Т.К.»

Джерело: сформовано автором на основі [1,8,9]

У цій ситуації не є дивною увага китайського уряду та бізнесу до українських ланів: інвестиції Пекіна в український АПК рік від року зростають, так само як й експорт до Китаю українського продовольства [19]. Україна цікавить Піднебесну як один з найбільших у світі експортерів продовольства. В Україні вже є китайські ферми, зернотрейдери. Готовність продовжувати таку співпрацю демонструють уряди обох країн.

Якщо ж говорити про співпрацю компанії ТОВ «А.Т.К.» із турецькими партнерами — це ключовий момент подальшого розвитку торгових взаємовідносин між Україною та Туреччиною в питаннях поставки зерна та забезпечення продовольчої безпеки Туреччини, а для України це ще й забезпечення стабільного та перспективного ринку по поставкам вирощеного зерна.

Всім відомо про якість продукції в країнах ЄС, тому не дивно що саме в цих країнах ТОВ «А.Т.К.» заковує необхідну їм продукцію. Адже, завдяки угоді про вільну торгівлю, продукція, яка має преференційне походження країн ЄС, що

підтверджується сертифікатом EUR.1 імпортується за митною ставкою в 0% , що є дуже вигідно для підприємства.



Рис. 1.3 Географічна структура імпорту ТОВ «А.Т.К.»

Джерело: сформовано автором на основі [1, 8,9]

Також матеріали, які надало підприємство дозволяє розглянути договір комісії, де продаж відбувається через посередника. ПрАТ «Печанівський комбінат хлібопродуктів» доручає ТОВ «КЛЮВ» здійснювати реалізацію на експорт нерезидентом України пшеницю 3 класу без пошкоджень, у задовільній якості, в кількості 3023,300 т. на загальну суму 607683,30 доларів США. Тобто ТОВ «КЛЮВ» уклав від свого імені, але за рахунок ПрАТ «Печанівський комбінат хлібопродуктів» контракт від 13.09.2018 року по реалізації нерезиденту LOUIS DREYFUS COMPANY SUISSE SA пшеницю 3го класу українського походження врожаю 2018 року, насипом. В даному контракті використовувались базові умови поставки СРТ – ДП «Одеський морський торговельний порт», ТОВ «Бруклін- Київ» та безготівковий розрахунок. Договір комісії, специфікація представлено у додатку Д.

Варто зазначити, що ТОВ «Аграрна технологічна компанія» як і будь-яка інша компанія має поточні проблеми. Тому доцільно зазначити деякі з них:

- ✓ Конкуренція на міжнародних ринках. Як відомо зростання конкуренції на міжнародних ринках може знижувати ціни на продукцію аграрних підприємств та впливати на їхню рентабельність.

- ✓ Високі витрати на виробництво. Всі аграрні підприємства мають велику залежність від палива, добрив, насіння та інших матеріалів і ТОВ «А.Т.К.» не виключення. А як всім відомо ціни на дані товари дуже зросли.
- ✓ Вплив кліматичних змін. І ще одна проблема це ж звісно клімат, на який вплинути ніхто не може. Різкі зміни впливають на врожайність та якість продукції, що в свою чергу негативно впливає на прибутковість підприємства.



РОЗДІЛ 2. ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ЕКСПОРТУ СОЄВИХ БОБІВ ТОВ «АГРАРНА ТЕХНОЛОГІЧНА КОМПАНІЯ»

2.1 Основні тенденції розвитку світового ринку соєвих бобів

Сою у світі називають дивовижною культурою (miracle crop). Нині вона є однією з найбільш важливих, популярних і рентабельних сільгоспкультур у світі. Соеві боби є універсальними, тож завдяки високій харчовій цінності та структурі їх успішно використовують як у виробництві продуктів харчування, так і в промисловості: вони містять 40% білка і 20% жирів разом із вісьмома незамінними амінокислотами. Насіння сої має сотні застосувань, починаючи з виготовлення їжі для людей, кормів для тварин і закінчуючи косметикою та біопаливом. Перші спроби вирощувати сою були зафіксовані 5 тисяч років тому в Південно-Східній Азії. Зрештою, саме завдяки поживним цінностям китайці називали сою «жовтою коштовністю» і «великим скарбом». А от у Європі та Америці сою почали культивувати лише в кінці 18 – на початку 19 століття. Нині ж сою вирощують у 90 країнах світу [16].

Сьогодні вирощування сої зосереджено в кількох основних географічних регіонах: лише в чотирьох країнах – США, Бразилія, Аргентина і Китай – це майже 85 % світового виробництва. Європа є дуже дрібним виробником соєвих бобів за світовими стандартами: під цією культурою тут зайнято всього 0,4% світових сільськогосподарських земель, які використовують для вирощування сої. Наразі Європейський Союз задовольняє лише 65 своїх потреб у сої. Найбільшими країнами - виробниками сої у Європі є: Україна, Італія та Сербія, за ними слідкують Румунія, Франція, Угорщина та Австрія. Загальний обсяг виробництва сої в світі зростає майже в геометричній прогресії. Цю рослину вирощують на близько 6% світових сільськогосподарських земель. Жодна інша культура не мала такого величезного зростання площ та популярності. У звіті Transparency Market Research прогнозується сукупний середньорічний темп зростання на рівні 5% за період з 2019 по 2025 рік. Якщо у грошовому еквіваленті ринок сої у 2019 році налічував

146, 23 млрд. доларів, то, імовірно, у 2025 році ця цифра сягне 215,746 млрд. доларів [23].

Перейдемо безпосередньо до аналізу світового ринку соєвих бобів, досліджуватись будуть товари, які належать товарній підпозиції 120190 згідно Гармонізованої системи опису та кодування товарів. За даними International Trade Center найбільшими країнами - експортерами в 2019-2021 рр. товарної підпозиції 120190 (соєві боби подрібнені або неподрібнені, інші) є Бразилія, Сполучені Штати, Парагвай, Аргентина та Канада. Найбільшими країнами - імпортерами в 2019-2021 роки є Китай, Тайланд, Нідерланди, Японія та Іспанія. Динаміка обсягів світового експорту та імпорту у вартісному вимірі товарної підпозиції 120190 за 2019-2021 роки зазначена в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка обсягів світового експорту та імпорту за 2019-2021 рр. в тис. дол.

США

Показник	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення 2020/2019	Абсолютне відхилення 2021/2020
Світовий експорт	54 997 912	63 552 610	77 830 262	8 554 698	14 277 652
Світовий імпорт	58 028 839	63 141 366	87 286 418	5 112 527	24 145 052

Джерело [25,26]

Отже, протягом 2019-2021 років спостерігається збільшення обсягів світового експорту та імпорту у вартісному вимірі. В цілому обсяги світового імпорту перевищують обсяги світового експорту соєвих бобів.

Доцільно проаналізувати динаміку вартісних обсягів експорту та імпорту країн-лідерів за 2019-2021 роки, дані зазначені в таблицях 2.2 та 2.3 відповідно.

Протягом 2019-2021 років лідируючі позиції займають Бразилія, США та Парагвай і це не дивно, адже більше половини світового виробництва сої припадає саме на країни.

Таблиця 2.2

Обсяг експорту країн-лідерів за 2019-2021 роки, тис. дол. США

Експортери	2019	2020	2021	Абс. відхилення 2020/2019	Абс. відхилення 2021/2020
Бразилія	26 112 403	28 560 588	38 628 923	2 448 185	10 068 335
США	18 693 793	25 524 781	27 403 626	6 830 988	1 878 845
Парагвай	1 576 110	2 146 346	2 975 060	570 236	828 714
Аргентина	3 388 461	2 170 887	1 669 638	-1 217 574	498 751
Канада	1 514 682	1 894 022	2 429 102	379 340	1 535 080
Уругвай	988 233	741 742	889 775	-246 491	148 033
Україна	1 166 354	689 864	621 320	-476 490	- 68 544
Нідерланди	378 309	447 175	596 331	68 866	149 156

Джерело[26]

Також за даними звіту USDA Agricultural Projections експорт сої Бразилії в 2030–31 роках прогнозується на рівні 116 мільйонів тонн та очікується, що Бразилія буде основною країною експорту сої до 2030 року. Щодо інших країн, то спостерігається тенденція до збільшення обсягів експорту. Україна ж демонструє зменшення обсягів експорту соєвих бобів [17].

Таблиця 2.3

Обсяг імпорту країн-лідерів за 2019-2021 роки, тис. дол. США

Імпортери	2019	2020	2021	Абс. відхилення 2020/2019	Абс. відхилення 2021/2020
Китай	35 342 019	39 545 567	53 528 180	4 203 548	13 982 613

Продовження таблиці 2.3

Тайланд	1 272 984	1 614 301	2 273 943	341 317	659 642
Нідерланди	1 531 636	1 743 110	2 193 467	211 474	450 357
Японія	1 535 275	1 491 254	2 075 822	-44 021	584 568
Іспанія	1 204 088	1 287 418	2 032 479	83 330	745 061
Німеччина	1 401 523	1 570 183	1 942 747	168 660	372 564

Джерело[25]

Отже, за даним таблиць спостерігається тенденція до збільшення обсягів імпорту соєвих бобів. Лідуючі позиції займають Китай, Тайланд та Нідерланди. Як відомо, Китай є найбільшим джерелом попиту на сою, і соєві боби імпортуються Китаєм для годування тварин, в основному з Бразилії та США, і там переробляються на муку.

Якщо ж аналізувати позицію України на світовому ринку соєвих бобів, то Україна є одним з провідних виробників сої в світі. За даними на 2021 рік, вона займає п'яте місце в світі за обсягами виробництва сої після США, Бразилії, Аргентини та Китаю. Щодо експорту сої, Україна також займає достатньо вагому позицію. За даними на 2020 рік, Україна була на 8 місці в світі за обсягом експорту сої, продукція якої була відправлена до більш ніж 60 країн світу. Основними імпортерами української сої є ЄС, Туреччина, Китай, Єгипет. Що стосується конкурентної позиції українських виробників сої на світовому ринку, то вона є досить стійкою завдяки високій якості продукції, конкурентним цінам та привабливим умовам поставки. Крім того, Україна має певні природні переваги у вирощуванні сої, що дозволяє їй займати вагому позицію на світовому ринку. Отже, українські виробники сої є важливими гравцями на світовому ринку соєвих бобів та мають хорошу перспективу для подальшого розвитку своєї діяльності [21].

Проте на міжнародному ринку сої конкуренція є досить великою, і серед країн - конкурентів для України є такі як Бразилія, США, Аргентина, Парагвай та Канада. Як вже і раніше зазначалось, Бразилія є провідним світовим виробником сої, який контролює більш як 35% світового виробництва цього продукту.

Бразильські соєві боби мають конкурентоспроможні ціни на світовому ринку, а також характеризуються високою якістю та продуктивністю. США також є значним виробником сої та одним з провідних експортерів цього продукту. Американська соя має високу якість та добре відома на світовому ринку, але виробництво в США може бути дещо дорожчим порівняно з конкурентами.

Ціни на соєві боби на світовому ринку значно коливалися протягом 2019-2021 років. Основними факторами, що впливали на ціни, були врожайність, погодні умови та глобальна пандемія COVID-19. У кінці 2019 року ціни на соєві боби на світовому ринку склали 335 доларів США за тону, що було пов'язано зі скороченням виробництва в США та Бразилії. У першій половині 2020 року ціни на соєві боби продовжували зростати та становили 383 доларів США за тону, але внаслідок глобальної пандемії ціни стрімко спадали. Внаслідок зменшення попиту на сою в Європі та Азії, ціни на світовому ринку скоротилися до 310 доларів США за тону у травні 2020 року. Але вже у 2021 році ціни на соєві боби на світовому ринку почали зростати знову, що було пов'язано зі збільшенням попиту на сою з боку Китаю, який став одним з основних імпортерів сої у світі. У травні 2021 року ціни на соєві боби на світовому ринку становили 539 доларів США за тону, що було максимальним рівнем за останні 8 років [15].

Світові тренди та детермінанти розвитку соєвих бобів залежать від багатьох факторів, таких як зміна споживчих звичок, динаміка попиту та пропозиції на ринку, зміна кліматичних умов та вплив міжнародних політичних та економічних факторів. Один зі світових трендів полягає в зростанні попиту на соєві боби в світі, що пояснюється збільшенням кількості населення та зміною споживчих звичок. Соєві боби є важливим джерелом білка для харчування тварин, які потребують більше білка для швидкого зростання, тому зростання споживчого попиту на м'ясо, молоко та яйця веде до зростання попиту на соєві боби [30]. Також можна відзначити зростання популярності рослинної їжі та вегетаріанської дієти, що збільшує попит на сою як джерело білка та інших корисних речовин. Іншим трендом є збільшення виробництва біодизелю, який виготовляється з соєвої олії.

Це пов'язано з ростом попиту на біопаливо, яке є менш шкідливим для довкілля порівняно з традиційними нафтовими паливами [24].

Детермінанти розвитку соєвих бобів також залежать від кількох факторів. Одним з них є кліматичні умови. Соєві боби потребують теплих та вологих умов для росту, тому зміни клімату можуть впливати на виробництво соєвих бобів. Іншим фактором є зміна міжнародної торгівлі та політики. Наприклад, зміна тарифів та імпорتنних обмежень може впливати на експорт та імпорт соєвих бобів між країнами.

З метою проведення компаративного аналізу рівня тарифного захисту країн-потенційних імпортерів соєвих бобів, розглянемо тарифні ставки, які застосовуються для імпорту соєвих бобів в країнах, зокрема в Туреччині, Китаї, Тайланді, Нідерландах та інших.

У Туреччині, тарифні ставки на соєві боби залежать від країни-експортера та від рівня переробки бобів. Так, для країн-експортерів, які є членами Європейського Союзу, тарифна ставка становить 0%, тоді як для інших країн тариф становить 13,5%. Якщо соєві боби були піддані переробці в Туреччині, тарифні ставки можуть бути зменшені до 0% в залежності від ступеня переробки.

У Китаї тарифні ставки на соєві боби також залежать від країни-експортера. Для країн-експортерів, які є членами Світової організації торгівлі (СОТ), тариф становить 3%, тоді як для інших країн тариф становить 9%. Однак, Китай також має систему квот на імпорт соєвих бобів, що може обмежити обсяги імпорту від окремих країн [15].

Чому ж саме ці країни аналізуємо, тому що, якщо ми подивимось карту експортного потенціалу, то за даними International Trade Center (Export Potential Map) ринки з найбільшим потенціалом для світового експорту соєвих бобів – Китай, Аргентина, Тайланд, Нідерланди та Туреччина, детальніше зображено на рисунку 2.1.

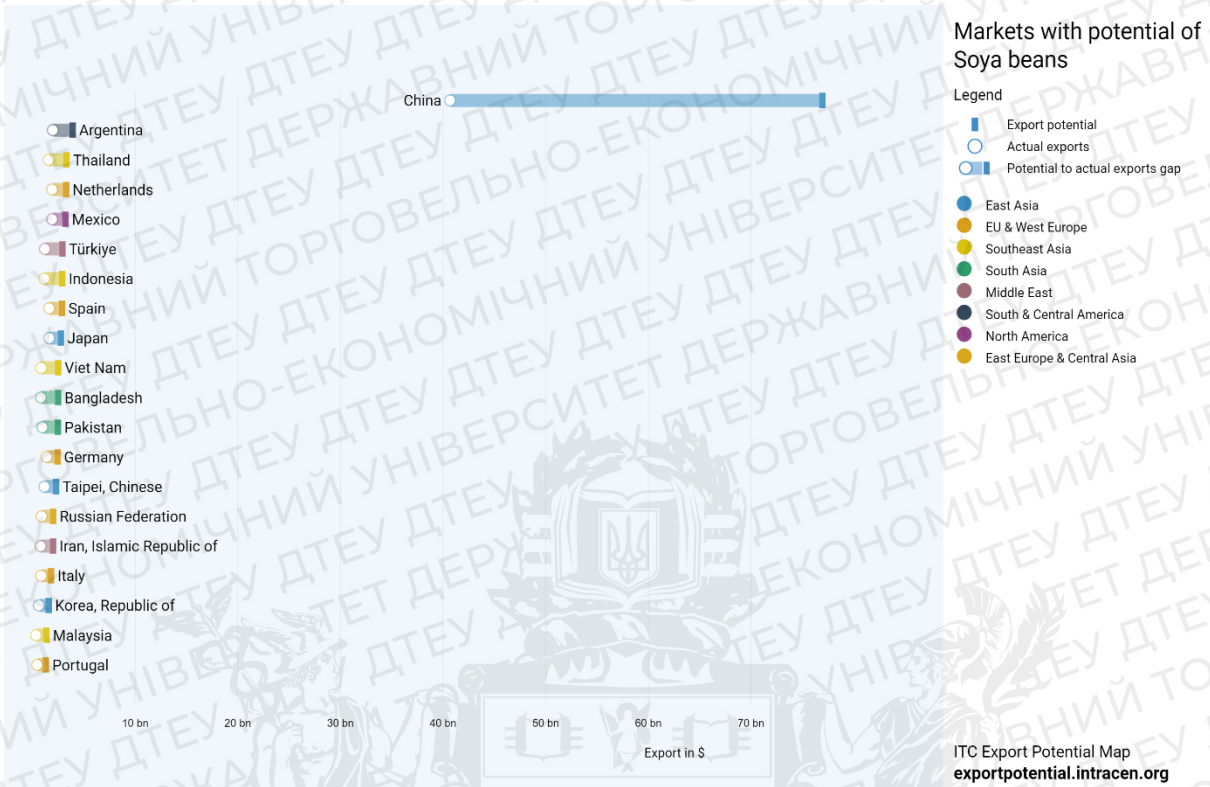


Рисунок 2.1 Ринки з найбільшим потенціалом для світового експорту соєвих бобів

Джерело [29]

Як вже раніше зазначалось, Туреччина є однією з імпортерів української сої, також присутня Угода про вільну торгівлю між Україною та Туреччиною, тому зосередимо увагу на ній.

2.2 Оцінка перспектив експорту соєвих бобів до Туреччини

Україна є одним з найбільших виробників та експортерів сої в світі, тому ринок соєвих бобів в Україні є досить розвиненим. Соєві боби є одним з основних продуктів рослинництва в Україні і має велике значення як для внутрішнього споживання, так і для експорту. На внутрішньому ринку України соєві боби часто використовуються для виробництва соєвої олії, соєвої крупи, соєвого молока та інших продуктів харчування. Крім того, соєві боби також використовуються для вирощування на зелений корм для тварин. У 2020 році Україна експортувала більше 15 млн тонн сої, що становить понад 10% світового виробництва.

Головними покупцями української сої є країни ЄС, Азії та Північної Африки, що підтверджується обсягами експорту та імпорту зазначеними в таблицях 2.4 та 2.5.

Таблиця 2.4

Обсяг українського експорту соєвих бобів за 2019-2021 роки, тис. дол. США

Імпортери	Експортна вартість 2019	Експортна вартість 2020	Експортна вартість 2021	Абс. відхилення 2020/2019	Абс. відхилення 2021/2020
Світ	1 166 354	689 864	621 320	-476 490	-68 544
Туреччина	424 014	231 073	168 932	-192 941	-62 141
Білорусь	137 673	143 760	121 291	6 087	-22 469
Нідерланди	4 316	46 659	86 118	42 343	39 459
Італія	64 159	32 379	61 303	-31 780	28 924
Німеччина	44 156	20 459	33 394	-23 697	12 935
Єгипет	226 513	32 298	27 465	-194 215	-4 833
Китай	11 852	23 668	22 144	11 816	-1 524

Джерело [27]

За даними таблиці спостерігається, що Нідерланди, Італія та Китай за досліджуваний період збільшують обсяги імпорту соєвих бобів. А от такі країни як Єгипет, Німеччина - зменшують обсяги.

Таблиця 2.5

Обсяг імпорту Україною соєвих бобів за 2019-2021 роки, тис. дол. США

Експортери	Імпортна вартість 2019	Імпортна вартість 2020	Імпортна вартість 2021	Абс. відхилення 2020/2019	Абс. відхилення 2021/2020
Світ	943	9 126	583	8 183	-8 543
Білорусь	791	521	275	-270	-246
Канада	95	47	136	-48	89
Китай	0	52	101	52	49
США	17	14	43	-3	29

Джерело [28]

За даними таблиці спостерігається збільшення обсягів імпорту з Китаю, США та Канади. Щодо Білорусі, то з кожним роком є тенденція до скорочення.

Таблиця 2.6

Обсяг виробництва соєвих бобів за 2019-2021 роки, тонн

Країни	2019	2020	2021	Абс. відхилення 2020/ 2019	Абс. відхилення 2021/ 2020
Світ	335 899 650	355 370 750	371 693 600	19 471 100	16 322 850
Аргентина	55 263 892	48 796 660	46 217 910	-6 467 232	-2 578 750
Бразилія	114 316 830	121 797 710	134 934 930	7 480 880	13 137 220
США	96 677 090	114 748 940	120 707 230	18 071 850	5 958 290
Туреччина	150 000	155 251	182 000	5 251	26 749
Україна	3 698 710	2 797 670	3 493 200	-901 040	695 530
Китай	18 104 776	19 604 448	16 404 194	1 499 672	-3 200 254

Джерело [17]

Отже, аналізуючи обсяг виробництва соєвих бобів за 2019 -2021 роки майже у всіх країнах спостерігається тенденція до збільшення, лідируючі позиції займають Бразилія та США, а от Аргентина з кожним роком зменшує обсяги виробництва.

Споживання соєвих бобів відрізняється в різних країнах світу, проте загалом він залишається на досить високому рівні в цілому світі. За даними ФАО у 2019 році світове споживання соєвих бобів становило близько 355 мільйонів тонн. З них більше 60% використовувалось для виробництва кормів для тварин, 26% - для виробництва продуктів харчування та 14% - для інших цілей, таких як біопаливо. У 2020 році споживання соєвих бобів впало до 342 мільйонів тонн через вплив пандемії COVID-19 на світову економіку та зменшення попиту. Однак, у 2021 року споживання знову зросло та становило 370 мільйонів тонн. Найбільшими споживачами соєвих бобів є Китай, США та Бразилія. У 2020 році Китай спожив понад 103 мільйони тонн соєвих бобів, США - 92 мільйони тонн, а Бразилія - 76 мільйонів тонн. Іншими значущими споживачами сої є Європейський Союз, Аргентина, Туреччина та Індія. У цих країнах соєва бобова мука та соєвий шрот використовуються для виробництва кормів для тварин, для виробництва біодизелю, а також для виробництва продуктів харчування, таких як соєве молоко,

тофу, соуси тощо. Україна також є одним з провідних виробників сої в світі та є важливим гравцем на ринку [15]. За даними Державної служби статистики України, в 2019 році виробництво сої склало 4 мільйона тонн, що є рекордним показником за останні роки. Значна частина виробленої сої експортується, а також використовується в переробній промисловості. У 2019 році, згідно з даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, Україна експортувала понад 16 мільйонів тонн сої на суму близько 5,2 мільярда доларів США. Головними країнами- імпортерами були країни Азії, такі як Японія, Індія, Туреччина та країни Європейського Союзу [3].

Запаси соєвих бобів є важливим економічним показником, тому що вони впливають на ціни на ринку та можуть впливати на рівень експорту та імпорту. За даними ФАО на початку 2019 року світові запаси сої становили 114,6 мільйонів тонн. На початку 2020 року запаси зросли до 123,9 мільйонів тонн, а на початку 2021 року - до 129,5 мільйонів тонн. Запаси сої в Україні також зросли за останні роки. Згідно з даними Державної служби статистики України, станом на кінець 2019 року запаси сої в Україні склали 2,2 мільйона тонн, а на кінець 2020 року - 2,5 мільйона тонн. Загалом, запаси сої в різних країнах можуть коливатися в залежності від багатьох факторів.

Наступним етапом дослідження ринку соєвих бобів України буде визначення тенденцій розвитку даного ринку. Однією з основних тенденцій розвитку українського ринку соєвих бобів є збільшення обсягів виробництва та експорту. За останні роки Україна стала однією з найбільших експортерів сої в світі, що свідчить про зростання виробництва та ефективності вирощування цієї культури в країні.

Іншою тенденцією є збільшення кількості зарубіжних інвесторів, які вкладають кошти в аграрний сектор України, зокрема, в вирощування сої. Це сприяє підвищенню якості продукції та впровадженню сучасних технологій. Також можна відзначити збільшення зацікавленості українських фермерів у вирощуванні сої, що зумовлено зростанням попиту на цю культуру на світовому ринку. Однак, на розвиток українського ринку соєвих бобів можуть впливати й інші тенденції, такі як зміна кліматичних умов, зростання конкуренції на світовому ринку, зміни в

регуляторній політиці тощо. Важливо також забезпечити сталість і стійкість розвитку цього сектору, у тому числі шляхом диверсифікації виробництва та експорту.

Важливо дослідити особливості ціноутворення соєвих бобів в Україні, та визначити, які ж фактори впливають на ціну. Найголовніші фактори це такі, як світові ціни на сою, виробництво, експорт та імпорт, курс валют та інші. Якщо ж світові ціни на сою знижуються, то це може призвести до скорочення ціни на неї в Україні, оскільки українські експортери змушені будуть зменшувати ціну, щоб зберегти конкурентоспроможність на світовому ринку. Ще один важливий фактор - курс валют. Оскільки соєві боби - це один з найбільших експортних товарів в Україні, а отже зміни в курсі долара можуть впливати на вартість експорту сої. Також ціноутворення на сою в Україні може залежати від погодних умов та їх впливу на врожай. Наприклад, несприятливі погодні умови, такі як посуха або дощі, можуть спричинити скорочення врожаю сої та збільшення ціни на неї. Як приклад, у 2021 році ціни на сою почали зростати вже в січні та досягли свого піку у травні, коли ціна за тонну сої перевищувала 22 тисячі гривень [16]. Причинами такого різкого зростання цін стали погіршення погодних умов в Україні та США, зменшення обсягів виробництва в ЄС, Бразилії та Аргентині, а також зростання попиту на сою в Азії. Якщо ж говорити більш детально, то за даними Державної служби статистики України, середня ціна на сою на початку 2019 року становила близько 10 тис. гривень за тонну, а вже в останньому кварталі зросла до більш як 11 тис. гривень за тонну. У 2020 році ціна на сою поступово зростала, зокрема на початку року вона становила близько 12 тис. гривень за тонну, а в останньому кварталі – понад 14 тис. гривень за тонну. У 2021 році ціна на сою також залишалась на високому рівні. У першому кварталі середня ціна на сою становила більше 14 тис. гривень за тонну, а в другому кварталі ціна зросла до більше як 18 тис. гривень за тонну [3].

Серед найбільших українських виробників соєвих бобів можна відзначити такі як «Кернел», «Нібулон», «Миронівський хлібопродукт», «Агропросперіс», «Астарта-Київ» та звісно ТОВ «Аграрна технологічна компанія».

Зазначимо, що найбільшими імпортерами соєвих бобів з України є Китай, Єгипет, Нідерланди, та Туреччина. На ряду з даними країнами Туреччина займає одне з головних місць. Туреччина в 2021 році посіла четверте місце в переліку найважливіших торгових партнерів України. За даними Державної митної служби, в 2021 році товарообіг між країнами зріс на 52,19% і склав \$7,38 млрд, зокрема експорт — \$4,14 млрд (+70%), імпорт — \$3,23 млрд (+34,2%). На Туреччину приходить близько 5% українського експорту. Приблизно 70% українського експорту в цю країну — метали та зернові (\$1,97 млрд та \$920 млн відповідно у 2021 році). Туреччина переважно ввозить в Україну текстиль (\$570 млн), продукцію машинобудування (\$450 млн), метали (\$240 млн), нафтопродукти (дизельне паливо) — \$240 млн, фрукти (цитрусові, виноград, абрикоси, вишні) — \$220 млн, наземний транспорт (переважно автобуси) — \$210 млн. Інвестиційна політика Туреччини продовжує свою позитивну динаміку. Відтак, у 2020 році Туреччина інвестувала в українську економіку 314 млн. дол. США, а основними сферами інвестицій стали операції з нерухомістю, промисловість, оптова та роздрібна торгівля та діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування [21].

Станом на сьогодні у Туреччині зареєстровано 622 компанії, співвласниками яких є громадяни України. Туреччина і Україна підписали Угоду про зону вільної торгівлі, яка надає додаткові можливості для збільшення обсягів торгівлі між країнами, також підписали спільну декларацію, в якій визначили свої позиції щодо кризи в Україні та закликали до поваги міжнародного права та суверенітету країн. Туреччина також допомагала Україні гуманітарною допомогою та ліквідацією наслідків війни.

Попит на соєві боби в Україні зростає з кожним роком, оскільки цей продукт є важливим компонентом для виробництва кормів для тварин та харчових продуктів для людей. Основними споживачами соєвих бобів в Україні є виробники

кормів для тварин та молочні ферми, які використовують соєві шроти як джерело білка. Також соєві боби використовуються для виробництва соєвої олії, яка знайшла широке застосування у харчовій промисловості, а також у виробництві біодизелю та інших промислових продуктів. Однак, треба зазначити, що попит на соєві боби в Україні може залежати від змін у світовому ринку, так як значна частина соєвих бобів виробляється для експорту [13].

Розглянемо споживчу поведінку на українському ринку соєвих бобів. Останні кілька років спостерігається зростаюча зацікавленість до соєвих бобів як продукту харчування. Це пов'язано з тим, що все більше споживачів думають про користь рослинної їжі для здоров'я, та ростуть тенденції вегетаріанства. Однак, попри зростаючий інтерес до соєвих бобів, в Україні вони ще не стали популярним продуктом, який споживається в повсякденному харчуванні. Тому, споживання соєвих бобів залишається популярним серед вузького кола споживачів, які вживають їх у вигляді соєвих круп, соєвого молока, соєвого йогурту, тощо. Так як соєві боби багаті на різні велику кількість вітамінів, то багато українців споживають соєві продукти з метою поліпшення здоров'я, зокрема для зниження рівня холестерину в крові та запобігання серцево-судинних захворювань. Також соєві боби використовуються у виробництві кормів для тварин. Виробники кормів це найбільша група споживачів, яка складає близько 65% від загального споживання [20].

При здійсненні експортних операцій, важливо проаналізувати тарифне та нетарифне регулювання. Під поняттям тарифне регулювання розуміється, що це комплекс економічних заходів, виражений у чіткому переліку митних платежів та зборів, що встановлюється для кожної групи товарів. Тобто, це митні тарифи на експорт соєвих бобів. Як відомо, Україна та Туреччина підписали Угоду про зону вільної торгівлі, а отже митний тариф на експорт соєвих бобів (код товару 1201 90 00 00) складає 0% [4].

Нетарифне регулювання не пов'язане з митними тарифами, а полягає у встановленні різних правил та обмежень на експорт, в даному випадку соєвих бобів. Для імпорту соєвих бобів до Туреччини з України необхідно отримати сертифікат

відповідності, який підтверджує відповідність продукту вимогам якості та безпеки. Вимоги щодо фітосанітарної безпеки, а також вимоги щодо маркування та етикетування. Крім того, у разі необхідності Туреччина може встановлювати квоти на імпорт соєвих бобів з України.

Доречно буде також продемонструвати результати проведення матричного аналізу привабливості Туреччини як потенційного імпортера. Для проведення матричного аналізу було використано PEST-аналіз, який дозволяє оцінити політичні, економічні, соціокультурні та технологічні фактори впливу. (таблиця 2.7).

Таблиця 2.7

PEST - аналіз Туреччини як потенційного імпортера соєвих бобів

Політичні фактори	Вплив
1. Політично стабільна система, що сприяє прогнозованості і стабільності бізнес-середовища.	+
2. Податкова політика та митні правила, що стосуються експорту соєвих бобів.	+
3. Наявність широко діапазону міжнародних торговельних угод (в тому числі угода між Україною та Туреччиною про зону вільної торгівлі, що сприяє зниженню митних бар'єрів та полегшує експорт соєвих бобів)	+
Економічні фактори	
1. Високорозвинена економіка	+
2. Турецька ліра є відносно стабільною, що допомагає уникнути значних коливань валютного курсу та ризику валютних збитків	+
3. Туреччина є однією з найбільших економік в регіоні та має великий споживчий ринок, що в свою чергу створює попит на соєві боби.	+
Соціальні фактори	

1. Туреччина має значне населення та розмаїття етнічних груп, що створює потенціал для різноманітних споживчих сегментів.	+
2. Зміни в споживчому попиті та настроях споживачів щодо здорового харчування та вегетаріанської дієти.	+
Технологічні фактори	
1. Розвиненість інфраструктури.	+
2. Рівень технологічного розвитку в сільському господарстві та харчовій промисловості Туреччини.	+
3. Використання новітніх технологій в обробці та зберіганні сої.	+
4. Інноваційність та наявність дослідницьких центрів, що займаються розвитком сої.	+

Джерело: сформовано автором на основі [12]

PEST – аналіз допоміг оцінити зовнішні фактори, які впливають на експорт соєвих бобів з України до Туреччини. З точки зору PEST- аналізу, імпортування соєвих бобів має потенціал для зростання, але вимагає уважного аналізу всіх факторів, які можуть впливати на бізнес-партнерство.

Отже, підсумовуючи всю вище наведену інформацію, можна сказати, що ринок соєвих бобів є одним з найбільш перспективних та розвинених на аграрному секторі України. Соєві боби займають значні площі землі та є однією з основних культур, яку експортує Україна, завдяки цьому з кожним роком зростають обсяги виробництва та споживання.

Далі перейдемо безпосередньо до деталей експортної поставки соєвих бобів ТОВ «Аграрна технологічна компанія» до Туреччини.

РОЗДІЛ 3 РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ СОЄВИХ БОБІВ ТОВ «АГРАРНА ТЕХНОЛОГІЧНА КОМПАНІЯ» ДО ТУРЕЧЧИНИ

3.1 Організаційне забезпечення ефективного управління експортом ТОВ «Аграрна технологічна компанія» до Туреччини

Мета експортної операції – посилити присутність компанії ТОВ «Аграрна технологічна компанія» на вже відомому ринку соєвих бобів Туреччини, посилення конкурентоспроможності та одержання прибутку. Доцільно представити схему організації ефективного управління експортом ТОВ «А.Т.К.» на рисунку 3.1.



Рис. 3.1 Схема організації ефективного управління експортом

Джерело: розроблено автором на основі [8,9]

Згідно рисунку 3.1 прослідковується такий ланцюжок дій компанії:

1. Аналіз ринку (дослідження зовнішнього ринку, аналіз конкурентного середовища та виявлення тенденцій попиту на соєві боби на міжнародному ринку);
2. Розробка стратегії (визначення цілей та завдань експортної діяльності);
3. Встановлення партнерських відносин (виявлення потенційних партнерів та проведення переговорів та укладання контрактів);

4. Логістика (оптимізація логістичних процесів та маршрутів доставки);
5. Управління документацією (укладання та управління експортними; контрактами, ведення необхідної документації та забезпечення виконання умов контракту);
6. Моніторинг та аналіз результатів (відстеження виконання планів та досягнення поставлених цілей);
7. Управління ризиками (розробка та впровадження стратегій зменшення ризиків);
8. Постійні інновації (впровадження нових технологій та інновацій у процесі експорту, аналіз ринкових тенденцій).

Запропонуємо шляхи покращення ефективності організації управління експортом соєвих бобів ТОВ «Аграрна технологічна компанія»:

1. Встановити ефективну дистрибуційну мережу в цільових країнах, що дозволить ефективно доставляти соєві боби до клієнтів. Розглянути можливості співпраці з місцевими дистриб'юторами, логістичними компаніями або роздрібними торговими мережами для забезпечення швидкого та надійного постачання.
2. Розробити цільову маркетингову стратегію, яка враховує особливості цільових ринків, також вивчити споживчі преференції та потреби, що дозволить розробити ефективну стратегію для просування продукту та залучення клієнтів.
3. Розглядати можливості партнерства з міжнародними компаніями, дистриб'юторами або торговими агентами, які вже мають досвід і контакти на зовнішніх ринках. Це дозволить залучити їхні ресурси, мережу зв'язків та знання ринку для підтримки експортних операцій.
4. Організувати ефективну логістику та постачання, щоб забезпечувати своєчасну доставку соєвих бобів на зовнішні ринки. Звертати увагу на різні аспекти, такі як транспортування, зберігання, митний контроль та страхування, для забезпечення безперебійного експорту.

ТОВ «Аграрна технологічна компанія», як експортер має дотримуватися регуляторної політики України щодо експорту соєвих бобів. Україна має встановлену регуляторну політику щодо експорту соєвих бобів, яка регулюється законодавством та нормативними актами. Вимоги українського законодавства щодо експорту соєвих бобів полягають у необхідності отримання відповідних дозволів та сертифікації продукції. Необхідно мати дозвіл на здійснення зовнішньоекономічної діяльності, який видається державною службою відповідно до законодавства. Також продукція повинна мати відповідні сертифікати та маркування, а також відповідати вимогам щодо упаковки та транспортування. Для забезпечення якості та безпеки продукції вимагається проведення відповідних лабораторних досліджень та відповідність вимогам щодо рівня вмісту шкідливих речовин у продукції. Зазначимо, що ТОВ «А.Т.К.» має всі необхідні сертифікати та дозволи. Як приклад, якість товарів підтверджується наступними сертифікатами:

1. GMP + B1, GMP + B3. Підтвердження норм безпеки кормів при виробництві. Торгівля кормовими матеріалами.
2. FSSC 22000. Система менеджменту харчової безпеки
3. NON GMO Food Chain ID. Система менеджменту, спрямована на забезпечення простежуваності та збереження ідентичності не ГМО продукції.
4. ProTerra FOUNDATION. Система вимог із соціальної відповідальності та екологічної стійкості стосовно до виробництва сільськогосподарської і харчової продукції.
5. ISCC EU. Підтвердження дотримання принципів сталого розвитку [1].

Тепер зазначимо деталі тарифного та нетарифного регулювання даної експортної операції зі сторони країни контрагента - Туреччини. Згідно тарифного регулювання митна ставка- 0%, оскільки діє угода про вільну торгівлю. Щодо законодавства, то українську продукцію експортують до Туреччини за умовами двох торговельних режимів залежно від категорії:

- Генералізованої системи преференцій (GSP)

- Режиму найбільшого сприяння (MFN).

Генералізована система преференцій - це особливий торговельний режим, який передбачає встановлення преференційних (знижених) імпорتنих мит. Варто зазначити, що уряд Туреччини щорічно затверджує перелік країн, на які поширюється режим GSP. Таким чином товар повинен мати статус походження з України, а також відповідати правилам походження, викладеним у Рішенні №2014/7064 Міністерства економіки Туреччини.

Режим найбільшого сприяння є стандартним для країн-членів СОТ і означає, що Україна отримує такі ж торговельні можливості (тарифи, квоти, вимоги тощо) при експорті до Туреччини, що й інші країни з таким статусом. До того ж у Туреччині діють національні технічні стандарти TS, за розробку і впровадження яких відповідає державна організація Turkish Standards Institution. Також багато турецьких стандартів вже є адаптованими до гармонізованих стандартів ЄС (такі стандарти мають позначку TS EN). Крім того у країні також визнаються міжнародні стандарти ISO, IEC, CEN, CENELEC.

Необхідно звернути увагу на те, що у Туреччині діє сертифікація товарів, аналогічна ЄС, також обов'язкове CE-маркування окремих категорій промислових товарів аналогічно до вимог ЄС. Вимоги до маркування продуктів харчування Туреччини аналогічні вимогам ЄС і встановлені двома національними регламентами: «Turkish Food Codex Regulation on Food Labeling and Provision of Information to Consumers» і «The Turkish Food Codex Regulation on Nutrition and health Claims» [19].

Як вже і раніше зазначалось, ТОВ «Аграрна технологічна компанія» має всі відповідні сертифікати, що дозволяє їй експортувати соєві боби до Туреччини. *Ресурсне забезпечення є одним з ключових аспектів для здійснення успішної експортної операції.* А саме якісне кадрове забезпечення компанії є одним з ключових чинників успішної діяльності та досягнення цілей. В компанії ТОВ «А.Т.К.» працюють кваліфіковані співробітники з необхідним досвідом роботи, які забезпечують ефективну та якісну роботу компанії. Також компанія активно займається мотивацією своїх спеціалістів, а саме проводить тренінги та семінари,

також присутні бонуси та премії. Адже мотивовані співробітники позитивно впливають на ефективність виробництва, на якість продукції, а також репутацію компанії. ТОВ «А.Т.К.» постійно залучає консультантів з Нідерландів, Ізраїлю, Данії та Канади та співпрацює з багатьма міжнародними компаніями.

Якщо ж аналізувати доступність сировини та здатність збільшення обсягів виробництва, то в ТОВ «А.Т.К.» наявні залишки сої в 2021 році, а саме 50 тис. тонн, що дозволяє експортувати дану продукцію. Також в ТОВ «Аграрна технологічна компанія» є належне технічне забезпечення, кваліфіковані працівники, достатня кількість сировини, розумна стратегія розвитку та ефективне управління, що дозволяє збільшувати обсяги виробництва.

Далі на рисунку 3.2 продемонстровано *діаграма Ганта*, в якій зображено графік виконання проекту експорту соєвих бобів до Туреччини. Діаграма Ганта-один з найбільших популярних інструментів для управління проектами. Це набір графічних гістограм, які фіксують терміни, взаємозв'язок і реалізація окремих складових проекту. Її винайшов американський інженер Генрі Гант на початку 20 століття. І діаграма Ганта активно використовується вже більше 100 років і все ще залишається базовим стандартом при плануванні проектів.

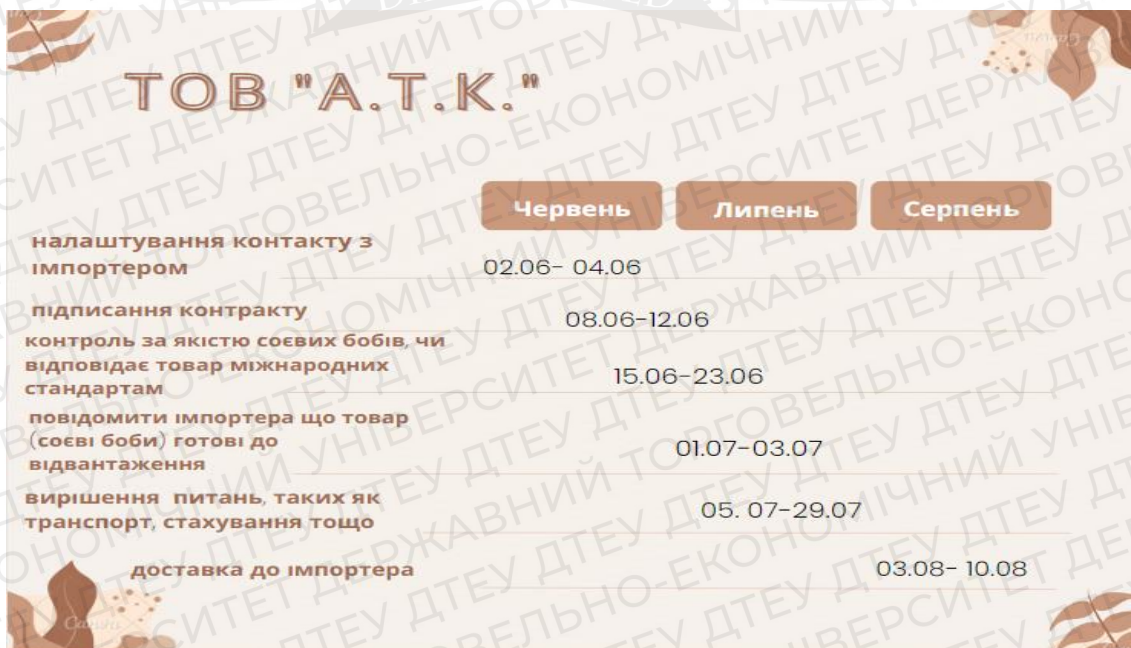


Рисунок 3.2 Діаграма Ганта

Джерело: розроблено автором за допомогою Canva

Згідно даної діаграми видно, що експортна операція соєвих бобів до Туреччини, починаючи від налагоджування контактів з імпортером до доставки до імпортера відбудеться орієнтовно протягом трьох місяців.

Наступним етапом буде *створення Маркетинг-киту ТОВ «Аграрна технологічна компанія» для просування на зовнішньому ринку*. Маркетинг-кит – це комплект маркетингових матеріалів, в яких описують історію компанії, переваги співробітництва, товари та послуги компанії. Його мета – зацікавити потенційного клієнта мотивувати до співпраці. Немає єдиного шаблону до створення Маркетинг-кита, оскільки його структура залежить від багатьох факторів, однак є дані, які є основою:

- коротка інформація про компанію;
- презентація товару чи послуги;
- опис переваг використання продукту;
- спеціальна пропозиція;
- відгуки клієнтів;
- умови співробітництва та вигоди перед конкурентами;
- поширені запитання;
- контакти.

Також Маркетинг-кит можна доповнювати успішними кейсами, іменами партнерів, сертифікатами, що підтверджують якість продуктів, та обов'язково враховувати потреби та бажання потенційних клієнтів. Є кілька варіантів оформлення Маркетинг-киту, а саме у вигляді буклету або брошури, презентації, лендінгу або ж книжки у форматі PDF. Пропонується для ТОВ «Аграрна технологічна компанія» створити Маркетинг- кит у вигляді презентації, де буде продемонстровано історію компанії, її цінності та досягнення, переваги продукції перед конкурентами, а саме висока якість яка підтверджується всіма необхідними

сертифікатами, також підтвердження того, що соєві боби ТОВ «А.Т.К.» вирощуються з використанням найсучасніших технологій, список партнерів та клієнтів компанії які успішно співпрацювали, вказати, що ТОВ «А.Т.К.» має досвід експорту сої в країни Європи та Азії тощо.

Важливо також зазначити ендогенні та екзогенні ризики. Екзогенні ризики - це ризики, які не залежать від внутрішніх факторів компанії, а зумовлені зовнішніми чинниками і є поза контролем компанії. Ендогенні ризики – це ризики, які навпаки виникають всередині компанії і можуть бути нею контролювані. В таблиці 3.1 наведено приклади даних ризиків.

Таблиця 3.1

**Ендогенні та екзогенні ризики при здійсненні експорту соєвих бобів ТОВ
«Аграрна технологічна компанія»**

Ендогенні	Екзогенні
зменшення виробництва може призвести до скорочення обсягів експорту, що може вплинути на прибуток компанії	зміни курсу валют, які можуть вплинути на вартість експорту та на прибуток компанії та на прибуток компанії
питання щодо якості соєвих бобів, що вплине на репутацію ТОВ «А.Т.К.», та призведе до втрати довіри клієнтів	політична нестабільність, війна, санкції та інші події можуть вплинути на експорт товарів в цілому
проблеми з доставкою продукції, а саме з транспортною компанією або з іншими підприємствами	несприятливі кліматичні умови, такі як посуха або повені, можуть вплинути на вирощування та на виробництво соєвих бобів

Джерело: розроблено автором на основі [16]

Ендогенні ризики можуть бути зменшені або усунені за допомогою відповідних заходів, таких як покращення кадрової політики, вдосконалення фінансового менеджменту, організації якісного контролю тощо. А екзогенні ризики

можуть вплинути на вартість та терміни здійснення операції, тому їх необхідно проаналізувати та підготувати відповідний план дій для їх мінімізації.

3.2 Очікувана результативність запропонованої експортної поставки до Туреччини

Спочатку варто зазначити основні деталі змісту розробленого Контракту (та Специфікації) для здійснення експортної операції. Контракт складений з потенційним контрагентом Anadolu Group на здійснення експортної операції соєвих бобів на умовах СРТ Стамбул згідно із законодавством України з правилами «INCOTERMS 2020» на загальну суму 1 440 000 дол. США. Оплата товару за контрактом здійснюється у два етапи: перший – передплата 50% суми Контракту, не пізніше 7 календарних днів з дати виписки рахунку – проформи, другий – сплата решти вартості товару протягом 7 календарних днів після отримання повідомлення про готовність товару до відвантаження зі складу компанії, але не пізніше дня відвантаження. Щодо логістичного забезпечення здійснення експортної операції соєвих бобів, пропонуємо використати змішаний вид транспорту: перший – з елеватору Ланівці-Інвест до Констанца (Румунія) залізничним видом транспорту, другий – з Констанца (Румунія) до Стамбулу (Туреччина) морським видом транспорту- баржею.

До форс-мажорних обставин належать війна, страйк, блокада, паводок, землетрус, ураган, посуха тощо, за умови, що постраждала Сторона повідомляє протягом 10 (десяти) робочих днів іншу Сторону в письмовому вигляді про настання таких форс-мажорних обставин (надавши при цьому докази їх існування, підтвержені Торгово-промисловою палатою країни Постачальника або Покупця або уповноваженими нею регіональними торгово-промисловими палатами країни Постачальника або Покупця), і за умови, що такі форс-мажорні обставини продовжуються не більше 14 (чотирнадцяти) календарних днів, інша Сторона погоджується з тим, що строк виконання зобов'язань постраждалою Стороною буде продовжений на строк, що дорівнює строку цієї затримки. Детальніше про всі

умови можна дізнатись переглянувши розроблений контракт в Додатку Е. Також у таблиці 3.1 представлено вихідні дані експортного контракту.

Таблиця 3.1

Вихідні дані експортного контракту

Назва	Значення
Найменування товару	Соеві боби українського походження врожаю 2021 року, насипом
Код УКТЗЕД	1201 90 00 00
Країна імпортер	Туреччина
Умови поставки	СРТ Стамбул
Кількість товару, тонн	3 000
Ціна за тону на зовн. ринку, дол. США	480
Ціна за тону на внутр. ринку, грн	16 000
Собівартість за тону товару, грн	2 333 грн
Курс НБУ на дату інвойса грн./дол.	36,5686

Джерело: складено автором на основі даних ТОВ «А.Т.К.»

Далі проведемо ряд розрахунків, аби визначити ефективність та рентабельність запропонованої експортної операції.

Таблиця 3.2

Розрахунок ефективності здійснення експортної операції ТОВ «Аграрна технологічна компанія»

Показники	Механізм розрахунку	Результати розрахунків
Собівартість товару для експорту (СВ)	$СВ = \text{Обсяг} * \text{ціна}$	$3000 * 2333 = 6\,999\,000$
Обсяг реалізації на внутрішньому ринку (ВВЦ)	$ВВЦ = \text{Обсяг} * \text{ціна вн.}$	$3000 * 16000 = 48\,000\,000$
Витрати на збут (В.зб.)	Дані надані компанією	9 000 000

Експортні митні формальності, грн (ЕФМ)	Дані надані компанією	100 000
Вартість перевезення, грн (ВП)	Дані надані компанією	2 150 000
Вартість навантаження, грн (ВН)	Дані надані компанією	958 331
Інші витрати (ІВ)	Дані надані компанією	540 000
Витрати пов'язані з експортом (В ехр.)	$V_{\text{ехр.}} = \text{ЕФМ} + \text{ВП} + \text{ВН}$	$100\,000 + 2\,150\,000 + 958\,331 = 3\,208\,331$
Валютний чистий дохід (ВЧД)	$\text{ВЧД} = \text{Обсяг} * \text{ціна} * \text{курс}$	$3000 * 480 * 36,5686 = 52\,658\,784$
Валовий дохід (ВД)	$\text{ВД} = \text{ВЧД} - \text{СВ}$	$52\,658\,784 - 6\,999\,000 = 45\,659\,784$
Прибуток (П)	$\text{П} = \text{ВД} - \text{витрати на збут та інші адміністративні витрати}$	$45\,659\,784 - 9\,000\,000 - 3\,208\,331 - 540\,000 = 32\,911\,453$
Податок на прибуток (ПП)	$\text{ПП} = \text{П} * 18\%$	$32\,911\,453 * 18\% = 5\,924\,061,54$
Чистий прибуток (ЧП)	$\text{ЧП} = \text{П} - \text{ПП}$	$32\,911\,453 - 5\,924\,061,54 = 26\,987\,391,5$
Ефект від операції, грн		
при продажу на внутрішньому ринку	$E_{\text{ехр.}} = \text{ВВЦ} - (\text{СВ} + \text{В. зб.})$	$48\,000\,000 - (6\,999\,000 + 9\,000\,000) = 32\,001\,000$
при продажу на зовнішньому ринку	$E_{\text{ехр.}} = \text{ВЧД} - (\text{СВ} + \text{Вехр})$	$52\,658\,784 - (6\,999\,000 + 3\,208\,331) = 42\,451\,453$

Джерело: розроблено автором на основі даних ТОВ «А.Т.К.»

Отже, за даними таблиці, спостерігається що собівартість продукції – 6 999 000 грн, транспортні витрати складають 3 108 331 грн, а чистий прибуток від експортної операції складає 26 987 391,5 грн.

Наостанок розрахуємо ефективність та рентабельність експортної операції. Розрахуємо коефіцієнт ефективності експортної операції за формулою (3.1):

$$K_{\text{эф.}} = \frac{Д}{В}, \quad (3.1)$$

де $K_{\text{эф.}}$ - коефіцієнт ефективності, Д.- дохід, В- витрати.

$$K_{\text{эф.}} = \frac{45\,659\,784 \text{ грн}}{19\,307\,331 \text{ грн}} = 2,4$$

Отже, коефіцієнт ефективності становить 2,4.

Розрахуємо рентабельність експортної операції за формулою (3.2):

$$P = \frac{\text{ЧП}}{В} * 100\% , \quad (3.2)$$

де P. – рентабельність, ЧП. – чистий прибуток, В – витрати.

$$P = \frac{26\,987\,391,5 \text{ грн}}{19\,307\,331 \text{ грн}} * 100\% = 139,7\%$$

Згідно з результатами розрахунків ефективність складає 2,4, що свідчить про те що витрати на вирощення соєвих бобів виправдали себе, а також рентабельність експортної операції складає 139,7%, що є досить високим показником. Також варто зазначити ще кілька причин вигідності експорту соєвих бобів з України до Туреччини:

- ✓ географічне розташування, так як Україна є сусідом Туреччини це сприяє зменшенню транспортних витрат і скороченню часу доставки товарів;
- ✓ торговельні угоди. Як відомо Україна та Туреччина є членами Світової організації торгівлі та мають декілька двосторонніх угод, це сприяє полегшенню торгівлі та зниженню митних бар'єрів між країнами;
- ✓ потенційний попит, так як Туреччина є великим споживачем сої, особливо в тваринництві та продуктах харчування та є одним з головних імпортерів сої з України.

Отже, експорт соєвих бобів з України до Туреччини є перспективним та має високий потенціал прибутку.



ВИСНОВКИ

Група компаній А.Т.К. — вертикально інтегрована українська група агробізнесу, яка займається виробництвом та торгівлею продукцією сільського господарства. Структура групи: ТОВ «А.Т.К.» власне виробники сільськогосподарської продукції, ТОВ «Банкер Хілл» займаються оптовою торгівлею та посередницькою діяльністю, ТОВ «Печанівський комбінат хлібопродуктів» - елеваторні послуги та послуги з оренди та ТОВ «А.Т.К. ІНВЕСТ» надають інші фінансові послуги (крім страхування та пенсійного забезпечення). Також компанія має один з найбільших комплексів овочесховищ в Україні та потужний насінневий завод. Компанія реалізує свою продукцію, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Основними покупцями є великі агротрейдери та інші компанії – ТОВ «ОЛАМ Україна», ТОВ «АДМ ЮКРЕЙН», Baywa Marketing Trading тощо. Стосовно фінансового стану: необоротні активи за 2019-2021 роки зростали, що вказує на розширення виробничої бази, щодо оборотних активів то в 2021 році вони склали 1 979 498 тис. грн. що є найбільшим показником за весь досліджуваний період. Чистий дохід від реалізації товарів та послуг за 2021 рік зріс на 1 642 642 тис. грн. порівняно з 2019 роком. Це викликано в першу чергу збільшенням обсягів реалізації кукурудзи та зростанням цін на світовому ринку. В цілому за 2019-2021 рр. результат діяльності підприємства є позитивним, що і зумовило позитивні значення всіх показників рентабельності. Рентабельність діяльності ТОВ «А.Т.К.» протягом періоду коливалась від 31% до 57%.

Аналізуючи детальніше експорт та імпорт компанії, обсяги реалізації продукції у 2019 році склали 192,38 тис. тонн, у 2021 році – 346,2 тис. тонн, що свідчить про збільшення обсягів з кожним роком. Також зростає дохід від продажу продукції та товарів, у 2021 він складає 2 567, 9 млн. грн що на 12% більше ніж у 2019 році. Варто також зазначити що основна частка експорту компанії за 2019-2021 роки належать країнам Азії, а саме Китаю, Туреччині та Єгипту, а щодо імпорту то ТОВ «Аграрна технологічна компанія» закупає необхідну їм продукцію в країнах ЄС. Адже завдяки угоді про вільгу торгівлю, продукція, яка

має преференційне походження країн ЄС, імпортується за митною ставкою 0%, що є дуже вигідно для підприємства.

Перейдемо до аналізу світового ринку соєвих бобів, які ми запропонували для розробки експортної операції. Сьогодні вирощування сої зосереджено в кількох основних географічних регіонах: лише в чотирьох країнах – США, Бразилія, Аргентина і Китай – це майже 85 % світового виробництва. Європа є дуже дрібним виробником соєвих бобів за світовими стандартами: під цією культурою тут зайнято всього 0,4% світових сільськогосподарських земель, які використовують для вирощування сої. Найбільшими країнами - виробниками сої у Європі є: Україна, Італія та Сербія, за ними слідкують Румунія, Франція, Угорщина та Австрія. Загальний обсяг виробництва сої в світі зростає цю рослину вирощують на близько 6% світових сільськогосподарських земель. Найбільшими країнами - експортерами в 2019-2021 рр. товарної підпозиції 120190 (соєві боби подрібнені або неподрібнені, інші) є Бразилія, Сполучені Штати, Парагвай, Аргентина та Канада. Найбільшими країнами - імпортерами в 2019-2021 роки є Китай, Тайланд, Нідерланди, Японія та Іспанія. Аналізуючи обсяг виробництва соєвих бобів за 2019-2021 роки майже у всіх країнах спостерігається тенденція до збільшення, лідируючі позиції займають Бразилія та США, а от Аргентина з кожним роком зменшує обсяги виробництва. У 2019 році світове споживання соєвих бобів становило 335 мільйонів тонн, а у 2021 році споживання зросло та становило 370 мільйонів тонн. Найбільшими споживачами соєвих бобів є Китай, США та Бразилія. Ціни на соєві боби на світовому ринку значно коливалися протягом 2019-2021 років. У 2019 року ціни склали 335 доларів США за тонну, а вже у 2021 році ціни на соєві боби зросли становили 539 доларів США за тонну, що було максимальним рівнем за останні 8 років.

Україна є одним з найбільших виробників та експортерів сої в світі, тому ринок соєвих бобів в Україні є досить розвиненим. Соєві боби є одним з основних продуктів рослинництва в Україні і мають велике значення як для внутрішнього споживання, так і для експорту. Головними покупцями української сої є країни ЄС, Азії та Північної Африки. Щодо виробництва то за даними Державної служби

статистики України, в 2019 році виробництво сої склало 4 мільйона тонн, що є рекордним показником за останні роки. Щодо запасів соєвих бобів то 2019 році вони склали 2,2 мільйона тонн, а у 2021 році - 2,5 мільйона тонн. Важливо також зазначити ціну соєвих бобів в Україні. За даними Державної служби статистики України, середня ціна на сою у 2019 року становила 11 тис. гривень за тонну, а вже у 2021 році ціна на сою зросла та становила більше як 18 тис. гривень за тонну. Серед найбільших українських виробників соєвих бобів можна відзначити такі як «Кернел», «Нібулон», «Миронівський хлібопродукт», «Астарта-Київ» тощо. Зазначимо про тенденції розвитку ринку соєвих бобів. Однією з основних тенденцій розвитку є збільшення обсягів виробництва та експорту, іншою тенденцією є збільшення кількості зарубіжних інвесторів, які вкладають кошти в аграрний сектор України, зокрема, в вирощування сої. Це сприяє підвищенню якості продукції та впровадженню сучасних технологій. Загалом ринок соєвих бобів є одним з найбільш перспективних та розвинених на аграрному секторі України. Соєві боби займають значні площі землі та є однією з основних культур, яку експортує Україна.

В даній роботі було запропоновано проведення експортної операції соєвих бобів українського походження врожаю 2021 року з турецькою компанією Anadolu Group на умовах СРТ (Стамбул) на загальну суму 1 440 000 дол. США. Згідно зі змістом розробленого Контракту оплата товару здійснюється у два етапи: перший – передплата 50% суми Контракту, не пізніше 7 календарних днів з дати виписки рахунку – проформи, другий – сплата решти вартості товару протягом 7 календарних днів після отримання повідомлення про готовність товару до відвантаження зі складу компанії, але не пізніше дня відвантаження. Щодо транспортування вирішено використати змішаний вид транспорту: перший – з елеватору Ланівці-Інвест до Констанца (Румунія) залізничним видом транспорту, другий – з Констанца (Румунія) до Стамбулу (Туреччина) морським видом транспорту.

Чистий прибуток від експортної операції складає 26 987 391,5 грн. Ефективність складає 2,4, що свідчить про те що витрати на вирощення соєвих

бобів виправдали себе, а рентабельність експортної операції складає 139,7%, що є досить високим показником. Отже, експорт соєвих бобів з України до Туреччини є перспективним та має високий потенціал прибутку.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аграрна Технологічна Компанія. Вирощування зернових та олійних культур URL: <http://atk.com.ua/#about> (дата звернення: 01.03.2023)
2. Гордійчук Дана. Заблоковані порти не вирок, куди Україна перенаправляє експортні потоки і що з цього виходить. Економічна правда URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2022/05/11/686894/> (дата звернення: 15.04.2023)
3. Державна підтримка українського експорту. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.. URL: <http://ukrexport.gov.ua> (дата звернення: 08.04.2023)
4. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 12.04.2023)
5. Довідка по товару УКТЗЕД . URL <https://qdpro.com.ua/uk/goodinfo/1201900000> (дата звернення 25.04.2023)
6. ДСТУ 4964:2008. Соя. Технічні умови URL: <dstu4964-2008.pdf> (дата звернення: 02.05.2023)
7. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Tex> (дата звернення: 12.03.2023)
8. Звіт про управління та фінансову діяльність ТОВ « А.Т.К.» за 2020 рік URL <zvitgrupaatk2020.pdf> (дата звернення: 17.03.2023)
9. Звіт про управління та фінансову діяльність ТОВ « А.Т.К.» за 2021 рік URL zvit-2021-atk218.11-c-podpisju_1.pdf (дата звернення: 17.03.2023)
10. Логістичні витрати на експорт українського зерна. Головний елеваторний сайт країни. URL: <https://elevatorist.com/novosti/15325-logistichni-vitrati-na-eksport-ukrayinskogo-zerna-z-portu-konstantsa-syagayut-160-180-tonni--analitiki> (дата звернення: 14.04.2023)
11. Морські порти Румунії. SeaRates. URL: [Морські порти Romania RO \(searates.com\)](https://searates.com) (дата звернення: 10.04.2023)
12. Огляд ринку Туреччина. Export Promotion Office. URL: oglyad_rinku_turechchina.pdf (дата звернення: 18.04.2023)

13. Офіс з розвитку підприємництва та експорту. URL: <https://export.gov.ua> (дата звернення: 20.03.2023)
14. Офіційний сайт Всесвітньої продовольчої та сільськогосподарської організації ООН. URL: <http://www.fao.org> (дата звернення: 20.04.2023)
15. Соєві боби- ціни, прогнози статистика. Trading Economics. URL <https://tradingeconomics.com/commodity/soybeans> (дата звернення: 02.04.2023)
16. Просоленко Оксана. Як виробництво сої вплине на переробну галузь - «Дунайська Соя». АПК-Інформ. URL: <https://www.apk-inform.com/uk/exclusive/opinion/1517303> (дата звернення: 19.03.2023)
17. Соя – наш світ даних. Our World in Data. URL <https://ourworldindata-org.translate.goog/soy? x tr sl=en& x tr tl=uk& x tr hl=uk& x tr pto=sc> (дата звернення: 14.04.2023)
18. Торгово-Промислова Палата України. URL <https://ucci.org.ua/press-center/ucci-news/ogliad-rinku-turechchina> (дата звернення: 28.03.2023)
19. Турецький інститут стандартів URL: [TSE - Türk Standartları Enstitüsü](https://www.tse.gov.tr) (дата звернення:03.05.2023)
20. Ткачик Станіслав. Логістика воєнного часу : як оптимізувати доставку вантажів через порти Польщі, Румунії. Порти України. URL: <https://ports.ua/logistika-vo%D1%94nogo-chasu-yak-optimizuvati-dostavku-vantazhiv-cherez-porti-polshhi-rumuni%D1%97-ta-bolgari%D1%97-dosvid-logistichno%D1%97-kompani%D1%97> (дата звернення: 02.05.2023)
21. Український ринок зерна сьогодні: продовольча безпека, експорт. FenixAgro. URL: <https://fenix-agro.com/opinion/135> (дата звернення:12.04.2023)
22. Товарообіг між Україною та Туреччиною. Finbalance. URL <https://finbalance.com.ua/news/tovaroobih-mizh-ukranoyu-i-turechchinoyu-v-2021-rotsi-zris-na-522---do-738-mlrd> (дата звернення: 05.04.2023)
23. About the company's activities, values and more. Anadolu Group. URL: <https://www.anadolugrubu-com-tr.translate.goog/GroupCompanies/7/369/agribusiness-energy-and-industry->

[group? x tr sl=tr& x tr tl=uk& x tr hl=uk& x tr pto=sc](#) (дата звернення: 02.05.2023)

24. Trade map. URL: <https://www.trademap.org/> (дата звернення: 02.04.2023)

25. Trade Map – List of importers for the selected product (soya beans, whether or broken). Trade Map- Trade statistics for international business development. URL: https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1||||120190||6|1|1|1|2|1|2|1|1|1 (дата звернення: 08.04.2023).

26. Trade Map – List of exporters for the selected product (soya beans, whether or not broken). Trade Map – Trade statistics for international business development. URL:https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1||||120190||6|1|1|2|1|2|1|1|1 (дата звернення: 08.04.2023).

27. Trade Map – List of importing markets for a product exported by Ukraine. Trade Map – Trade statistics for international business development. URL: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|804|||120190||6|1|1|2|2|1|2|1|1|1 (дата звернення: 20.04.2023).

28. Trade Map - List of supplying markets for a product imported by Ukraine. URL:https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|804|||120190||6|1|1|1|2|1|2|1|1|1 (дата звернення: 20.04.2023).

29. ITC EPM. ITC EPM.
URL:<https://exportpotential.intracen.org/en/markets/gap-chart?whatMarker=k&what=1201&fromMarker=w&exporter=w&importer=j> (дата звернення: 19.04.2023).

30. UNCTAD Statistics. URL: <http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx> (дата звернення: 11.04.2023)

31. World trade Organization. URL: <http://www.wto.org> (дата звернення: 04.04.2023)

32. Youcontrol. URL: https://youcontrol.com.ua/ru/catalog/company_details/00418113/ (дата звернення: 15.03.2023)

ДОДАТКИ

Додаток А.1

Фінансова Звітність ТОВ «А.Т.К.»**Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «А.Т.К.»
за 2019 рік****тис. грн**

Статті балансу	Код	Рік
		2019
АКТИВ		
I. Необоротні активи		
Нематеріальні активи:	1000	61 674
первісна вартість	1001	50 884
накопичена амортизація	1002	(5 106)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	
Основні засоби:	1010	933 891
первісна вартість	1011	697 433
Знос	1012	(72 324)
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капітал інших підприємств	1030	1 544 311
інші фінансові інвестиції	1035	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	
Відстрочені податкові активи	1045	
Інші необоротні активи	1090	15
Усього за розділом I	1095	3 288 208
II. Оборотні активи		
Запаси	1100	900 468
Виробничі запаси	1101	83 985
Незавершене виробництво	1102	61 366
Готова продукція	1103	568 747
Товари	1104	35 972
Поточні біологічні активи	1110	173 399
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	189 403
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		
за виданими авансами	1130	124 824
з бюджетом	1135	20 332
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	79 697
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 016
Витрати майбутніх періодів	1170	578
Інші оборотні активи	1190	
Усього за розділом II	1195	1 342 741
Баланс	1300	4 630 949
Пасив		

I. Власний капітал		
Зареєстрований капітал	1400	21
Капітал у дооцінках	1405	424 368
Додатковий капітал	1410	93 817
Резервний капітал	1415	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 347 710
Неконтрольована частка	1490	(152 316)
Усього за розділом I	1495	1 865 916
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		
Довгострокові кредити банків	1510	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	605 535
Усього за розділом II	1595	605 535
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		
Короткострокові кредити банків	1600	855 535
Поточна кредиторська заборгованість за:	1610	
товари, роботи, послуги	1615	623 767
розрахунками з бюджетом	1620	4 118
розрахунками зі страхування	1625	2 320
розрахунками з оплати праці	1630	6 340
одержаними авансами	1635	78 109
розрахунки з учасниками	1640	46 385
Поточні забезпечення	1660	6 516
Інші поточні зобов'язання	1690	536 448
Усього за розділом III	1695	3 159 498
Баланс	1900	4 630 949

Додаток А.2

Звіт про фінансовий результат ТОВ «А.Т.К» за 2019 рік

тис. грн.

Стаття	Код рядка	Рік
		2019
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 111 018
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	803 705
Валовий прибуток (збиток)	2090 (2095)	315 401
Інші операційні доходи	2120	2 139
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	8 088
Адміністративні витрати	2130	(54 701)
Витрати на збут	2150	(129 690)
Інші операційні витрати	2180	23 597
Фінансові результати від операційної діяльності		

Прибуток	2190	96 299
Збиток	2195	
Доход від участі в капіталі	2200	
Інші фінансові доходи	2220	40 019
Інші доходи	2240	
Фінансові витрати	2250	(51 442)
Втрати від участі в капіталі	2255	(32 015)
Інші витрати	2270	(6 432)
Фінансові результати до оподаткування		
Прибуток	2290	287 915
Збиток	2295	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(234)
Чистий фінансовий результат – прибуток (збиток)		
Прибуток	2350	640 684
Збиток	2355	



Додаток Б.1

**Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «А.Т.К.»
за 2020 рік**

тис. грн

Статті балансу	Код	Рік
		2020
АКТИВ		
I. Необоротні активи		
Нематеріальні активи:	1000	57 764
первісна вартість	1001	50 018
накопичена амортизація	1002	(6 151)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	
Основні засоби:	1010	734 069
первісна вартість	1011	632 779
Знос	1012	(104 017)
Довгострокові фінансові інвестиції:		
які обліковуються за методом участі в капітал інших підприємств	1030	1 666 871
інші фінансові інвестиції	1035	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	
Відстрочені податкові активи	1045	
Інші необоротні активи	1090	15
Усього за розділом I	1095	3 141 516
II. Оборотні активи		
Запаси	1100	1 368 450
Виробничі запаси	1101	69 872
Незавершене виробництво	1102	68 432
Готова продукція	1103	550 744
Товари	1104	38 234
Поточні біологічні активи	1110	179 234
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	174 304
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		
за виданими авансами	1130	115 765
з бюджетом	1135	23 566
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	96 019
Гроші та їх еквіваленти	1165	32 570
Витрати майбутніх періодів	1170	457
Інші оборотні активи	1190	
Усього за розділом II	1195	1 990 365
Баланс	1300	5 131 881
Пасив		
I. Власний капітал		
Зареєстрований капітал	1400	21
Капітал у дооцінках	1405	292 344
Додатковий капітал	1410	78 568
Резервний капітал	1415	

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 214 549
Неконтрольована частка	1490	(154 731)
Усього за розділом I	1495	1 585 482
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		
Довгострокові кредити банків	1510	132 402
Інші довгострокові зобов'язання	1515	647 762
Усього за розділом II	1595	780 164
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		
Короткострокові кредити банків	1600	887 443
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	
товари, роботи, послуги	1615	845 912
розрахунками з бюджетом	1620	4 301
розрахунками зі страхування	1625	3 190
розрахунками з оплати праці	1630	9 684
одержаними авансами	1635	91 765
розрахунки з учасниками	1640	60 389
Поточні забезпечення	1660	5 409
Інші поточні зобов'язання	1690	858 142
Усього за розділом III	1695	2 766 235
Баланс	1900	5 131 881

Додаток Б.2

Звіт про фінансовий результат ТОВ «А.Т.К» за 2020 рік

тис. грн

Стаття	Код рядка	Рік
		2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2 427 872
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1 961 479
Валовий прибуток (збиток)	2090 (2095)	790 370
Інші операційні доходи	2120	4 312
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	323 977
Адміністративні витрати	2130	(58 856)
Витрати на збут	2150	(204 100)
Інші операційні витрати	2180	4 697
Фінансові результати від операційної діяльності		
Прибуток	2190	522 717
Збиток	2195	
Доход від участі в капіталі	2200	
Інші фінансові доходи	2220	45 615
Інші доходи	2240	
Фінансові витрати	2250	(212 628)

Втрати від участі в капіталі	2255	(35 018)
Інші витрати	2270	(4 765)
Фінансові результати до оподаткування		
Прибуток	2290	315 568
Збиток	2295	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(324)
Чистий фінансовий результат – прибуток (збиток)		
Прибуток	2350	765 234
Збиток	2355	



Додаток В.1

**Баланс (Звіт про фінансовий стан) ТОВ «А.Т.К.»
за 2021 рік**

тис. грн

Статті балансу	Код	Рік
		2021
АКТИВ		
I. Необоротні активи		
Нематеріальні активи:	1000	54 891
первісна вартість	1001	49 874
накопичена амортизація	1002	(5 988)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	
Основні засоби:	1010	945 960
первісна вартість	1011	688 307
Знос	1012	(102 811)
Довгострокові фінансові інвестиції:		
які обліковуються за методом участі в капітал інших підприємств	1030	1 594 113
інші фінансові інвестиції	1035	
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	
Відстрочені податкові активи	1045	
Інші необоротні активи	1090	15
Усього за розділом I	1095	3 333 160
II. Оборотні активи		
Запаси	1100	1 385 260
Виробничі запаси	1101	72 685
Незавершене виробництво	1102	60 743
Готова продукція	1103	561 324
Товари	1104	30 786
Поточні біологічні активи	1110	174 897
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	161 904
Дебіторська заборгованість за розрахунками:		
за виданими авансами	1130	109 567
з бюджетом	1135	27 654
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	80 967
Гроші та їх еквіваленти	1165	38 640
Витрати майбутніх періодів	1170	609
Інші оборотні активи	1190	
Усього за розділом II	1195	1 979 498
Баланс	1300	5 312 658
Пасив		
I. Власний капітал		
Зареєстрований капітал	1400	21

Капітал у дооцінках	1405	466 867
Додатковий капітал	1410	53 877
Резервний капітал	1415	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 150 151
Неконтрольована частка	1490	(115 352)
Усього за розділом I	1495	2 670 915
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення		
Довгострокові кредити банків	1510	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	505 926
Усього за розділом II	1595	505 926
III. Поточні зобов'язання і забезпечення		
Короткострокові кредити банків	1600	623 887
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	
товари, роботи, послуги	1615	677 834
розрахунками з бюджетом	1620	6 976
розрахунками зі страхування	1625	2 988
розрахунками з оплати праці	1630	6 478
одержаними авансами	1635	82 543
розрахунки з учасниками	1640	63 765
Поточні забезпечення	1660	6 456
Інші поточні зобов'язання	1690	664 890
Усього за розділом III	1695	2 135 817
Баланс	1900	5 312 658

Додаток В.2

Звіт про фінансовий результат ТОВ «А.Т.К» за 2021 рік

тис. грн

Стаття	Код рядка	Рік
		2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2 753 660
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	2 301 956
Валовий прибуток (збиток)	2090 (2095)	1 305 394
Інші операційні доходи	2120	4 899
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	853 690
Адміністративні витрати	2130	(63 798)
Витрати на збут	2150	(184 166)
Інші операційні витрати	2180	20 513
Фінансові результати від операційної діяльності		
Прибуток	2190	1 036 917
Збиток	2195	
Доход від участі в капіталі	2200	

Додаток Д.1

ДОГОВІР КОМІСІЇ №. 1308183/32

м. Київ

«13» серпня 2018 р

ПрАТ «Печанівський комбінат хлібопродуктів», далі по тексту «Комітент», в особі Голови правління Білика Олександра Сергійовича, який діє на підставі Статуту, з одного боку, і ТОВ «КЛОВ», далі по тексту «Комісіонер» в особі директора Козак Тетяни Григорівни, яка діє на підставі Статуту, з іншого боку (далі по тексту «Сторони», а кожна окремо «Сторона»), уклали цей договір про наступне:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Комітент доручає, а Комісіонер зобов'язується від свого імені та за рахунок Комітента здійснити наступні юридично значимі дії:

- Здійснювати реалізацію на експорт нерезидентам України пшеницю 3-го класу групи «А» українського походження врожаю 2018 року, без пошкоджень, у задовільній якості (далі — продукція), яка належить Комітенту. Кількість, якість, ціна та інші характеристики вказаної продукції вказуються у Специфікації, яка є невід'ємною частиною цього Договору.

Укладати внутрішньо-економічні договори (контракти) купівлі-продажу, оформляти та підписувати інші документи, необхідні для здійснення продажів в інтересах Комітента.

- Інші дії, пов'язані з вищевказаними операціями, необхідні для виконання вказівок Комітента.

2. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ СТОРІН

2.1. Комітент зобов'язується:

2.1.1. Протягом 5-ти календарних днів з моменту підписання цього договору надати Комісіонеру всі необхідні відомості і документи, необхідні для виконання останнім дій, зазначених в предметі даного договору.

2.1.2. Своєчасно надавати Комісіонеру обумовлену в Специфікації продукцію, необхідну йому для виконання зобов'язань за цим договором;

2.1.3. Гарантувати Комісіонерові і покупцеві, що продукція, яка є предметом даного договору, не перебуває під арештом, в заставі, і не є майном третіх осіб (обов'язок захисту від позбавлення майна по суду).

2.1.4. Гарантує якісні показники продукції (здоровий товарний стан продукції, властивий їй запах і колір).

2.1.5. Сплатити Комісіонеру комісійну винагороду, передбачену Специфікацією до цього договору.

2.1.6. Відшкодувати всі підтверджені витрати Комісіонера, зазначені в п.п.

2.2.4. цього Договору.

2.1.7. Здійснювати оплату (нести витрати) пов'язані з доставкою і транспортуванням продукції відповідно до базисних умов поставки, які викладені в п. 4 Специфікації до цього договору.

2.2. Комісіонер зобов'язується:

2.2.1. Самостійно здійснити необхідну комерційно-маркетингову роботу, укладати договори (контракти) з покупцем на поставку продукції, що належить Комітенту, які передбачають проведення розрахунків за експортовану продукцію виключно в іноземній валюті.

2.2.2. Укладати договори (контракти) з покупцями на поставку продукції нерезидентам України на наступних умовах: 1) відхилення в кількості продукції, зазначеної в специфікації, може скласти не більше 1%;

2) мінімальна ціна реалізації повинна відповідати ціні, встановленій в Специфікації до даного договору;

2.2.3. Поставка продукції здійснюється на умовах СРТ - порти Чорного моря (згідно Інкотермс 2010), що встановлюються в Специфікації до цього договору.

2.2.4. Відшкодовувати всі витрати, пов'язані з митним очищенням продукції для експорту (сплата відповідних податків, зборів та інших платежів).

2.2.5. Своєчасно передати Комітенту грошові кошти, отримані в результаті виконання доручення за цим договором.

2.2.6. Своєчасно інформувати Комітента про ймовірні угоди; на вимогу Комітента негайно, в день підписання договору, але в будь-якому випадку не пізніше ніж за один робочий день до моменту здійснення експорту продукції, надавати йому копії договорів (контрактів), підписант Комісіонером, і інших документів, укладених для виконання умов цього договору від імені Комісіонера, але за рахунок і в інтересах Комітента.

2.2.7. Належним чином, відповідно до вимог Наказу Міністерства фінансів України від 30.05.2012 р № 651 «Про затвердження Порядку заповнення митних декларацій на бланку єдиного адміністративного документа» та інших нормативних документів, оформити експортну вантажну митну декларацію, яка підтверджує право власності Комітента на експортовану продукцію.

2.2.8. Не пізніше 10 днів з моменту здійснення експорту продукції і оформлення відповідних вантажних митних декларацій передати їх оригінали Комітенту.

2.2.9. Після закінчення реалізації кожної партії продукції надавати звіт Комітенту у формі погодженій Сторонами

3. ЯКІСТЬ, ОБСЯГ ПОСТАВКИ, УМОВИ І ЦІНА

3.1. Продукція повинна відповідати якісним показникам, які зазначені у Специфікації.

3.2. Поставка продукції здійснюється Комітентом на базисних умовах поставки, які встановлюються в Специфікації до цього договору. Передача продукції на комісію здійснюється за актом. Витрати на доставку і

транспортування продукції на умовах, викладених в Специфікації до даного договору, несе Комітент.

3.3. Ціна продукції, що встановлюється для реалізації третім особам, встановлюється відповідно до базису поставки, і обговорена в Специфікації до цього договору.

4. РОЗРАХУНКИ

4.1. Валютна виручка від продажу продукції надходить на банківський рахунок Комісіонера.

4.2. Після надходження валютної виручки, з рахунку Комісіонера здійснюється обов'язковий продаж валютної виручки в обсязі, передбаченому законодавством України та нормативними актами Національного банку України. Всі вигоди та/або збитки збитки, пов'язані з курсовою різницею на дату оформлення ВМД та дату надходження виручки на рахунок Комісіонера, а також інші вигоди та/або збитки, в т.ч., пов'язані з обов'язковим продажем валютної виручки — належать комісіонеру.

4.3. Розрахунки між Комісіонером та Комітентом за реалізовану продукцію проводяться шляхом безготівкового перерахунку в українській національній валюті відповідно до офіційного курсу НБУ долара США до гривні, який діяв на дату оформлення ВМД. Перерахунок грошових коштів в національній валюті України, отриманих Комісіонером відбувається в термін до 31.12.2018 року.

4.4. Комісійна винагорода і суми, витрачені Комісіонером по виконанню доручення Комітента, відповідно до п.п. 2.2.4. цього Договору, повинні бути виплачені Комісіонеру протягом 10 днів з дня надання Комітенту письмового звіту про виконання доручення та надходження повної суми грошових коштів в національній валюті України на рахунок Комітента в еквіваленті отриманої Комісіонером валютної виручки, виходячи з офіційного курсу НБУ долара США до гривні, що діяв на дату оформлення ВМД.

4.5. Якщо Комітент скасує дане Комісіонерові доручення в цілому або в частині до укладення Комісіонером зовнішньоекономічного контракту і здійснення експорту продукції, Комітент зобов'язаний сплатити Комісіонеру комісійну винагороду за вчинені ним до скасування доручення дії, а також відшкодувати Комісіонеру понесені ним до скасування доручення витрати.

5. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

5.1. Якщо в результаті невиконання, або неналежного виконання будь-якої зі Сторін своїх зобов'язань за цим договором у добросовісної сторони виникнуть збитки, винна сторона зобов'язана відшкодувати їх в повному обсязі.

5.2. Комісіонер відповідно до статті 1016 Цивільного Кодексу України в повному обсязі приймає на себе поруку за виконання третьою особою (покупцем) зобов'язань за експортними договорами і відповідає перед Комітентом за виконання третьою особою угоди, вчиненої ним за рахунок Комітента (делькредере). При цьому Комісіонер зобов'язаний перерахувати Комітенту кошти відповідно до п. 4.2. цього договору.

5.3. Вся відповідальність, пов'язана з нарахуванням контролюючими органами України пені і штрафних санкцій за несвоєчасне надходження валютної виручки відповідно до законодавства України покладається на Комісіонера.

5.4. Комісіонер несе відповідальність перед Комітентом в разі здійснення розрахунків з покупцем - нерезидентом в будь-який інший формі, окрім розрахунків в іноземній валюті, в розмірі суми ПДВ, яку Комітент відповідно до законодавства України буде повинен виключити зі складу податкового кредиту та віднести на валові витрати.

6. Порядок розгляду спорів

6.1. Спори і розбіжності, що виникли між Сторонами в ході виконання договору, вирішуються шляхом переговорів. У разі недосягнення згоди, спір

підлягає розгляду в судовому порядку згідно з чинним законодавством України.

7. ПОРЯДОК ЗДІЙСНЕННЯ ЗВ'ЯЗКУ

7.1. Зв'язок між сторонами здійснюється через відповідальних осіб Комітента і Комісіонер.

7.2. Доручення, повідомлення та інші документи, підписані повноважним на те особа, завірені печаткою і віддані протилежному боці факсом, визнаються сторонами повноцінними юридичними документами.

8. ФОРС-МАЖОР

8.1. У разі виникнення обставин, що перешкоджають повному або частковому виконанню цього договору, а саме: пожеж, стихійних лих, непередбачених обставин, що ведуть до порушення виробничого процесу, воєн, військових дій будь-якого характеру, страйків, блокад, релігійних хвилювань і т.п., час, визначений для виконання зобов'язань за контрактом має бути збільшено на термін дії цих форс-мажорних обставин.

8.2. Якщо форс-мажорні обставини тривають більше одного місяця, сторони мають право розірвати договір без будь-яких юридичних наслідків і без поширення відповідальності на одну з сторін.

8.3. Сторона заявила про настання форс-мажорних обставин, повинна надати довідку торгово-промислової палати, в якій повинні бути вказані характер форс-мажорних обставин і їх тривалість.

9. ОСОБЛИВІ УМОВИ

9.1. Сторони домовилися, що одностороннє розірвання цього договору не допускається, крім випадків, передбачених чинним законодавством.

9.2. У разі дострокового розірвання цього договору сторони зобов'язані виконати свої зобов'язання в обсязі, передбаченому на момент розірвання.

9.3. Комісіонер має статус платника податку на прибуток на загальних підставах, Комітент — має статус платника податку на прибуток на загальних підставах.

10. СТРОК ДІЇ ДОГОВОРУ

10.1. Договір набуває чинності з моменту його підписання і діє до «31» грудня 2018 року, а в частині фінансових розрахунків - до повного їх виконання.

10.2. Договір може бути пролонгований шляхом підписання сторонами відповідної додаткової угоди.

10.3. Договір складений в двох ідентичних примірниках, які мають однакову юридичну силу, по одному для кожної зі сторін.

11. ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ ТА РЕКВІЗИТИ СТОРІН

КОМІТЕНТ

ПрАТ «Печанівський комбінат хлібопродуктів»

Місцезнаходження юридичної особи:

01133, місто Київ, вулиця Свєгена Коновальця, 27

п/р 260040266401 в ПАТ «Банк «Z»»,

м. Київ МФО 380645

п/р 26002455029465 в ПАТ «ОТП Банк» м. Київ,

МФО 300528

Код ЄДРПОУ 30297883

ПН 302978806069

e-mail: zerno221@rambler.ru

Платник податку на прибуток на загальних підставах

КОМІСІОНЕР

ТОВ «КЛОВ»

Місцезнаходження юридичної особи:

01133, Україна, м Київ, вул. Кутузова, 18/7, оф. 505

р / с 26006500128989 (мульти) в ПАТ «КРЕДІ

АГРІКОЛЬ БАНК", м.Київ, МФО 300614

р / с 260030131601 в ПАТ «БАНК 3/4»,

г. Київ, МФО 380645

р / с 26004001306563 в АТ «ОТП БАНК»,

г. Київ, МФО 300528

код ЄДРПОУ 31111564

ПН 311115626107, Свідоцтво. 100062948

E-mail: tkozak@klov.com.ua

Платника податку на прибуток на загальних

підставах

Голова правління

Білик О.С.

м.п.



Директор

Козак Т.Г.

Додаток Д.2

СПЕЦИФІКАЦІЯ

м. Київ

«13» серпня 2018 р

КОМІТЕНТ: ПрАТ «Печанівський комбінат хлібопродуктів» в особі Голови правління Білика О.С., який діє на підставі Статуту, з одного боку, і

КОМІСІОНЕР: ТОВ «КЛОВ» в особі Директора Козак Т.Г., що діє на підставі Статуту, з іншого боку, (далі - Сторони, а кожна окремо - Сторона) уклали цю Специфікацію до Договору комісії № 130818/К/32 від «13» серпня 2018 року про таке:

1. Комітент доручає Комісіонеру продати **пшеницю 3-го класу групи «А» українського походження врожаю 2018 року** (далі - продукція) на експорт по наступному цінами:

№ Пп	Найменування	Од. Виміру	Кількість	Ціна за од., в доларах США	Сума в доларах США
1	Пшениця 3-го класу, врожаю 2018 року	т	3031,500	201,00	609331,50
Всього:					

На комісію передається продукція на загальну суму 609331,50 доларів США (шістсот дев'ять тисяч триста тридцять один доллар США 50 центів) ± 1 %. У зв'язку з тим, що вказаний товар підлягає поставці на експорт з розрахунками в іноземній валюті, ПДВ нараховується за нульовою ставкою.

Загальна кількість продукції по даній специфікації становить 3031,500 метричних тон ± 1 %.

2. Продукція повинна мати наступні мінімальні показники якості:

- Натурна вага мін. 750 г/л
- Вологість макс. 14,0%
- Протеїн мін. 11,5%
- Клейковина мін 18%
- ИДК макс 95ед

- зерна, пошкоджені клопом-черепашкою макс 2%
- Сміттєва домішка макс. 2%
- Зернова домішка макс. 8%
- (вкл. кількість пророщих зерен макс 3%)
- Число падіння мін 230 сек.

Продукція зі ступенем зараженості комахами вище першого ступені - не допускається. Всі інші показники згідно ДСТУ 3768: 2010 для 3 класу групи «А».

3. Продукція повинна бути в здоровому вигляді, без самозигрівання і теплового пошкодження під час сушіння. Продукція повинна мати нормальний запах (без затхлого, солодового, пліснявого та інших сторонніх запахів), нормальний колір, не допускається радіоактивність.
4. Комітент доручає Комісіонеру продати продукцію на умовах: СРТ - ДП «Одеський морський торговельний порт», ТОВ «Бруклін-Київ» (згідно Інкотермс-2010).
5. За послуги, надані за цим договором, Комітент сплачує Комісіонеру винагороду в розмірі 30,00 грн. (тридцять гривень 00 коп.) За кожен реалізований тону товару, зафіксовану в звіті комісіонера.
6. Ця Специфікація є невід'ємною частиною Договору комісії' № 130818/К/32 від «13» серпня 2018 р.

КОМПІТЕНТ

ПрАТ «Печанівський комбінат хлібопродуктів»
 Місцезнаходження юридичної особи:
 01133, місто Київ, вулиця Євгена Коновальця, 27
 п/р 260040266401 в ПАТ «Банк 3/4»,
 м. Київ МФО 80645
 п/р 26002455029465 в ПАТ «ОТП Банку» м. Київ,
 МФО 300528
 Код ЄДРПОУ 3029788
 ПІН 302978806069
 e-mail: zemo221@arambler.ru
 Платник податку на прибуток на загальних підставах

**КОМІСІОНЕР**

ТОВ «КЛОВ»

Місцезнаходження юридичної особи:
 01133, Україна, м Київ, вул. Кутузова, 18/7, оф. 505
 р/с 26006500128989 (мульт) в ПАТ «КРЕДІ
 АГРИКОЛЬ БАНК», м. Київ, МФО 300614
 р/с 260030131601 в ПАТ «БАНК 3/4»,
 г. Київ, МФО 380645
 р/с 26004001306563 в АТ «ОТП БАНК»,
 г. Київ, МФО 300528
 код ЄДРПОУ 3111564
 ПІН.3.3-1115626107, Свідоцтво. 100062948
 e-mail: tkozak@klov.com.ua

Платника податку на прибуток загальних
 підставах
 Директор



Додаток Д.3

АКТ

ПРИЙОМУ-ПЕРЕДАЧІ ПРОДУКЦІЇ № 1
 до Договору Комісії № 130818 /К/32 від «13» серпня 2018 р

м. Подільськ, Одеської області

«18»серпня 2018

Ми, що нижче підписалися: представник Комісіонера ТОВ «КЛОВ» директор Козак Т.Г., та представник Комітента **ПрАТ «ПЕЧАНІВСЬКИЙ КОМБІНАТ ХЛІБОПРОДУКТІВ»** голова правління Білик О.С., склали цей акт про те, що Комітент передав, а Комісіонер прийняв Продукцію у відповідності до Специфікації до Договору комісії №130818/К/32 від 13,08.2018р., а саме:

№	Найменування	Од. виміру	Кількість	Ціна за од., в доларах США	Сума в доларах США
1	Пшениця 3-го класу, Врожаю 2018	т	1476,250	201,00	296726,25
<i>Всього:</i>					

У зв'язку з тим, що вказана Продукція підлягає поставці на експорт у розрахунку в іноземній валюті, ПДВ (податок на додану вартість) нараховується по нульовій ставці.

СРТ - ДП «Одеський морський торговельний порт», ТОВ «Бруклін-Київ» (згідно Інкотермс-2010).

КОМІТЕНТ

ПрАТ «Печанівський комбінат хлібопродуктів»
 Місцезнаходження юридичної особи:
 01133, місто Київ, вулиця Євгена Коновальця, 27
 п/р 260040266401 в ПАТ «Банк 3/4», м. Київ, МФО 380645
 п/р 26002455029465 в ПАТ «ОТП Банк» м. Київ, МФО 300528
 Код ЄДРПОУ 30297883
 ПІН 302978806069
 e-mail: zerno22@rambler.ru
 Платник податку на прибуток на загальних підставах

Голова правління
 Білик О.С.
 м.м.



КОМІСІОНЕР ТОВ «КЛОВ»

Місцезнаходження юридичної особи:
 01133, Україна, м Київ, вул. Кутузова, 18/7, оф. 505
 р / с 26006500128989 (МУДЛ) в ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК», м. Київ, МФО300614
 р / с 260030131601 в ПАТ «БАНК 3/4», м. Київ, МФО 380645
 р / с 26004001306563 в АТ «ОТП БАНК», м. Київ, МФО 300528
 код ЄДРПОУ 31111564
 ПІН 311115626107, Свідоцтво. 100062948
 E-mail: tkozak@klov.com.ua
 Платника податку на прибуток на загальних підставах

Директор



Додаток Д.4

АКТ

ПРИЙОМУ-ПЕРЕДАЧІ ПРОДУКЦІЇ № 2

до Договору Комісії №130818 /К/32 від «13» серпня 2018 р

м. Подільськ
 Одеської області

«20» серпня 2018 року

Ми, що нижче підписалися: представник Комісійера ТОВ «КЛОВ» директор Козак Т.Г. та представник Комітента ПрАТ «ПЕЧАНІВСЬКИЙ КОМБІНАТ ХЛІБОПРОДУКТІВ» голова правління Білик О.С., склали цей акт про те, що Комітент передав, а Комісіонер прийняв Продукцію у відповідності до Специфікації до Договору комісії №130818/К/32 від 13.08.2018р., а саме:

№	Найменування	Од. виміру	Кількість	Ціна за од., в доларах США	Сума в доларах США
1	Пшениця 3-го ласу, врожаю 2018 року	т	914,950	201,00	183904,95
<i>Всього.</i>					

У зв'язку з тим, що вказана Продукція підлягає поставці на експорт у розрахунку в іноземній валюті, ПДВ (податок на додану вартість) нараховується по нулевій ставці.

СРТ - ДП «Одеський морський торговельний порт», ТОВ «Бруклін-Київ» (згідно Інкотермс-2010).

КОМІТЕНТ

ПрАТ «Печанівський комбінат
хлібопродуктів»
Місцезнаходження юридичної особи:
01133, місто Київ, вулиця Євгена
Коновальця, 27
п/р 260040266401 в ПАТ «Банк 3/4»,
м. Київ МФО 380645
п/р 26002455029465 в ПАТ «ОТП Банк» м.
Київ, МФО 300528
Код ЄДРПОУ 30297883
ПІН 302978806069
e-mail: zerno221@rambler.ru
Платник податку на прибуток на загальних
підставах

Голова правління

Білик О.С.
м.п.



**КОМІСІОНЕР
ТОВ «КЛОВ»**

Місцезнаходження юридичної особи:
01133, Україна, м Київ, вул. Кутузова, 18/7,
оф. 505
р / с 26006500128989 (мульти) в ПАТ
«КРЕДІ АГРИКОЛЬ БАНК», м.Київ, МФО
300614
р / с 260030131601 в ПАТ «БАНК 3/4»,
м. Київ, МФО 380645
р / с 26004001306563 в АТ «ОТП БАНК»,
м. Київ, МФО 300528
код ЄДРПОУ 31111564
ПІН 311115626107, Свідоцтво. 100062948
E-mail: tkozak@klov.com.ua
Платника податку на прибуток на загальних
підставах

Директор

Козак Т.Г.
м.п.



Додаток Д.5

АКТ

ПРИЙОМУ-ПЕРЕДАЧІ ПРОДУКЦІЇ № 3
до Договору Комісії №130818 /К/32 від «13» серпня 2018 р

м. Подільськ
Одеської області

«20» серпня 2018 року

Ми, що нижче підписалися: представник Комісійонера ТОВ «КЛОВ» директор Козак Т.Г., та представник Комітента ПрАТ «ПЕЧАНІВСЬКИЙ КОМБІНАТ ХЛІБОПРОДУКТІВ» голова правління Білик О.С., склали цей акт про те, що Комітент передав, а Комісійонер прийняв Продукцію у відповідності до Специфікації до Договору комісії №130818/К/32 від 13.08.2018р., а саме:

№	Найменування	Од. Вимір у	Кількість	Ціна за од., в доларах США	Сума в доларах США
1	Пшениця 3-го класу, врожаю 2018 року	т	632,100	201,00	127052,10
<i>Всього:</i>					

У зв'язку з тим, що вказана Продукція підлягає поставці на експорт у розрахунку в іноземній валюті, ПДВ (податок на додану вартість) нараховується по нульовій ставці.

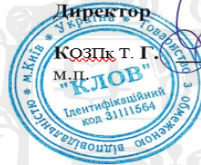
СРТ - ДП «Одеський морський торговельний порт», ТОВ «Бруклін-Київ» (згідно Інкотермс-2010).

КОМІТЕНТ
ПрАТ «Печанівський комбінат
хлібопродуктів»
 Місцезнаходження юридичної особи:
 01133, місто Київ, вулиця Євгена
 Коновальця, 27
 п/р 260040266401 в ПАТ «БАНК 3/4»,
 м. Київ МФО 380645
 п/р 26002455029465 в ПАТ «ОТП Банк» м.
 Київ, МФО 300528
 Код ЄДРПОУ 30297883
 ПІН 302978806069
 e-mail: zemo221Arambler.ru
 Платник податку на прибуток на загальних
 підставах



КОМІСІОНЕР
ТОВ «КЛОВ»

Місцезнаходження юридичної особи:
 01133, Україна, м Київ, вул. Кутузова, 18/7,
 оф. 505
 р / с 26006500128989 (МУЛЬТ.) в ПАТ
 «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК», м.Київ, МФО
 300614
 р / с 260030131601 в ПАТ «БАНК 3/4»,
 м. Київ, МФО 380645
 р / с 26004001306563 в АТ «ОТП БАНК»,
 м. Київ, МФО 300528
 код ЄДРПОУ 31111564
 ПІН 311115626107, Свідоцтво. 100062948
 E-mail: tkozak@klov.com.ua
 Платник податку на прибуток на загальних
 підставах



Додаток Д.6

ЗВІТ КОМІСІОНЕРА № 1

на виконання Договору комісії №130818/IX/32 від 13.08.2018 року

м. Київ

«12» вересня 2018 року

ТОВ «КЛОВ», далі по тексту «Комісіонер» в особі директора Козак Тетяни Григорівни, яка діє на підставі Статуту, надало даний звіт **ПрАТ «Печанівський комбінат хлібопродуктів»** в особі Голови правління Білика О.С, далі по тексту «Комітент» про наступне:

На виконання умов Договору комісії № 130818/К/32 від 13.08.2018 р. Комісіонер уклав від свого імені, але за рахунок Комітента, контракт № P07848 від 13.08.2018 р. по реалізації нерезиденту **“LOUIS DREYFUS COMPANY SUISSE SA”** пшеницю 3го класу групи «А» («Товар») українського походження врожаю 2018 року, насипом.

Комісіонер 12.09.2018 року реалізував на експорт продукцію Комітента, зазначену в Специфікації до Договору комісії № 130818/К/32 від 13.08.2018 року (далі — договір комісії), на загальну суму 607683,30 доларів США.

№ ІП	Найменування	Од. вим.	Кількість	Ціна за один. в доларах США	Сума в доларах США
1	Пшениця 3 класу, насипом, врожаю 2018	Т	3023,300	201,00	607683,30

Всього:

607683,30

Загальна ціна реалізованої даної партії Товару в національній валюті України (гривнях), виходячи з курсу долар США до гривні, встановленого НБУ на день реалізації продукції на експорт, складає:
курс НБУ на 12.09.2018 року склав: 1 долар США — 28,09561400 грн.;
загальна ціна реалізованої партії товару в національній валюті України — 17 073 235,43грн. Умови поставки:
СРТ - ДП «Одеський морський торговельний порт», ТОВ «Бруклін-Київ» (згідно Інкотермс-2010).

У зв'язку з тим, що вказаний Товар підлягає поставці на експорт шляхом здійснення розрахунків в іноземній валюті, ПДВ нараховується по нульовій ставці.

Поставлена продукція відповідає показникам якості, зазначених у Специфікації до Договору комісії № 130818/К/32 від 13.08.2018 року.

За умовами договору, після отримання валютної виручки на поточний рахунок Комісіонера, Комітенту здійснюється перерахування коштів у національній валюті України - гривні, виходячи із офіційного курсу НБУ долара США до гривні на дату зарахування грошових коштів на поточний рахунок.

Комісійна винагорода по даній реалізованій партії товару відповідно до п. 4.4. договору комісії складає: 3023,300 тон 30 грн./т = 90699,00 грн. в т. ч. ПДВ.

Сторони не мають взаємних претензій один до одного.

Звіт здав:

Комісіонер:

ТОВ «КЛОВ»
 Місцезнаходження юридичної особи:
 01133, Україна, м Київ, вул. Генерала Адамцова,
 18/7, оф. 505
 п/р 26006500128989 (мульти) в ПАТ «КРЕДІ
 АГРИКОЛЬ БАНК», м.Київ, МФО 300614
 п/р 260030131601 в ПАТ «БАНК 3/4»,
 м. Київ, МФО 380645
 п/р 26004001306563 в АТ «ОТП БАНК»,
 м. Київ, МФО 300528
 код ЄДРПОУ 31111564
 ПІН 311115626107, Свідоцтво N- 100062948
 E-mail: tkozak@klov.com.ua
 Платника податку на прибуток на загальних
 підставах

Директор
 Розак Т.Г.



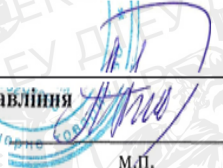
М.П.

Звіт прийняв:

Комітент:

ПрАТ «Печанівський комбінат хлібопродуктів»
 Місцезнаходження юридичної особи:
 01133, місто Київ, вулиця Євгена Коновальця, 27
 п/р 260040266401 в ПАТ «Банк 3/4»,
 м. Київ МФО 380645
 п/р 26002455029465 в ПАТ «ОТП Банк» м. Київ, МФО
 300528
 Код ЄДРПОУ 30297883
 ПІН 302978806069
 e-mail: zerno221@rambler.ru
 Платник податку на прибуток на загальних підставах

Голова правління
 Білик О.С.



М.П.

Додаток Д.7

АКТ № ОУ-0000075
здачі-прийняття робіт (надання послуг)

м. Київ

12 Вересня 2018 р.

Ми, представники Замовника ПрАТ "Печанівський комбінат хлібопродуктів" Білик О.С., з одного боку, та представник Виконавця ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КЛОВ", з іншого боку, склали цей акт про те, що Виконавцем були проведені такі роботи (надані такі послуги) по договору № 130818/К/32 від 13.08.18:

- комісійна винагорода 3023.3 т 75 582,50 грн (сума без ПДВ)

Загальна вартість робіт (послуг) без ПДВ 75 582,50 грн (Сімдесят п'ять тисяч п'ятсот вісімдесят дві гривні 50 копійок)

ПДВ 20% - 15 116,50 грн

Загальна вартість робіт (послуг) з ПДВ 90 699,00 грн (Дев'яносто тисяч шістьсот дев'яносто дев'ять гривень 00 копійок)

Сторони претензій одна до одної не мають.

Місце складання: Київ

Від Виконавця*



Від Замовника*

голова правління Білик О.С.

12 Вересня 2018 р.

ПрАТ "Печанівський комбінат хлібопродуктів"

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "КЛОВ"

СДРПОУ 31111564 тел 0444903061

Р/р 260030131601 в ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ

ТОВАРИСТВО "БАНК 3/4" МФО 380645

ІПН 311115626107, номер свідоцтва 100062948

Є платником податку на прибуток на загальних

ЄДРПОУ 30297883 тел

ІПН 302978806069, номер свідоцтва 200059618

Адреса 01133, м. Київ, вул. Щорса, буд. 27

Розроблений контракт

КОНТРАКТ № 2102

м. Київ, 10.06.2023

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ « Аграрна

технологічна компанія » іменована надалі «Продавець», в особі Директора Андрієвського Станіслава Константиновича, який діє на підставі Статуту, з одного боку, і

«**Anadolu Group**», іменоване надалі «Покупець», в особі Директора Толга Сариташ, діючого на підставі Статуту, з іншого боку, уклали цей Контракт про таке:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ

1.1. Продавець продає, а Покупець купує на умовах СРТ Стамбул, Туреччина (ІНКОТЕРМС-2020) соєві боби українського походження врожаю 2021 року (надалі іменованій "Товар") відповідно до кількості, асортименту і цін, вказаних в цьому Контракті.

1.2 Цей товар призначений для подальшого перепродажу.

2. СУМА КОНТРАКТУ ТА УМОВИ ОПЛАТИ

2.1. Загальна сума Контракту становить **один мільйон чотириста сорок тисяч доларів** (1 440 000, 00 USD).

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

CONTRACT № 345-651

Kyiv, 10.06.2023

Limited liability company «Agrarian Technology Company », hereinafter

referred to as «Seller» represented by Director Andrievsky Stanislav Konstantinovich, acting under authorities derived from the Articles of Association, on the one hand, and

«**Anadolu Group**», hereinafter referred to as the "Buyer", represented by Director Tolga Saritash, acting under authorities derived from the Articles of Association, on the other hand, have signed this Contract to the effect that:

1.SUBJECT OF THE CONTRACT

1.1. Seller shall sell, and the Buyer shall buy on the terms CPT, Istanbul, Turkey (INCOTERMS 2020), soybeans of Ukrainian origin harvested in 2021 (hereinafter referred to as "Goods") in accordance with the quantity, range and prices listed in this Contract.

1.2. These Goods are intended for further resale.

2.CONTRACT VALUE AND PAYMENT PROCEDURE

2.1. Total Contract Value is **one million four hundred and forty thousand dollars** (1 440 000, 00 USD).

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

2.3. Оплата Товару за цим Договором здійснюється Покупцем шляхом перерахування грошових коштів на банківський рахунок в наступному порядку:

перший – передплата 50% суми Контракту, не пізніше 7 календарних днів з дати виписки рахунку – проформи;

другий – сплата решти вартості товару протягом 7 календарних днів після отримання повідомлення про готовність товару до відвантаження зі складу компанії, але не пізніше дня відвантаження.

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

2.5. Датою оплати Товару є дата надходження грошових коштів від Покупця на банківський рахунок Продавця.

3. КІЛЬКІСТЬ ТА УМОВИ ПОСТАВКИ ТОВАРУ

3.1. Поставка товару в обсязі 3000 (три тисячі) тонн повинна бути здійснена не пізніше 7 (семи) днів з моменту перерахування покупцем коштів згідно п. 2.3. цього контракту.

3.2. Товари поставляються на умовах СРТ, Стамбул Туреччина (ІНКОТЕРМС-2020).

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

3.4. Продавець зобов'язується поставити разом з Товаром повний комплект документації англійською мовою, необхідної для реалізації Товару на території Туреччини.

2.3. Payment for the Goods under this Agreement shall be made by the Buyer by transferring funds to a bank account in the following order:

first - prepayment of 50% of the Contract amount, no later than 7 calendar days from the date of issue of the invoice - proforma;

the second - payment of the remaining value of the goods within 7 calendar days after receiving notification of the readiness of the goods for shipment from the company's warehouse, but not later than the day of shipment.

2.4. All bank charges associated with making payments Buyer.

2.5. The payment date is the date when the money costs from the Buyer arrive at the Seller's bank account.

3.GOODS QUANTITY AND DELIVERY TERMS

3.1. Delivery of the goods in the amount of 3000 (three thousand) should be carried out not later than 7 (seven) days from the moment of transfer by the Buyer of payment agrees item 2.3 of the present contract. Partial deliveries and replenishment deliveries are allowed.

3.2. The Goods are delivered on the terms CPT, Istanbul Turkey (INCOTERMS 2020).

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

3.4. The Seller undertakes to deliver together with the Goods a complete set of documentation in English necessary for the sale of the Goods in Turkey.

3.5. Together with the Goods the Buyer will receive:

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

3.5. Комплект нижченаведених документів поставляється разом з товаром:

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

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

3.5.3. - транспортні накладні- коносамент (Bill of Lading), залізничний вантажний транспорт (СМГС) - 3 прим .;

3.5.4 – сертифікат про походження товару

3.5.5 – фітосанітарний сертифікат

3.5.6 – сертифікат, підтверджуючий якість продукції

3.6. Ризики переходить від Продавця до Покупця відповідно до умов поставки СРТ Стамбул, Туреччина (ІНКОТЕРМС-2020).

4. УМОВИ ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ

4.1. Представник Покупця отримує Товари за адресою: Fatih Sultan Mehmet , Стамбул , Туреччина

4.2. Товар вважається зданим Продавцем і прийнятим Покупцем:

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

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

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

3.5.3. Bill of Lading, rail freight transport (SMGS) - 3 copies ;

3.5.4 – certificate of product origin

3.5.5 – phytosanitary certificate

3.5.6 – certificate confirming product quality

3.6. All risks shall pass from the Seller to the Buyer in full correspondence with the delivery terms CPT, Istanbul Turkey (INCOTERMS 2020).

4.ACCEPTANCE OF THE GOODS

4.1. Representative of the Buyer shall receive the Goods at the address: Fatih Sultan Mehmet, Istanbul, Turkey

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

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

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

5.PACKAGING AND MARKING

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

5.2. The Goods must be marked in English and Ukrainian in the way allowing identification of the Goods.

5. УПАКОВКА І МАРКУВАННЯ

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

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

6. ЯКІСТЬ ТОВАРУ ТА ГАРАНТІЇ

6.1. Якість Товару повинна відповідати чинним стандартам країни.

6.2. Термін придатності складає 12 (дванадцять) місяців з дати поставки Товару Покупцю.

7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

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

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

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

7.2. При здійсненні своєї комерційної діяльності Покупець і Продавець зобов'язується не вживати будь-які дії корупційного характеру (хабарі, незаконне вплив на державні та

6. QUALITY OF THE GOODS AND THE GUARANTEES

6.1. Quality and completeness of the goods shall conform to the applicable standards in the Seller's country.

6.2. Guarantee period shall be 12 (twelve) months from the delivery of the Goods to the Buyer.

7. LIABILITY OF THE PARTIES

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

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

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

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

8. FORCE-MAJEURE

8.1. The Parties shall be released from responsibility for their failures and / or improper fulfillment of the obligations hereunder, and the

муніципальні органи, посадових особи установ, підприємств, організацій і т.д.).
Порушення зобов'язань за цим параграфом Контракту однією із Сторін є істотним порушенням договору і дає право стороні що дотримується зобов'язання по даному пункту не відшкодовувати збитки передбачені п. 7.1 цього Контракту, стороні що порушила зобов'язання цього пункту.

8. ФОРС-МАЖОР

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

8.2. При настанні або припиненні форс-мажорних обставин для однієї із Сторін, остання зобов'язана негайно інформувати про це іншу Сторону в письмовому вигляді. Не повідомлення або несвоєчасне повідомлення про форс-мажорні обставини позбавляє відповідну Сторону права посилається на них в майбутньому.

9. ІНШІ УМОВИ

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

9.2. У разі розбіжності окремих положень цього Контракту з чинним законодавством України протягом

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

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

9. MISCELLANEOUS

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

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

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

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

терміну його дії він збереже свою силу в цілому, а сторони будуть прагнути знайти рішення, що найбільш повно за змістом і економічно відповідає цим положенням.

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

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

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

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

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

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

final and binding to the Parties and may not be appealed.

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

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

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

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

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

10. TERM OF THE CONTRACT

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

10.2. In the event of early termination of this Contract, the Party, which initiated the termination, shall not less than 30 working days prior to termination of this Contract notify in writing the other Party and not less than 15 working days prior to its termination shall

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

10. ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ

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

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

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

11. Юридичні адреси СТОРОН

ПРОДАВЕЦЬ

ТОВ «Аграрна технологічна компанія»

Україна,

01001 Київ,

вул. Десятинна 4/6

indemnify all losses to the other Party in accordance with clause 7.1 herein.

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

11. REGISTERED ADDRESSES OF THE PARTIES

SELLER

LLC «Agrarian Technology Company»

Ukraine,

01001 Kyiv,

4/6 Desyatynna str.

Seller's BANK

Represented by the person _____

seal

BUYER

«Anadolu Group»,

Turkey

Istanbul

Fatih Sultan Mehmet

Buyer's BANK

Director _____

seal

Розроблена специфікація до запропонованого контракту

Специфікація до контракту №2102 від 10.06.2023 року

Продавець продає *соєві боби українського походження врожаєм 2021 року* (далі - продукція) по такій ціні:

№	Найменування	Од. Виміру	Кількість	Ціна за од. в доларах США	Сума в доларах США
1	Соєві боби, врожаєм 2021 року	т	3000	480,00	1 440 000 ,00
Всього:					

Загальна кількість продукції по даній специфікації становить 3000 метричних тон $\pm 1\%$.

1. Продукція повинна мати наступні показники якості:

- Вологість не більше ніж 12,0
- Масова частка білка, в перерахунку на суху речовину не менше ніж 35.0%
- Масова частка олії, в перерахунку на суху речовину не менше ніж 12.0%
- Сміттєва й олійна домішки (разом) не більше ніж 10.0%
- Сміттєва домішка 3.0
- В олійній домішці:
- морозобійне насіння сої 5.0
- насіння соняшнику 2.0
- насіння рицини не дозволено

2. Продукція зі зараженістю шкідниками не дозволено, крім зараженості кліщем не вище першого ступені. Всі інші показники згідно ДСТУ 4964: 2008 для соєвих бобів .

3. Продукція повинна бути в здоровому вигляді, без самозігрівання і теплового пошкодження під час сушіння, мати форму, колір та запах властиві нормальному насінню сої (без затхлого, солодового, пліснявого та інших сторонніх запахів).

4. На умовах поставки : СРТ Стамбул (згідно Інкотермс-2020).

5. Ця Специфікація є невід'ємною частиною Контракту № 2102 від «10» червня 2023 р.

Додаток Е.3

Specification to the contract №2102 dated 10.06.2023

The seller sells soybeans of Ukrainian origin harvested in 2021 (hereinafter referred to as the products) at the following price:

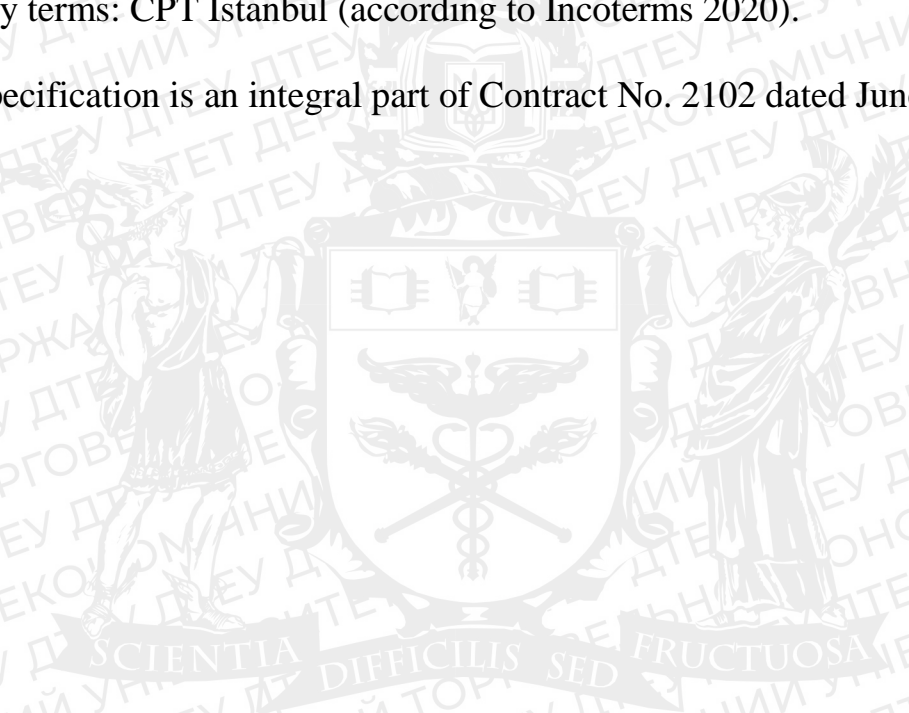
№	Name	Univ. Measur ement	Quantity.	Price per unit., in US dollars	Amount in US dollars
1	Soybeans, harvest in 2021	т	3000	480,00	1 440 000 ,00
Total:					

The total production quantity for this specification is 3000 metric tons \pm 1%

1. The products must have the following quality indicators:

- Moisture content not more than 12.0
- Mass fraction of protein, in terms of dry matter is not less than 35.0%.
- Mass fraction of oil, in not less than 12.0% in terms of dry matter
- Trash and oil impurities (total) not more than 10.0%
- Trash impurities 3.0
- In oil impurities:
 - frost-resistant soybean seeds 5.0
 - sunflower seeds 2.0
 - castor oil seeds are not allowed

2. Products with pest infestation are not allowed, except for mite infestation not higher than the first degree. All other indicators are in accordance with DSTU 4964: 2008 for soybeans.
3. The products must be in good condition, without self-heating and heat damage during drying, have the shape, color and smell typical of normal soybean seeds (no musty, malt, moldy or other foreign odors).
4. Delivery terms: CPT Istanbul (according to Incoterms 2020).
5. This Specification is an integral part of Contract No. 2102 dated June 10, 2023.



Довідка по товару

Назва	Значення
Найменування товару	Соеві боби українського походження врожаю 2021 року, насипом
Код УКТЗЕД	1201 90 00 00
Країна імпортер	Туреччина
Умови поставки	СРТ Стамбул
Кількість товару, тонн	3 000
Собівартість за тонну товару, грн	2 333 грн
Курс НБУ на дату інвойса грн./дол.	36,5686
Експорт	<p>Вільна торгівля (експорт):</p> <p>Преференція по миту: "410" – країни СНД</p> <p>Преференція по миту: "401" – Республіка Грузія</p> <p>Преференція по миту: "402" – Республіка Македонія</p> <p>Преференція по миту: "404" – країни ГУАМ</p> <p>Фітодокументи</p> <p>Код документу «0851» - фітосанітарний сертифікат (Phytosanitary certificate)</p>
Імпорт	<p>Ввізне мито:</p> <p>Повна ставка – 0%, пільгова ставка – 0%, діє з 01.01.2023</p> <p>Преференція по миту «403» - ЄАВТ</p> <p>Ставка 0%, діє 01.01.2023</p> <p>Преференція по миту «410» - країни ЄС</p> <p>Ставка 0%, діє з 01.01.2023 до 31.12.2023</p> <p>Преференція по миту «420» - Канада</p> <p>Ставка 0%, діє з 01.01.2023 до 31.12.2023</p> <p>Преференція по миту «422» - Ізраїль</p> <p>Ставка 0%, діє з 01.01.2023 до 31.12.2023</p> <p>Преференція по миту «424» - Британія</p> <p>Ставка 0%, діє з 01.01.2023 до 31.12.2023</p> <p>ПДВ – 14%, діє з 01.03.2021</p> <p>Сільськогосподарська продукція, крім операцій з ввезення на митну територію України товарів, визначених у пункті 197.18 статті 197</p>

Податкового Кодексу України, за умов визначених ЗУ 115- IX від 17.12.2020 р.

Вільна торгівля (імпорт):

Преференція по миту: «400» - країни СНД

Преференція по миту: «401» - Республіка Грузія

Преференція по миту: «402» - Республіка Македонія

Фітодокументи

Код документу «0851» - фітосанітарний сертифікат
діє з 01.02.2020 року

Харчові продукти, корми, побічні продукти тварин

Код документу «5509», діє з 18.11.2018 року

Фітосанітарний контроль (рослини)

Коди документів:

«0851» - фітосанітарний сертифікат

«5509» - інформація про позитивні результати проведення заходів офіційного контролю з використанням механізму «єдиного вікна»

Фітосанітарні заходи в умовах воєнного часу
діє з 03.04.2022 року

Заборона ввезення при захворюваннях
діє з 07.09.2018 року

З країн:

Бенін, Білорусь, Вірменія, Гана, Грузія, Естонія, Замбія, Італійська Республіка, Кенія, Китайська Народна Республіка, Кот-д'Івуар, Латвійська Республіка, Молдова, Намібія, Нігерія, Південна Африка, Польща, Португалія, Республіка Чад, російської федерації, Румунія, Угорщина, Чеська Республіка, Болгарія

Заборона ввезення

Діє з 12.04.2022

Заборона ввезення товарів з російської федерації

Транзит	<p>Єдиний збір в пунктах пропуску діє з 01.01.2008</p> <p>Фітодокументи Код документу «0851» - фітосанітарний сертифікат діє з 01.02.2020</p> <p>Продукція з ГМО Коди документів: «5140» - витяг або посвідчення або реєстраційний номер з державного реєстру генетично модифікованих організмів або продукції, виробленої із застосуванням ГМО; або «5139»- дозвіл на ввезення продукції, отриманої з використанням ГМО, призначеної для науково-дослідних цілей; або «5138» -дозвіл на транзитне переміщення незареєстрованих в Україні ГМО; Або «5141» - заява декларанта або уповноваженої ним особи, у вигляді внесення коду до митної декларації, про те, що товари не є генетично модифікованим організмом або продукцією, виробленою зі застосуванням ГМО.</p>

Розроблена митна декларація

ЗАТВЕРДЖЕНО

постановою Кабінету Міністрів України від 21 травня 2012 р. № 450

Форма митної декларації на бланку єдиного адміністративного документа МД-2

Лицьовий бік

1 6		2 Відправник/Експортер № UA0013456785		1 ДЕКЛАРАЦІЯ		A МИТНИЙ ОРГАН ВІДПРАВЛЕННЯ/ЕКСПОРТУ/ПРИЗНАЧЕННЯ		
Примірник для країни відправлення/експорту	Примірник для країни призначення	ТОВ «Аграрна технологічна компанія» 01001, м. Київ, вул.Десятинна 4/6		UA	#	UA 202520\2023		
		8 Сдержувач № Anadolu Group Fatih Sultan Mehmet, Ümraniye, İstanbul, Türkiye		3 Форми	4 Відв. спец.	Електронне декларування		
		9 Особа, відповідальна за фінансове врегулювання № Anadolu Group Fatih Sultan Mehmet, Ümraniye, İstanbul, Türkiye		5 Всього т-ів	6 Всього місць	7 Довідковий номер		
		10 Країна перш. призн./ост.від. TR		11 Торг. країна/ Країна виробн. UA	12 Відомості про вартість 52 660 800.00	13 ЄСП		
		14 Декларант/Представник № UA/0013456785 ТОВ «Аграрна технологічна компанія»		15 Країна відправлення/експорту Україна		15 Код кр. відп./експ. a UA b	17 Код країни признач.	
		16 Країна походження Україна		17 Країна призначення Туреччина				
		18 Ідентифікація і країна реєстрації трансп. засобу при відправленні/прибутті		19 Конт. TR	20 Умови поставки CPT İstanbul			
		21 Ідентифікація і країна реєстрації активного транспортного засобу на кордоні		22 Валюта та загальна сума за рахунком USD 1 440 000. 00		23 Курс валюти #	24 Характер угоди USD	
		25 Вид транспорту на кордоні 21, 11	26 Вид транспорту в межах країни 21	27 Місце навантаження/розвантаження Lanovci /Istanbul		28 Фінансові та банківські відомості		
		1 6	29 Митний орган виїзду Чоп-Залізничний, 89500		30 Місце знаходження товарів Lanovci			
31 Вантажні місця та опис товарів	Маркування та кількість - Номери контейнерів - Кількість та розпізнавальні особливості Соеві боби українського походження, врожаю 2021 року, насипом кількість - 3000 тонн			32 Товар	33 Код товару			
				1 №	1201 90 00 00			
				34 Код країни походж.	35 Вага бруто (кг)		36 Преференц.	
				a UA b	#			

Продовження лицьового боку

					37 ПРОЦЕДУРА	38 Вага нетто (кг)	39 Квота	
					#	#		
40 Загальна декларація/Попередній документ								
44 Додаткова інформація/Подані документи/Сертифікати і дозволи	41 Додаткові одиниці виміру		42 Ціна товару		43 Код МВВ			
			480.00					
			Код ДІ		45 Коригування			
					52 660 800.00			
					46 Статистична вартість			
					52 660 800.00			
47 Нарахування платежів	Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП	48 Відстрочення платежів		
	20	52 660 800.00	0%	0.00		49 Ревізити складу		
в ПОДРОБИЦІ РОЗРАХУНКІВ								
020 - 0								
Усього: 260 000.00								
50 Принципал №					Підпис:			С МИТНИЙ ОРГАН ВІДПРАВЛЕННЯ
51 Передбачуваний митний орган (і країна) транзиту					представлений			
Місце і дата:					Місце і дата:			
52 Гарантія на дію на дні					Код			53 Митний орган (і країна) призначення
ДІ/ ВІДМІТКИ МИТНОГО ОРГАНУ ВІДПРАВЛЕННЯ/ПРИЗНАЧЕННЯ					Печата:			(Туреччина)
Результат:					54 Місце і дата:			Чоп-Залізничний, 89500
Накладення пломби:					№			
Тип:					Підпис і прізвище декларанта/представника:			
Строк доставки (дата):					01001, м. Київ, вул.Десятинна 4/6			
Підпис:					Андрієвський С.К.			