

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМИ ПОСТАВКАМИ МОЛОЧНОЇ
ПРОДУКЦІЇ ДО ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ»**

(за матеріалами ТОВ «МК «ГАЛИЧИНА»)

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

Макарової
Ганни
Олександрівни

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного
менеджменту

П'янкова
Оксана
Василівна

Гарант освітньої
програми «Менеджмент»
зовнішньоекономічної діяльності»

П'янкова
Оксана
Василівна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність 073 «Менеджмент», освітня програма «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Затверджую

Зав. кафедри

Мельник Тетяна Миколаївна

«___» _____ 2023 р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентів

Макаровій Ганні Олександрівні

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи «УПРАВЛІННЯ ЕКСПОРТНИМИ ПОСТАВКАМИ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ДО ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ» (за матеріалами ТОВ «МК «ГАЛИЧИНА»).

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

2. Строк здачі студентом закінченої роботи -

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи: розробка практичних рекомендацій щодо організації експорту молочної продукції до Великої Британії (на прикладі ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»).

Об'єкт дослідження – процес організації експорту молочної продукції до Великої Британії (на прикладі ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»).

Предмет дослідження – практичні аспекти реалізації управлінського рішення щодо підвищення ефективності експорту молочної продукції підприємства до Великої Британії.

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

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

1.1. Характеристика фінансово-господарського стану підприємства ТОВ
«МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

1.2. Аналіз експортної діяльності ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ
«ГАЛИЧИНА»

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку молочної
продукції

2.2. Оцінка перспектив експорту молочної продукції ТОВ «МОЛОЧНА
КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» до Великої Британії

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» ДО ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «МОЛОЧНА
КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» до Великої Британії

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Великої
Британії

5. Календарний план виконання роботи

№ з/п	Назва етапів написання випускної кваліфікаційної роботи	Терміни виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	до 15 грудня	12 грудня
2	Оформлення і затвердження завдання на випуск кваліфікаційну роботу	до 1 лютого	1 лютого
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 15 березня	12 березня
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 10 квітня	3 квітня
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 05 травня	3 травня
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	до 15 травня	10 травня
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедру	до 22 травня	22 травня

8	Перевірка випускної кваліфікаційної роботи на унікальність	до 22 травня	22 травня
9	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	за окремим графіком	08 червня
10	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії	за окремим графіком	15 червня

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

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи - кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту П'янкova Оксана Василівна

8. Гарант освітньої програми - кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту П'янкova Оксана Василівна

9. Завдання прийняв до виконання студент Макарова Ганна Олександрівна

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи - кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту П'янкova Оксана Василівна

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента Макарової Ганни Олександрівни може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту П'янкova Оксана Василівна

Завідувач кафедри доктор економічних наук, професор Мельник Тетяна Миколаївна

«_____» _____ 2023 р.

АНОТАЦІЯ

Макарова Г.О. «Управління експортними поставками молочної продукції до Великої Британії» (за матеріалами ТОВ «МК «Галичина»)

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

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації експорту молочної продукції з України до Великої Британії, що передбачає: загальну характеристику й аналіз показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «МК «Галичина», аналіз ефективності експортних операцій підприємства, аналіз тенденцій розвитку світового та вітчизняного ринку молочної продукції, прогнозного оцінку результативності експортної операції.

Ключові слова: управлінське рішення, менеджмент ЗЕД, експортні операції, молочна продукція, ринок молочної продукції, експорт до Великої Британії.

ANNOTATION

Makarova H. “Management of export supplies of dairy products to Great Britain” (based on the materials of GALYCHYNA LLC)

Graduation thesis in specialty “Management” specialization “Management of economic activity”. State University of Trade and Economics, Kyiv, 2022.

The final qualifying for work is devoted the practical aspects of the organization of export dairy products from Ukraine to Great Britain which includes general characteristics and analysis of financial and economic performance GALYCHYNA LLC, analysis of the effectiveness of export operations, analysis of trends in the development of the global and domestic dairy market, predictive assessment of the effectiveness of export operations.

Key words: management decision, foreign trade management, export operations, dairy products, dairy products market, export to Great Britain.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА».....	10
1.1. Характеристика фінансово-господарського стану підприємства ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА».....	10
1.2. Аналіз експортної діяльності ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА».....	18
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА».....	26
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку молочної продукції.....	26
2.2. Оцінка перспектив експорту молочної продукції ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» до Великої Британії.....	36
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» ДО ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ.....	44
3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» до Великої Британії.....	44
3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Великої Британії.....	49
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	60
ДОДАТКИ.....	65

ВСТУП

Актуальність теми. Питання ефективної функціонуючої сфери зовнішньоекономічної діяльності, як на окремо взятому підприємстві, так і в національній економіці в цілому, є досить актуальними, адже зовнішньоекономічна діяльність виставляє досить жорсткі вимоги стосовно якості продукції, її науково-технічного новачі та відповідності вимогам міжнародних стандартів. За умов глобалізаційних процесів й переорієнтації вектору експортних потоків в Україні з ринку СНД на європейський ринковий простір, постає актуальне питання пошуку нових експортних можливостей. Зважаючи на досить потужний агропромисловий потенціал України, з'являється необхідність дослідити товари вітчизняного FMCG (Fast moving Consumer Goods) ринку, а зокрема продукти харчування, котрі володіють експортним потенціалом та можуть бути конкурентоспроможними на зовнішніх ринках.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Проблемами зовнішньоекономічної діяльності, а також розвитку експортних процесів, займаються як іноземні, так і вітчизняні аналітики та науковці. Зокрема, в роботах українських науковців Далика В. П., Кулицького С. П., Мельник Т. М., Покришка Т. С., Тищука Т. А., Бойко О. В., Манаєнко І. М., Дунської А. Р., Ткаченко Т. П. проаналізовано основні чинники, які впливають на розвиток експорту, питання динаміки експортних процесів в умовах трансформації зовнішніх та внутрішніх чинників, принципи розвитку зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є розробка практичних рекомендацій щодо організації експорту молочної продукції до Великої Британії (на прикладі ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»).

Досягнення поставленої мети обумовило необхідність виконання наступних завдань:

- розглянути загальну характеристику підприємства ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»;
- здійснити аналіз експортної діяльності ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»;
- дослідити основні тенденції розвитку світового ринку молочної продукції;
- надати оцінку щодо перспектив експорту молочної продукції ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» до Великої Британії;
- визначити організаційне забезпечення реалізації управлінського рішення щодо здійснення експорту ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» до Великої Британії;
- сформулювати прогнозну оцінку результативності експортної поставки до Великої Британії.

Об'єкт дослідження – процес організації експорту молочної продукції до Великої Британії (на прикладі ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»).

Предмет дослідження – практичні аспекти управлінського рішення щодо підвищення ефективності ЗЕД молочної продукції підприємства до Великої Британії.

Методи дослідження. Основою дослідження є розробки вітчизняних і зарубіжних вчених у питаннях ЗЕД, теорії маркетингу, менеджменту та економіко-математичного моделювання. В процесі написання роботи використовувались такі методи, які базуються на загальнонаукових та емпіричних методичних прийомах економічної науки.

Практичне значення отриманих результатів полягає у тому, що виконаний аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства та надані пропозиції щодо організації експорту молочної продукції до Великої Британії можуть бути використані ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА».

Структурно випускна кваліфікаційна робота представлена, вступом, трьома розділами, висновками, списком літератури, додатками. Основний текст роботи викладено на 95 сторінках



РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

1.1. Характеристика фінансово-господарського стану підприємства ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

ТОВ «Молочна компанія «Галичина» є одним із лідерів виробництва молочної продукції у нашій країні. Ключовим видом діяльності досліджуваного підприємства ТОВ «Молочна компанія «Галичина» є виробництво молочної продукції і її роздрібна торгівля у неспеціалізованих магазинах. У таблиці 1.1 наведена основна юридична інформація.

Таблиця 1.1

Юридична інформація про ТОВ «Молочна компанія «Галичина»

Повне найменування юридичної особи	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МОЛОЧНА КОМПАНІЯ "ГАЛИЧИНА"
Основний вид діяльності	10.51 Перероблення молока, виробництво масла та сиру
Дата реєстрації	10.03.2015
Розмір статутного капіталу	10 000 000 грн
Форма власності	Недержавна власність
Місцезнаходження	79024, Львівська обл., місто Львів, ВУЛИЦЯ ЛИПИНСЬКОГО, будинок 54

Джерело: побудовано автором на основі даних YouControl

Популярність компанії на ринку ми можемо спостегігати за даними, що представлені у останніх звітах AC Nielsen, в таблиці 1.2 [10]. За індексом MarketScore, який розрахований аналітичним відділом YouControl, що комплексно відображає ринкову частку компанії, ТОВ «Молочна компанія «Галичина» у 2022 році має показник 3,9 із 4 можливих [48]. Це свідчить про те, що компанії динамічно розвивається та має високе місце в галузі.

Таблиця 1.2

Ринкова частка продажу молочної продукції ТОВ «Молочна компанія «Галичина» за результатами AC Nielsen

Категорії	Загальна динаміка ринку $\Delta 2021/2020$, %	Частка ринку, %			
		Фактичні показники 2019	Фактичні показники 2020	Планові показники 2021	Фактичні показники 2021
Кефіри	-1,49	10,8	12,10	12	11,5
Йогурти питні	-5	11	10	11,5	9,6

Джерело: розрахунки автора за даними агентства AC Nielsen

Підприємство спеціалізується на виготовленні йогуртів питних та густих, кефірах, ряжанках, молока та масла та для пакування вживає тетрафіно, плівку, ПЕТ, стакани та тетра-джаміна. ТОВ «МК «Галичина» випускає продукцію під 8 торговельними марками, серед яких чинними є «З чистих Карпат», «Мої корівки», «Молочар» та «Галичина» [48].

У 2021 році підприємство здійснило запуск виготовлення лінійки безлактозної продукції. Виключно уся продукція підприємства виробляється з молока, яке отримують з фермерських господарств.

Варто зазначити, що станом на 2021 рік організаційна структура ТОВ «Молочна компанія «Галичина» має чітку ієрархію правління. Фактично керівництво виконує Директор – Сисун Орест Мар'янович. Теж адміністративні рішення приймають комерційний директор і його заступники: із виробництва, із логістики, із питань заготівлі молочної сировини, із якості, із постачання. Окрім того функціонують відділи, що є центральними структурними одиницями, їх відображено на рис. 1.1 [10].

Здійснивши аналіз фінансового стану досліджуваного підприємства ТОВ «Молочна компанія «Галичина», що представлено у додатку А, відслідковуємо, що активи станом на кінець 2020 року досягнули рівня 666918 тис. грн. З початку 2020 року вони зростали та як підсумок зросли на 115381 тис. грн. здебільшого за рахунок оборотних активів, які протягом 2020 р. вкрай збільшились на 77866 тис. грн [10].

В той час як необоротні активи збільшились на 37515 тис. грн., як правило за рахунок дебіторської заборгованості і запасів, а необоротних

активів в вирішальному за рахунок одержаних основних засобів з метою потреб логістики і виробництва підприємства [10].



Рисунок 1.1. Організаційна структура ТОВ «Молочна компанія «Галичина»

Джерело: [10]

Аналіз головних показників діяльності досліджуваного підприємства, а саме його рентабельності, дозволяє припустити, що підприємство удосконалюється щороку (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Рентабельність фінансово-господарської діяльності ТОВ «Молочна компанія «Галичина» за 2019-2021 рр.

Найменування показника	Одиниця виміру	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Абсолютне відхилення 2021/2019
Чистий дохід від реалізації продукції	тис.грн	1724725	2043262	2369061	644336
Валовий прибуток	тис.грн	432530	461059	313640	-118890
Прибуток від операційної діяльності	тис.грн	19282	35426	33999	14717
Прибуток від звичайної діяльності	тис.грн	11050	11854	12237	1187
Чистий прибуток	тис.грн	9061	9894	10034	973
Рентабельність реалізованої продукції:					

валова	%	25,08	22,56	23,88	-0,01
операційна	%	1,12	1,73	1,84	0,01

Джерело: розрахунки автора за даними фінансової звітності підприємства

Дохід підприємства формується за рахунок надходжень від його фінансово- господарської діяльності, вслід за покриттям всіх матеріальних та інших витрат, включаючи витрати на оплату праці, а ще сплати податків, інших обов'язкових платежів до бюджету, передбачених законодавством України.

Таким чином, на основі фінансової звітності підприємства спостерігаємо, що чистий прибуток ТОВ «Молочна компанія «Галичина» за 2019 рік склав 9061 тис. грн., в той час як у 2021 році він становив становить 10034 тис. грн. Абсолютне відхилення даного показника становить 973 тис. грн. Окрім того, валовий коефіцієнт рентабельності становить 23,88 %, хоч він і скоротився порівняно з 2019 роком, однак незважаючи на це підприємство залишається рентабельним [10].

Щодо працівників підприємства, загальна середня кількість штатних працівників являє – 1338 осіб. Затрати на оплату праці за 2021 рік складають 93230 тис. грн. Окрім того підприємство має нематеріальні активи в розмірі 2049 тис. грн. за первісною вартістю. Доцільно зауважити, що це доволі невисокий показник, адже аж у 2011 ця сума являла 13647 тис. грн. Первинна вартість основних засобів становить 242024 тис. грн., а знос цих засобів, станом на 31 грудня 2021 року, склав 70102 тис. грн.

Таким чином, можемо зробити висновок, із проаналізованих даних, що ТОВ «Молочна компанія «Галичина» інвестує доволі істотні кошти у власну матеріально-технічну базу. Затверджує це показники про капітальні інвестиції у придбання основних засобів та інших виробничих активів, а саме транспорт, виробничі потужності, нерухомість – 63437 тис. грн. за 2021 рік., що складає 94,7% від всіх капітальних інвестицій (таблиця 1.4).

Таблиця 1.4

**Капітальні інвестиції ТОВ «Молочна компанія «Галичина»
за 2021 рік, тис. грн**

Найменування показника	Тис.грн.
Капітальне будівництво	-
Придбання (виготовлення) основних засобів	63437
Придбання (виготовлення) інших необоротних матеріальних активів	3131
Придбання (виготовлення) нематеріальних активів	399
Всього	66967

Джерело: розрахунки автора за даними фінансової звітності підприємства

Також важливим є аналіз фінансового стану підприємства з метою визначення рівня конкурентоспроможності компанії на ринку. Такий аналіз представлений в таблиці 1.5. Усі показники ліквідності зростали протягом досліджуваного періоду. Поточна ліквідність а ліквідність характеризує здатність компанії погашати свої поточні зобов'язання строком до 1 року за рахунок оборотних активів. Так у 2022 року значення цього показника наблизилося до рекомендованого (100 % та більше) і темп приросту склав 14,5%. За абсолютною ліквідністю, яка у 2022 році майже досягла рекомендованого значення 20 %, ТОВ «МК « ГАЛИЧИНА» здатна погашати поточні зобов'язання лише за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує що компанія фінансово є частково залежною від кредиторів, але ріст у 847 % показує що залежність зменшується. покриття характеризує те, що підприємство здатне за допомогою своїх швидко ліквідних активів розрахуватися по поточних зобов'язаннях. Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2018 році набув оптимального значення, отже за допомогою готових засобів платежу підприємство здатне покривати свої поточні зобов'язання. Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом все ще нижче ніж середній рівень по галузі, але він помітно зріс і набув високого значення у 2022 році.

Таблиця 1.5

Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ТОВ «Молочна компанія «Галичина» за 2019-2021 рр.

Показники	2019	2020	2021	2022	Темп приросту 2022/2019, %
Поточна ліквідність, %	78,8	77,8	78,8	90,2	14,5
Абсолютна ліквідність, %	13,4	14,6	5,8	15,6	16,4
Коефіцієнт автономії, %	3,6	5,0	6,4	34,1	847,2
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом, %	15,4	17,6	23,1	76,8	398,7

Джерело: розрахунки автора за даними фінансової звітності підприємства та [48]

Якщо звернути увагу на показники коефіцієнтів ділової активності підприємства, які наведені нижче у таблиці 1.6, то можна зазначити, що оборотність загальних активів є високим, хоча він і зменшився за досліджуваний період на 19,4 %. Ефективність використання робочого капіталу компанії з точки зору згенерованої ним виручки не є ефективним, хоча до 2021 року відбувалося зростання, у 2022 році показник все ще низький. А от оборотність дебіторської заборгованості є високою і зросла на 17,6 %, що свідчить про те, що ТОВ «МК «ГАЛИЧИНА» здатна стягувати плату з клієнтів за надані товари чи послуги.

Таблиця 1.6

Аналіз коефіцієнтів ділової активності ТОВ «Молочна компанія «Галичина» за 2019-2021 рр.

Показники	2019	2020	2021	2022	Темп приросту 2022/2019, %
Оборотність загальних активів	3,6	3,4	3,2	2,9	-19,4
Оборотність робочого капіталу	-21,5	-16,8	-16,5	-26,6	23,7
Оборотність дебіторської заборгованості	8,5	8,5	8,6	10	17,6

Джерело: розрахунки автора за даними фінансової звітності підприємства та [48]

Таким чином, усі фінансові показники досліджуваного підприємства підтверджують, що воно впроваджує вдалий бізнес та займає лідируючі позиції за продажами на українському ринку молочної продукції. Гнучкий поділ коштів, новочасні технології виробництва й істотний запас основних засобів допускає експериментувати та впроваджувати нову продукцію на ринок. Компанія має достатній рівень фінансової стійкості, який зростає кожного року, як і популярність компанії в галузі. На рисунку 1.2 відображено показник від експертів You Control, який має назву індекс FinScore, який комплексно відображає стан ліквідності, платоспроможності, рентабельності та ділової активності компанії у порівнянні з конкурентами на ринку, разом із вище зазначеним показником MarketScore.

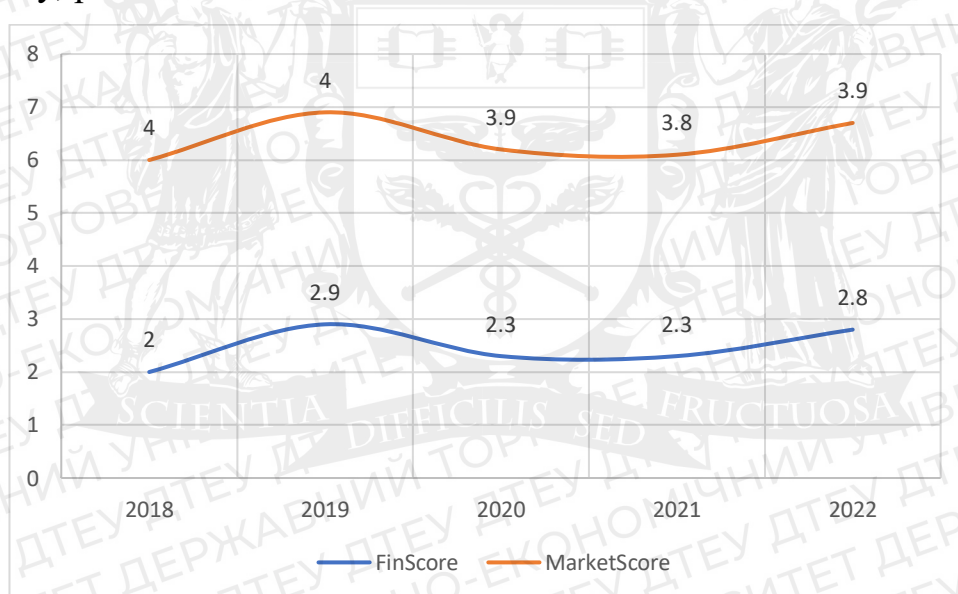


Рисунок 1.2. Динаміка індексів FinScore та MarketScore ТОВ «Молочна компанія «Галичина»

Джерело: складено автором на основі [48]

Узгоджено з офіційною заявою компанії у соціальній мережі Instagram, й за теперішніх умов війни в Україні 2022 року, товариство безперервно доставляє власну продукцію до магазинів й підтримує державу на економічній арені [1, с. 152].

З метою стратегічного аналізу діяльності застосуваємо метод SWOT-аналізу, що надасть можливість розкрити сильні, слабкі сторони, можливості та загрози ТОВ «Молочна компанія «Галичина» на ринку (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Матриця SWOT-аналіз ТОВ «Молочна компанія «Галичина»

Сильні сторони	Слабкі сторони
<p>Досвідчене керівництво, яке керує відомою торговою маркою</p> <p>Висока якість продукції яке зарекомендувало себе за довгі роки</p> <p>Середня цінова політика на ринку та висока різноманітність товарів молочної продукції</p> <p>Здатність до інновацій та постійний догляд за вже існуючим обладнанням</p> <p>Атакуючий маркетинг, постійні оновлення та нові рекламні кампанії</p> <p>Добре налагоджена логістична мережа</p>	<p>Велика кількість сильних конкурентів на ринку молочної продукції</p> <p>У 2018 році був ребрендинг, який міг відштовхнути можливих споживачів</p> <p>Ліквідація ПрАТ «Галичина» у 2018 році через борги</p> <p>Залежність від постачальників сировини</p>
Можливості	Загрози
<p>Сприяння культури споживання йогуртів та кефірів</p> <p>Підвищення знання та лояльності споживачів то ТМ «Галичина»</p> <p>Підвищення енергоефективності виробництва на 40%</p> <p>Динамічний розвиток маркетингових кампаній та побудова взаємовигідного співробітництва</p> <p>Розвиток експортної діяльності</p>	<p>Фінансова криза та перебої з виробництвом через війну в Україні</p> <p>Висока чутливість споживачів на ціну товарів молочної продукції</p> <p>Скорочення кількості переробних молочних підприємств</p> <p>Зростання ціни на сировину</p> <p>Втрата репутації через неякісну сировину</p> <p>Переманювання споживачів конкурентами з більш успішними рекламними кампаніями</p>

Джерело: побудована автором на основі проведеного дослідження з відкритих джерел

Посеред сильних сторін доцільно зазначити величезну різноманітність продукції: 36 асортиментних одиниці класичної молочної продукції (кефіри, йогурти, молоко, масло, сир кисломолочний), молочна продукція з поміткою «Barista» й новинка 2021 року – 4 одиниці безлактозної продукції.

Подібний обсяг та різноманіття молочної продукції надає підприємству перспективу обійняти значну кількість споживачів за багатоманітними смаками [1, с. 152].

Продукцію ТМ «Галичина» вільно відшукати у будь-якому продуктовому магазині. Окрім того даний бренд підтримує власну філософію й позиціонування, досить завзято веде сторінки у соціальних мережах, анонсує новинки та досягнення на сайті й нерідко оновляє власні промо-ролики, що робить його користувачів більш лояльними [10].

Важливим є той факт, що ТОВ «Молочна компанія «Галичина» сертифікована за міжнародними стандартами управління й контролю якості ISO 9000, GMP (Good Manufacturing Practic), HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Point), адже саме це допускає підприємству відповідати новочасним вимогам молочного ринку. Компанія має сертифікацію FSSC 22000 (додаток В). Таким чином, як засвідчили дослідження, підприємство має більше сильних сторін аніж слабких [2, с. 120].

1.2 Аналіз експортної діяльності ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

Як було вже зазначено, досліджуване підприємство є одним із лідерів ринку молочних продуктів в Україні, володіє вагомим експортним потенціалом, повним циклом виробництва й здобуло міжнародну сертифікацію виробничих потужностей з метою експорту продукції не тривалого зберігання у інші держави.

Зважаючи на те, що з 2017 року компанія розпочала експорт молочної продукції, результати свідчать зростання чистого доходу та ефекту від здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Так на рис. 1.3 можна побачити, що у 2018 році експорт ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» сягнув найвищого рівня, дохід при цьому склав близько 40 млн грн. Потім у 2019 році відбулося падіння за рахунок уповільнення економічної активності через пандемію COVID-19. Проте, компанія змогла відновити та збільшити експортні операції за наступні два роки, і у 2021 році дохід від експорту склав 4 млн грн.



Рисунок 1.3. Динаміка доходу від експортної діяльності ТОВ «Молочна компанія «Галичина»

Джерело: складено автором на основі [48]

Варто розглянути також наскільки підприємство є залежним від економічної ситуації в країні щодо ведення експортних операцій. За показником питомої ваги доходу від експорту у загальному доході (таблиця 1.8) можна помітити, що відсоток залежності є доволі низьким, а отже, можна стверджувати, що діяльність та успіх підприємства не залежить від тільки но зовнішньоекономічної діяльності.

Таблиця 1.8

Результати експортної діяльності ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА», 2021 р.

	Дохід, тис. грн.	Дохід від експорту, тис. грн.	Питома вага доходу від експорту, %
2017	800000	4000	0,5
2018	1500000	40000	2,7
2019	2000000	9000	0,5
2020	2043262	15000	0,7
2021	2369061	20000	0,8

Джерело: складено автором на основі [48]

Проте при цьому її ведення є вигідним для підприємства ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА», адже експортні операції є прибутковими.

Наразі підприємство експортує до Молдови, Грузії, Єгипту, Туреччини, Польщі, Болгарії, Нідерландів, Македонії, Греції, Румунії та США.

Так як досліджуване підприємство представлено у 11 країнах світу, йому легше наладити експортні послуги, тому що партнерами невимушено можуть бути комерційні одиниці інших держав, оскільки окрім дотримання правил та норм Європейського Союзу, Організації Об'єднаних Націй, Глобальної ініціативи харчової безпеки, встановлено політики на рівні Глобальної групи, дотримання яких є обов'язковим [6, с. 334]. Вбачаючи це, підприємство виконує власну діяльність узгоджено з вимогами українського законодавства, експортними вимогами ЄС, нормами сертифікації FSSC (додаток В) й додержуючись політик Глобальної групи.

Отже, для одержання цілісної картини щодо діяльності досліджуваного підприємства, важливим є здійснення аналізу структури та обсягів експорту підприємства (табл. 1.9). Так найбільшою країною-імпортером молочної продукції ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» є Молдова, обсяг експорту до якої склав близько 400 тон (12456,8 тис. грн.) у 2021 році. Проте увагу привертає найвіддаленіша країна-партнер - США, експорт до якої склав 10,5 тон (327 тис. грн.).

Таблиця 1.9

Географічна структура експорту компанії ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» у 2021 р.

Країна	Обсяг експорту, тон	Обсяг експорту, тис.грн.
Молдова	400,0	12456,8
Грузія	176,3	5488,8
Македонія	26,0	809,7
США	10,5	327,0

Єгипет	22,5	700,7
Болгарія	5,3	163,5
Польща	1,0	31,1
Греція	0,3	8,4
Туреччина	0,3	7,8
Нідерланди	0,1	3,9
Румунія	0,1	2,9
Всього	642,2	20000,6

Джерело: побудовано автором на основі даних наданих підприємством

На рисунку 1.4 наглядно представлена географічна структура експорту ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА».

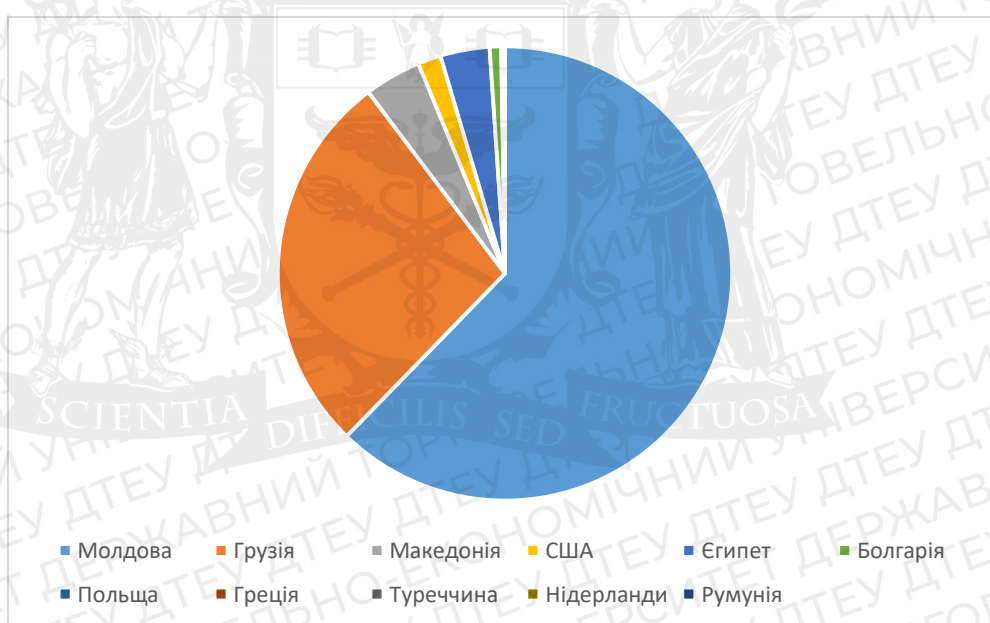


Рисунок 1.4. Географічна структура експорту ТОВ «Молочна компанія «Галичина»

Як вже зазначалося раніше, товарна структура ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» є достатньо широкою. Але потрібно розуміти, що здійснювати експорт до віддалених країн, таких як США, кожної одиниці продукції просто неможливо через невеликий термін придатності натуральних йогуртів, молока, сметани тощо. Саме тому підприємство концентрується на експорті молока та вершків довготривалого зберігання, а

саме тих, що зберігаються в тетрапаках (таблиця 1.10). Експорт же інших видів продукції також відбувається, але в менших кількостях і до країн-сусідів.

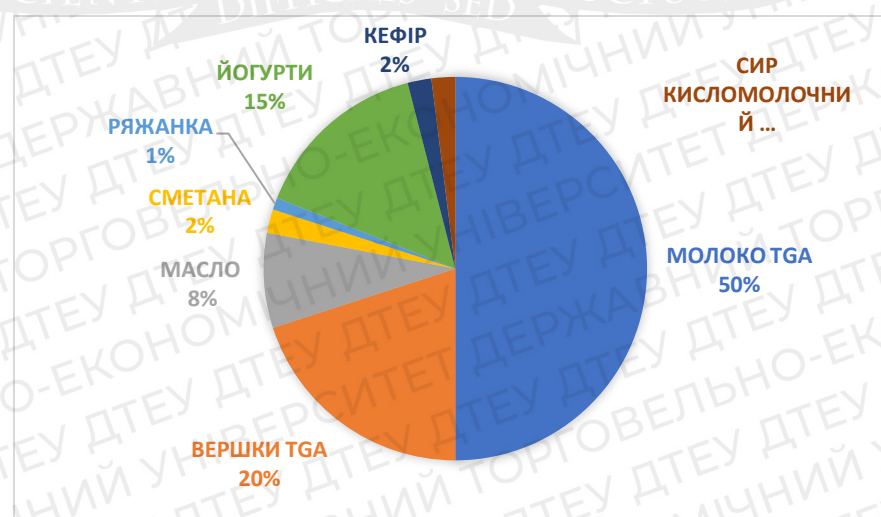
Таблиця 1.10

**Товарна структура експорту компанії ТОВ «МОЛОЧНА
КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» у 2021 р.**

Продуктова одиниця	Обсяг експорту, тон
МОЛОКО TGA	321,1
ВЕРШКИ TGA	128,4
МАСЛО	51,4
СМЕТАНА	12,8
РЯЖАНКА	6,4
ЙОГУРТ	96,3
КЕФІР	12,8
СИР КИСЛОМОЛОЧНИЙ	12,8

Джерело: побудовано автором на основі даних наданих підприємством

На рис. 2.3 представлена відсоткова складова кожної одиниці продукції в експортній діяльності підприємства.



**Рисунок 1.5. Товарна структура експорту ТОВ «Молочна компанія
«Галичина»**

За даними, які були надані на підприємстві, ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» має свої логістичні потужності, які складаються приблизно з 80 фур, частина з яких призначена для рефрижераторних перевезень. Фури, які здійснюють доставлення, мають свої специфікації, що підтверджуються сертифікатами. Такі перевезення можуть бути здійсненими двома способами: в ізотермічних фургонках (спеціальні контейнери, що не пропускають світло, тепло чи холод) та рефрижераторах (тип фургонів що тримає температуру від -18 до +20 °С). Попри свій парк вантажівок, компанія все одно активно залучає логістичні компанії, які здійснюють міжнародні перевезення. Якщо говорити про умови поставки Інкотермс 2020, то найчастіше компанія експортує продукцію на умовах FCA, але також має досвід поставок на умовах EXW, DAP, та DDP.

Для того, щоб детальніше дослідити механізм здійснення експортної діяльності ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА», розрахуємо ефективність експортної операції за контрактом ЗЕД за 04.05.2022. У таблиці 1.11 наведені основні умови контракту.

Таблиця 1.11

Умови угоди експорту товарів

Найменування умови	Дані
Країна-експортер	Україна
Країна походження товару	Україна
Найменування товару	Молоко TGA 2,5 % 950 г ТМ Галичина
Код УКТ ЗЕД	0401 1010 00
Країна-імпортер	США
Ціна за одиницю, дол	0,725
Загальна кількість, шт	2160
Умови постачання	FCA Радехів
Курс НБУ на час здійснення платежів грн/дол	29,2549

Джерело: Побудовано автором а основі додатку Г

Вартість реалізації Молоко TGA 2,5 % 950 г ТМ Галичина на ринку України складає 20,50 грн за штуку (950 г). Вартість транспортування товару до терміналу складає 11,5% від вартості контракту. Витрати, пов'язані з

виготовленням та реалізацією товару на внутрішньому ринку України складають 12 %.

На основі наведених вище даних, розрахуємо ефективність експортної операції у таблиці 1.12.

Таблиця 1.12

Показники ефективності експортної операції ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

Показники	Механізм розрахунку	Результати розрахунку
Кількість одиниць товару		2160
Контрактна ціна, дол./од.		0,725
Обсяг реалізації, дол	$OP_{ЗР} = Q \times P_{ЗР}$	1566
Курс валюти, грн/дол		29,2549
Виробнича собівартість, грн		25600
Додаткові витрати пов'язані з експортом товару, грн	$B_{EXP} = OP_{ЗР} (Q) \times B_{УК} \times BK$	5300
Витрати, пов'язані з реалізацією товарів на внутрішньому ринку, грн	$B_{ВР} = OP_{ВР} \times C_{ВРВР}$	5500
Ціна реалізації на внутрішньому ринку, грн/од.		20,5
Ефект від реалізації на зовнішньому ринку	$E_{ЗР} = OP_{ЗР} \times BK - (C_B + B_{EXP})$	14913,1734
Ефект від реалізації на внутрішньому ринку	$E_{ВР} =$	13180
Ефективність при продажу на зовнішньому ринку	$KE_{ЗР} = OP_{ЗР} / (C_B + B_{EXP})$	1,48
Ефективність при продажу на внутрішньому ринку	$KE_{ВР} = OP_{ВР} / (C_B + B_{ВРВР})$	1,42

Джерело: Побудовано автором.

Ефективність є достатньо високою (на зовнішньому ринку – 1,48, а на внутрішньому – 1,42). Тому, можна зробити висновок, що експортна операція, яку здійснювало ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» була ефективною.

Отже, ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» є одним із лідерів виробництва молочної продукції та роздрібної торгівлі в Україні. Усі фінансові показники досліджуваного підприємства підтверджують, що воно

впроваджує вдалий бізнес та займає лідируючі позиції за продажами на українському ринку молочної продукції.

ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» експортує з 2017 року і наразі експорт здійснюється до країн: Молдова, Грузія, США, Єгипет, Туреччина, Польща, Болгарія, Нідерланди, Македонія, Греція, Румунія. У товарній структурі експорту лідерами є ультрапастеризоване молоко у тетрапаках та вершки. У логістиці компанія використовує як свої потужності, так і співпрацює з українськими логістичними компаніями. Найчастіше компанія експортує продукцію на умовах FCA, але також може використовувати EXW, DAP, та DDP. Результати експортних операцій свідчать про зростання чистого доходу та позитивного ефекту від здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Підприємство виконує власну діяльність відповідно до вимог українського законодавства, експортних вимог ЄС, нормам сертифікації FSSC.

РОЗДІЛ 2

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку молочної продукції

Важливо зазначити, що на всесвітній ринок молочної продукції досить значний вплив здійснюють держави, які розвиваються Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Східна Європа, Латинська Америка, держави Близького Сходу та Африки. Окрім того, є очікування, що біля 86% зростання розміру роздрібних продажів на всесвітньому ринку здійснюється переважно за рахунок даних регіонів[4, с. 85].

Необхідно наголосити на тому, що збільшення на розвинутих ринках таких ринках, які тільки розвиваються здійснюється за рахунок різноманітних видів продукції. Таким чином, на ринках, які тільки поглиблюються, збільшення здійснюється за рахунок молока, в той час як розвинуті ринки нарощують за рахунок йогуртів, сиру та модернізаційних дороговартісних продуктів. Злагоджений асортимент продукції різноманітного цінового рівня дає право підтримувати рівні продажу у фазі економічного спаду.

За умов всесвітньої тенденції випереджаючого збільшення об'ємів сільськогосподарського виробництва над попитом, заходи із сприяння його конкурентоспроможності убачатимуть своєрідну важливість та разом з тим зобов'язані бути розрахованими на посилення конкуренції на світовому ринку й технологічні інновації [1, с. 164].

Передбачається, що світова торгівля молочними продуктами здобуде сучасного максимуму в 89,6 млн тон у 2023 році, що на 5,1 % більше, ніж у

2022 році, передусім завдяки панівному імпорту із Китаю, що віддзеркалює збільшення споживчого попиту на молочні продукти[2, с. 120].

Разом з тим, передбачається що імпорт суттєво пошириться у Мексиці, Індонезії, В'єтнамі, Бангладеш, Перу та Республіці Корея. Наперекір, виняткововагоме скорочення об'ємів передбачається у Європейському Союзі, Сполученому Королівстві Великої Британії та Північної Ірландії (Сполучене Королівство), Японії, Об'єднаних Арабських Еміратах, Саудівській Аравії та Алжирі, поміж багатьох інших із розмірними або невеликими зменшеннями, викликаними продовженням економічного спаду, порушення ринку, що пов'язано із COVID-19, і зменшення продажів харчових послуг [9, с. 32].

Передбачається, що експорт вершкового масла має скоротитись близько на 3,0 % у річному розмірі до 1,6 мільйона тон у 2023 році. Скорочення у основному віддзеркалює передбачуване скорочення імпорту в Великобританії, Мексиці, США, Єгипті, Саудівській Аравії та країнах Європейського Союзу.

Перешкодами до безперервної торгівлі між Сполученим Королівством та Європейським Союзом залишаються невирішені питання митного оформлення. Якщо говорити за інші держави, то саме високі експортні ціни, логістичні перепони та економічний спад спонукають їх скоротити імпорт вершкового масла. Не звертаючи увагу на передбачуване зменшення світової торгівлі вершковим маслом, імпорт Китаю, вірогідно, переважить майже на 22 % порівняно з минулим роком [9, с. 32].

Споживчий попит на вершкове масло у Канаді продовжує нарощувати на фоні збільшення попиту на випічку та домашню кулінарію, що викликало можливе зростання імпорту вершкового масла більше ніж на 19 %.

Отже, у табл. 2.1 відобразимо першорядних експортерів молочної продукції.

В той час ситуація з експорту є іншою, адже передбачається скорочення всесвітньої торгівлі вершковим маслом, передусім, з Європейського Союзу, Нової Зеландії, Сполученого Королівства та Уругваю.

Таблиця 2.1

Провідні світові експортери молочної продукції, тис. т

	2017–2019роки	2020	2021	
			тис. т	%до2020р.
Цільне сухе молоко				
Світ	2 541	2735	2822	103,2
Нова Зеландія	1 416	1533	1659	108,2
Європейський Союз*	342	345	324	93,9
Аргентина	101	148	145	98,0
Об'єднані Арабські Емірати	135	141	118	83,7
Сухе знежирене молоко				
Світ	2 514	2572	2702	105,1
Сполучені Штати Америки	676	816	917	112,4
Європейський Союз*	852	831	828	99,6
Нова Зеландія	377	356	332	93,3
Австралія	147	129	151	117,1
Масло				
Світ	924	1056	1036	98,1
Нова Зеландія	452	425	406	95,5
Європейський Союз*	181	312	271	86,9
Білорусь	83	84	85	101,2
Сполучені Штати Америки	38	29	59	203,4
Сполучене Королівство Великобританії	-	61	50	82,0
Сир				
Світ	2593	3 442	3573	103,8
Європейський Союз*	847	1400	1437	102,6
Сполучені Штати Америки	351	358	379	105,9
Нова Зеландія	333	327	361	110,4
Білорусь	215	275	297	108,0
Сполучене Королівство Великобританії	-	193	158	81,9

Джерело: [9, с. 32]

Виробники у Європейському Союзі, скоріше за все, виокремлять обмежене загальнодоступне молоко для виробництва сиру – найвигіднішого варіанту за сучасними цінами – обмежуючи постачання масла для реалізації довгострокових контрактів та для постійних клієнтів, в основному у рамках блоку із 27 держав. Дивлячись на це, експорт вершкового масла прогнозовано має можливість скоротитись близько на 12 %, або більше 39 тис. тон, до трохи більше 271 тис. тон.

У 2023 році в Новій Зеландії передбачається скорочення об'ємів виробництва вершкового масла [9, с. 32].

Окрім того, у Мексику з Сполучених Штатів імпорт вершкового масла зріс, незважаючи на те, що валовий імпорт вершкового масла у державу скоротився близько на 49% за аналогічний період. У 2023 році через вагоме зростання імпорту до Китаю та Сполучених Штатів Америки, за прогнозами (FAO), всесвітня торгівля сиром підвищиться практично на 3,9 % до рекордного рівня у 4,1 млн т. В той час як у Китаї економічне зростання та збільшення споживчого попиту сприяють очікуваному збільшенню імпорту сиру близько на 36% до орієнтовно 239 тис тон. Разом з тим, збільшення внутрішнього споживання може підвищити імпорт сиру до США на 14% [11].

Вірогідно, країни Європейського Союзу, Японія, Велика Британія та Австралія, зменшать імпорт сиру цього в 2023 році. Передбачається, що зростання експорту сиру буде з країн Європейського Союзу, Нової Зеландії та Сполучених Штатів Америки, проте певною мірою покриє зменшенням зі Сполученого Королівства, Саудівської Аравії та Єгипту. Разом з тим, Європейський Союз матиме перевагу від зростання попиту, винятково зі Сполучених Штатів, Швейцарії та України. Припустимо, що конкурентоспроможні ціни й широкі перспективи експорту, призведуть до розширення експорту зі Сполучених Штатів [11].

Варто зазначити, що кількість споживачів має тенденцію до зростання, а ступінь вимог до асортименту й якості продукції безперервно збільшується. Окрім того, попит на молочні продукти з максимально допустимим терміном придатності обумовлюють спосіб життя й урбанізація, а прагнення здорового харчування нарощує об'єм продажів таких продуктів, як йогурт і молоко з вітамінами. Ймовірно що експорт сухого знежиреного молока збільшиться на 6,0 % у 2023 році, досягши рекордного рівня в 3,1 млн т через панівний попит, винятково із Китаю, Мексики, В'єтнаму, Перу, Бангладеш та Індонезії [11].

В той час як у Китаї імпорт, можливо, підніметься на 41%, завдяки загальному попиту на знежирені молочні інгредієнти. Стабільним темпам зростання імпорту в Мексиці сприяє споживання, що зростає. Обсяги імпорту

досягають 49 тис. т, проте лишаються трішки нижче рівня імпорту до пандемії 2019 року.

У табл. 2.2 відображено міжнародні ціни та індекси цін на молочну продукцію (приміром, масло, сухе молоко та твердий сир) за даними ФАО.

Таблиця 2.2

Індекс цін на молочну продукцію

Період	Міжнародні ціни (дол.США за тонну)				Індекс цін На молочну продукцію ФАО
	Вершкове масло	Сухе молоко знежирене	Цільне Сухе молоко	Чеддер сир	
2012	4268	2971	3499	3739	112
2013	5023	3408	3962	4380	130
2014	3740	3063	3336	3877	112
2015	4784	4148	4730	4563	141
2016	4278	3606	3854	4542	130
2017	3306	2089	2537	3076	87
2018	3473	1986	2481	2807	83
2019	5641	2011	3163	3664	108
2020	5587	1834	3060	3736	107
2021	4443	2440	3186	3435	103
2022	3844	2606	3041	3506	102

Джерело :[11]

Відповідно до даних з табл. 2.2 можемо зробити висновок, що індекс цін на молочну продукцію за оцінками ФАО підвищився з середини 2022 року, що було спричинено стабільним попитом на імпорт, винятково із Азії, та загалом обмеженими експортними поставками з головних виробників світу.

Для визначення тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності на ринку товарної групи 04, куди входить і молочна продукція в тому числі, пропонуємо звернути увагу на лідерів країн імпортерів. Так відповідно даних із таблиці 2.3 лідерами з імпорту стали Німеччина, Китай та Нідерланди. Протягом 2019-2021 років обсяги імпорту зростали як по цих країнах, так і у цілому світі.

Таблиця 2.3

Світові лідери імпорту молочної продукції, тис. дол.

	Імпортери	2019	2020	2021
	Світ	91899246	92393029	102820506
1	Німеччина	9144090	9429851	10505124
2	Китай	6349591	7288504	9694534
3	Нідерланди	4675469	4541433	5187357
4	Франція	4496887	4303079	4993851
5	Бельгія	4151152	3951532	4778617
6	Італія	4302207	3984043	4404402
7	Об'єднане Королівство	3948360	3824253	3705905
8	Сполучені Штати Америки	2774123	2702095	3298274
9	Російська Федерація	2966997	2873050	2944063
10	Іспанія	2170083	2092547	2371325

Джерело :[47]

Так світовий імпорт товарної групи 04 у 2021 році сягнув близько 103 млрд доларів США, коли у 2019 році він складав 92 млрд. Це свідчить про те, що міжнародний попит на молочні продукції зростає і є перспективним видом діяльності для експортерів.

Таблиця 2.4

Товарна структура імпорту групи 04, тис. дол.

Код	Товар	2019	2020	2021	2022	Абсолютн е відхиленн я 2022/2019
0406	Сир	32816448	33376135	36940163	38580520	5764072
0402	Молоко та вершки з додаванням цукру	21478436	22401703	24102350	25824035	4345599
0405	Вершкове масло	10133408	8857588	10038142	12017118	1883710
0401	Молоко та вершки без додавання цукру	9339331	9177464	10572799	11706984	2367653
0404	Молочна сироватка	4489769	4802271	5631844	6281468	1791699
0407	Яйця пташині в шкаралупі	4190243	4207497	4763053	4938893	748650
0403	Пахта, згущене молоко і вершки, йогурт, кефір та інше	4763720	4783052	5021995	4712667	-51053
0409	Натуральний мед	2037258	2266745	2696575	2712797	675539

0408	Яйця пташині без шкаралупи	1051551	973505	1107220	1447517	395966
0410	Яйця черепах, пташині гнізда та інші їстівні продукти тваринного походження	840647	946178	1027626	1211070	370423

Джерело :[47]

Якщо подивитися на динаміку імпорту (таблиця 2.4) підгруп товарної групи 04, то зазначимо що на першому місці опиняються сири, далі молоко та вершки з додаванням цукру, на третьому місті – вершкове масло. Світовий попит усіх підкатегорій зріс з 2019 року, окрім товарної групи 0403 – «Пахта, згущене молоко і вершки, йогурт, кефір та інше». Наглядно представимо рисунок 2.1 структури імпорту товарної групи 04 за 2022 рік.

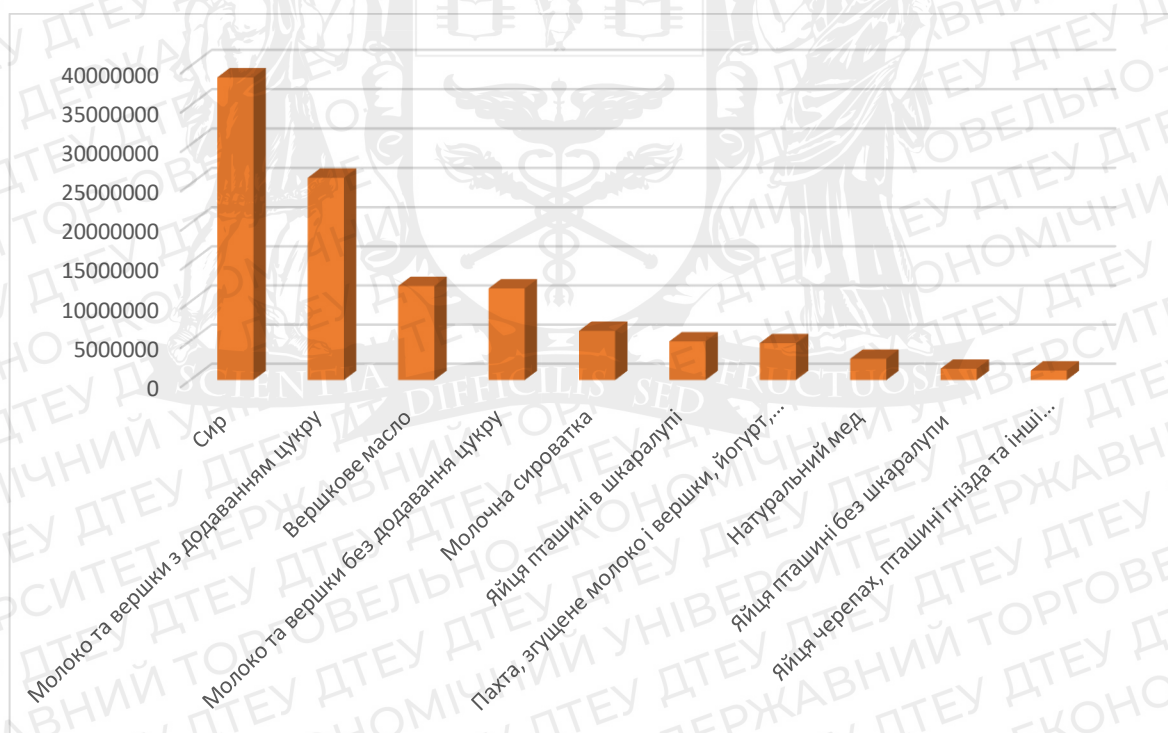


Рисунок 2.1. Товарна структура структури імпорту товарної групи 04 за 2022 рік

Важливо зазначити, що на розвиток всесвітнього молочного ринку мають вплив багато факторів. Основні тренди, що встановлюють об'єми споживання молока й молочної продукції, пов'язано передусім із загальносвітовою пертурбацією в вподобаннях споживача, переминою його

фізичної активності, підняттям попиту на товари більше недорогих цінових сегментів, збільшенням чисельності населення планети, передусім, у державах, що тільки розвиваються, а ще із економічним розвитком та валовим збільшенням добробуту людства [9, с. 32; 11].

Вагомим фактором кон'юнктури всесвітнього ринку за умов глобалізації є економічна політика провідних країн світу, які експортують та імпортують молоко і молочну продукцію. За кінцеві роки стали посилюватися торгові війни, приміром, поміж провідними гравцями глобального ринку, що має негативний вплив на ринок натурального молока та молочної продукції і в той же час втримує його розвиток.

Важливо наголосити, що всесвітня пандемія Covid-19, передусім 2020 рік став роком, коли молочні корпорації зіштовхнулися із подібними питаннями, як перебої у каналах збуту в роздрібній торгівлі, мінливі ціни на сировину, переміна споживчої поведінки. Одночасно, помічалось збільшення ритмів всесвітньої торгівлі молочними продуктами, недивлячись на великі логістичні питання. Загалом, пандемія Covid-19 суттєво вплинула на стан молочної галузі суттєво менше, ніж невпевненість та оцінки експертів, що підтверджує переусім «врівноваженість» молочного сектору [11].

Загальний оборот ТОП-20 всесвітніх молочних корпорацій за 2020 рік скоротився тільки на 0,2% в доларовому еквіваленті вслід за збільшенням на 1,7% до попереднього 2019 року. Одночасно в євро він скоротився близько на 1,8%.

Французька група Lactalis завдячуючи угодам злиття й поглинання в 2021 році відсторонила старого галузевого лідера швейцарський концерн Nestlé із першого місця у всесвітньому топі. Адже політика Lactalis, в першу чергу цілеспрямована на посилене зростання, так само стратегія злиття та поглинання виключили компанію із дев'ятого місця з оборотом в \$ 4,8 млрд в 2000 році на лідируючу позицію з оборотом у \$ 23 млрд [11].

Варто підкреслити, що із 2010 року французька група Lactalis підписала 60 договорів, впевнено посилюючи власну глобальну присутність

на Близькому Сході, у Африці, а також у Північній та Південній Америці. Передбачуване придбання Lactalis бізнесу з виробництва сирів Kraft Heinz та компаній групи Bel (Royal Bel Leerdammer, Bel Italia, Bel Deutschland та Bel Shostka Ukrain), загальний річний оборот яких являє собою близько \$ 2,5 млрд, має укріпити лідерство товариства в рейтингу наступного року. Падіння Nestlé було завбачено ще в 2019 році, коли вона розпродала власний бізнес із виробництва морозива в США компанії Froneri, усунувши невідповідність з Lactalis до \$ 1,1 млрд. Першочерговий молочний кооператив США Dairy Farmers of America (DFA) утримав третє місце у рейтингу [12, с. 23].

В 2019 році після поглинання Dean Foods, кооператив виштовхнув Danone з третього місця. В той час, як Азіатський молочний гігант Yili минулого року пересунувся на п'яте місце рейтингу, підвищивши продажі на 19% після поглинання новозеландської Westland Coperative Dairy Company.

Однак не зважаючи на зменшення невідповідності між собою та групою лідерів із приростом обороту в 2020 році на 5,4 % (у доларовому еквіваленті), Yili, лишається позаду від чільної групи на \$ 3,5 млрд [11].

Одночасно Fonterra плине шлейфом за Yili зі збільшенням обороту на 5,3% у новозеландських доларах. Затим в рейтингу йдуть європейські молочні кооперативи. Розбіжність у обороті Friesland Campina й Arla Foods становить собою менш ніж 500 млн євро.

Обіг Arla Foods у євро зріс близько на 1,1 %, в той час як Friesland Campina позбавилася 1,4% в євро через коливання валютного курсу, геополітичну напругу та затрати, що пов'язані з чималою внутрішньою реструктуризацією. Не дивлячись на це, Friesland Campina втримала свою сьому позицію, в той час як Arla Foods підійнялася на восьме місце [13, с. 129].

Mengniu і Saputo зачиняють десятку щонайбільших всесвітніх молочних компаній 2021 року з незначним розривом поміж собою (табл. 2.5) [1; 4].

Таблиця 2.5

Рейтинг найбільших світових молочних компаній за обсягом грошового обігу (Global Dairy Top-20)

Назва компанії (підприємства)	Штаб-квартира компанії	Рейтинг		Молочний оборот	
		2020	2021	USD, млрд	EUR, млрд
GroupeLactalis	Франція	2	1	23,0	20,2
Nestlé	Швейцарія	1	2	20,8	18,2
DairyFarmersof America	США	3	3	19,0	16,6
Danone	Франція	4	4	17,3	15,2
Yili	Китай	5	5	13,8	12,1
Fonterra	НоваЗеландія	6	6	13,6	11,9
FrieslandCampina	Нідерланди	7	7	12,7	11,1
ArlaFoods	Данія/Швеція	9	8	12,1	10,6
Mengniu	Китай	8	9	11,0	9,7
Saputo	Канада	10	10	10,7	9,3
Uniliver	Нідерланди/Великобританія	12	11	6,6	5,8
DMK	Німеччина/Нідерланди	11	12	6,4	5,6
Meiji	Японія	13	13	6,0	5,2
Savencia	Франція	15	14	5,9	5,2
KraftHeinz	США	18	15	5,6	4,9
Agropur	Канада	17	16	5,6	4,9
Sodiaal	Франція	14	17	5,5	4,8
Gujarat Cooperative Milk Marketing Federation	Індія	16	18	5,3	4,6
SchreiberFoods	США	19	19	5,1	4,5
Müller	Німеччина	20	20	5,1	4,5

Джерело:[11]

На нашу думку, майбутнє десятиліття виробить чималі перспективи для світового молочного сектору. Зростання попиту пришвидшить глобалізація галузі, що утворить співпрацю й консолідацію задля забезпечення незмінного постачання молока, а головне постійного прибутку для виробників молочної продукції.

Окрім того, глобалізація зі вагомим впливом на внутрішню й міжнародну торгівлю в молочній індустрії пришвидшиться найближчими роками, адже все більше споживачів бажає залучити молочну продукцію до

власного повсякденного раціону задля зміцнення здоров'я разом зі вживанням якісних й корисних молочних продуктів [11].

Підсумовуючи варто зазначити, що міжнародний ринок молочної продукції протягом останніх років підпадає під значні трансформації, переважно через пертурбації споживчих переваг, фізичної активності населення, кліматичних перемін, глобальних демографічних дисбалансів. Лідерами з імпорту молочної продукції протягом 2019-2021 років незмінно є Німеччина, Китай та Нідерланди, а світовий імпорт у 2021 році сягнув близько 103 млрд доларів США. Це свідчить про те, що міжнародний попит на молочні продукції зростає і є перспективним видом діяльності для експортерів. Якщо подивитися підгрупи, то зазначимо що на першому місті опиняються сири, далі молоко та вершки з додаванням цукру, на третьому місті – вершкове масло.

2.2. Оцінка перспектив експорту молочної продукції ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» до Великої Британії

Реалізація експортного потенціалу торгового підприємства на пряму залежить від розуміння факторів, які класифікують від середовища його формування: економічні, політико-правові, соціально-культурні, технічні, природно-кліматичні.

Вирізняють дві групи чинників: ендогенні та екзогенні. Перша група пов'язана з діяльністю підприємства, його зовнішньоекономічною діяльністю, маркетингом, менеджментом. Друга розкриває політичне, географічне середовище, природно-кліматичні умови ринку.

Реальні чинники впливу на експортний потенціал підприємства є системоутворюючими, адже вони породжують експортний потенціал підприємства, та взаємозалежними, а саме вони угруповані єдиною метою – вбезпечити піднесення зовнішньоекономічної діяльності підприємства [4, с. 79].

Здійснення заходів за будь-яким чинником розвитку експортного потенціалу зараджує підняттю конкурентних позицій підприємства, продуктивному просуванню продукції підприємства на цільовому зовнішньому ринку. Таким чином зазначені чинники відбиваються не тільки на розвитку експортного потенціалу, а у завершальному наслідку вони спроможні укріпити конкурентоспроможність підприємства загалом.

Таблиця 2.6

Чинники впливу на експортний потенціал суб'єкта господарювання

Ендогенні (внутрішні)	Екзогенні (зовнішні)
Характеристики суб'єкта господарювання: розмір, людські ресурси, науково-технічний потенціал, досвід міжнародної діяльності тощо.	Характеристика галузі та внутрішнього ринку: ринкова система господарювання, рівень цінової та нецінової конкуренції, інтенсивність технологічного розвитку.
Характеристика продукції чи послуг: унікальність, ціна, патентний захист, обслуговування.	Характеристика експортного ринку: кон'юнктура, потенціал, місткість ринку, регуляторні норми.
Експортна стратегія	Нормативно-правова база, зокрема тарифне та нетарифне регулювання.
Результати експорту: досягнення експортних цілей, обсяги експортної діяльності, додатковий прибуток, отриманий від експорту.	Державне регулювання зовнішньо-економічної діяльності та політико-економічні процеси в країні.

Джерело: побудована автором на основі проведеного дослідження з відкритих джерел

Першочергово потрібно зазначити, що у 2022 році, всупереч війні та блокуванню морських портів, Україна експортувала молочної продукції на \$344,6 млн, що на 39% більше порівняно з 2021 роком. На подібний результат мали вплив багато факторів, які представлено на рис. 2.2.

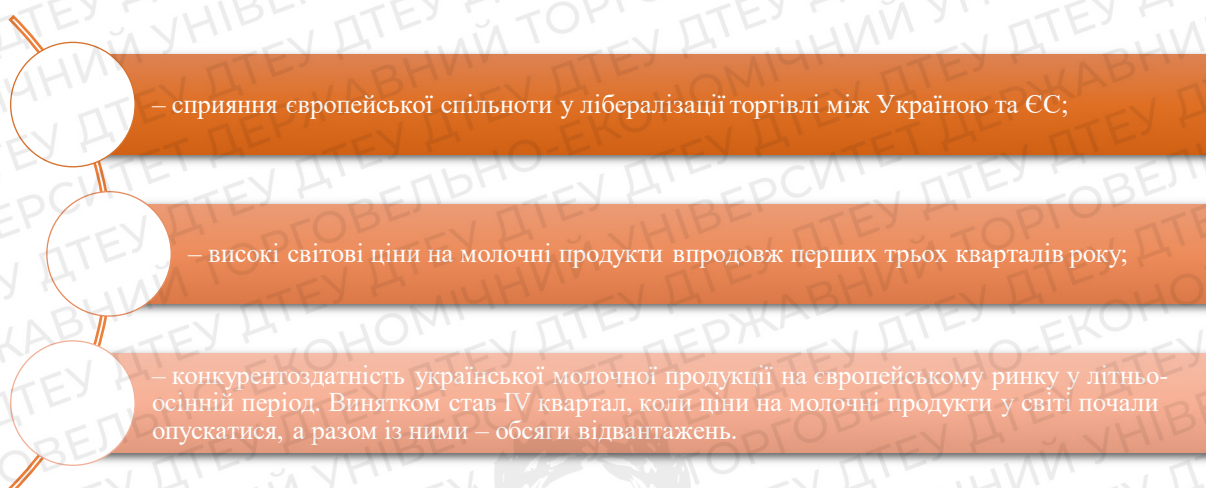


Рис. 2.2. Чинники впливу на експорт молочної продукції Україною до країн світу

Джерело: [14, с. 172]

Однак, російське вторгнення призвело до скорочення масштабів експортно-імпортних операцій. Наприклад, навесні 2022 р. Україна експортувала на 21% менше молочної продукції, а імпортувала на 62%, за відповідний період 2021 р. Проте влітку становище покращилося. Дохід від експортних продажів в серпні порівнюючи із липнем збільшилась майже на чверть та являла 32,9 млн дол. США [9]. В майбутні місяці передбачається сезонне скорочення обсягів продажів, втім вплив експорту лишатиметься визначальним [4, с. 172].

За показниками експерта онлайн-порталу Landlord, збитки, що одержало виробництво молока в Україні через війну та вторгнення росії, становлять практично 140 млн доларів США.

Отже, вивчаючи збутову політику й продажі асортименту продукції підприємства ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» за період 2020-2022 рр., потрібно зауважити збільшення масштабів реалізації через зростання попиту та збільшення цін.

Окрім того, досліджуване підприємство втілює зовнішньоекономічну діяльність, реалізуючи власну продукції (молоко, йогурти, масло) до іноземних країн. Разом з тим, величини експорту із року у рік нарощують із 2,9% загального обсягу реалізації продукції у 2020 році до рівня 8,5% у 2022 році.

Збільшення спричинено приростом попиту через відносно невагомі ціни на головний асортиментний ряд. Протилежним вагомим маршрутом маркетингової діяльності є формування ефективної цінової політики підприємства ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА». Адже підприємство є виробничим, то засадою формування цін є собівартість виготовленої продукції, яка із року в рік нарощує через підняття рівня заробітної плати, збільшення цін на сировину та матеріали, зростання цін на електроенергію та газ тощо [10].

Досліджуване підприємство застосовує кілька методів ціноутворення, орієнтовані на внутрішній та зовнішній ринок. Приміром, найбільш зрозумілим є витратний метод ціноутворення, коли до собівартості продукції додається обчислений рівень рентабельності. Наприклад, за таким методом збується вагома частина продукції підприємства (масло, сир, йогурти). Окрім того, підприємством використовується селекція цін на підніжжі поточного рівня цін. Цей метод підприємство використовує для того, щоб бути конкурентоспроможним на ринку. При тому ціни на йогурти, кефір, сметану та вершки формуються за даним методом [4, с. 172].

Отже, для одержання цілісної картини щодо перспектив експорту молочної продукції ТОВ «МК «ГАЛИЧИНА» до Великої Британії пропоную на початку розглянути географічну (таблиця 2.7) та товарну (рисунок 2.3) структуру експорту України за товарною групою 04 «Молоко та молочні продукти; яйця птиці; натуральний мед; їстівні продукти тваринного походження, в іншому місці не зазначені».

Таблиця 2.7

Імпорттери української продукції групи 04, тис.дол

	Імпорттери	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення 2022/2019	Темп приросту, 2021/2019
	Світ	453874	426500	378471	-75403	-17
1	Польща	25726	38558	44138	18412	72
2	Молдова	34073	32754	38179	4106	12
3	Німеччина	23614	27142	26239	2625	11

4	Об'єднані Арабські Емірати	31076	32552	23744	-7332	-24
5	Казахстан	22882	21738	22281	-601	-3
6	Азербайджан	16716	18603	17142	426	3
7	Грузія	18543	19744	15673	-2870	-15
8	Латвія	10805	14225	14408	3603	33
9	Ізраїль	11732	14714	12755	1023	9
10	Бельгія	11267	13399	9690	-1577	-14
11	Сполучені Штати Америки	8633	16131	9463	830	10
36	Велика Британія	771	602	2191	1420	184

Джерело:[47]

Так можна виділити три найголовніші імпортера української молочної продукції – Польща, Молдова та Німеччина. Велика Британія в цьому рейтингу посідає 36 місце, але обсяги експорту України зросли найбільше з 2019 по 2021 рр. на 184% (1420 тис.дол.).

Отже, найбільшу частку в експорті склав мед – 38%, на другому опинилося молоко та вершки з додаванням цукру – 15%, на третьому – вершкове масло.

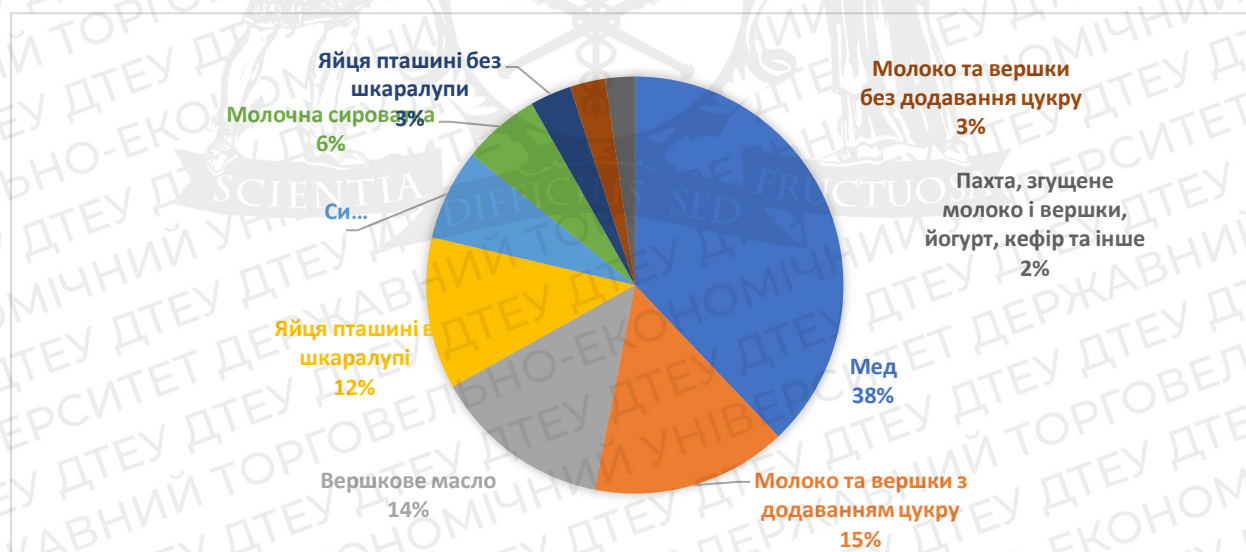


Рис. 2.3. Товарна структура українського експорту товарної групи 04 за 2021 рік

Першою (26 квітня 2022 р.) достроково припинити усі мита та квоти на продукцію українського виробництва прийняла рішення Велика Британія (за умовами двосторонньої Угоди про вільну торгівлю це мали трансформувати не раніше 1 січня 2023 року). Річні темпи зростання експорту до Великої Британії — одні із найбільших у українській

міжнародній торгівлі, утім експорт із нашої держави до Сполученого Королівства в 2021 році, недивлячись на збільшення на 57%, являв собою тільки близько 2,2 млрд дол. США [7] (до прикладу: експорт Польщі –14–16 млрд дол. США з року в рік; загальні щорічні обсяги імпорту до Великої Британії із всього світу розцінюють у 600-700 млрд дол. США, інакше кажучи частка України являє собою приблизно 0,3%).

Велика Британія ввійшла у десятку лідерів з імпорту товарної групи 04, частиною якої є молочна продукція, займаючи 7 місце у 2021 році. Британські споживачі демонструють свою любов до молочних продуктів щодня. Якщо для підтвердження цього були потрібні якісь докази, то факт, що 96% дорослих купують молоко, мав би бути достатнім доказом. Високоякісні сири потрапляють у холодильники 94% дорослих жителів Великобританії, при чому чеддер залишається фаворитом країни, на нього припадає трохи більше половини всіх продажів сиру в країні. Величезна більшість дорослих – 78% – їдять йогурт, причому більше половини з них роблять це двічі на тиждень або частіше.

З практичного досвіду можна зазначити що якість молочної продукції Великої Британії дійсно задовольняє, але той факт що в країні майже неможливо купити питний йогурт через різність товарної структури та виробництва може вразити. Більш того, якщо подивитися на таблицю 2.8, де представлено лідерів імпорту товару 040320 – «Йогурт, ароматизований або неароматизований, з додаванням цукру чи інших підсолоджувачів, фрукти, горіхи, какао, шоколад, спеції, кава, рослини, злаки або хлібобулочні вироби» у світі, то друге місце у 2022 році посіла Велика Британія із часткою 12,3 %.

Саме тому для потенційної експортної операції ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» пропоную розглянути експорт товару за кодом 0403209100 – «Йогурт, ароматизований чи ні, з додаванням цукру чи інших підсолоджувачів, фрукти, горіхи, какао, шоколад, спеції, кава, рослини, крупи чи хлібобулочні вироби: інші, ароматизовані або з додаванням

фруктів, горіхів чи какао : Інше, з вмістом молочного жиру за вагою: не більше 3%».

Таблиця 2.8

Рейтинг світових імпортерів йогуртів та обсяги у тис. дол. за 2022 р.

Імпортери		Обсяги, тис. дол.	Частка, %
Світ		2564187	100
1	Італія	330268	12,9
2	Об'єднане Королівство	314726	12,3
3	Іспанія	200905	7,8
4	Нідерланди	183558	7,2
5	Бельгія	153108	6
6	Німеччина	149378	5,8
7	Португалія	149223	5,8
8	Сполучені Штати Америки	96038	3,7
9	Швеція	95057	3,7
10	Франція	85299	3,3

Джерело: [47]

Відповідно до умов ПВЗВТ між Україною та Великою Британією ставка ввізного мита для частини молочних продуктів Групи №4 (молоко та молочні продукти; яйця птахів; натуральний мед; харчові продукти тваринного походження, в іншому місці непомічені в т.ч. сири всіх видів і кисломолочний сир, молочна сироватка) були зменшені. За даними Trade Мар пільговий тариф складає 0% та не застосовуються жодні торгові бар'єри. Звичайний тариф для інших країн складає 8% + 10 фунтів/100 кг.

На рисунку 2.4 відображено географічну структуру імпорту йогуртів.

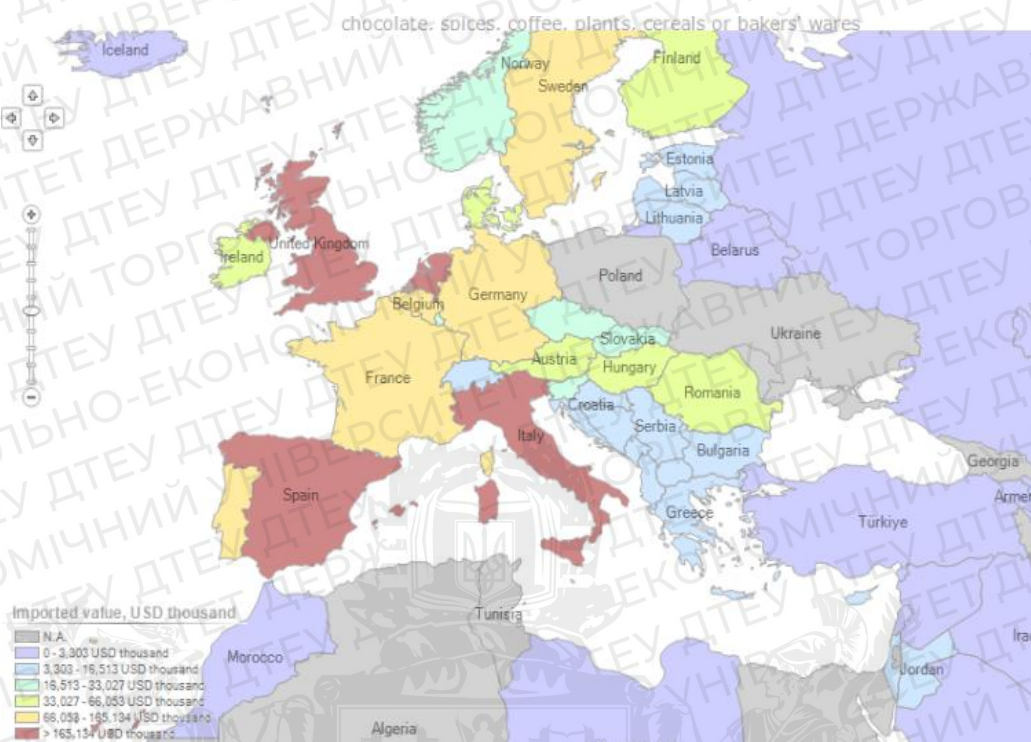


Рис. 2.4. Географічна структура імпорту йогуртів

Конкуренцію для ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» може бути представлена не тільки локальними виробниками, але й країнами експортерами молочної продукції до Великої Британії, які зазначені на таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Рейтинг експортерів молочної продукції та обсяги у тис. дол. до Великої Британії

Експортери		2019	2020	2021
Світ		3948360	3824253	3705905
1	Ірландія	1047004	989914	941949
2	Франція	635038	561099	554466
3	Бельгія	233235	216859	328722
4	Італія	296266	310905	313687
5	Німеччина	470671	421289	276738
6	Нідерланди	391697	393543	274795
7	Данія	224430	208048	221520
8	Польща	96108	113305	163912
9	Греція	147755	152161	143758
10	Кіпр	124178	142428	128505
34	Україна	1010	773	1108

Джерело: [47]

Україна а разі займає 34 місце, що свідчить про те що українські підприємства поволі відкривають свої двері для цьго ринку. До найбільших конкурентів для ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» входять Ірландія, Франція, та Бельгія.

Таким чином, Велика Британія входить у ТОП 10 лідерів з імпорту товарної групи 04, куди входить молочна продукція. Після детального аналізу товарної структури цієї групи та світовий попит на окремі підрозділи, було виявлено, що Велика Британія є другим світовим імпортером йогуртів з додаванням цукру, фруктів, горіхів тощо. Споживачі дуже любляють молочну продукцію та вживають її кожен день, саме тому попит є високим. Виробництво питних йогуртів в цій країні не розвинене, саме тому ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» має перспективу здійснення експорту йогуртів своєї торгової марки. Продукція є унікальна, має усю необхідну сертифікацію, в компанії налагоджені логістичні зв'язки. Таким чином, Велика Британія є ідеальною країною для реалізації експортного потенціалу ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА».

РОЗДІЛ 3

РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» ДО ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» до Великої Британії

ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» є одним із лідерів ринку молочних продуктів в Україні, адже володіє важливим експортним потенціалом, має в Україні повний цикл виробництва та одержала міжнародну сертифікацію виробничих потужностей для експорту продукції не тривалого зберігання у країни Європейського Союзу. Хоча 31 січня 2020

року Велика Британія вийшла зі складу Європейського Союзу, регуляція імпорту залишилася незмінною, тому що Велика Британія незмінно використовує міжнародні стандарти.

11 січня 2016 р. було відкрито доступ до ринку молочної продукції України з Великою Британією. Як наслідок 10 виробників України здобули право на експорт молочної продукції. Ситуацією на вересень 2020 р., кількість затверджених експортерів з України до Великої Британії підвищилася до 19. До складу цих виробників може долучитися й компанія ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА».

Не вбачаючи усі дані чинники, що заважають піднесенню експортної діяльності, за сучасних умов реалізації господарської діяльності на українському ринку молочної продукції перед компанією з'являються і бар'єри, що вповільнюють хід розвитку експортної діяльності. Подібні бар'єри можливо поділити на дві категорії – внутрішні (що цілком залежать від внутрішньо організаційних аспектів діяльності підприємства, особливостей українського виробництва) та зовнішні, які стосуються умов ринку молочної продукції, економіко-політичних факторів, законодавства тощо) [3, с. 174].

Таким чином, для досліджуваного підприємства одним із внутрішніх бар'єрів, які перешкоджають розвитку експорту до Великої Британії, могла б бути відсутність міжнародного сертифікату. Але ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» має міжнародну FSSC-сертифікацію, тому продукція може бути експортованою та реалізованою до Великої Британії.

З метою налагодження експорту свіжої молочної продукції до країн ЄС та Великої Британії, бізнес в Україні зобов'язаний упевнитися, що товариство володіє доволі якісною молочною сировиною, що відповідає стандартам Європейського союзу [1, с. 152]. Ризиком тут є те що постачальники саме сировини - молока можуть недотримуватися норм та стандартів. Таким чином щоб отримати право на експорт молочної продукції до Великої Британії - аудит повинні пройти не тільки-но потужності

виробника, але й ферми-постачальники, та перевіряється не тільки якість молока, але і сама ферма — те, як у них налаштоване управління.

Відзначаючи все те, зазначимо що із багатьма постачальниками молока ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» працює понад 6 років та наразі при експорті у Європу не виникало проблем із перевіркою молока. Ферми - це поодинокі суб'єкти господарювання, на котрі важко вплинути та прибрати ризики відмови від перевірок. Таким чином, на наше переконання, ще на початковому етапі співпраці доцільно налагоджувати дані нюанси, щоб в ході аудитів та сертифікації не з'явилося непорозумінь [42, с. 40].

Доцільно зазначити, що за європейськими стандартами можливим для споживання визнаються молочні продукти із сировини саме екстра гатунку, а саме після трансформаційних процесів в стандартизації молочних продуктів, поняття «молоко вищого, першого чи другого сорту» буде неприпустиме. Подібна обставина установлює перед українським бізнесом перелік викликів й завдань, адже постане необхідність у зміні процесів закупівлі, системи оцінки якості сировини у відповідності європейським, проте це сприятиме налагодженню доступу вітчизняних FMCG на міжнародний ринок молочної продукції [1, с. 154].

Важливо зазначити, що на умовах експорту відбиваються й умови ринкового середовища у державі, а ще митного режиму із країнами, до котрих здійснюється експорт продуктів. Відповідно до умов ПВЗВТ між Україною, ЄС та Великою Британією *ставка ввізного мита* для частини молочних продуктів Групи №4 (молоко й молочні продукти; яйця птахів; натуральний мед; харчові продукти тваринного походження, в іншому місці непомінені в т.ч. сири всіх видів і кисломолочний сир, молочна сироватка) *були преференційними*. До 2022 року, до повномасштабної війни в Україні, продукція групи 04 опинялася під дією тарифних квот [4, с. 77]. У таблиці 3.1 наведені дані по ставках імпорту у ЄС та Велику Британію для інших країн та тарифні квоти, під які також підпадала Україна раніше.

Таблиця 3.1

**Ставки ввізного мита на ринок ЄС та Велику Британію ,
тарифні квоти для молочних продуктів**

З вмістом жирів не більш як 1 мас. %:	Базова ставка мита	Тарифна квота
У первинних упаковках, об'ємом нетто не більш як 2 л	13,8 €/100 кг/нетто	Тарифна квота _ Молоко та вершки, згущене молоко і йогурти(8 000 - 10 000 тонн/рік) (1)
Інші	12,9 €/100 кг/нетто	Тарифна квота _ Молоко та вершки, згущене молоко і йогурти(8 000 - 10 000 тонн/рік) (1)
У первинних упаковках, об'ємом нетто не більш як 2 л	22,7 €/100 кг/нетто	Тарифна квота _ Молоко та вершки, згущене молоко і йогурти(8 000 - 10 000 тонн/рік) (1)
Інші	21,8 €/100 кг/нетто	Тарифна квота _ Молоко та вершки, згущене молоко і йогурти (8 000 - 10 000 тонн/рік) (1)
З вмістом жирів понад 6 мас. %:		
У первинних упаковках, об'ємом нетто не більш як 2 л	57,5 €/100 кг/нетто	Тарифна квота _ Молоко та вершки, згущене молоко і йогурти(8 000 - 10 000 тонн/рік) (1)

Джерело: побудована автором на основі [47]

Важливо, що на заводі повинен бути список застосованих іноземних, регуляторних й законних вимог, що чіпають безпечності продуктів харчування, залучаючи також вимоги до: сировини, послуг і продукції, що виробляється та постачається.

Окрім того, продуцент зобов'язаний чітко *відповідати кодексам практики*, пов'язаних із безпекою продуктів харчування, а також *споживчим умовам*. Система безпеки харчових продуктів має повністю відображати та бути гарантом відповідність з цими вимогами [5, с. 14].

Виробник, котрий володіє виробничими потужностями, зобов'язаний поручитись, що для усіх послуг, які він залучає. Навіть такі, як комунальні послуги, транспортні, обслуговувані. Усе, що впливає на харчову безпеку має відповідати вимогам FSSC 22000, які також зазначені у відповідних документах. Як підсумок, варто зазначити, що виробник зобов'язаний

забезпечити продуктивний *контроль над персоналом* стосовно правильного вживання принципів та методів стосовно безпечності харчових продуктів, належних до їх діяльності [1, с. 152].

У 2021 році компанія виокремила 20 млн грн із бюджету щоб вдосконалювати умови роботи заводів задля покращення стандартів харчової безпеки.

Так як ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» виконує вплив на здоров'я людей, то якість продукції й виробництва мають бути відмінними, саме тому Група канонізує політики й цілі, на підніжжі котрих довершує власну діяльність. Подібним дороговказом на дорозі до розвитку є «Цілі 2030» й соціальна політика підприємства, у рамках яких відбувається піднесення бізнесу та талантів, управління якістю [10].

Таким чином, доцільно визначити заходи для перспективи експорту молочної продукції ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» до Великої Британії. Заходи:

1. пошук ринків збуту;
2. оцінка конкурентоспроможності підприємства;
3. вдосконалення систем якості для експортної діяльності;
4. забезпечення умов безпечності продукції та відповідності її якостей міжнародним регламентам;
5. міжнародна сертифікація виробничих потужностей;

Спираючись на те, що з 2017 року досліджувана компанія розпочала експорт продукції, то наслідки підтверджують про ствердливую динаміку збільшення чистого доходу та ефекту від реалізації зовнішньоекономічної діяльності.

На наше переконання, ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» здійснює свою діяльність відповідно до чинних вимог українського законодавства, експортними вимогами ЄС, нормами сертифікації FSSC 22000 та дотримуючись політик Глобальної групи.

Ми вважаємо, що експорт молочної продукції ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» до Великої Британії збільшить чистий дохід підприємства шляхом збільшення об'ємів реалізації молочної продукції.

Враховуючи те, що експорт молочної продукції не завжди є легким з точки зору термінів придатності товару, треба звернути увагу на здійснення логістичних операцій якомога швидше. Раніше до війни в Україні, компанія використовувала порти в Одесі для експорту до США на умовах FAS або FOB. Але наразі цей процес ускладнився і ТОВ «МК «ГАЛИЧИНА» вимушена вивозити продукцію до Болгарії, Латвії, Румунії задля здійснення логістики морем. Але обрана країна Велика Британія є логістично досяжною автомобільним перевезенням. Така логістична операція займатиме 3-4 доби, що дає можливість експорту не тільки продукцію в тетрапах, термін зберігання яких я великий, можна експортувати йогурти, на які попит в Великій Британії є великим, адже вона посіла 2 місце в імпорті даного товару у 2022 році.

Термін придатності питних йогуртів 18 днів, зберігатися мають при температурі (4 ± 2) °C в герметично закритій тарі [10]. Тому після доставки йогуртів до Великої Британії термін реалізації продукту займатиме 14 днів, що є достатнім строком задля продажів даного товару. Крім того, успіх даної операції при високому попиті у британських споживачів на український товар ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» надасть можливість створити довготривалі відносини та постійні поставки, що значно розширять можливості для компанії та її виручку. У перспективі запропонованої експортної операції до Великої Британії у майбутньому можна бути розшити і товарну структуру експорту.

Отже, на перспективи розвитку експортної діяльності до Великої Британії вплине не лише законодавство й умови господарювання ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» на вітчизняному ринку, однак і встановлення конкурентоспроможних цін для експорту продукції. Підприємство має сертифікацію FSSC 22000, що дозволяє їй здійснювати

експорт до Великої Британії. Наразі митно-тарифне регулювання спрощене для України, саме тому це є ідеальним часом вийти на ринок цієї країни.

Таким чином, зважаючи на визначені та проаналізовані елементи експортного потенціалу компанії до Великої Британії, варто сформулювати фундаментальні стратегічні напрямки розвитку підприємств компанії, адже ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» володіє досить потужними виробничими, фінансовими ресурсами, має якісні людські ресурси для втілення стратегічних планів.

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Великої Британії

Для налагодження партнерських стосунків з контрагентом слід провести зустріч, яка може бути проведена онлайн, для переговорів з метою узгодження всіх деталей. Після переговорів сторони узгоджують та оформлюють свою домовленість письмово, укладаючи контракт.

Для наглядного відображення процесу здійснення майбутньої альтернативної експортної операції, варто побудувати відповідну схему її здійснення. Схема здійснення поставки партії Йогурт «Карпатський» ПЕТ 2,2% 800 г Лісова ягода Галичина з України в Велику Британію на умовах DAP Единбург та з використанням банківського переказу після поставки товару

Завдяки схематичному зображенню на рисунку 3.2 алгоритму організації експортної операції стає наглядно зрозумілою виключна роль кожного учасника в поставці товару ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» з України до Великої Британії.



Рис. 3.2. Схема здійснення експортної операції ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

1. Компанія «Waitrose Limited» надсилає запит до ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» про бажання придбати в неї партію печива.
2. Представник ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» надсилає оферту.
3. Компанія «Waitrose Limited» акцептує оферту.
4. Проводяться переговори й укладається зовнішньоторговельний контракт на умовах поставки DAP Единбург з банківським переказом після поставки товару .
5. ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» передає «Ощадбанк Україна» товаророзпорядчі документи, відповідно до умов контракту.
6. «Ощадбанк Україна» надсилає товаророзпорядчі документи Національному банку Шотландії, який перевіряє їх на відповідність.
7. Національний банк Шотландії відправляє документи компанії «Waitrose Limited» на перевірку на акцепцію.
8. «Waitrose Limited» повідомляє ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» про готовність прийняти товар.

9. ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» повідомляє «Waitrose Limited» про готовність відвантажувати товар відповідно до базисних умов поставки DAP Будапешт.

10. ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» надсилає лист до страхової компанії «USI» з проханням застрахувати товар на період перевезення.

11. ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» надсилає «Waitrose Limited» листа про укладання договору перевезення.

12. ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» дає дозвіл на відвантаження товару.

13. ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» подає митниці митну декларацію.

14. Митне очищення і дозвіл на вивезення.

15. ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» підвозить товар до Единбургу

16. ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» повідомляє, що товар готовий до відвантаження.

17. ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» віддає товар перевізнику.

18. ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» надсилає транспортний документ, що товар у перевізника.

19. Перевізник доставляє товар до компанії «Waitrose Limited» .

20. Компанія «Waitrose Limited» повідомляє ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» про отримання товару.

21. Компанія «Waitrose Limited» дає доручення Національному банку Шотландії здійснити переказ грошей за поставлений товар в «Ощадбанк Україна».

22. Національний банк Шотландії здійснює переказ коштів до «Ощадбанк Україна».

23. «Ощадбанк Україна» інформує про одержання коштів на його рахунок.

Доречним буде також представити етапи здійснення даної експортної операції ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» графічно у вигляді діаграми Ганта (рис. 3.3)

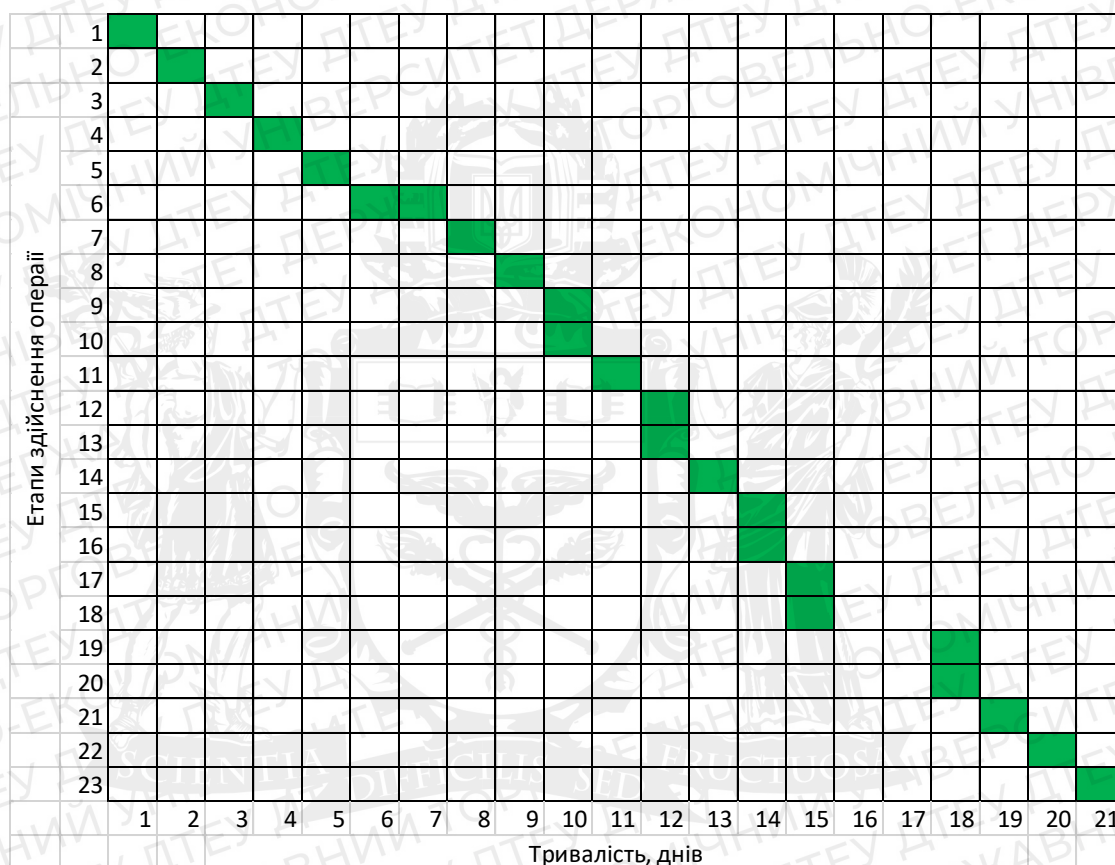


Рис. 3.3. Діаграма Ганта - етапи здійснення експортної операції ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

Додатково, доцільно виробити комплект результативних маркетингових заходів й інструментів для забезпечення ефективної реалізації української продукції на зарубіжному ринку і сформулювати рекомендації з приводу результативного маркетинг міксу для держави, в яку експортуватимуться продукти нетривалого зберігання компанії ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА».

Вагомим фактором, що невимушено стосується підняття попиту на ввезені товари закордон є інструменти маркетингу, що санкціонують втілити

в життя результативну комунікацію із зарубіжним споживачем з приводу розширення лінійок на продуктових полицях[36, с. 217].

Окрім того, товарна політика як першорядний елемент комплексу маркетингу експорту передбачає визначення та запровадження маркетингових стратегій, які здатні забезпечити формування ефективного експортного асортименту товарів та оптимальний рівень їх конкурентоспроможності [22, с. 62]. Важливим є той факт, що конкурентоспроможність молочної продукції, яка буде експортуватися на ринки Великої Британії нашою компанією, невимушено залежить від дотримання на належному рівні якості, дотримання визначеним стандартам якості, а також аудити із котрих час від часу здійснюються на виробничих потужностях підприємства, а також виробництво й пуск інновацій, які відповідають теперішнім технологіям і манері життя людини 21 століття [32, с. 35].

ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» як компанія із усталеним позитивним іміджем й сторічною історією виробництва продукції має власні прерогативи в подібному конкурентному середовищі. За подібних умов досліджуваній підприємству буде швидше розпочати партнерські взаємовідносини із ритейлерами. Необхідно дослідити у яких саме торгових мережах та за якою ціною уже реалізується експортована українська продукція (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

**Торгові мережі потенційної реалізації продукції ТОВ «МК
«ГАЛИЧИНА» у Великій Британії**

Ритейлери, в яких представлена українська експортна продукція		
Назва ритейл мережі	SKU	Ціна
Waitrose	КАРПАТСЬКИЙ ЙОГУРТ З ВЕРШКАМИ 8,0% БЕЗ ЦУКРУ280г	3 £
	КАРПАТСЬКИЙ ЙОГУРТ 3,0% БЕЗ ЦУКРУ1000 г	3,29 £
	КАРПАТСЬКИЙ ЙОГУРТ 2,2% БЕЗ ЦУКРУ550г	2,44£

Tesco	КАРПАТСЬКИЙ ЙОГУРТ 3,0% БЕЗ ЦУКРУ 280г	2,29 £
Lidl	КАРПАТСЬКИЙ КЕФІР 1%, 250г	2 £
	КАРПАТСЬКИЙ КЕФІР 2,5%, 250г	1,90 £

Джерело: сформовано автором

Таким чином можемо спостерігати, що присутні можливості для піднесення і поширення дистрибуції та реалізації продукції. Для цього потрібно реалізувати роботу з налаштування партнерських взаємовідносин із подібними торговими мережами як Tesco, Waitrose, Lidl.

Для того, щоб надати раціональну оцінку результативності експортної поставки до Великої Британії ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА», слід виконати аналіз потенційної операції. Контрагентом було обрано Waitrose Limited – британський супермаркет. Умови, на яких компанії ведуть переговори, зазначені у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Умови здійснення майбутньої альтернативної операції

Найменування умови	Дані
Найменування товару	Йогурт «Карпатський» ПЕТ 2,2% 800 г Лісова ягода Галичина
Код УКТ ЗЕД	0403209100
Країна-експортер	Україна
Країна походження	Україна
Країна-імпортер	Велика Британія
Ціна за одиницю, фунт	1,5
Загальна кількість, шт	10000
Умови постачання	DAP Едінбург
Курс НБУ, грн/фунт	45,74

Джерело: Побудовано автором

Вартість реалізації Йогурт «Карпатський» ПЕТ 2,2% 800 г Лісова ягода Галичина на ринку України складає 53,10 грн за штуку.

Відповідно до умови DAP Едінбург експортер зобов'язаний нести витрати та відповідальність до місця призначення (табл. 3.3.).

Таблиця 3.3

Витрати експортера на виконання умов поставки DAP Единбург

Стаття витрат	Сума витрат
Експортні формальності (митне очищення в МР «експорт»)	1800 грн
Навантаження на транспортний засіб	2100 грн
Перевезення до Единбургу	36000 грн
Страхування	31000 грн
Витрати експортера	70900 грн

Джерело: складено автором за даними підприємства

На основі наведених вище даних розрахуємо ефективність реалізації на внутрішньому ринку та ефективність експортної операції у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Показники ефективності альтернативної експортної операції ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

Показники	Реалізація на внутрішньому ринку	Експортна операція
Кількість одиниць товару, од	10000 од	
Виробнича собівартість партії, грн	287000 грн	
Ціна од.товару на умовах EXW	39,5 грн	39,5 грн
Додаткові витрати пов'язані з реалізацією партії товару, грн	24000 грн	70900 грн
Ціна од.товару відповідно контракту	43,5 грн	1,5 фунтов x 45,74 грн = 68,6 грн
Ціна реалізації партії товару	43,5 x 10000 = 435000 грн	68,6 x 10000 = 686000 грн
Ефект (прибуток) від реалізації на зовнішньому ринку	435000 грн – (287000 + 24000) = 435000 – 311000 = 124000 грн	686000 – (287000 + 70900) = 686000 – 357900 = 328100
Чистий прибуток	101680 грн	269042 грн
Ефективність операції	435000 / 311000 1,41	686000 / 357900 = 1,92

Джерело: розраховано автором

Таким чином, ефективності альтернативної експортної операції ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» складає 1,92, коли ефект від реалізації на внутрішньому ринку – 1,41. Звідси можна зробити висновок, що запропонована в роботі експортна операція буде успішною, прибутковою, зможе розширити ринок збуту ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» та обізнаність компанії у Великій Британії.



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» є одним із лідерів виробництва молочної продукції та роздрібної торгівлі в Україні. Усі фінансові показники досліджуваного підприємства підтверджують, що воно

впроваджує вдалий бізнес та займає лідируючі позиції за продажами на українському ринку молочної продукції.

ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» експортує з 2017 року і наразі експорт здійснюється до країн: Молдова, Грузія, США, Єгипет, Туреччина, Польща, Болгарія, Нідерланди, Македонія, Греція, Румунія. У товарній структурі експорту лідерами є ультрапастеризоване молоко у тетрапаках та вершки.

У логістиці компанія використовує як свої потужності, так і співпрацює з українськими логістичними компаніями. Найчастіше компанія експортує продукцію на умовах FCA, але також може використовувати EXW, DAP, та DDP. Результати експортних операцій свідчать про зростання чистого доходу та позитивного ефекту від здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Підприємство виконує власну діяльність відповідно до вимог українського законодавства, експортних вимог ЄС, нормам сертифікації FSSC.

Лідерами з імпорту молочної продукції протягом 2019-2021 років є Німеччина, Китай та Нідерланди, а світовий імпорт у 2021 році сягнув близько 103 млрд доларів США. Це свідчить про те, що міжнародний попит на молочні продукти зростає і є перспективним видом діяльності для експортерів. Якщо подивитися підгрупи, то зазначимо що на першому місті опиняються сири, далі молоко та вершки з додаванням цукру, на третьому місті – вершкове масло.

Україна експортує товарну групу 04, кули входить молочна продукція, зокрема найбільшу частку в експорті склав мед – 38%, на другому опинилося молоко та вершки з додаванням цукру – 15%, на третьому – вершкове масло. Лідерами імпортерами стали Польща, Молдова та Німеччина, просте обсяги експорту України до Велика Британія зросли найбільше з 2019 по 2021 рр. на 184% (1420 тис.дол.). Велика Британія першою достроково скасувала усі мита та квоти на продукцію українського виробництва, тому ставка мита наразі складає 0 %.

Велика Британія входить у ТОП 10 лідерів з імпорту товарної групи 04 та є другим світовим імпортером йогуртів з додаванням цукру, фруктів, горіхів тощо. Британські споживачі дуже любляють молочну продукцію та вживають її кожен день, саме тому попит є високим. Виробництво питних йогуртів в цій країні не розвинене, саме тому ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» має перспективу здійснення експорту йогуртів своєї торгової марки. Продукція компанії є унікальна, має усю необхідну сертифікацію, в компанії налагоджені логістичні зв'язки.

У рейтингу експортерів молочної продукції до Великої Британії Україна на разі займає 34 місце, що свідчить про те що українські підприємства відкривають свої двері для цього ринку. До найбільших конкурентів в здійсненні запропонованої альтернативної експортної операції для ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» є Ірландія, Франція, та Бельгія.

Велика Британія є транспортно досяжною автомобільним перевезенням. Така логістична операція займатиме 3-4 доби, що дає можливість експорту товарів, які швидко псуються. Термін придатності питних йогуртів 18 днів, зберігатися мають при температурі (4 ± 2) °С в герметично закритій тарі. Тому після доставки йогуртів до Великої Британії термін реалізації продукту сягатиме 14 днів, що є достатнім терміном для продажів даного товару.

Для надання оцінки результативності експортної поставки до Великої Британії ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» в роботі було виконано аналіз потенційної операції. Контрагентом було обрано Waitrose Limited – британський супермаркет. Товар – «Йогурт «Карпатський» ПЕТ 2,2% 800 г Лісова ягода Галичина». Умова поставки – DAP Едінбург за Інкотермс 2020.

Після розрахунків, ефективність від запропонованого експорту виявилася високою, а саме 1,92 на зовнішньому ринку. Таким чином, при здійсненні запропонованої альтернативної експортної операції, ТОВ

«МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА» не тільки підвищить обізнаність на міжнародній арені та отримає прибуток, але і розширить ринок збуту, відкриє нові можливості, такі як наприклад диверсифікація товарного кошику експорту до Великої Британії.



СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Онегіна В.М., Антощенко В.В. Спільна аграрна політика та

конкурентоспроможність сільського господарства ЄС. Європейські уроки аграрної політики для України : кол. монографія. Житомир : ЖНАУ, 2019. С. 152–163.

2. Онегіна В.М., Антощенко В.В. Новітні чинники конкурентоспроможності продукції на світовому ринку молока. Харків, 2022. С. 120–123.

3. Кравченко Ю.М., Антощенко В.В. Фактори сталого розвитку економіки аграрного сектору. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Економічні науки. Харків : ХНТУСГ, 2019. Вип. 200. С. 174–183.

4. Патица Н.І. Конкурентоспроможність та позиціонування України на світовому ринку молочної продукції. Економіка АПК. 2019. № 5. С. 77–85. URL:http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/2019/05/eapk_2019_5_p_77_86.pdf

5. Заїнчковський А., Кривун М. Тенденції функціонування та розвитку підприємств молочної галузі України. Економічний дискурс. 2022. № 1(3-4). С. 14–27. URL: <http://ed.pdatu.edu.ua/article/view/254396>

6. Ломовських Л.О. Світовий ринок молока та молокопродукції, сучасні тенденції та перспективи. Вісник ХНАУ. Серія «Економічні науки», 2020. № 4. Т. 1. С. 334–345.

7. Антощенко В.В., Кравченко О.М. Економічна ефективність виробництва та реалізації молока в Україні. Актуальні проблеми інноваційної економіки. Харків : ХНТУСГ, 2016. № 3. С. 39–44.

8. Антощенко В.В., Богданович О.А. Інноваційний маркетинг, як особливий вид інноваційної діяльності. Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Харків: ХНТУСГ, 2017. Вип. 185. С. 50-55.

9. Онегіна В.М., Антощенко В.В. Стратегічні основи світового ринку молока. Харків. 2021. С. 32-35.

10. Офіційний сайт ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА».

URL:https://galychyna.com.ua/

11. А. Є. Величко. Стан та перспективи розвитку ринку молока та молочних продуктів України. Агросвіт № 16, 2021. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/16_2021/9.pdf.
12. Лапін О. В. Шляхи удосконалення експортного потенціалу підприємств харчової промисловості. Видання «Ефективна економіка» №11. 2016. с. 23-27.
13. Лаврів І. М. Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу. Науковий вісник Ужгородського національного університету. №1. Ужгород: УНУ, 2016. с. 129 – 132.
14. А. Голодрига. Вплив війни на експортну діяльність молочної галузі економіки України. Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя. 2023. С. 172. URL: https://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/39300/2/FMNECPS_2022_Holodryha_A-Impact_of_the_war_on_171-173.pdf
15. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: навч. посібник. 5-те вид., перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 272 с.
16. Експортувати просто. Практичний посібник/Автори: В.Кравченко, А. Голятко, Д. Копий, А.Полянський, И. Шинкаренко, А. Короп, А. Гайдук, В. Маевський, А. Голиздра. «Саміт-книга», 2016. С. 18-20.
17. Бабан Т. О. Сутність поняття «експортний потенціал» у економічній науці. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). № 2 (18), Том. 2. 2018. С. 7-17.
18. Зінов'єв Ф. В. Ефективність використання експортного потенціалу України. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). № 2 (18), том 2. – Мелітополь : Люкс, 2018. С. 401-410.
19. Чубар М. М. Методи оцінки експортного потенціалу підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. № 3, том

3. 2019. С. 92-96.

20. Колосок С. І. Методи оцінки експортного потенціалу продуктивних інновацій машинобудування. Матеріали Всеукраїнської заочної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених. – Ужгород : ЗакДУ, 2020. – с. 155-160.

21. Байдала Н. М. Принципи розвитку експортного потенціалу вітчизняних промислових підприємств. Видання «Ефективна економіка» Дніпровського державного аграрно-економічного університету. №7. Дніпро : ДКС-Центр, 2019. – с. 91-94.

22. Степаненко Н.О., Степаненко В.О. Інтеграція України до Європейського союзу: переваги та недоліки. Вісник економіки, транспорту і промисловості. - №61. - Харків: УкрДАЗТ, 2018. - С. 62 – 67.

23. Лапін О. В. Шляхи удосконалення експортного потенціалу підприємств харчової промисловості. Видання «Ефективна економіка» Дніпровського державного аграрно-економічного університету. №11. – Дніпро : ДКС-Центр, 2016. – с. 23-27.

24. Лаврів І. М. Теоретичні аспекти формування експортного потенціалу/ І. М. Лаврів // Науковий вісник Ужгородського національного університету. - №1. – Ужгород: УНУ, 2016. – с. 129 – 132.

25. Чагарковський В. П. Молочна галузь України та її майбутнє через 10 років. Вадим Петрович Чагарковський. 2020. <https://agropolit.com/blog/412-molochnagaluz-ukrayini-ta-yiyi-maybutnye>

26. Гамма Т. М. Алгоритм оцінки складових конкурентоспроможності молокопереробних підприємств. Економічні інновації. 2012. - №51. С. 80 – 87.

27. Гнатенко О.А. Формування управлінського рішення щодо підвищення конкурентоспроможності продукції на прикладі підприємств – виробників молочних консервів. 2016. – № 10. – С. 123–126

28. Замороз М.В. Оцінка конкурентоспроможності молокопереробних підприємств. Вісник ОУН імені Мечникова. – 2013. –

т.18. – С. 130 – 133.

29. Заріцька Н. М. Оцінка конкурентоспроможності продукції підприємства / Н.М. Заріцька // Ефективна економіка. – 2015. -№ 12. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4647>

30. Злидень І.М. Концептуальні засади системного управління конкурентним потенціалом. Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. 2019. – С.63-67.

31. Кафлевська С.Г. Оцінка конкурентоспроможності підприємств за допомогою методики теорії ефективної конкуренції. Збірник наукових праць ВНАУ- 2017. №4. С 80-85.

32. Колотуша М. Інноваційна активність підприємств харчової промисловості: упорядкування та динаміка параметрів (таблиці) / М. Колотуша, С. Петруха // Економіст. 2017. № 3. С. 35-81.

33. Кубишина Н. С. Розроблення моделі виведення нового товару ТМ «Молокія Казкова» на споживчий ринок. Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». 2017. № 14. С. 329-336.

34. Літвінова В.О. Порівняльний аналіз розрахункових методів визначення рівня конкурентоспроможності продукції / В.О. Літвінова // Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. випуск 4 (51). С. 81 – 87.

35. Лозинська М. Алгоритм формування конкурентної стратегії підприємства. Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2012. Випуск 7/13. С. 193-196.

36. Нікітін І. В. Поняття, види продуктових інновацій та методи оцінки ефективності їх запровадження підприємством. Соціально-економічні явища та процеси. 2019. № 12. С. 217–221.

37. Омельчак Г.В. Передумови побудови моделей конкурентоспроможності потенційних можливостей підприємств. Держава та регіони. 2014.№ 1. с. 148 - 153.

38. Петрицька О.С. Законодавче регулювання маркетингової

діяльності підприємств легкої промисловості//Вісник Хмельницького національного університету. 2018.№ 6.- Т. 4. С.120 – 125.

39. Рашевська Т.О. Перспективи створення нанотехнологій молочних продуктів функціонального призначення. Молочна промисловість. 2018. № 1. С. 65-71.

40. Фалович В. А. Особливості проведення маркетингових досліджень на споживчому ринку. 2016 — С. 83-84.

41. Фалович В. А. Інноваційність як засіб забезпечення розвитку емерджентних якостей в ланцюгах поставок інвестиційних товарів. Інтелект XXI. 2018. № 3. С. 129-132.

42. Чернявський А.А. Стратегічні напрями забезпечення конкурентоспроможності продукції українських виробників // Економіка та держава. – 2018. – № 10. С. 40-42.

43. European Commission(Eurostat) Agriculture, forestryandfishery statistics (2021). URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/12069644/KS-FK-20-001-EN-N.pdf/a7439b01-671b-80ce-85e4-4d803c44340a>

44. The Food and Agriculture Organization (FAO). DAIRY MARKET REVIEW Emerging trends and outlook, December 2020. URL: <http://www.fao.org/3/cb2322en/CB2322EN.pdf>

45. Dairy Production and Trade Developments. URL: <https://usda.library.cornell.edu/concern/publications/5t34sj56t?locale=en>Dairy Research Center IFCN. URL: <https://ifcndairy.org/about-us/>

46. QD PRO [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://qdpro.com.ua/uk>

47. Trade Map [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://www.trademap.org/>

48. YouControl [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://youcontrol.com.ua/contractor/?id=15406702>

ДОДАТКИ

Додаток А

**Звіт про фінансовий стан за 2020 - 2021 рр. ТОВ «МОЛОЧНА
КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»**

Пасива	Код радика	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (паісовий) капітал	1400	10 000	10 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	18 510	32 738
Неоплачений капітал	1425	(5 000)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	23 510	42 738
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відтерчені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	21 334	26 839
Довгострокові забезпечення	1520	-	53
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань	-	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Привілейний фонд	1540	-	-
Резерв на виплату дяк-погу	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	21 334	26 892
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	54 910	23 947
товари, роботи, послуги	1615	206 713	245 041
розрахунками з бюджетом	1620	1 542	2 299
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	828	907
розрахунками з оплати праці	1630	3 001	3 336
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	24 997	3 215
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відтерчені комісійні доходи від перестраховань	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	214 702	22 853
Усього за розділом III	1695	506 693	301 598
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	551 537	371 228

Керівник

Сисун Орест Мар'янович

Головний бухгалтер

Корабель Ольга Володимирівна

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток І
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку І "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство **ТОВ "МОЛОЧНА КОМПАНІЯ "ТАЛІЧІНА"** Дата (рік, місяць, число) 2022 01 01
Територія **Львівська** за ЄДРПОУ 39685014
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю за КАТОДТГ 1 UA46060250010615203
Вид економічної діяльності Оптова торгівля молочними продуктами, яйцями, харчовими оліями та жирами за КОДПФ 240
Середня кількість працівників 2 1 473 за КВЕД 46.33
Адреса, телефон вулиця Липівського, буд. 54, м. Львів, Львівська обл., 79024 2326200
Односторонній тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
Складено (зроблені позначки "х" у відповідній клітинці):
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

Код ЄДРПОУ	2022	01	01
Код КОДПФ	39685014		
Код КВЕД	UA46060250010615203		
Код КОДПФ	240		
Код КВЕД	46.33		

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2021 р.

V

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1 430	1 075
первісна вартість	1001	1 874	2 298
накопичена амортизація	1002	444	1 223
Незавершені капітальні інвестиції	1005	15 920	4 977
Основні засоби	1010	178 486	216 423
первісна вартість	1011	275 957	343 040
знос	1012	97 471	126 617
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок кошти у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	456	369
Усього за розділом I	1095	196 292	222 844
II. Оборотні активи			
Залишки	1100	84 284	94 336
виробничі залишки	1101	41 374	38 533
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	36 235	46 956
товари	1104	6 675	8 847
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Державні перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	64 346	81 564
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інші поточні дебіторська заборгованість	1155	14 514	13 604
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	9 290	2 896
готівка	1166	951	643
рахунки в банках	1167	8 339	2 253
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частина перестраховки у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових тобів'ятань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 502	16 448
Усього за розділом II	1195	174 936	208 848
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	371 228	431 692

Пасив	Код рилка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	10 000	10 000
Внески до зареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
кваліфіковані курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (збиток) (збиток)	1420	32 738	46 404
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	42 738	56 404
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	26 839	15 041
Довгострокові забезпечення	1520	53	53
довгострокові забезпечення виплат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань	-	-	-
резерв збитків або резерв наліжаних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Привілейний фонд	1540	-	-
Резерв на виплату дивиденду	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	26 892	15 094
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі отримані	1605	-	-
Поточна кредиторська зборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	23 947	18 283
товари, роботи, послуги	1615	245 041	291 509
розрахунками з бюджетом	1620	2 299	1 972
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	907	1 098
розрахунками з оплати праці	1630	3 336	4 019
Поточна кредиторська зборгованість за операційними авансами	1635	3 215	8 677
Поточна кредиторська зборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська зборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська зборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Датуми майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені зобов'язання від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	22 853	34 636
Усього за розділом III	1695	301 598	360 194
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	371 228	431 692

Керівник:

Степу Орест Мар'янович

Головний бухгалтер:

Корабель Ольга Володимирівна

1 Кошторисувач адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад

2 Питома частка в порядку встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики

Додаток Б

Звіт про фінансові результати за 2020 – 2021 рр. ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

Підприємство ТОВ "МОЛОЧНА КОМПАНІЯ "ГАЛИЧИНА"	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДШ	
		2021	01
<small>(найменування)</small>		39685014	
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за Рік 2020 р.		Форма N2 Код за ДКУД 1801003	

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 943 262	1 724 725
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховання</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 482 203)	(1 292 195)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	461 059	432 530
збиток	2095	(-)	(-)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	2105	-	-
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	70 684	34 386
<i>у тому числі:</i>	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2122	-	-
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2123	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(53 866)	(40 173)
Витрати на збут	2150	(396 541)	(355 709)
Інші операційні витрати	2180	(45 910)	(51 752)
<i>у тому числі:</i>	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	2182	-	-
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	35 426	19 282
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	99	237
<i>у тому числі:</i>	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(23 457)	(8 469)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(214)	(-)
<i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i>	2275	-	-

і продовження додатка 4			
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	11 854	11 050
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(1 960)	(1 989)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	9 894	9 061
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	9 894	9 061

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1 548 716	1 317 251
Витрати на оплату праці	2505	93 230	75 349
Відрахування на соціальні заходи	2510	20 559	16 581
Амортизація	2515	45 330	17 110
Інші операційні витрати	2520	331 708	302 153
Разом	2550	2 039 543	1 728 444

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Сусун Орест Мар'янович

Головний бухгалтер

Корабель Ольга Володимирівна

Підприємство **ТОВ "МОЛОЧНА КОМПАНІЯ "ГАЛІЧІНА"**Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДН		
2022	01	01
39685014		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2021 р.Форма № 2 Код за ДКУД **1801003****I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
I	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2 069 061	2 043 262
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 755 421)	(1 582 203)
Чисті помесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	313 640	461 059
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	341 028	70 684
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, звільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(50 007)	(53 866)
Витрати на збут	2150	(508 514)	(396 541)
Інші операційні витрати	2180	(62 148)	(45 910)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	33 999	35 426
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	375	99
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(22 137)	(23 457)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(214)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	12 237	11 854
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(2 203)	(1 960)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	10 034	9 894
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	10 034	9 894

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1 652 866	1 548 716
Витрати на оплату праці	2505	114 790	93 230
Відрахування на соціальні заходи	2510	25 305	20 559
Амортизація	2515	61 214	45 330
Інші операційні витрати	2520	459 767	331 708
Разом	2550	2 313 942	2 039 543

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Корисак:

Сісєт Олександр Маркович

Головний бухгалтер

Корисак Ольга Володимирівна

Сертифікат якості FSSC 22000 ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»



Certificat

Certificate

Certificate n° 2022/78736.5



AFNOR Certification засвідчує, що система менеджменту безпеки харчової продукції організації:

ТОВ «Молочна компанія «Галичина»

На наступних майданчиках:

вул. Б. Хмельницького, б. 120, м. Радехів, Червоноградський район, Львівська обл., 80200, Україна

COID : UKR-1-5207-528755

Для наступних областей діяльності:

ВИРОБНИЦТВО МОЛОКА ПИТНОГО ТА ВЕРШКІВ ПИТНИХ, ВИРОБНИЦТВО КИСЛОМОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ (КЕФІР, СМЕТАНА, ЙОГУРТИ У АСОРТИМЕНТІ, РЯЖАНКА, УЛЬТРАПАСТЕРИЗОВАНИХ ПИТНОГО МОЛОКА ТА ПИТНИХ ВЕРШКІВ), ВИРОБНИЦТВО СУХОГО МОЛОКА, ВИРОБНИЦТВО МАСЛА ВЕРШКОВОГО, УПАКОВАНІ У ПЕТ-ПЛЯШКИ, МІШЕЧКИ TETRA FINO, ПЛАСТИКОВІ СТАКАНЧИКИ ТА ВІДРА, ПЛАСТИКОВУ ПЛІВКУ, МЕТАЛІЗОВАНУ ФОЛЬГУ, ЯЩИКИ З ПЕРГАМЕНТОМ ТА ПАПЕРОВІ ПАКЕТИ З ПОЛІЕТИЛЕНОВИМИ ВКЛАДИШАМИ.

Кат. СІ – Перероблення продуктів тваринного походження нетривалого зберігання

Кат. СІV – Переробка продуктів тривалого зберігання

Перевірена і відповідає вимогам:

FSSC 22000 (version 5.1 - November 2020)

Certification scheme for food safety management systems consisting of the following elements: ISO 22000:2018, ISO/TS 22002-1:2009 and additional FSSC 22000 (version 5.1 - November 2020) requirements.

Validity of this certificate can be verified in the FSSC 22000 database of certified organization available on www.fssc22000.com

Дата первинної сертифікації: **2022-04-28**
 Дата прийняття рішення: **2023-05-09**
 Дата перевидання: **2023-05-10**
 Дата закінчення терміну дії сертифіката: **2025-04-27**




Le document est signé électroniquement. Il constitue un original électronique à valeur probante.
 This document is electronically signed. It stands for an electronic original with statutory value.

Julien NIZRI
 Managing Director of AFNOR Certification

Scan this QR code to check the validity of the certificate



Certificat

Certificate

Certificate n° 2022/78736.5



AFNOR Certification certifies that the Food Safety Management System implemented by:

Dairy company Galychyna, LLC

On the following location:

120 B. Khmelnitskogo str., 80200 Radekhiv, Lviv region, Ukraine

COID : UKR-1-5207-528755

For the following activities:

**PRODUCTION OF DRINK MILK AND CREAM; PRODUCTION OF SOUR MILK PRODUCTS (KEFIR, SOUR CREAM, YOGURTS IN ASSORTMENT; RYAZHENKA, UHT-MILK, UHT-CREAM); PRODUCTION OF SKIMMED DRIED MILK POWDER; PRODUCTION OF BUTTER, PACKED IN PET BOTTLES, TETRA FINO POUCHES, PLASTIC CUPS AND BUCKETS, PLASTIC FOIL, METALIZED FOIL, CARTONS WITH PARCHMENT AND PAPER BAGS WITH PE LINERS.
Cat. CI - Processing of perishable animal products
Cat. CIV - Processing of ambient stable products**

Has been assessed and determine to comply with the requirements of:

FSSC 22000 (version 5.1 - November 2020)

Certification scheme for food safety management systems consisting of the following elements: ISO 22000:2018, ISO/TS 22002-1:2009 and additional FSSC 22000 (version 5.1 - November 2020) requirements.
Validity of this certificate can be verified in the FSSC 22000 database of certified organization available on www.fssc22000.com

Initial certification date:	2022-04-28
Certification decision date:	2023-05-09
Issue date:	2023-05-10
Valid until (expiry date):	2025-04-27



Signature of the Representative

Julien NIZRI
Managing Director of AFNOR Certification

Scan this QR code to check the validity of the certificate



11 rue Francis de Pressensé - 93571 La Plaine Saint-Denis Cedex - France - T. +33 (0)1 41 62 80 00 - F. +33 (0)1 49 17 90 00
SAS au capital de 18 167 000 € - 479 070 002 RCS Bobigny - www.afnor.org

afnor
CERTIFICATION

Контракт на здійснення експортної операції ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

<p style="text-align: right;">Контракт № <u>EK45/22</u></p> <p>Україна, г. Львів «04» мая 2022 г.</p> <p>ООО «МК«ГАЛИЧИНА» (Україна, г. Львів, ул. Липинського 54, 79024), в лице директора Сысуна Ореста Марьяновича, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «Продавец», с одной стороны и</p> <p>EXIMFOOD Inc. (США, Нью-Йорк, Бруклин) в лице директора Марковского Владимира Борисовича, действующий на основании документов о регистрации, именуемый в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, заключили настоящий Контракт о нижеследующем:</p>	<p style="text-align: right;">Contract № <u>EK45/22</u></p> <p>made in Lviv (Ukraine) on 04 May 2022</p> <p>by and between: The Dairy company GALYCHYNA LLC, (Registered office: 54 Lypynskoho Street, Lviv 79024, Ukraine), represented by the director Orest Marianovych Sysun, acting under the Corporate Charter [Articles of Association] hereinafter referred to as «the Seller», and</p> <p>EXIMFOOD Inc. (USA, New-York, Brooklyn) represented by the director Vladimir Borisovich Markhovskiy, acting on the basis of the registration documents, hereinafter referred to as «the Buyer», the above Parties enter into and conclude this Contract as follows:</p>
<p style="text-align: center;">1. Предмет контракта.</p> <p>1.1. В порядке и на условиях настоящего Контракта, Продавец обязуется изготовить и поставить согласованную молочную Продукцию под ТМ «Галичина» (далее по тексту «Товар»), а Покупатель принимает на себя обязательства оплатить и принять «Товар», производства Украины, в соответствии с согласованными Сторонами Спецификациями и Дополнениями, которые являются неотъемлемыми частями настоящего Контракта, Продавец предоставляет Покупателю эксклюзивное право продажи молока и сливок под ТМ «Галичина» на территории США.</p> <p>1.2. В спецификациях к Контракту на каждую партию Товара Стороны согласовывают объем, ассортимент, цену, количество, сроки и условия поставки.</p> <p>1.3. Продавец имеет право передавать производство заказанного Товара третьим лицам. Однако, Продавец несет полную ответственность за любой ущерб и/или убытки, понесенные Покупателем которые были вызваны третьими лицами.</p> <p>1.4. Продавец гарантирует, что является собственником поставляемого по настоящему Контракту товара и что товар каким-либо способом не отчужден, не заложен, не пребывает в споре и под арестом, прав относительно него у третьих лиц нет.</p>	<p style="text-align: center;">1. The Subject Matter.</p> <p>1.1. Under the terms and conditions of this Contract, the Seller undertakes to produce and deliver the previously approved Dairy Products under Galychyna TM trademark (hereinafter, the «Goods»), and the Buyer shall accept and pay for the «Goods», produced in Ukraine under the Specifications and Exhibits agreed upon by the Parties, being an integral part hereof.</p> <p>The Seller shall grant the Buyer the exclusive right to sell milk and cream under Galychyna TM trademark within the territory of the USA.</p> <p>1.2. The Parties shall specify the Goods volume, assortment, price, quantity, terms and conditions of delivery in the Specifications to the Contract for each separate batch of the Goods.</p> <p>1.3. The Seller has the right to assign the production of the ordered Goods to third parties. The Seller shall be fully liable for any losses and/or damages incurred by the Buyer caused by such third parties.</p> <p>1.4. The Seller represents that the Seller is the owner of the Goods delivered hereunder and that the Goods are not alienated or pledged in any other way, no third parties hold any rights, title or interest in or to the Goods, and the Goods are not subject to any dispute or prohibition.</p>
<p style="text-align: center;">2. Базисные условия поставки.</p> <p>2.1. Продавец осуществляет поставку товара на условиях FCA 80200, Украина, Львовская область, г. Радехов, ул. Богдана Хмельницкого, 120, согласно Инкотермс 2010, что оговаривается в Спецификациях к настоящему Контракту, если иное не предусмотрено в Спецификациях.</p> <p>2.2. На каждую партию Товара Продавец предоставляет Покупателю следующие документы: - товаротранспортная накладная (CMR) – 3 copy(es); - сертификат происхождения товара – 1 copy(es); - счет-фактура (яппофе) – 5 copy(es).</p>	<p style="text-align: center;">2. Basic Terms of Delivery.</p> <p>2.1. The Seller shall deliver the Goods under Incoterms 2020 FCA at 120 Bohdana Khmelnytskoho Street, Radekhhiv 80200 (Lviv Region) Ukraine, which shall be specified in the Specifications hereto, if not otherwise provided in the Specifications.</p> <p>2.2. For each batch of the Goods, the Seller shall deliver to the Buyer the following documents: - (CMR) – 3 copy(es); - Certificate of Origin of the Goods – 1 copy(es); - Invoice – 5 copy(es).</p>

Продавец

The Seller

Покупатель

The Buyer

<p>- ветеринарный сертификат международного образца, а так же документы, в том числе ветеринарные, необходимые для провоза по территории стран Евросоюза – 1 комплект;</p> <p>- упаковочный лист – 3 copy(es);</p> <p>- удостоверение качества (декларация производителя) – 1 copy(es);</p> <p>- копия экспортной таможенной декларации Грузоотправителя;</p> <p>Продавец в день загрузки Товара на автотранспорт отправляет Покупателю скан-копии документов указанных в пункт 2.2, на электронные почты:</p> <p>eximfood.usa@gmail.com ; eximlogist@gmail.com ;</p> <p>2.3. Товар, указанный в спецификации, поставляется Продавцом отдельными партиями и соответствия с электронными заявками Покупателя. Заявка на поставку партии товара передается Покупателем Продавцу в виде электронного документа на электронную почту:</p> <p>Kovalenko.roman@galychyna.com.ua ; y.voloshyn@galychyna.com.ua ; g.khlopnyacha@galychyna.com.ua ;</p> <p>Заявка на поставку партии товара должна содержать следующую информацию:</p> <ul style="list-style-type: none"> • номер и дату заявки, • наименование Продавца, • наименование Покупателя, • ассортимент товара, • количество товара, • плановая дата отгрузки товара Продавцом; <p>2.4. Покупатель обязуется предоставить Продавцу Заявку на поставку партии товара за 7 (семь) календарных дней до даты отгрузки.</p> <p>2.5. В случае если Продавец не получил Заявку Покупателя согласно утвержденному графику подачи Заказов (Дополнение №1), Продавец обязан дополнительно связаться с Покупателем для получения данной Заявки.</p> <p>2.6. Продавец осуществляет погрузку и таможенное оформление Товара в течении 48 часов с момента подачи транспорта под загрузку.</p> <p>2.6. Право собственности на товар и риск случайной гибели товара переходит от Продавца к Покупателю с момента погрузки Продавцом товара в автотранспорт и передачи полного пакета документов на товар Покупателю, согласно п.2.2.</p> <p>2.7. Продавец обязан поставить товар надлежащего качества, с учетом достаточного и необходимого объема информации о нем в соответствии с требованиями, предусмотренными действующим законодательством Украины.</p> <p>2.8. Покупатель обязуется при доставке со склада Продавца на свой склад соблюдать температурный режим хранения продукции согласно ГОСТ.</p> <p>2.9. В случае отгрузки Товара на деревянных паллетах, они должны быть профумигированы, согласно международных требований по фумигации.</p>	<p>- International Veterinary Certificate, and the veterinary documents required for carriage through the EU member states – 1 set;</p> <p>- Packing List – 3 copy(es);</p> <p>- Quality Certificate (Manufacturer's Statement) – 1 copy(es);</p> <p>- a consignor's copy of the Export Customs Declaration;</p> <p>On the day of loading of the Goods in/on the motor vehicle(s), the Seller must send to the Buyer scanned copies of the documents specified in p.2.2. above, such copies shall be sent to the following email addresses:</p> <p>eximfood.usa@gmail.com ; eximlogist@gmail.com ;</p> <p>2.3. The Goods, specified in the Specifications shall be delivered by the Seller in separate batches based upon electronic Orders of the Buyer. Orders for each Batch of the Goods shall be sent by the Buyer to the Seller as an electronic document to the following email addresses:</p> <p>Kovalenko.roman@galychyna.com.ua ; y.voloshyn@galychyna.com.ua ; g.khlopnyacha@galychyna.com.ua ;</p> <p>Each Order for the Batch of the Goods must include the following information:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Order date and reference number, • name of the Seller, • name of the Buyer, • assortment of the Goods, • quantity of the Goods , • planned date when the Goods will be made available by the Seller (shipping date); <p>2.4. The Buyer shall deliver the Order for the Batch of the Goods to the Seller in 7 (seven) calendar days prior to the shipping date.</p> <p>2.5. If the Seller fails to receive the Order from the Buyer in accordance with the approved Schedule of Orders (Exhibit №1), the Seller shall contact the Buyer to receive such Order.</p> <p>2.6. The Seller must complete the loading and customs clearance of the Goods within 48 hours of the delivery of the vehicle for the loading.</p> <p>2.6. The ownership of the Goods and all risks of accidental destruction of the Goods shall be transferred from the Seller to the Buyer upon loading of the Goods by the Seller to the vehicle and delivery/handover of the full set of documents for the Goods to the Buyer under p.2.2.</p> <p>2.7. The Seller must deliver the Goods of good quality, taking into account enough information of such Goods, and in conformity with the requirements provided by the current laws of Ukraine.</p> <p>2.8. The Buyer must ensure the temperature requirements provided by the GOST standart when carrying the Goods from the Seller's warehouse to own warehouse.</p> <p>2.9. If the Goods are shipped on wooden pallets, such pallets must undergo fumigation in accordance with the international requirements for fumigation.</p>
<p>Продавец 2 The Seller</p> 	<p>Покупатель The Buyer</p> 

3. Количество и качество товара.

3.1. Количество и номенклатура Товара, каждой поставляемой Продавцом партии должны соответствовать заказу Покупателя и подписанной Спецификацией между сторонами.

3.2. Качество поставляемого Товара, должно соответствовать сертификату качества, выданному производителем, и ГОСТ, ТУ, ветеринарным требованиям.

3.2.1. Срок годности Товара должен быть не меньше 90 % от общего срока годности, сроки годности Товара согласовываются Сторонами в Спецификациях к Контракту.

3.3. Претензии рассматриваются в течении 7 (семи) календарных дней с момента получения, после чего по соглашению сторон принимаются меры по их устранению.

3.4. Качество и безопасность товара, производимого по данному Контракту, должно соответствовать законам, подзаконным актам, а также требованиям, установленным государственными стандартами и техническими условиями и другими нормативными документами, действующими в Украине, настоящим Контрактом и подтверждаться следующими документами, среди которых в зависимости от вида товара могут быть:

3.4.1. ветеринарное разрешение для пищевых товаров и продовольственного сырья животного происхождения в случаях, предусмотренных действующим законодательством;

3.4.2. декларация производителя (удостоверение о качестве, сертификат качества) на партию товара. Предоставляется с каждой поставкой;

3.4.3. протоколы испытаний продукции по показателям качества (органолептические, физико-химические, физико-механические и пр. показатели) и показателям безопасности (микробиологические, токсикологические, радиологические и пр. показатели), выданные аккредитованными лабораториями. Предоставляются – по запросу.

3.4.4. другие предусмотренные действующим законодательством документы.

3.5. Качество товара, поставляемого по данному Контракту, должно отвечать информации о таком товаре, указанной в сопроводительных документах и на его упаковке (этикетке). Информация на потребительской упаковке должна быть понятной, легко читаемой, достоверной, сохраняться в течение срока годности товара и не должна вводить в заблуждение потребителей. Продавец гарантирует Покупателю надлежащее качество Товара на протяжении всего срока годности, а также полное соответствие характеристик Товара, в т. ч. соответствие содержания массовой доли сырья, используемого при производстве товара, данным, указанным в Приложении №2 к данному Контракту. Под надлежащим качеством товара, в том числе понимается отсутствие дефектов товарного (внешнего) вида. Покупатель в любое время имеет право осуществлять проверку показателей качества и

3. Quantity and Quality of the Goods.

3.1. The quantity and the assortment of the Goods, in each batch delivered by the Seller shall be in conformity with the Buyer's Order and the Specification signed by the Parties.

3.2. The quantity of the delivered Goods must be in conformity with the Quality Certificate issued by the manufacturer, the GOST and TU standards and veterinary requirements.

3.2.1. The shelf life of the Goods shall not exceed 90 % of the total shelf life, such shelf life of the Goods is subject to approval by the Parties in the Specifications to the Contract.

3.3. All complaints shall be reviewed within 7 (seven) calendar days upon receipt, after such review, the Parties shall use their best efforts to remedy defects.

3.4. The quality and safety of the Goods produced under this Contract must be in conformity with the laws, regulations, and requirements published by the government as the standards and specifications and other regulatory documents in force in Ukraine, and this Contract; the above must be confirmed by the following documents which may include (depending on the Goods type) the following:

3.4.1. Veterinary License for animal-derived food products and raw foods (food ingredients) in all cases provided for by current laws;

3.4.2. Manufacturer's Statement (Quality Statement, Quality Certificate) for the batch of the Goods. Delivered with each shipment;

3.4.3. The Goods test reports in respect of quality (organoleptic, physical and chemical, physical and mechanical and other properties) and safety parameters (microbiological, toxicological, radiological and other parameters), issued by the accredited laboratories. The above shall be delivered if requested.

3.4.4. Other documents as provided by the current laws.

3.5. The quality of the Goods, delivered under this Contract must correspond to the information of such Goods, specified in the shipping documents and appearing on the package (label). All information specified on the consumer's package must be easily comprehensible, readable, true, and stay available during the whole term of the Goods shelf-life and shall not confuse the consumers. The Seller shall guarantee to the Buyer a good quality of the Goods during the whole shelf life and the full conformity of the Goods specification, in particular, the conformity of the mass fraction of the raw materials used for the production of the Goods with the data specified in Exhibit №2 hereto. The "good quality" of the Goods shall also mean a good marketable condition, the absence of the defects in such respect. The Buyer shall at all times have the right to check the quality and safety of the Goods during the whole period of the shelf life.

At all times, the Buyer has the right to check the conformity of the quantity values (net weight, volume) of each unit of the

Продавец

The Seller

Покупатель

The Buyer

безопасности товара на протяжении всего срока его годности.

Покупатель в любое время имеет право осуществлять проверку соответствия количественных показателей (масса нетто, объем) каждой единицы товара, информации, приведенной на маркировке, с распространением результатов такой проверки на всю партию товара. Проведение такой проверки возможно на протяжении всего срока годности товара.

3.6. Если качество и безопасность товара окажется несоответствующим стандартам, техническим условиям, Приложению №2 к настоящему контракту, иной документации, образцам (эталонам) или условиям контракта, а также при отсутствии документов, которые подтверждают качество и безопасность товара, Покупатель вправе отказаться от принятия товара и потребовать в установленном порядке возврата уплаченных сумм или замены товара, или требовать безвозмездного устранения Продавцом недостатков товара, его упаковки в течение 7 (семи) календарных дней с момента предъявления Покупателем претензий по качеству поставляемого товара или выявления отсутствия документов, подтверждающих качество товара, за счет Продавца. Покупатель может принять на хранение данный товар при подтверждении Продавцом гарантийным письмом принятия его 100% возврата.

3.7. Покупатель имеет право направить Продавцу письменное требование досрочно расторгнуть данный контракт в случае выявления Покупателем и/или контролирующими органами и/или конечными потребителями некачественного Товара, факт ненадлежащего качества которого подтверждается заключениями независимых (экспертных) лабораторий и/или решениями судов и/или постановлениями государственных контролирующих органов. В случае наличия остатков некачественной партии товара у Покупателя, Продавец обязуется в течение 10-ти рабочих дней после получения уведомления от Покупателя произвести возврат данного товара за свой счет, а также компенсировать логистические затраты, понесенные Покупателем. В случае, если партия некачественного товара оплачена Покупателем, Продавец обязуется в течение 7-ми банковских дней после получения уведомления от Покупателя вернуть денежные средства на текущий счет Покупателя.

3.8. Представители Покупателя имеют право посещать производственные помещения Продавца в любое время в течение обычных рабочих часов, не вмешиваясь в рабочий процесс Продавца, с целью получения образцов товаров и/или ознакомления с документацией, которая имеет отношение к производству товара. При посещении представителями Покупателя помещений особого режима Продавец должен предоставить необходимую спецодежду и средства защиты.

Goods, the information specified on the label, where the results of such inspection will apply to the whole batch of the Goods. The Buyer may perform such inspection during the whole shelf life of the Goods.

3.6. If the quality and safety of the Goods shall be found not conforming to the relevant standards, specifications, Exhibit №2 hereto, other documents, samples (reference products) or the terms and conditions of this Contract, and if the documents confirming the quality and safety of the Goods are missing, the Buyer has the right to reject the batch of the Goods and claim the return of the paid amounts or replacement of the Goods in a prescribed manner, of request from the Seller to fix or remedy the defects of the Goods and/or its package within 7 (seven) calendar days of such complaint by the Buyer regarding the quality of the delivered Goods or missing documents certifying the quality and safety of the Goods, at the Seller's expense. The Buyer may accept such Goods for warehousing subject to the Seller's letter guaranteeing 100% return of such Goods.

3.7. If the Buyer and/or regulatory bodies and/or end-users of the poor quality Goods shall find and establish such poor quality, which must be confirmed by the relevant reports of independent (expert) laboratories and/or court judgements and/or orders of governmental authorities exercising control over such issues, the Buyer has the right to send a written request the Seller asking to cease the production of the Goods and terminate this Contract before the expiry date hereof. In such event, the Buyer shall have no obligation to purchase the Goods already produced by the Seller and no obligation to indemnify the Seller for any expenses incurred for the production of the Goods. If the rest of the poor quality batch of the Goods remains in the possession of the Buyer, the Seller must, within 10 working days from the receipt of the notice from the Buyer, return such Goods at the Seller's expense, and indemnify the Buyer for logistics costs and expenses. If a batch of poor quality Goods is already paid by the Buyer, the Seller must within 7(seven) banking days upon receipt of the Buyer's notice return the money to the Buyer's bank account.

3.8. The Buyer's representatives have the right to visit the Seller's plants at any time during the regular working hours (not interfering with the Seller's work) in order to receive the samples of the Goods and/or familiarizing with the documents related to the Goods production. While visiting the special access premises by the Buyer's representatives, the Seller must provide the required special wear and protection equipment.

Продавец
4
The Seller

Покупатель
The Buyer

<p>3.9. Продавец должен сохранять определенное количество образцов товара от каждой произведенной партии, которое определено как необходимое для проведения экспертизы по такому товару согласно нормативным документам. Продавец должен сохранять эти товары как минимум до истечения срока годности (хранения) товара (для пищевых товаров). Представители Покупателя имеют право проверять образцы на соответствие характеристикам и стандартам качества товаров в любое время, когда, по их мнению, это необходимо в течение обычных рабочих часов.</p> <p>3.10. В случае невозможности соблюдения качества Товара по независящим от Продавца причинам, Продавец обязан в течение 2 календарных дня с момента, когда ему стало известно о таких причинах, письменно известить Покупателя с целью принятия решения относительно приостановления производства и реализации товара.</p>	<p>3.9. The Seller shall keep a specific amount(quantity) of the samples of the Goods from each batch manufactured. Such amount(quantity) shall be as a required for testing the Goods under the specifications (reference documents). The Seller must keep such Goods at least until the expiry of the shelflife of the Goods (for food products). The Buyer's representatives shall have the right to inspect the samples for conformity with the Goods specifications and quality standards, at any time they may deem necessary during the regular working hours.</p> <p>3.10. If the Seller is unable to produce the Goods of good quality due to the circumstances beyond the Seller's control, the Seller must send a written notice to the Buyer in such respect in order to come to a decision regarding the cessation of the production and sale of the Goods. Such notice must be sent within 2 (two calendar days) of the day when the Seller becomes aware of such circumstances.</p>
<p>4. Общая стоимость контракта.</p> <p>4.1. Стоимость поставки каждой партии Товара согласно Инкотермс 2010 указывается в Долларах США в Спецификациях к данному Контракту, включая расходы по упаковке и таможенной очистке груза.</p> <p>4.2. Общая сумма Контракта определяется как общая стоимость всего поставленного Покупателю Товара в соответствии со Спецификациями за весь период действия Контракта.</p>	<p>4. The total amount of the Contract.</p> <p>4.1. The amount of each batch of the Goods delivered Incoterms 2010 shall be specified in US dollars in the Specifications to this Contract including the packaging costs and customs clearance expenses.</p> <p>4.2. The total amount of the Contract shall be the total of all Goods delivered to the Buyer in accordance with the Specifications for the whole period of validity of the Contract.</p>
<p>5. Условия оплаты</p> <p>5.1. Покупатель оплачивает поставку каждой партии Товара согласно Спецификации и выставленного счета-фактуры, путем перечисления денежных средств на банковский счет Продавца в Долларах США</p> <p>5.2. Все банковские расходы, связанные с платежами по настоящему Контракту оплачивает Покупатель.</p> <p>5.3. Условия оплаты – в течении 5 рабочих дней после того, как Товар покинет таможенную территорию Украины.</p>	<p>5. Terms of Payment.</p> <p>5.1. The Buyer shall pay the delivery of each batch of the Goods according to the specification and against the Invoice by a bank transfer to the Seller's bank account. Such transfer shall be made in USD.</p> <p>5.2. All bank fees related to all payments hereunder shall be borne by the Buyer.</p> <p>5.3. Terms of payment: within 5 working days after the Goods leave the customs territory of Ukraine.</p>
<p>6. Порядок планирования производства и сроки отгрузки</p> <p>6.1 Объем производства Товара подлежит планированию Покупателем на предстоящий период - месяц и отражается в прогнозе. Покупатель предоставляет прогноз на будущий месяц с еженедельным прогнозом. Оба прогноза предоставляются каждый понедельник в форме, предусмотренной в Приложении №3.</p> <p>6.2. Продавец обязан подтвердить Прогноз Покупателя в течение 3 дней с момента его получения.</p> <p>6.3. Покупатель самостоятельно в течение срока действия настоящего Контракта определяет окончательный объем производства и поставки</p>	<p>6. Procedure for production planning and terms of shipping.</p> <p>6.1 The volume of production of the Goods is subject to planning by the Buyer in advance for a month and such shall be specified in the Forecast. The Buyer shall provide the Forecast for the next month with a weekly forecast. Both forecasts must be delivered each monday in a mode(form) specified in Exhibit №3.</p> <p>6.2. The Seller must confirm the Buyer's Forecast within 3 days upon receipt.</p> <p>6.3. The Buyer shall at own discretion, within the period of validity of this Contract determine the final volume of</p>

Продавец
5
The Seller

Покупатель
The Buyer

<p>Товара в заказах, направляемых Продавцу (далее «Заказ»), по электронной почте в форме, предусмотренной в Приложении № 1.</p> <p>6.4. Продавец обязан подтвердить Заказ в течение 24 (двадцати) четырех часов с момента его получения путем визиирования Заказа в необходимом поле формы, указав дату и время поставки, и направить скан-копию подписанного Заказа Покупателю по электронной почте.</p> <p>6.5. Объем заказанного Товара в периоде может отличаться от Прогноза на $\pm 30\%$.</p> <p>6.6. Электронная форма Заказа имеет юридическую силу до момента обмена Продавцом и Покупателем оригиналами Заказов.</p> <p>6.7. Заказ, размещенный в пределах $\pm 30\%$ от прогноза, является обязательным для исполнения.</p> <p>6.8. Заказ, объем которого превышает Прогноз на 30%, согласуется Сторонами дополнительно, с учетом сроков необходимых для поставки соответствующего количества упаковочного материала.</p> <p>6.9. Продавец самостоятельно осуществляет планирование производства Товара (в том числе приобретение сырья) в соответствии с прогнозом.</p> <p>6.10. О невозможности выполнения Заказов Продавец должен уведомить Покупателя об этом в письменной форме на протяжении 48 (сорок восемь) часов с момента размещения Заказа, но не позднее, чем за 36 (тридцать шесть) часов до срока исполнения Заказа.</p> <p>6.11. Отгрузка осуществляется не позднее 10 календарных дней с момента подтверждения оплаты или в срок, согласованный сторонами и указанный в спецификации.</p> <p>6.12. Любой вводимый график отгрузки, как ускоряющий, так и замедляющий, должен предварительно быть одобрен обеими сторонами.</p> <p>6.13. Датой отгрузки считается дата таможенного штампа на грузовой таможенной декларации. Товар поставляется на условиях Инкотермс 2010.</p>	<p>production and delivery of the Goods in the Orders (hereinafter the "Order"), delivered to the Seller by email using a form provided in Exhibit № 1.</p> <p>6.4. The Seller shall confirm the Order within 24 (twenty-four) hours from its receipt by approving the Order in the appropriate line of the form, and specify the date and time of delivery, and send a scanned copy of such signed Order to the Buyer by email.</p> <p>6.5. The volume of the ordered Goods during the period may differ from the Forecast for $\pm 30\%$.</p> <p>6.6. The electronic form of the Order shall be valid until exchange of originals of the Orders between the Seller and the Buyer.</p> <p>6.7. An Order within $\pm 30\%$ of the Forecast must be performed unconditionally.</p> <p>6.8. An Order exceeding the Forecast for 30% shall be subject to approval by the Parties with regards to the terms necessary for delivery of required packaging materials.</p> <p>6.9. The Seller shall at its own discretion perform the planning of the production of the Goods (including the purchase of the raw products) according to the Forecast.</p> <p>6.10. If the Seller is unable to complete the Order, the Seller must send a written notice to the Buyer of such event. Such notice must be delivered within 48 (forty-eight) hours from the moment of placement of the Order, but not later than 36 (thirty-six) hours before the deadline for performance of the Order.</p> <p>6.11. The Goods shall be made available within 10 calendar days upon confirmation of payment or within deadlines agreed upon by the Parties and specified in the Specification.</p> <p>6.12. Any introduced delivery (dispatching) schedule, both speeding up or slowing down, must be previously agreed upon by both Parties.</p> <p>6.13. The date of the customs stamp on the Cargo Customs Declaration shall be deemed the date of shipping. The Goods shall be delivered on Incoterm 2010 terms.</p>
<p>7. Упаковка и маркировка</p> <p>7.1. Упаковка Товара должны соответствовать международным стандартам.</p> <p>7.2. Изготавливаемый и поставляемый по настоящему контракту товар фасуется в упаковку (на товар наносится этикетка), дизайн которой (размер, форма, изображение, цветовая гамма, содержание надписей и др.) указан в Приложении №2 к настоящему контракту.</p> <p>7.3. Товар должен поставляться в неповрежденной упаковке. Упаковка товара должна соответствовать требованиям, установленным государственными стандартами и техническими условиями, действующими в Украине изготавливаться из материалов, соответствующих нормативным и законодательным требованиям и обеспечивать полную сохранность товара от всякого рода повреждений при его транспортировке с учетом нескольких перегрузок в пути и хранения в течение срока годности товара.</p>	<p>7. Packaging and Labeling</p> <p>7.1. The Goods' packaging must be in conformity with international standards.</p> <p>7.2. The Goods produced and delivered hereunder must be packed in packaging (with the label), the design of such label (size, shape, image, colors scheme, inscriptions etc) shall be specified in Exhibit 2 hereto.</p> <p>7.3. The Goods must be delivered in undamaged packaging. The Goods' packaging must be in conformity with the requirements established by the government standards and specifications in force in Ukraine. The packaging shall be manufactured of materials in conformity with the norms and legal requirements. The packaging must ensure a complete protection of the Goods against any damage during the carriage taking into account several loading/unloading procedures during the carriage for the whole shelf life of the Goods. The Seller must ensure a good quality labelling and consumers information on the consumers packaging.</p>

Продавец
6
The Seller

Покупатель
The Buyer

<p>Продавец обязан обеспечить качественное нанесение информации на потребительскую упаковку, в том числе, штриховые коды, даты изготовления, сроки годности, номера партии и т.д.</p> <p>7.4. Продавец обязан по требованию Покупателя предоставлять в срок не позднее 2 (двух) календарных дней с даты получения требования Покупателя, надлежащим образом заверенные, предусмотренные действующим законодательством документы, подтверждающие наличие либо отсутствие в составе поставляемого товара генетически модифицированных организмов (ГМО) и/или использование (не использование) при его производстве сырья, содержащего генетически модифицированные организмы (ГМО)</p> <p>7.5. В случае отгрузки товаров на деревянных паллетах, они должны быть профумигированы согласно международным требованиям по фумигации.</p>	<p>including barcodes, dates of manufacture, shelf-life (dates of expiry) batch numbers etc.</p> <p>7.4. The Seller shall within 2 (two) calendar days upon the Buyer's request provide the Buyer with duly certified, as provided by current laws, documents confirming the content or absence of genetically modified organisms (GMO) in the Goods and/or use (or not use) of any raw products containing genetically modified organisms (GMO) in and for the Goods production.</p> <p>7.5. If the Goods are shipped on wooden pallets, such pallets must undergo fumigation in accordance with the international requirements for fumigation.</p>
<p>8. Приемка товара.</p> <p>8.1. Продавец извещает Покупателя о планируемой отгрузке партии Товара в течение 7 дней до даты отгрузки. Представитель Покупателя должен произвести осмотр и приемку Товара на складе Продавца.</p> <p>8.2. Расходы по доставке товара со склада Продавца на склад Покупателя оплачивает Покупатель.</p> <p>8.3. Продавец осуществляет погрузку и таможенное оформление Товара в течении 48 часов с момента подачи транспорта под загрузку.</p> <p>8.4. В случае нарушения сроков таможенного оформления товара согласно п. 8.3. Продавец оплачивает Покупателю простой автотранспорта по тарифам перевозчика, но не более 100 (сто) \$ за день простоя.</p>	<p>8. Acceptance of the Goods.</p> <p>8.1. The Seller must send a notice of the planned shipping of the batch of the Goods to the Buyer within 7 days prior to the planned shipping date. The representative of the Buyer must inspect and accept the Goods at the Seller's warehouse.</p> <p>8.2. The costs and expenses of the carriage of the Goods from the Seller's warehouse to the Buyer's warehouse shall be paid by the Buyer.</p> <p>8.3. The Seller shall perform loading and customs clearance of the Goods within 48 hours of the delivery of the vehicle(s) for loading.</p> <p>8.4. If the Seller fails to comply with the deadlines for the customs clearance of the Goods under 8.3. hereof, the Seller must reimburse the Buyer for the vehicle downtime at the Carrier's rates, but not exceeding USD 100 (one hundred) per day of such delay.</p>
<p>9. Форс-мажорные обстоятельства.</p> <p>9.1. В случае, если любая из сторон не в состоянии выполнить полностью или частично свои обязательства по настоящему контракту из-за обстоятельств непреодолимой силы, не зависящих от их воли, военных действий любого характера, блокады, запрета на экспорт или импорт, то условия выполнения обязательств будут переноситься по времени на более поздний период при сохранении упомянутых обстоятельств. Если вышеуказанные обстоятельства будут сохраняться более 90 дней, то каждая сторона будет в праве отказаться от дальнейшего выполнения контракта. В таком случае ни одна из сторон не будет иметь право требовать компенсацию за возможные убытки. Сторона, оказавшаяся не в состоянии выполнять свои обязательства по настоящему контракту, должна незамедлительно уведомить другую сторону о сохранении либо прекращении действия известных обстоятельств, препятствующих выполнению данного контракта. Сертификат, выданный Торговой Палатой в стране Продавца или Покупателя, будет являться достаточным подтверждением наличия</p>	<p>9. Force-Majeure Events.</p> <p>9.1. If one of the Parties hereto is unable to perform its obligations under this Contract or a part thereof due to occurrence of any force-majeure circumstances beyond the Parties' control, due to military actions of any sort, blockades, prohibitions of export or import, the terms (deadlines) for the performance of the obligations shall be extended if such force-majeure events remains in force. If the specified above circumstances remain in force for a period over 90 days, each Party shall have the right to withdraw from the Contract. In such event, no Party shall have the right to claim damages for any harm or losses incurred. The affected Party must promptly notify the other Party of the cessation or continuation of the force majeure circumstances preventing the Party for the performance of this Contract. A certificate issued by the Chamber of Commerce in the country of the Seller or the Buyer shall serve a satisfactory proof of the occurrence of the above circumstances and continuation thereof.</p>

Продавец
The Seller

Покупатель
The Buyer

<p>вышеупомянутых обстоятельств и периода их сохранения.</p>	
<p align="center">10. Арбитраж.</p> <p>10.1. Стороны разрешают все противоречия, возникающие в процессе взаимодействия по настоящему контракту, путем переговоров.</p> <p>10.2. Непреодолимые разногласия по настоящему контракту подлежат рассмотрению в Международном коммерческом арбитражном суде при ТПП Украины.</p> <p>10.3. За неисполнение или ненадлежащее исполнение других обязательств по данному Контракту обе стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Украины.</p> <p>10.4. По поводу всех других вопросов, не урегулированных настоящим Контрактом, обе стороны руководствуются нормами материального права Украины.</p>	<p align="center">10. Arbitration.</p> <p>10.1. The Parties shall resolve all disputes hereunder through good-faith negotiation.</p> <p>10.2. All disputes which the Parties are unable to resolve through good-faith negotiation shall be referred to the International Commercial Arbitration Court at the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry (the ICAC).</p> <p>10.3. For non-performance or improper performance of other obligations hereunder both Parties shall be liable under the current laws of Ukraine.</p> <p>10.4. In all matters not set forth in this Contract, the Parties shall be governed by the provisions of the substantive Law of Ukraine.</p>
<p align="center">11. Другие условия.</p> <p>11.1. Каждая сторона может изменить свой адрес, дав предварительное письменное извещение другой стороне. Замечания будут также считаться переданными, если они отправлены через факсимильную связь или по электронной почте.</p> <p>11.2. Настоящий Контракт вступает в силу с момента его подписания.</p> <p>11.3. Данный контракт, а также все дополнения, приложения и изменения к нему, письма и другие документы, необходимые для таможенного оформления, переданные по средству факса или электронной почты, имеют юридическую силу и могут быть использованы при таможенном оформлении.</p>	<p align="center">11. Miscellaneous.</p> <p>11.1. Each Party may change its address subject to a prior written notice sent to the other Party. Any claims or complaints shall be deemed delivered and served if sent by fax or email.</p> <p>11.2. The effective date of this Contract is the day when it is signed.</p> <p>11.3. This Contract and all additions, Exhibits and amendments hereto, communication and all other documents required for customs clearance, shall be valid if sent by fax or email and may be used for customs clearing.</p>
<p align="center">12. Предостережение о конфиденциальности.</p> <p>12.1. Содержание настоящего контракта, условия сотрудничества Сторон представляют собой Конфиденциальную информацию. Стороны обязуются, как в течение всего срока действия настоящего контракта, так и в течение трех лет по окончании его действия, ни при каких обстоятельствах не разглашать Конфиденциальную информацию, и соглашаются обеспечить меры по защите конфиденциальности информации. Конфиденциальная информация доводится до сведения только тех сотрудников Сторон, которые непосредственно участвуют в выполнении настоящего Контракта. Несмотря на вышесказанное, Конфиденциальная информация может быть раскрыта Стороной на основании законного требования государственного органа или по решению суда. При этом раскрывающая Конфиденциальную информацию Сторона письменно уведомляет противоположную Сторону о факте раскрытия или передачи Конфиденциальной информации.</p>	<p align="center">12. Confidentiality.</p> <p>12.1. The contents of this Contract, the terms and conditions of the Parties' cooperation shall be the Confidential information. The Parties shall not during the Contract validity and for three years thereafter and under any circumstances disclose the Confidential information. The Parties shall maintain all measures for the protection of the Confidential information. The Confidential information shall be made available only to those employees of the Parties who directly participate in the performance of this Contract. Notwithstanding of the above, the Confidential information may be disclosed by the Party upon lawful request of a governmental body or upon court order (judgment). In such event, the disclosing Party shall send a written notice of such disclosure or transfer of the Confidential information to the other Party.</p>

Продавец
8
The Seller

Покупатель
The Buyer

<p>13. Срок действия, изменение и расторжение Контракта.</p> <p>13.1. Настоящий Контракт вступает в силу с момента его подписания уполномоченными представителями Сторон и действует до 31 декабря 2023 года. Окончание действия Контракта не освобождает Стороны от исполнения взятых на себя обязательств, предусмотренных данным Контрактом.</p> <p>13.2. В случае, если Стороны, в срок не меньше чем за 20 дней до окончания срока действия данного Контракта, не проинформируют друг друга по желанию разорвать данный Контракт или подписать новый Контракт, то данный Контракт считается продленным сроком на 1 год на таких же условиях.</p> <p>13.3. С момента подписания настоящего Контракта все предшествующие ему соглашения и переписка утрачивают юридическую силу.</p> <p>13.4. Настоящий Контракт может быть изменен, расторгнут по соглашению сторон, что оформляется дополнителным соглашением к настоящему Контракту. При этом Сторона инициатор расторжения Контракта обязана предупредить другую Сторону о желании расторгнуть данный Контракт за 30 календарных дней по средствам электронной почты, факсом, или же иным способом.</p> <p>13.5. В случае отсутствия заказов и поставок Товара в течении 2 (двух) календарных месяцев с момента получения товара на склад Покупателя, Продавец имеет право в одностороннем порядке расторгнуть настоящий Контракт, письменно уведомив Покупателя на адрес электронной почты, указанной в п.2.2. данного Контракта. Датой расторжения Контракта будет считаться дата, указанная Продавцом в письме-уведомлении о расторжении Контракта в связи с отсутствием заказов на поставку Товара.</p>	<p>13. Validity, Amendments and Termination.</p> <p>13.1. This Contract shall enter into force and validity upon its signing by the authorized representatives of the Parties and shall expire on 31 December 2023. The expiration of the Contract shall not relieve the Parties from the obligations undertaken hereunder.</p> <p>13.2. If the Parties shall not send a 20-day notice prior to the expiry date of this Contract, or earlier, notifying the other Party of termination hereof or intention to conclude a new contract, this Contract shall be deemed extended for 1 year under the same terms and conditions.</p> <p>13.3. On the day of signing of this Contract all prior agreements and communication shall be deemed null and void.</p> <p>13.4. This Contract may be amended or terminated for the convenience of the Parties which shall be executed as a supplementary agreement to this Contract. The Party that desires to terminate this Contract shall send a 30-day (calendar days) notice of termination to the other Party. Such notice must be sent by email, fax or other method.</p> <p>13.5. If there are no orders and deliveries of the Goods during 2 (two) months from the day of receipt of the goods at the Buyer's warehouse, the Seller may unilaterally terminate this Contract by a written notice sent to the Buyer on the email address specified in p.2.2. hereof. The date specified by the Seller in such notice shall be deemed the date of termination of the Contract, due to lack of orders for the Goods delivery.</p>
<p>14. Реквизиты сторон:</p> <p>Покупатель: Eximfood Inc. Address: 7025 AVENUE N, BROOKLYN NY, USA 11234 Bank details: CITIBANK N.A. Bank address: 100 citibank dr, san antonio, tx, 78245 Acc No.: 6865565542 Routing : 021000089 SWIFT: CITIUS33 Bank details: JPMorgan Chase Bank Br. 103 Bank address: 2623 E. 17th Street, Brooklyn, NY, 11234 Acc No.: 697230057 SWIFT: CHASUS33 Tel. +1 718 414 9782</p> <p> Директор Марховский Владимир Борисович</p>	<p>14. Details of the Parties:</p> <p>Buyer: Eximfood Inc. Address: 7025 AVENUE N, BROOKLYN NY, USA 11234 Bank details: CITIBANK N.A. Bank address: 100 citibank dr, san antonio, tx, 78245 Acc No.: 6865565542 Routing : 021000089 SWIFT: CITIUS33 Bank details: JPMorgan Chase Bank Br. 103 Bank address: 2623 E. 17th Street, Brooklyn, NY, 11234 Acc No.: 697230057 SWIFT: CHASUS33 Tel. +1 718 414 9782</p> <p> Director Vladimir Borisovich Markhovskiy</p>

Проданец
9
The Seller

Покупатель
The Buyer

Продавец:

ООО «МК «ГАЛИЧИНА»
 Limited Liability Company
 "The dairy company "Galychyna"

Юридический адрес: 79024, г. Львов,
 ул. Литинського, д.54

Legal and mail address:

Lyupynskoho St.54, Lviv, Ukraine
 КОД ЗКПО 39685014
 ІНН 396850113075

Счет в долларах США

Bank details:

USD UA193257960000026003301422191

Correspondent Bank:

DEUTSCHE BANK TRUST COMPANY

(Банк-корреспондент) AMERICAS, NY

SWIFT: BKTRUS33

Beneficiary's BANK:

JSC "Oschadbank" №10013

SWIFT: COSBUAUKLV1



Директор

Сысун Орест Марьянович

Seller:

The Dairy company GALYCHYNA LLC,

Registered office and mailing address:

54 Lyupynskoho St., Lviv, Ukraine

ZKPO number 39685014

Tax Identification Number 396850113075

USD Bank Account

Bank details:

USD UA193257960000026003301422191

Correspondent Bank:

DEUTSCHE BANK TRUST COMPANY

(Correspondent bank) AMERICAS, NY

SWIFT: BKTRUS33

Beneficiary's BANK:

JSC Oschadbank №10013

SWIFT: COSBUAUKLV1



Director

Orest Maryanovych Sysun

Міжнародна автомобільна накладна ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»



**ДЕРЖАВНА СЛУЖБА УКРАЇНИ
З ПИТАНЬ БЕЗПЕЧНОСТІ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ
ТА ЗАХИСТУ СПОЖИВАЧІВ**

вул. Б. Грінченка, 1, м. Київ, 01099, тел. 279-12-79, факс 279-48-83
e-mail: info@fsps.gov.ua, web: ЄДРПОУ 39904724

РАДЕХІВ Район Львівська область Червня 22 року	ФОРМА № 2 КБ № 265203
ВЕТЕРИНАРНЕ СВИДОЦТВО ТОВ "МОЛОЧНА КОМПАНІЯ "ГАЛИЧИНА" Львівська область, Червоноградський район, м. Радехів, вул. Богдана Хмельницького, 120	
молоко TGA 1%, 2.5%, 3.2% 950Г Галичина	
У кількості дванадцять (12) пал.,	н. 8419.68 кг,
охолоджений	
м. Радехів вул. Б.Хмельницького 120	
бланкетного щодо заразних хвороб тварин, Свирина послідовна (недосліджена) на трихейлози; кон перед забієм піддані (вспадінні) м'ясоінспекції, сировина досліджена (недосліджена) на снірку; продезинфіковані (непродезинфіковані) (потрібне підкреслити). Продукти (сировина) направляються до Eximfood Inc., 7025 AVENUE N, BROOKLYN NY USA 11234., Eximfood Inc., реалізації	
здійснено, водним, автомобільним, повітряним транспортом (потрібне підкреслити) з навантаженням на станції (пристані, а порту)	
ВН 8420HA/ ВН2855ХН м.Радехів вул. Б.Хмельницького 120-Eximfood Inc., 7025 AVENUE N, BROOKLYN NY, USA 11234	
Специфікація (товарно-транспортна накладна) 00281004-01 Червня 2022 року	
Особливі відмітки: Експертний висновок № 000925-є/22 від 21.04.2022р № 001192; №001193; №001195 є/22 від 30.05.2022р. Львівською РДЛДСУЗПБХПТЗС	
Заступник начальника Радехівської районної державної лікарні ветеринарної медицини	Киричук Ю. О. КБ 265203 https://vd.foodcontrol.gov.ua



Додаток Є

Інвойс до контракту ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

Seller-Продавець		Date - Дата: 01.06.2022г.				
ООО «Молочная Компания «Галичина» The Dairy company GALYCHYNA LTD 79024, Ужгород, р. Липов, ул. Липинського, 34 Код ОКПО 39685014 р/с UA1932579600026003301422191 Банк: Філіал Львівського обласного управління АО «Ошадбанк» МФО 325796 КОД ЗКПО 39685014 Beneficiary's BANK: JSC «Oshadbank» №10013 SWIFT: COSBUAUKLV1		СЧЕТ-ФАКТУРА INVOICE 01.06.2022				
Страна происхождения Country of origin		Украина/Ukraine				
Покупатель/Buyer		Eximfood Inc. 7025 AVENUE N, BROOKLYN NY, USA 11234				
Contract/Контракт		КОНТРАКТ №ЕК 15/22 от 04.05.2022 CONTRACT №ЕК 15/22 от 04.05.2022				
SPECIFICATION (APPENDIX) TO CONTRACT-СПЕЦИФИКАЦИЯ К КОНТРАКТУ		Специфікація №1 от 01.06.2022г. SPECIFICATION (APPENDIX) №1 dd 01.06.2022г.				
CAR - АВТОМОБИЛЬ Trailer - Прицеп Container - Контейнер		BH 8420 HA BH 2855 XH Container by sea				
Delivery - Доставка		FCA Радехов FCA Radshov				
Numbers Номер	Description of goods Наименование товара (груза)	Единица измерения/ Item шт./ piece	Общее количество Заказа в шт./Total order quantity in pieces	Количество оптовых ящиков/Num- ber of cardboard boxes	Цена, в доллере/ Price USD	НА СУММУ \$ (Доллары) AMOUNT USD
1	Молоко УНТ 1% 950г ТМ Галичина Ultra-pasteurized milk UHT 1% fat 950g TM Galychyna	шт./piece	720	60	0,69\$	496,80
2	Молоко УНТ 2,5% 950г ТМ Галичина Ultra-pasteurized milk UHT 2,5% fat 950g TM Galychyna	шт./piece	2 160	180	0,72\$	1 555,20
3	Молоко УНТ 3,2% 950г ТМ Галичина Ultra-pasteurized milk UHT 3,2% fat 950g TM Galychyna	шт./piece	4 320	360	0,75\$	3 240,00
4	Сливки УНТ 10% 500г ТМ Галичина Heavy Cream UHT 10% fat 500g TM Galychyna	шт./piece	1 260	105	0,77\$	970,20
5	Сливки УНТ 15% 500г ТМ Галичина Heavy Cream UHT 15% fat 500g TM Galychyna	шт./piece	1 260	105	0,80\$	1 008,00
ВСЕГО/TOTAL						7 270,20
ВСЕГО НА СУММУ/AMOUNT: Семь тысяч двести семьдесят долларов, 20 центов США Seven thousand two hundred and seventy dollars, 20 cents						
Seller (Sender) signature: Продавець (Прозвотпримитель) Підписок:						
Директор/Director Главный бухгалтер/Chief accountant		Счетчик О.М./Sysun Orest Коробель О./Korabel Olga				

Декларація виробника/ Посвідчення якості ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

Декларація виробника / Посвідчення про якість

УКРАЇНА № МКГ00281004 / 1

80200 Львівська обл.м. Раваків
вул. Б.Хмельницького,120
ТОВ "Молочна компанія "Галичина"

форма №27

ЛАБОРАТОРІЯ КОНТРОЛЮ

ЯКОСТІ
тел./факс: (03255) 2-12-65, 2-32-88

Найменування підприємства-виробника

Відправник ТОВ "Молочна компанія "Галичина"

Товаротримувач EXIMFOOD Inc

Дата відвантаження 01.06.22 Вид / номер транспортного засобу

Накладна № МКГ00281004 від 01.06.22

№ п/п	Назва продукції	№ партії	ГОСТ, ОСТ, ТУ, РТУ	Дата виробництва	Вантаж до дата, година	К-сть штук	Фізико-хімічні показники				проба на пастеризацію	Органолептична оцінка	Строк придатності до споживання, днів	№ протоколу про відсутність ГМО
							масо-ва доля жиру, %	кислот., °Т	зуст., °А	темпер., °С				
1	Молоко TGA 1% 950г Галичина	1	ТУ У 15.5-20016121-005:2008	23.05.2022	19.11.22 23.58	720	1	17	1,028	25	від'ємна	чм	180	3276 від 25.10.21
7	Молоко TGA 2.5% 950г Галичина	7	ТУ У 15.5-20016121-005:2008	23.05.2022	19.11.22 23.58	2180	2.5	17	1,027	25	від'ємна	чм	180	3276 від 25.10.21
10	Молоко TGA 3.2% 950г Галичина	10	ТУ У 15.5-20016121-005:2008	23.05.2022	19.11.22 23.58	4320	3.2	17	1,027	25	від'ємна	чм	180	3276 від 25.10.21
14	Вершки TGA 10% 500г Галичина	14	ТУ У 15.5-19492247-026-2004	23.05.2022	19.11.22 23.58	1260	10	15		25	від'ємна	ч.ж.	180	389 від 22.02.22
9	Вершки TGA 15% 500г Галичина	9	ТУ У 15.5-19492247-026-2004	23.05.2022	19.11.22 23.58	1260	15	15		25	від'ємна	ч.ж.	180	389 від 22.02.22

Продукцію зберігати при температурі 4±2 °С

Експлуатаційний дозвіл, виданий Управлінням Держпродспоживслужби у Львівській області № а-UA-13-13-37 від 10.07.2018р.

Експертний висновок № 000925 а/22 від 21 квітня 2022 р

Експертний висновок № 001192 а/22 від 30 травня 2022 р

Експертний висновок № 001193 а/22 від 30 травня 2022 р

Експертний висновок № 001195 а/22 від 30 травня 2022 р

*Вищевказані продукти відповідають специфікаціям якості і безпеки та є придатними до споживання людиною протягом їх строку придатності за температури транспортування, зберігання та реалізації:

- (4±2)°С – для молока пастеризованого та кисло-молочних продуктів

- від 0 °С до мінус 18 °С - для масла солодковершкового

- від 1 °С до 25 °С – для молока та вершків ультрапастеризованих

Час видачі посвідчення 01.06.2022

Графа 15 заповнюється тільки у випадку зберігання продукції у володіній камері



Специфікація до контракту ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

Специфікація №1

к Контракту №ЕК 15/22 от 04.05.2022

Україна, г. Львів

0816 шона 2022г.

I. Товар для отгрузки:

№	Полное наименование товара	Общее количество, в штуках/кг
1	Молоко TGA 1% 950г ТМ Галичина	720 шт.
2	Молоко TGA 2.5% 950г ТМ Галичина	2 160 шт.
3	Молоко TGA 3.2% 950г ТМ Галичина	4 320 шт.
4	Сливи TGA 10% 500г ТМ Галичина	1 260 шт.
5	Сливи TGA 15% 500г ТМ Галичина	1 260 шт.

2. Обший вес Товара (нетто) – **8 419,68 кг**, Обший вес Товара (брутто) – **8 825,68 кг (+3% в том числе учтен вес паллет – 300 кг)**.

Вес паллет (12 шт.) – 300 кг.

3. Доставка товара осуществляется в 1 (один) контейнере. На каждую контейнер Продавец предоставляет полный пакет документов.

4. Общая стоимость товара будет указана в форме-наказе.

5. Оплата производится согласно выставленному инвойсу - №01/06.2022 от 01.06.2022г.

6. Страна происхождения Товара - Украина.

7. Доставка товара осуществляется Продавцом на условиях согласованных в Договоре №ЕК 15/22 от 04.05.2022.

8. Товар упаковывается в:
- молоко TGA, сливки TGA упаковываются – в оптовой картонный ящик;

9. Грузоотправителем товара является – ООО «Молочная Компания «Галичина».

10. Товар произведен на производственных мощностях расположенных по адресу: Львовская обл., г. Ровехов, ул. Б. Хмельницкого, 120. Производителя: ООО «Молочная компания «Галичина».

II. Реквизиты сторон:

Продавец / The SELLER	Покупатель / The BUYER:
ООО «Молочная Компания «Галичина»/The Dairy company «GALICHINA» LTD	Eximfood Inc.
7024, Ukraine, Lvov, 34 Lyrnykogo Street	7025 AVENUE N, BROOKLYN NY USA 11234
Подписан / The Seller representative: Уполномоченное лицо / Authorized person Orest Syvyn	Подписан / The Buyer representative: Уполномоченное лицо / Authorized person

Заключення про походження товару до контракту «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

ЛЬВОВСКАЯ ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА

Адрес: г. Львов, Стрийский парк, 14 Тел. 276-46-14, факс: 276-46-08

ЗАКЛЮЧЕНИЕ о происхождении товара № 1-570-B от 01.06.2022.

1. Заказчик экспертизы: ООО "Молочная Компания "Галичина", 79024, г. Львов, ул. Липинского, 54, Украина.
2. Основание: заявка заказчика от 01.06.2022 к сертификату о происхождении товара общей формы № US24600G 817 от 01.06.2022 (типографский номер 0893391).
3. Наименование товара: Молоко, сливки в ассортименте.
4. Результаты исследования:

Согласно контракта №ЕК15/22 от 04.05.2022, Спецификация № 1 от 01.06.2022, ООО "Молочная Компания "Галичина" (Украина) поставляет молоко, сливки в ассортименте, в общем количестве 810 мест весом нетто 8 419,68 кг в адрес: Eximfood Inc. (США), автомобильным транспортом, согласно счет-фактуры № 01/06.2022 от 01.06.2022.

Молоко и сливки в ассортименте изготовлены ООО "Молочная Компания "Галичина" на собственных производственных площадях с использованием собственной рабочей силы из отечественного сырья (молока, заготовленного и закупленного в хозяйствах Тернопольской, Хмельницкой, Черкасской и Ровненской областях), что подтверждается справкой изготовителя, декларацией производителя. Ветеринарное свидетельство прилагается.

Молоко, сливки в ассортименте является товаром полностью происхождения Украины, так как изготовлены из молока, заготовленного и переработанного на ее предприятиях.

Установленные условия Правил выполняются и товар имеет происхождение
УКРАИНЫ



Эксперт:

Ошинок Л.О.

Митна декларація до контракту ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

ТОВ Молочна компанія "ГАЛИЧИНА" Україна, 79024 м. Львів вул. Липинського 54 UA10039685014		UA/0039685014 EK 10 AA 1 3 1/0 Електронне декларування 5 12 Вн. № 1281	
Eximfood Inc. 7025 AVENUE N, BROOKLYN NY USA 11234 800/8000/000000		UA/0039685014 ТОВ Молочна компанія "ГАЛИЧИНА" Україна, 79024 м. Львів вул. Липинського 54 UA10039685014	
UA/0039685014 ТОВ Молочна компанія "ГАЛИЧИНА" UA10039685014		US США	
ВН8420НА/ВН2855ХН UA G FCA UA Радехів		UA USD 7270.20 28249000 011 USD	
301 301 UA209060 ED 209-253-1-1		СРПЮУ: 09325703 ФІЛІЯ - ЛЬВІВСЬКЕ ОБЛАСНЕ УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА МОО: 325796	
1. Молоко без додавання цукру та інших підсолоджувальних речовин. Молоко IN1 із жирністю, розрахованою у первинну упаковку по 900 гм Галичина. Див. "електронний інвойс" 2. Місце - 1 РХ/1/1 3. 0		1 04011010 00 0 74092 1000 2200 70992 496.0000 14.53 183	
0271 6/М 0380 01/06.2022 0730 6/М 0882 01/06.2022 4103 СПП1 4104 ЕК 15/22		01.08.22 07.08.22 01.08.22 01.08.22 01.08.22 04.05.22	

SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA

UA/0038110567 ТОВ ЕКСІМФУД Савська Обліг Сторога вул.АК Корсикова 23а/118 UA10038110567 *3601751187* *32709 535000* Паспорт UA № P5929476		UA/0038110567	
ПМК №64 201 31 06 2022 ОМП 484203 01 06 2022 05.10.2022		Україна, 79024 м. Львів Липинського 54 ТОВ «О.М.» +380983688380 2468707073 mudraks76@gmail.com	

Україна Київ 2022

ЕК 10 АА UA209230/2022/000046

1. Вершки, незгущені та без додавання цукру
у чи інших підсолоджувальних речовин; Вер-
шки UHT 15% 500g ТМ Галичина,
Див. "електронний інвойс"
2. Місце - 1 РК/1/1
3. 0

04015011 00 0
UA 695.74
1000 2200 660.24
1008.0000

29.48394

XXXXXXXXXX

XXXXXXXXXX



3 Підприємство
8 Підприємство
Державний торговельно-економічний університет

**Пакунковий лист до контракту ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ
«ГАЛИЧИНА»**

Україна, г. Львів
Львів, Україна

Упакувальний лист/Packing List
к Специфікації №1/Specification (Appendix) №1 к Контракту/Contract №ЕК 15/22 от 04.05.2022

01.06.2022

Продавцел/Seller: ООО «Молочная Компания «Галичина»/The Dairy company GALUCHYNA LTD
Покупатель/Buyer: EximFood Inc.

№	Штрих код/ Barcode	Позначення/назва товару/ Description of goods	Єдність вимірювання/ Item unit/boxes	Об'єм /Total	Кількість опілок/ Упаковки пакет -Number of cartons/ boxes	Лист опілок/ упаковки пакет / Sales cartons/ net weight, в кг/кг	Вис опілок/ упаковки пакет/ Brutto/ Вис пакувального апарату, в кг/кг	Об'єм всього		Кількість пакувань/ Number of cartons
								подового ваги/ Total net weight of cartons kg/кг	Брутто/ Total gross weight of cartons kg/кг	
1	482022761880	Молоко УНТ 1%, 950г ТМ Галичина Ultra-pasteurized milk UHT 1% fat 950g TM Galuchyna	шт./item	720	00	11.81	11.912	709.32	740.52	1
2	482022761880	Молоко УНТ 2,5%, 950г ТМ Галичина Ultra-pasteurized milk UHT 2.5% fat 950g TM Galuchyna	шт./item	2 160	180	11.83	11.912	2 139.76	2 222.76	3
3	482022761880	УНТ-пастилізоване молоко УНТ 1,2% жирності ТМ Галичина Сніжки УНТ 10%, 900г ТМ Галичина Ultra-pasteurized milk UHT 1.2% fat 950g TM Galuchyna Сніжки УНТ 10%, 900г ТМ Галичина	шт./item	4 320	360	11.83	11.91	4 239.52	4 485.52	6
4	482022761880	Молоко УНТ 10%, 500г ТМ Галичина Sterilized Milk 15%, 500g TM Галичина	шт./item	1 260	105	5.29	5.384	560.24	695.74	1
5	482022761880	Молоко УНТ 10%, 500г ТМ Галичина Sterilized Milk 15%, 500g TM Галичина	шт./item	1 260	105	5.29	5.384	560.24	695.74	1
								8 419.68	8 825.68	12

ООО «Молочная Компания «Галичина»/The Dairy company GALUCHYNA LTD
Директор Сисун О.М./Director Sisyun Olexa



Сертифікат відповідності до контракту ТОВ «МОЛОЧНА КОМПАНІЯ «ГАЛИЧИНА»

1. Goods consigned from (Exporter's name, address, country) The Dairy company GALYCHYNA LLC 79024, Lviv, str. Lypynska, 54 UKRAINE		Reference No US24600G 617 0893391	
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country) Eximfood Inc 7025 AVENUE N, BROOKLYN NY, USA 11234		Issued in UKRAINE	
3. Means of transport and route (as far as known) by truck (container)		4. Port of origin Ukraine	
5. Item number	6. Marks and numbers of packages cardboard boxes	7. Number and kind of packages, description of goods	8. Number and date of invoices
1.	60 pcs	Ultra-pasteurized milk UHT 1% fat 950g TM Galychyna - 720 pcs	No 01/06/2022
2.	180 pcs	Ultra-pasteurized milk UHT 2.5% fat 950g TM Galychyna - 2160 pcs	from 01.06.2022
3.	360 pcs	Ultra-pasteurized milk UHT 3.2% fat 950g TM Galychyna - 4320 pcs	
4.	105 pcs	Heavy Cream UHT 10% fat 500g TM Galychyna - 1260 pcs	
5.	105 pcs	Heavy Cream UHT 10% fat 500g TM Galychyna - 1260 pcs	
810 pcs (12 pallets)		Total:	8 525.68 / 8 419.68 gross weight with pallets: 8 825.68
10. Certification This is hereby certified on the basis of control carried out, that the declarator's goods are correct.		11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct and that the goods were produced in	
 THE LVIV CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY 14 Stejskyi Park Lviv 01032, Ukraine 01.06.2022		reported to UNITED STATES OF AMERICA O. Sysun Lviv 01.06.2022	