

**Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту**

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему:
ЕКСПОРТ ПЛИТНИХ МАТЕРІАЛІВ З ДЕРЕВИНИ ДО ЄС
(за матеріалами ПП «Укргосптовари», м. Черкаси)

Студентки 4 курсу, 5 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньої програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Коваленко
Орини
Костянтинівни

Науковий керівник
доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного
менеджменту

Ковальова
Марія
Леонідівна

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

П'янкova
Оксана
Василівна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

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

Затверджую

Зав. кафедри Мельник Тетяна Миколаївна

«__» _____ 20__ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентіві

Коваленко Орині Костянтинівні

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

«Експорт плитних матеріалів з деревини до ЄС» (за матеріалами ПП «Укргосптовари», м. Черкаси)

Затверджена наказом ДТЕУ від «12» січня 2023 р. № 38

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

«15» травня 2023 р.

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Метою випускної кваліфікаційної роботи є дослідження особливостей експорту плитних матеріалів з деревини до Європейського Союзу та надання прогностичної оцінки результативності запропонованої експортної операції.

Об'єкт дослідження. Процес організації експорту плитних матеріалів.

Предмет дослідження. Практичні інструменти реалізації управлінського рішення з експорту плитних матеріалів з деревини до Європейського Союзу.

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

РОЗДІЛ 1 ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ПП «УКРГОСПТОВАРИ»

1.1 Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПП «Укргосптовари»

1.2 Аналіз експортної діяльності ПП «Укргосптовари»

РОЗДІЛ 2 ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ПЛИТНИХ МАТЕРІАЛІВ З ДЕРЕВИНИ ПП «УКРГОСПТОВАРИ»

2.1 Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку плитних матеріалів з деревини

2.2 Оцінка перспектив експорту плитних матеріалів з деревини ПП «Укргосптовари» до ЄС

РОЗДІЛ 3 РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ПЛИТНИХ МАТЕРІАЛІВ З ДЕРЕВИНИ ДО ЄС

3.1 Організаційне забезпечення здійснення експорту ПП «Укргосптовари» до ЄС

3.2 Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до ЄС

5. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	2	3	4
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	до 15 грудня	12 грудня
2	Оформлення і затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу	до 1 лютого	31 січня
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 15 березня	15 березня
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 10 квітня	10 квітня
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 05 травня	5 травня
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	до 15 травня	15 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	за окремим графіком
10	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії	за окремим графіком	за окремим графіком

6. Дата видачі завдання «31» січня 2023 р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Ковальова М.Л.

8. Гарант освітньої програми

П'янкова О.П.

9. Завдання прийняв до виконання студентка

Коваленко О.К.

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Випускна кваліфікаційна робота студентки Коваленко О. К. виконана на тему «Експорт плитних матеріалів з деревини до ЄС (за матеріалами ПП «Укргосптовари», м. Черкаси). В першому розділі досліджено діяльність ПП «Укргосптовари», надано оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПП «Укргосптовари», а також проведено аналіз експортної діяльності ПП «Укргосптовари». В розділі 2 обґрунтовано вибір потенціального ринку збуту продукції досліджуваного підприємства на основі визначення основних тенденцій розвитку світового ринку плитних матеріалів з деревини та оцінці перспектив експорту плитних матеріалів з деревини ПП «Укргосптовари» до ЄС. В третьому розділі запропоноване управлінське рішення щодо експорту плитних матеріалів з деревини до ЄС, а також описане організаційне забезпечення здійснення експорту ПП «Укргосптовари» до ЄС та надано прогнозну оцінку результативності експортної поставки до ЄС. В цілому випускна кваліфікаційна робота Коваленко Орини Костянтинівни відповідає вимогам вищої школи та може бути рекомендована до захисту.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи:

(підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента Коваленко О.К. може бути допущена до захисту екзаменаційної комісії.

Гарант освітньої програми

П'янкова О.В

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

Мельник Т.М.

(підпис, прізвище, ініціали)

«__» _____ 20__ р.

АНОТАЦІЯ

Коваленко О. К. «Експорт плитних матеріалів з деревини до ЄС (за матеріалами ІІІ «Укрґосптовари», м. Черкаси)». Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 073 «Менеджмент» ОП «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2023.

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

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

SUMMARY

O. K. Kovalenko "Export of wood-based board materials to the EU (based on materials from the Ukrhosptovary, Cherkasy)". Manuscript.

Graduation qualification work in the specialty 073 "Management" with education program "Management of foreign economic activity". State University of Trade and Economics, Kyiv, 2023.

The graduation qualification work is devoted to the practical aspects of the organization of the export supply of wood-based board materials to the EU, which includes: a study of the functioning of the enterprise subject to the FEA, an analysis of the world market of wood-based board materials, justification of the choice of Poland as a counterparty country for the realization of the export potential of the domestic producer, the implementation of the management decision on export through organizational support and the forecast of the assessment of the effectiveness of the supply of board materials made of wood to Poland.

Key words: FEA subject, export, management decision, organizational support, board materials made of wood, Poland.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1 ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ПП «УКРГОСПТОВАРИ».....	10
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПП «Укргосптовари».....	10
1.2. Аналіз експортної діяльності ПП «Укргосптовари».....	16
РОЗДІЛ 2 ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРУ ПЛИТНИХ МАТЕРІАЛІВ З ДЕРЕВИНИ ПП «УКРГОСПТОВАРИ».....	23
2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку плитних матеріалів з деревини.....	23
2.2. Оцінка перспектив експорту плитних матеріалів з деревини ПП «Укргосптовари» до ЄС.....	30
РОЗДІЛ 3 РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ПЛИТНИХ МАТЕРІАЛІВ З ДЕРЕВИНИ ДО ЄС.....	36
3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ПП «Укргосптовари» до ЄС.....	36
3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до ЄС.....	44
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	55
ДОДАТКИ.....	57

ВСТУП

Актуальність теми. Дослідження здійснення експортної операції приватним підприємством «Укрґосптовари» плитних матеріалів з деревини до ринку Європейського Союзу. Практична значущість зовнішньоекономічної діяльності та реалізація товарів до Європи. Важливість виготовлення плитних матеріалів з деревини забезпечуючи природними матеріалами для будівельної промисловості.

Метою випускної кваліфікаційної роботи є дослідження особливостей експорту плитних матеріалів з деревини до Європейського Союзу та надання прогностичної оцінки результативності запропонованої експортної операції.

Завдання. Дослідити експортну діяльність плит з деревини до ринку Європи. Оцінити виробничо-господарську діяльність, фінансовий стан та сукупний дохід приватного підприємства «Укрґосптовари». Аналіз експортної діяльності приватного підприємства «Укрґосптовари». Визначити основні тенденції розвитку світового ринку плитних матеріалів з деревини. Оцінити перспективи експорту плитних матеріалів з деревини приватним підприємством «Укрґосптовари» до ринку Європейського Союзу. Забезпечити організацію здійснення експорту приватним підприємством «Укрґосптовари» до ринку Європейського Союзу. Надати прогностичну оцінку результативності експортної поставки до Європейського Союзу.

Об'єкт дослідження. Процес організації експорту плитних матеріалів.

Предмет дослідження. Практичні інструменти реалізації управлінського рішення з експорту плитних матеріалів з деревини до Європейського Союзу.

Методи дослідження. Випускна кваліфікаційна робота зосереджена на використанні методів з аналізу, системності, функціонування, порівняння, моделі «Чотирьох фільтрів», поясненні, прогнозу результативності та інших.

Методи аналізу, системності та функціонування застосовані для дослідження виробничо-господарської діяльності, фінансового стану, сукупного доходу та експортної діяльності приватного підприємства «Укргосптовари».

Порівняльний метод та модель «Чотирьох фільтрів» досліджують світовий ринок здійснення експортних операцій плитних матеріалів з деревини та передбачено у 2 розділі.

Застосовані методи з пояснення та прогнозу результативності досліджують забезпечення організації експорту плитних матеріалів з деревини приватним підприємством «Укргосптовари» до Європейського Союзу.

Інформаційне забезпечення. Випускна кваліфікаційна робота базується на інформаційних держалах приватного підприємства «Укргосптовари» та Trade Мар при виконання завдань та здійснення експорту плитних матеріалів з деревини до країн Європи.

Практична значущість випускної кваліфікаційної роботи полягає у отриманих результатах та рекомендацій щодо використання у практиці суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності приватного підприємства «Укргосптовари».

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ПП «УКРГОСПТОВАРИ»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ПП «УКРГОСПТОВАРИ»

Приватне підприємство «Укргосптовари» функціонує на українському ринку з 2004 року (19 років).

Дослідження оцінки функціонування підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності приватне підприємство «Укргосптовари» подано в табл.1.1. На момент останнього оновлення даних, юридична особа – не перебуває у процесі припинення.

Таблиця 1.1

Характеристика ПП «Укргосптовари»

Повна назва юридичної особи	ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО «УКРГОСПТОВАРИ»
Скорочена назва	ПП «Укргосптовари»
Найменування іноземною мовою	PRIVATE ENTERPRISE "UKRHOZTOVARY"
Код ЄДРПОУ	32881614
Уповноважені особи	Півторак Олександр Іванович
Розмір статутного капіталу	39 381 000,00 грн.
Організаційно-правова форма	Приватне підприємство
Форма власності	Недержавна власність
Адреса реєстрації юридичної особи	Україна, Черкаська обл., місто Черкаси, ВУЛИЦЯ ЧИГИРИНСЬКА

Джерело: побудовано автором на основі даних [18]

Основний вид економічної діяльності підприємства зосереджено на виробництві фанери, дерев'яних плит і панелей, шпону (16.21) відповідно класифікатору видів економічної діяльності (КВЕД).

Дані використано на основі [26]

Приватне підприємство здійснює свою діяльність й за іншими видами економічної класифікації, а саме:

- 16.29 виробництво інших виробів з деревини; виготовлення виробів з корка, соломки та рослинних матеріалів для плетіння;
- 45.20 технічне обслуговування та ремонт автотранспортних засобів;
- 46.21 оптова торгівля зерном, необробленим тютюном, насінням і кормами для тварин;
- 46.71 оптова торгівля твердими, рідкісним, газоподібним паливом і подібними продуктами;
- 46.73 оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням;
- 46.90 неспеціалізована оптова торгівля;
- 49.41 вантажний автомобільний транспорт;
- 52.29 інша допоміжна діяльність у сфері транспорту.

Дані використано на основі [21]

Приватне підприємство «Укргосптовари» має 1 торговельну марку, офіційно зареєстровано 4 об'єкти нерухомості та 1 об'єкт земельної ділянки. Підприємство налічує 26 автотранспортних засобів у користуванні, 151 автотранспортних засобів у власності та 12 ліцензій.

Оцінюючи показники виробничо-господарської діяльності приватного підприємства «Укргосптовари» варто визначити чи підприємство може швидко перевести гроші з активу в готівку не зазнаючи від цього фінансових ризиків, тобто визначити показники ліквідності.

Результати подано в табл.1.2.

Таблиця 1.2

Показники ліквідності ПП «Укргосптовари» за 2019-2021 рр., %

Ліквідність	2019	2020	2021
Поточна ліквідність	157,1	166,0	94,6
Абсолютна ліквідність	0,2	0,1	1,7
Коефіцієнт швидкої ліквідності	48,0	46,5	43,1
Відношення грошових коштів до активів	0,1	0,4	0,8
Проміжний коефіцієнт покриття	48,0	46,5	43,1

Джерело: побудовано автором на основі даних [Додаток В]

Поточна ліквідність розраховується як відношення оборотних коштів до короткострокових зобов'язань. Спостерігаючи за розрахунками, що представлено у таблиці 1.2, поточна ліквідність знижується за період 2019-2021 років на 62,5%. Компанії варто звернути увагу на показник поточної ліквідності, тому що значення має бути $> 100\%$. Підприємству не вистачає ліквідності, щоб швидко відреагувати на сплату рахунків. Спостерігаючи за коефіцієнтом абсолютної ліквідності, що збільшується, тому це є добре для компанії, проте варто також приділити увагу, бо значення має бути $> 20\%$. Підприємство «Укргосптовари» може швидко відреагувати на погашення кредиторської заборгованості та сплатити ліквідними активами. Коефіцієнт швидкої ліквідності погіршився за 2021 рік на 3,4% у порівнянні з попереднім роком та на 4,9% з 2018 роком. Відношення грошових коштів до активів зростає за період 2019-2021 років. Проміжний коефіцієнт покриття розраховується відношенням оборотних активів до поточних зобов'язань. Цей індикатор ліквідності також знижився. За даними результатами підприємство є ліквідним.

Здійснюючи аналіз фінансового стану та сукупного доходу суб'єкта господарювання «Укргосптовари» необхідно визначати співвідношення прибутку та витрат, тобто здійснити розрахунок рентабельності. Дані подано в табл.1.3.

Таблиця 1.3

**Показники рентабельності ПП «Укргосптовари»
за 2019-2021 рр.,%**

Прибутковість	2019	2020	2021
Рентабельність активів	3,3	0,5	4,3
Рентабельність оборотних активів	6,1	0,8	9,2
Рентабельність власного капіталу	8,2	1,3	19,7
Чиста маржа	2,2	0,3	2,0
Рентабельність операційних витрат	21,9	35,6	29,0
Рентабельність загальних активів	7,5	2,9	6,1
Валова рентабельність собівартості	14,4	16,6	7,4
Чиста рентабельність витрат	3,5	1,5	2,4

Джерело: побудовано автором на основі даних [Додаток В]

Аналіз даних показників рентабельності. Індикатор прибутковості – рентабельність активів, що показує на скільки компанія може залучити прибуток, тому спостерігаючи за даними, що у порівнянні з 2021 роком цей показник має кращі результати, а ніж з попереднім на 3,8%. Цей показник перебуває у межах норми, а як би був з від'ємним значенням, тоді це є результатом збитків підприємства. Зазначаючи, що управління компанії ефективно використовує ресурси, але прибутку замало, тому варто зосередити увагу на його збільшенні.

Розглядаючи індикатор рентабельності оборотних активів, що залучає прибуток оборотних активів ефективно, необхідно спостерігати за збільшенням значення у 2021 році з 2019 року на 8,4%, тому це є гарним результатом генерації прибутку. Рентабельність власного капіталу є важливою складовою для залучення іноземних інвесторів, щоб розуміти наскільки підприємство є прибутковим. Аналізуючи цей індикатор, варто дійти до розуміння, що компанія є привабливою для інвесторів та показник у 2021 році у порівнянні з попереднім зріс на 18,4% та є чудовим результатом.

Індикатор чистої маржі означає відношення чистого прибутку до загальної виручки компанії. У приватного підприємства «Укрґосптовари» цей індикатор збільшується, але варто звернути увагу на його збільшення, оскільки у 2018 році показник був вищим на 0,2% у порівнянні з 2021 роком. Динаміка рентабельності операційних витрат має збільшитись тому, що це відношення валового прибутку до операційних витрат підприємства. Рентабельність загальних активів перебуває у межах норми та спостерігається збільшення динаміки порівнюючи 2021 рік з 2020 роком, але показник у 2021 році - 6,1% менший ніж у 2018 році – 7,5%.

Валова рентабельність собівартості це співвідношення між валовим показником та собівартістю. Спостерігаючи зменшення індикатора у 2021 році важливо порівняти показник з попередніми роками. Порівнюючи 2021 рік з 2020 роком показник знизився на 9,2%, а 2020 рік з 2019 роком – зріс на 2,2%. Індикатор чистої рентабельності витрат свідчить про співвідношення прибутку до собівартості товару та витрат на них. Чиста рентабельність витрат у 2020 році становила 1,5%, а в 2021 році показник зріс на 0,9%.

На базі даних фінансових показників приватного підприємства «Укрґосптовари» та проведеного аналізу, важливо зазначити, що підприємство є рентабельним.

Здійснення фінансового аналізу ділової активності приватного підприємства «Укрґосптовари» як подано в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

**Динаміка ділової активності ПП «Укрґосптовари»
за 2019-2021 рр.**

Ділова активність	2019	2020	2021
Оборотність активів	1,5	1,6	2,7
Оборотність дебіторської заборгованості	9,1	10,2	14,7
Оборотність робочого капіталу	6,8	7,7	39,5

Джерело: побудовано автором на основі даних [Додаток В]

Аналіз показників ділової активності за 2019-2020 роки. Індикатор оборотності активів означає ефективність використання активів. Спостерігаючи за динамікою важливо зазначити, що показники зростають в 2021 році на 1,2 упродовж даного періоду з 2019 року. Оборотно́сть дебіторської заборгованості збільшилась у 2021 році на 5,6 у порівнянні з 2019 роком. Даний показник означає скільки разів протягом року підприємство сплачує дебіторську заборгованість. Динаміка збільшується, тому показники у нормі. Оборотно́сть робочого капіталу означає на скільки компанія ефективно використовує інвестиції та як саме цей показник може вплинути на продажі. За період 2020-2021 років динаміка перебувала в активному зростанні, що означає ефективне використання інвестиційних ресурсів.

Отже, приватне підприємство «Укрґосптовари» функціонує 19 років на ринку. Основний напрям діяльності за класифікатором видів економічної діяльності спрямовано на виробництво фанери, дерев'яних плит, панелей і шпону. Фінансовий стан підприємства є рентабельним та виробничо-господарська діяльність підприємства є ліквідною, але ліквідності замало

для швидкого переведення активів у готівку. Приватне підприємство є привабливим для інвестування іноземними партнерами та співпрацювання з ними. Динаміка ділової активності за період 2019-2021 років перебуває в стані зростання та ефективна у використанні потенційних ресурсів. У цілому проведений аналіз оцінки виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу приватного підприємства перебуває в межах норми з управління зовнішньоекономічної діяльності.

1.2. Аналіз експортної діяльності ПП «УКРГОСПТОВАРИ»

Приватне підприємство «Укргосптовари» здійснює основну експортну діяльність з виробництва фанери, дерев'яних плит, панелей і шпону. Проводжуючи аналіз дослідження експортної діяльності «Укргосптовари» необхідно розглянути дохід від експортної діяльності підприємства за останні 5 років. Динаміку показано на рис. 1.1.

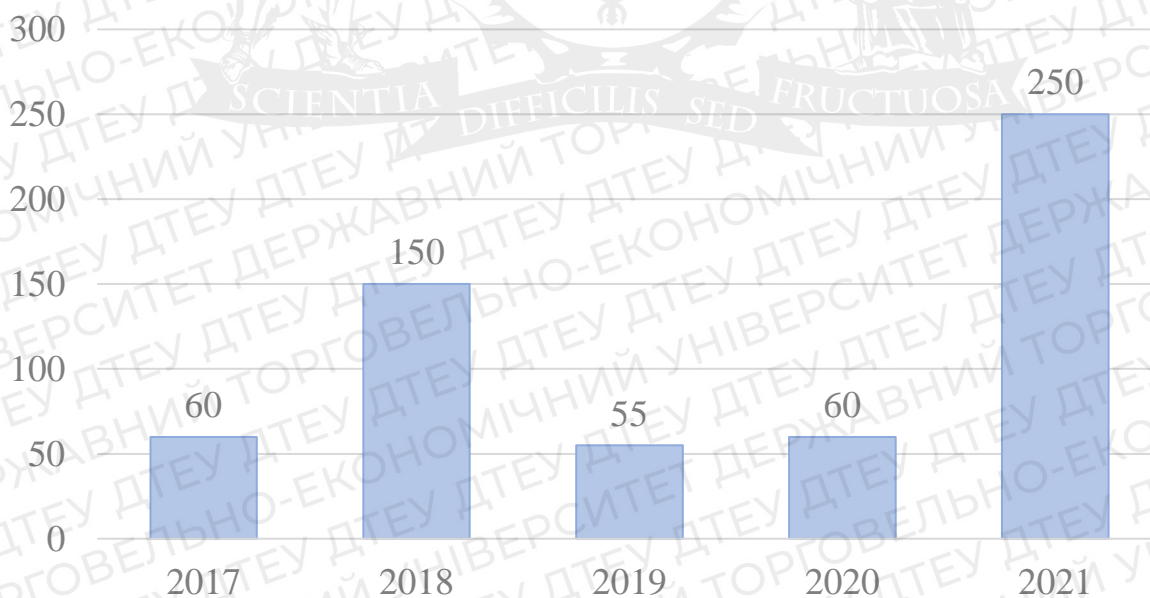


Рис. 1.1. Дохід від експорту ПП «Укргосптовари» за 2017-2021

рр., млн. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних [18]

Спостерігаючи за продемонстрованим графіком показники доходу від експорту зростають. У 2018 році дохід зріс на 90 мільйонів гривень порівнюючи з 2017 роком. У 2019-2020 роках навпаки динаміка спала у 2019 році на 95 мільйонів гривень, а в 2020 році зросла – 5 мільйонів гривень. Також у 2021 році дохід від експортної діяльності зріс на 190 мільйонів гривень., що свідчить про вигідний пошук та підписання договорів між контрагентами. Значний спад доходу у 2019-2020 роках був викликаний пандемією, що спричинило зменшенню експортної діяльності та компанії вдалося у 2021 році збільшити динаміку.

Дослідження експортної діяльності підприємства «Укрґосптовари» з визначенням геопросторової (географічної) структури експортних операцій. За юридичною адресою приватне підприємство знаходиться у центрі України, що дозволяє здійснювати експортну діяльність різними видами транспорту. Проведення географічного аналізу щодо здійснення експортних операцій, що зазначено на рис. 1.2.

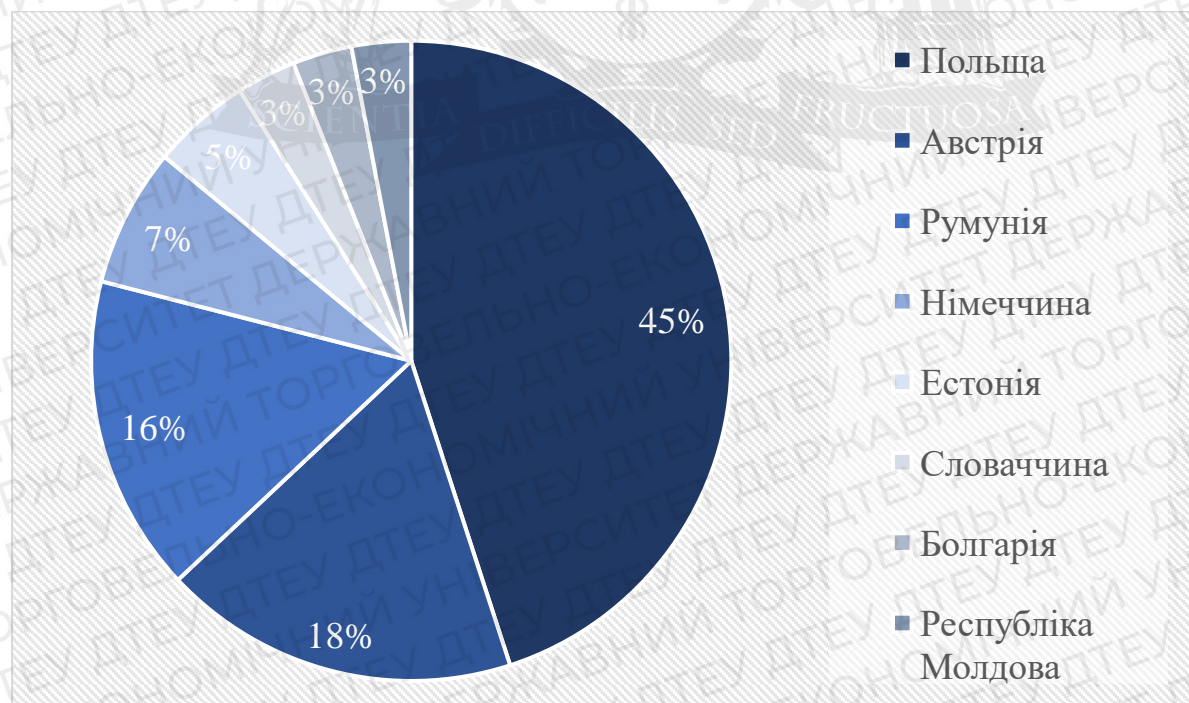


Рис. 1.2. Географічна структура ПП «Укрґосптовари» експорту в країни Європи за 2020 р., %

Джерело: побудовано автором на основі даних [18]

Здійснення аналізу географічної діаграми приватного підприємства «Укрґосптовари» доходу від експорту для країн в Європі за 2020 рік. Відповідно рис. 1.1 важливо зазначити, що загальний дохід від експорту сягав 60 мільйонів гривень.

Проаналізувавши ринок здійснення зовнішньоторговельних операцій як показано на рис. 1.2 експортна діяльність за 2020 рік здійснюється до Європейського Союзу, а саме це такі країни, як Польща, Австрія, Румунія, Німеччина, Естонія, Словаччина, Болгарія, Республіка Молдова. Майже половина відсотка (45%) займає ринок Польщі, тобто було реалізовано 27 мільйонів гривень товару від загального експортного доходу. До Австрії було здійснено експортної 15 мільйонів гривень експортної діяльності та займає 18% від загального експортного доходу підприємства. До Румунії було відправлено 9 мільйонів гривень та займає 16% від експортної зовнішньоторговельної діяльності.

До решти країн також здійснювалось постачання певних видів товару приватного підприємства «Укрґосптовари» тільки дохід вже нижчий. Загальне значення до Німеччини становить 5 мільйонів гривень від доходу експорту. Це лише 7%. До Естонії приблизно 3 мільйони гривень – 5%. У Словаччину було перевезено товару на 2 мільйони гривень – 3%. До Болгарії та Республіки Молдова було відправлено товарів на 1,5 мільйонів гривень, що становить менше 3% від загального експортного доходу здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Дослідження товарної структури експортного кошика приватного підприємства «Укрґосптовари» за українським класифікатором товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД) та визначення категорій товарів, що експортуються до країн Європи:

- 4401 – деревина паливна у вигляді колод, полін, хмизу, гілок, сучків або в аналогічних формах; деревина тріска або стружка; тирса та відходи

деревини, агломеровані або неагломеровані, у вигляді колод, полін, брикетів, гранул або в аналогічних формах;

- 4407 – лісоматеріали розпиляні або розколоті уздовж, розділені а шари або луцнені, стругані або нестругані, шліфовані або нешліфовані, які мають або не мають торцеві з'єднання, завтовшки більш як 6 мм;
- 4410 – плити деревостружкові, плити з орієнтованою стружкою (OSB) або аналогічні плити (наприклад вафельні плити) з деревини чи або з інших здерев'янілих матеріалів, просочені або не просочені смолами або іншими органічними зв'язувальними речовинами;
- 4412 – фанера клеєна, панелі фанеровані та аналогічна шарувата деревина. Джерело використання [10].

Дослідження реалізованих експортної операції за категорією товарів приватного підприємства «Укрґосптовари» за 2019-2021 роки. Здійснення порівняльного аналізу за категоріями товарів та експортом підприємства 2019-2021 років. Результати представлено на рис. 1.3.

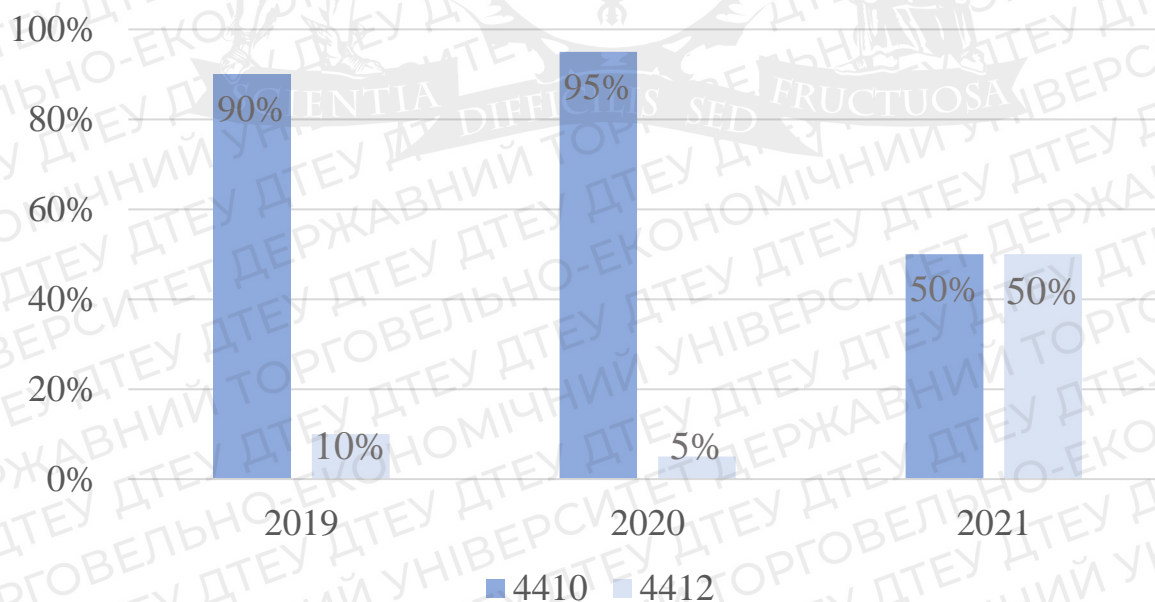


Рис. 1.3. Категорії експортованого товару ПП «Укрґосптовари» за 2019-2021 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі даних [18]

У 2019 році експорт з товару деревостружкових плит (4410) займає 10% від загальних продажів та фанера клеєна (4412) – 90%. У 2020 році ці позиції майже залишились на місці та було реалізовано товарів на 60 мільйонів гривень загалом. У 2021 році товарні позиції 4410 та 4412 займали майже однакову кількість реалізованого товару на суму 250 мільйонів гривень. Як виходить з результатів, то реалізованих товарів у 2021 році найбільше.

Для виробництва певних матеріалів підприємство «Укрґосптовари» здійснює й імпорту зовнішньоторговельну діяльність, тому доцільно також проаналізувати динаміку імпорту. Проведення аналізу дослідження імпортової діяльності «Укрґосптовари» та розгляд доходу від імпортової діяльності підприємства за останні 5 років. Динаміку показано на рис. 1.4.

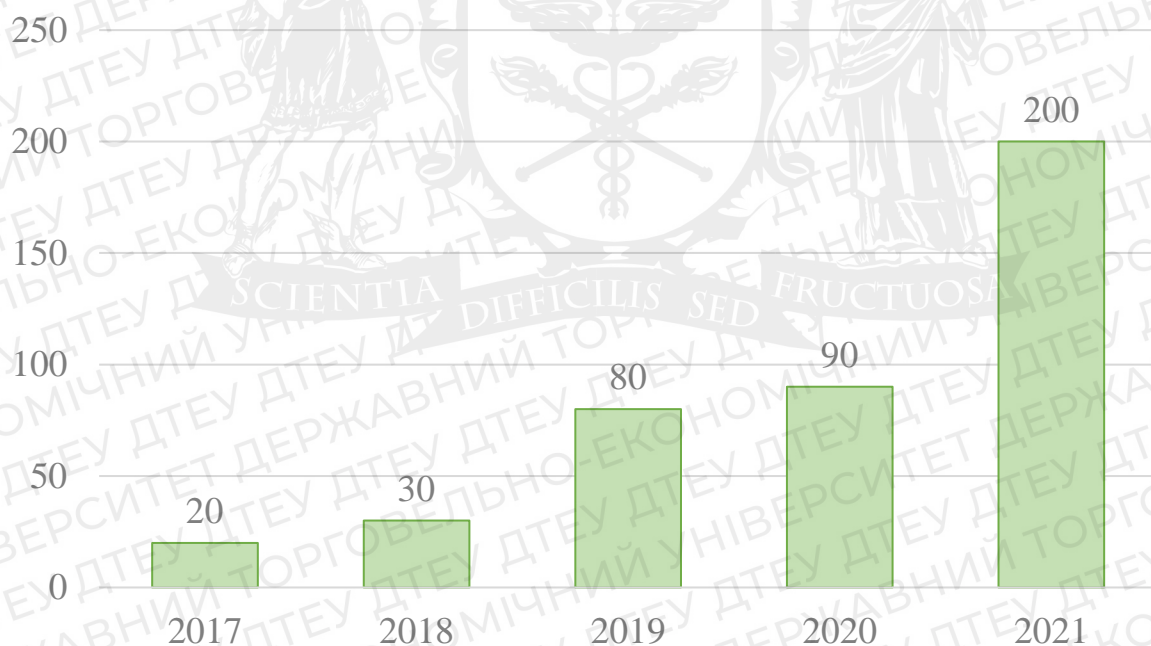


Рис. 1.4. Дохід від реалізації імпортного товару ПП «Укрґосптовари» за 2017-2021 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних [18]

Здійснення аналізу щодо обсягу імпорту приватного підприємства «Укрґосптовари». Спостерігаючи за графіком як показано на рис. 1.4

динаміка зростає. У 2021 році було імпортовано на суму 200 мільйонів гривень необхідної продукції для виготовлення плитних матеріалів, а загальна вартість експорту становила 250 мільйонів гривень. Порівнюючи імпортну діяльність з 2017 роком, то у 2021 році імпорт певних товарів зріс на 180 мільйонів гривень. Спостереження свідчить про значне підвищення імпортної діяльності.

Для визначення ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства «Укргосптовари» важливо порівняти проаналізовані показники експорту та імпорту. Результати представлено у вигляді рис. 1.5.

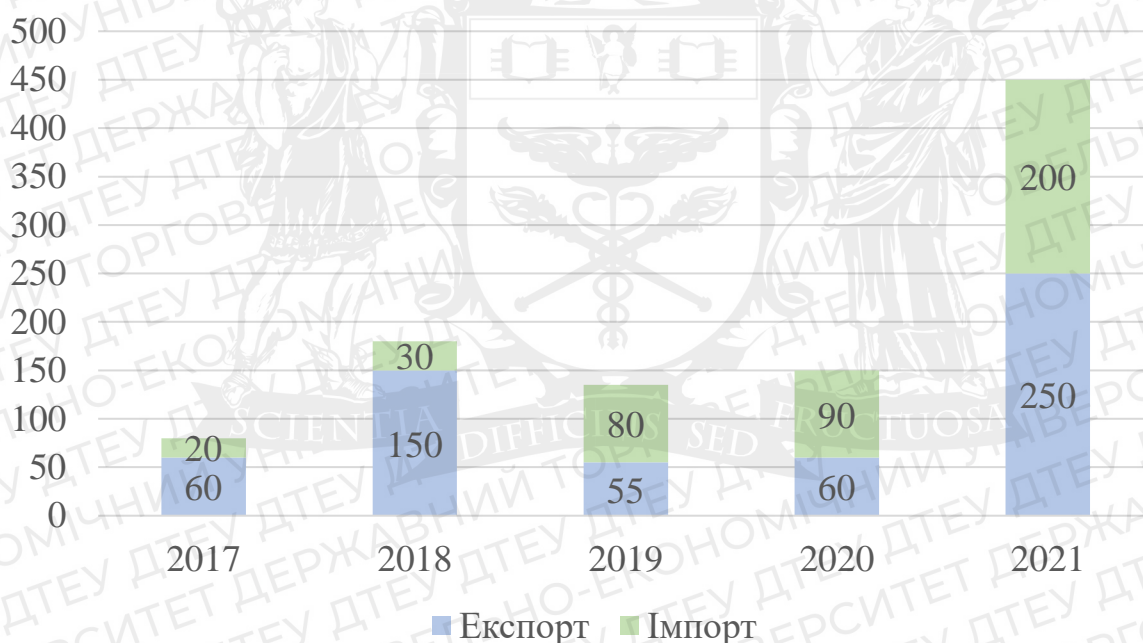


Рис. 1.5. Експортно-імпортна діяльність ПП «Укргосптовари» за 2017-2021 рр., млн. грн.

Джерело: побудовано автором на основі даних [18]

Спостерігаючи за проаналізованими показниками необхідно зазначити, що експорт займає більшу частину діяльності, а ніж імпорт. Відповідно рис. 1.5 у 2017 році було експортовано 60 мільйонів гривень товару, а імпортовано 20 мільйонів. Різниця між експортною та імпортною

діяльністю складає 40 мільйонів гривень, у 2018 році – 120 мільйонів гривень на перевагу також експортної діяльності. Проте, у 2019 та 2020 роках переважає імпортна діяльність. У 2019 році різниця склала 25 мільйонів гривень, а в 2020 році – 30 мільйонів гривень. Проте, у 2021 році на 50 мільйонів гривень лідируюча позиція була спрямовано на експортну діяльність. Таким чином компанії вдалося збільшити ефективність здійснення зовнішньоторговельних операцій за 2019-2020 роки на перевагу експортній діяльності, що є кращими результатами для підтримання економіки країни.

Отже, дослідивши експортну діяльність підприємства та визначивши географічну структури експортної діяльності з економічного погляду здійснення зовнішньоторговельних операцій упродовж 2017-2021 років є ефективним. Відповідно проаналізованому періоду здійснення експортної зовнішньоекономічної діяльності найбільше товарів було експортовано у 2021 році. Приватне підприємство «Укрґосптовари» здійснює продаж товарів до Центральної Європи. Загалом певні види товарів експортуються до Польщі та займає 45% від загальної діяльності компанії. Поточна проблема суб'єкта зовнішньоторговельної діяльності це те, що і на далі компанії варто зосередити зусилля на збільшення реалізації товарів експортної діяльності.

РОЗДІЛ 2

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРУ ПЛИТНИХ МАТЕРІАЛІВ З ДЕРЕВИНИ ПП «УКРГОСПТОВАРИ»

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку плитних матеріалів з деревини

Аналізуючи світовий ринок експорту плитних матеріалів з деревини необхідно обґрунтувати вибір країни-контрагента для реалізації експортного потенціалу досліджуваного приватного підприємства «Укрґосптовари». Основна економічна діяльність підприємства зосереджена на виробництві фанери, дерев'яних плит, панелей і шпону, тоді варто проаналізувати світову динаміку показників даного товару.

Визначення головних етапів розвитку та сучасний стан світового ринку плитних матеріалів з деревини. Провідним етапом виходу на світовий ринок є попит на товар. Спочатку формується потреба у людей на даний вид товару, а саме плитні матеріали з деревини. Після чого утворюється пропозиція – виготовлення необхідної кількості за певною ціною товару. Економічна політика певної країни значно впливає на світовий ринок, забезпечуючи якість та встановлюючи ціну товарів.

Світовий ринок матеріалів з деревини зароджувався здавна. Перша історична згадка щодо використання фанери була у Давньому Єгипті 15 століття до нашої ери. У той час матеріали з деревини були дефіцитом тому, що вартість була високою і постачання здійснювалось здалеку. Пізнішим етапом розвитку 16 століття спостерігалось виготовленням меблів з деревини у Франції, що також дозволяло замінити вироби дерев'яними дощечками та вартість була меншою. У теперішній час вироби матеріалів

з деревини залишаються часто вживаним та недорогим товаром для сьогоденного споживання як і раніше.

Наступний етап передбачає здійснення дослідження обсягів світового експорту та імпорту товарів відповідно коду підгрупи – 44. Спостерігаючи за зібраними даними, що представлено у вигляді табл. 2.1, світовий експорт та імпорт, що мають код підгрупи – 44 деревина та вироби з деревини за 2017-2021 роки зростає. Порівнюючи світову експортну та імпортну діяльності варто зазначити, що переважає імпорт, тобто країни більше закупають даний вид товару.

Таблиця 2.1

**Світовий експорт/імпорт матеріалів з деревини – 44 (код підгрупи)
за 2017-2021 рр., млн. дол.**

Рік	Експорт	Імпорт
2017	121 млн. дол.	131 млн. дол.
2018	144 млн. дол.	148 млн. дол.
2019	133 млн. дол.	141 млн. дол.
2020	133 млн. дол.	138 млн. дол.
2021	185 млн. дол.	190 млн. дол.

Джерело: побудовано автором на основі даних [14]

Світовий ринок характеризується постійною конкуренцією, тому важливо визначити країн-лідерів експорту/імпорту товарів у світі. Для визначення необхідно проаналізувати динаміку вартісних обсягів країн-лідерів з експорту та імпорту товарів у світі за 2021 рік. Відповідно зібраним даним, що представлено у вигляді табл. 2.2, найбільшими світовими постачальниками товарів з експорту – Китай, США, Німеччина, Японія та Нідерланди, а лідери з імпорту – США, Китай, Німеччина, Японія та Франція. Світовий аналіз з експортної та імпортної діяльності товарів засвідчує, що переважає експорт. Такі країни, як США, Китай, Німеччина

та Японія залишають свої лідируючі позиції з експорту та імпорту на міжнародному рівні.

Таблиця 2.2

Експорт/імпорт країн-лідерів товарів у світі, 2021 р.

Країна експортер	Експорт млрд./млн. дол.	Країна імпортер	Імпорт млрд./млн. дол.
Китай	3,3 млрд. дол.	США	2,9 млрд. дол.
США	1,7 млрд. дол.	Китай	2,6 млрд. дол.
Німеччина	1,6 млрд. дол.	Німеччина	1,4 млрд. дол.
Японія	757 млн. дол.	Японія	773 млн. дол.
Нідерланди	696 млн. дол.	Франція	704 млн. дол.

Джерело: побудовано автором на основі даних [14]

Позиція українських виробників на світовому ринку динамічно розвивається та забезпечує належним чином політику конкурентоспроможності на закордонних ринках. Переважно 50% виготовлених товарів експортується до країн Європейського Союзу особливо до Польщі та Німеччини. Дані використано на основі [25]

Визначаючи країни, що є конкурентами для вітчизняних експортерів варто проаналізувати ринок. Визначивши 5 країн таких, як Бельгія, Франція, Німеччина Італія, Польща за допомогою використовуваного джерела. Ці країни є конкурентами для українських експортерів тому, що на світовому рівні показники продажів займають лідируючі позиції та застосовують 0% тарифу на ввезення в інші країни Європейського Союзу.

Обґрунтовуючи світовий ринок експортної діяльності необхідно звернути увагу на дослідження рівня цін та промислові ресурси. Спостерігаючи за графіком, як показано на рисунку 2.1 найвищий показник індексу був у березні 2022 році та становив 204,92, а найнижчий показник – 108,41 за квітень 2020 року. Загалом крива зростає, але в 2022 році -

спадає. У березні 2023 року індекс рівня цін складає 174,44, що свідчить про необхідність закупівлі певних видів товару на зарубіжних ринках.

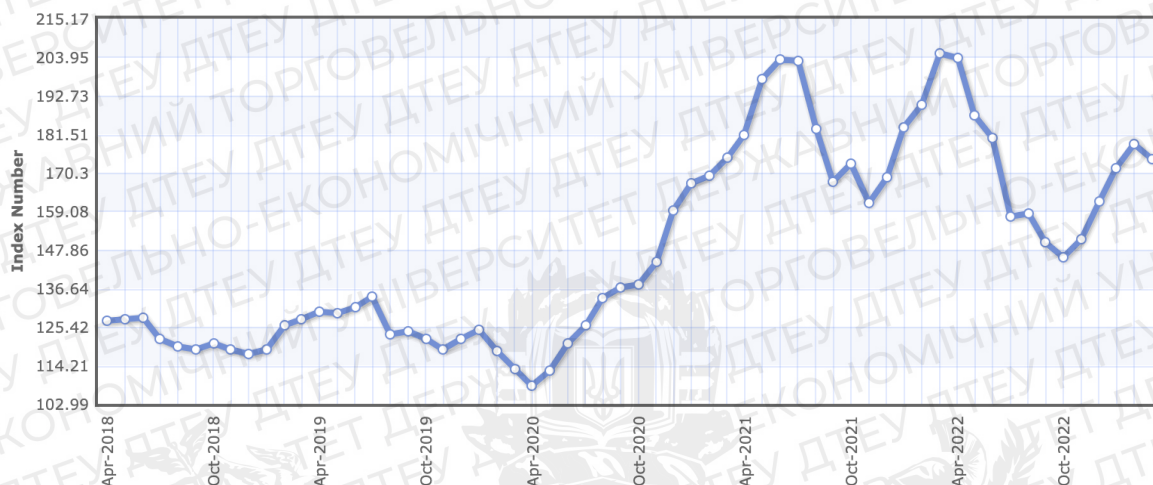


Рис. 2.1. Світовий індекс рівня цін за 2018-2022 рр.

Джерело: використано на основі даних [6]

Визначаючи світові тренди, детермінанти розвитку бізнесу варто зазначити, що спираючись на статистику Державної митної служби України [23] у 2020 році Україна експортувала матеріали з деревини на 229 мільйонів доларів США, що на 15% менше у порівнянні з попереднім роком. Виникає питання як же підтримувати сучасні тренди для потенційних продажів України. Найцікавішим детермінантом у вивченні цього питання це залучення інформаційних технологій, що допоможуть покращити продажі вітчизняного ринку. У такому випадку серед проаналізованих джерел варто залучити сучасний інструмент, а саме віртуальні візити, розробка мобільних додатків та реклама для соціальних мереж. Завдяки цим технологіям можна покращити продажі на зовнішні ринки.

Продовжуючи обґрунтування вибору потенційного ринку для вибору контрагента для приватного підприємства «Укрґосптовари» необхідно виявити країни зі зростаючим попитом на плитні матеріали з деревини, тому необхідно дослідити країни, які здійснюють імпорту

діяльність щодо даного виду товару. Результати представляю у вигляді рис.

2.2.

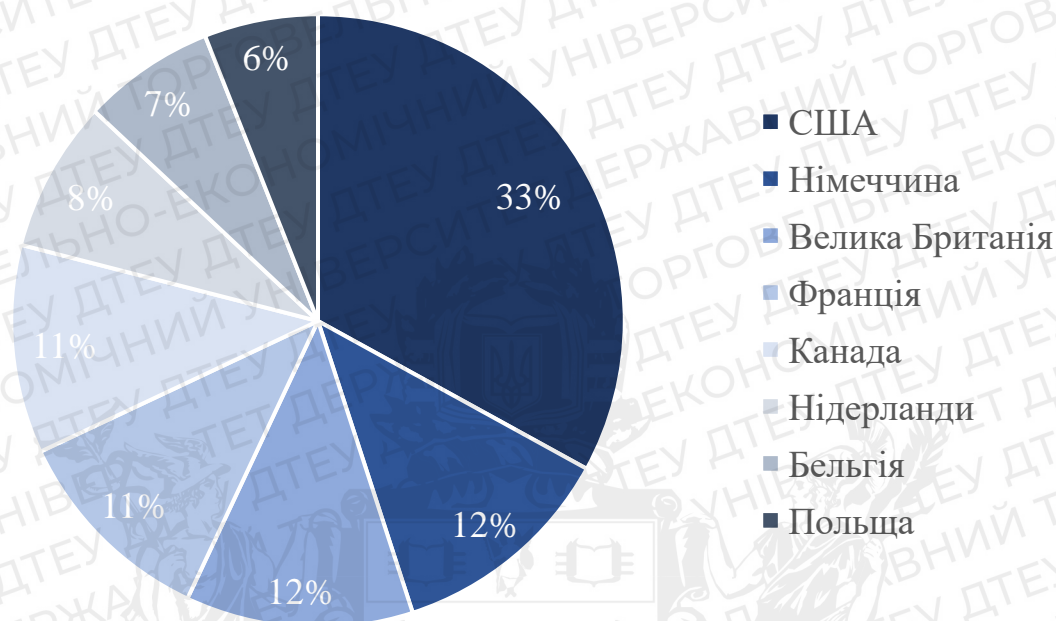


Рис. 2.2. Країни зі зростаючим попитом на плитні матеріали з деревини 2021 р., %

Джерело: побудовано автором на основі даних [14]

Відповідно зібраним і представленим даним на рис. 2.2 обравши 8 країн, які займаються імпортною діяльністю плитних матеріалів з деревини. Такі країни, як США, Німеччина, Велика Британія, Франція, Канада, Нідерланди, Бельгія, Польща та інші країни найбільше імпортують даний вид товару, тому приватне підприємство «Укрґосптовари» може здійснювати експортну діяльність до цих країн.

Проведення компаративного аналізу рівня тарифного захисту країн – потенційних імпортерів, як показано на рис. 2.3. Проаналізувавши ринки на основі торгівлі обравши 10 країн, які імпортують даний вид товару, засвідчуючи, що всі зазначені країни застосовують ефективний тариф – 0% при імпорті з України. Розглянувши MFN тарифи необхідно ствердити, що такі країни, як Польща, Франція, Республіка Чехія, Румунія, Литва,

Словаччина, Німеччина та Іспанія застосовують 7%, а у порівнянні Азербайджан – 15% та Республіка Молдова – 0%. MFN тарифи застосовуються країнами, які входять до Світової організації торгівлі, тому для України включно.

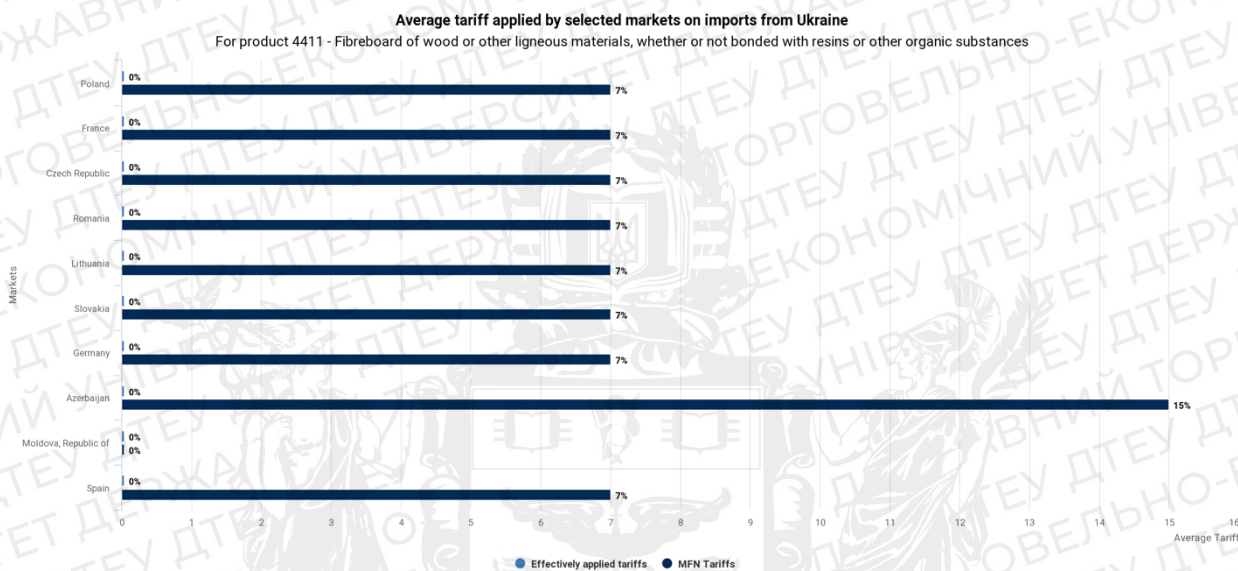


Рис. 2.3. Тарифи, що застосовуються на окремих ринках щодо імпорту з України за 2021 р., %

Джерело: використано на основі даних [14]

На підґрунті досліджуваних результатів світового ринку необхідно визначити пріоритетний ринок для здійснення експортної операції. Вибір країни доречно аргументувати проведенням аналізом використовуючи модель «Чотирьох фільтрів», як показано в табл. 2.3. за результатами попереднього аналізу було обрано 5 потенційних країн, а саме Німеччина, Польща, Бельгія, Румунія та Республіка Чехія до яких найкраще здійснювати експортну операцію плитних матеріалів з деревини.

Відповідно моделі «Чотирьох фільтрів» Валвурда в табл. 2.3 було запропоновано за 1 фільтром дослідити економічний стан та географію розташування. До розвинених країн відноситься Німеччина та Бельгія, а найближчі країни за географічним розташуванням – Польща, Румунія та

Республіка Чехія. За фільтром 2 було проаналізовано тариф MFN та для всіх представлених країн застосовано 7%. За фільтром 3 досліджено індекс легкості ведення через кордон. Представлені країни мають індекс 1, а Німеччина має індекс 42. Здійснювати експортну операцію простіше до Польщі, Бельгії, Румунії та Республіки Чехії. За останнім фільтром 4 визначено порядок пріоритетності вибору країни.

Таблиця 2.3

Модель «Чотирьох фільтрів» для вибору країни-контрагента

Німеччина	Польща	Бельгія	Румунія	Республіка Чехія
<i>Фільтр 1: економічний стан та географічне розташування</i>				
Розвинена країна	Країна, що розвивається	Розвинена країна	Країна, що розвивається	Країна, що розвивається
4 Німеччина	1 Польща	5 Бельгія	2 Румунія	3 Республіка Чехія
<i>Фільтр 2: тариф MFN/ефективний тариф для України</i>				
7%/0%	7%/0%	7%/0%	7%/0%	7%/0%
<i>Фільтр 3: індекс легкості ведення торгівлі через кордон</i>				
42	1	1	1	1
<i>Фільтр 4: порядок пріоритетності вибору країни від 5 до 1</i>				
5	1	4	3	2

Джерело: побудовано автором на основі проаналізованих даних цього розділу

Отже, дослідивши світовий ринок та розробивши модель «Чотирьох фільтрів» важливо зазначити, що необхідно здійснювати експортну операцію плитних матеріалів з деревини до Польщі.

2.2. Оцінка перспектив експорту плитних матеріалів з деревини ПП «УКРГОСПТОВАРИ» до ЄС

Етап дослідження оцінки потенційного експортного ринку плитних матеріалів з деревини приватним підприємством «Укргосптовари» до ЄС передбачає здійснення аналізу ринку з виробництва, експорту, імпорту та запасів, як показано у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Показники виробництва, експорту, імпорту та запасів плитних матеріалів з деревини на ринку ЄС, 2017-2021 рр.

Показник	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	Абсолютне відхилення, млн. дол.	Відносне відхилення, %
Виробництво, млрд. дол.	1 884	1 922	1 950	1 883	1 916	32 084	1,70
	044	614	642	543	128	213,60	
	651	891	073	585	864		
Експорт, млн. дол.	15 477	17 205	15 903	15 580	19 648	4 171	26,95
	170,11	893,48	943,47	542,75	661,29	491,18	
Імпорт, млн. дол.	12 937	14 633	13 355	13 239	17 400	4 463	34,50
	579,71	361,22	872,18	793,78	688,46	108,75	
Запаси, млрд. дол.	1 881	1 920	1 948	1 881	1 913	32 375	1,72
	505	042	094	202	880	831,17	
	060	358	001	836	892		

Джерело: використано на основі даних [4]

Зібравши дані важливо здійснити аналіз показників з виробництва. Загалом тенденція виробництва за період 2017-2019 років зростала. У 2017 році показник становив 9 230 988 метрів кубічних, у 2018 році – 9 513 186 метрів кубічних, а в 2019 році – 9 557 286 метрів кубічних. У 2020 році динаміка зменшилась та складала 9 228 533 метрів кубічних. Такий спад був

викликано пандемією COVID-19, але у 2021 році спостерігаємо збільшення показника, що становив 9 514 046 метрів кубічних. Загалом спостерігаю, що динаміка зростає та прогнозується збільшення показників з виробництва на ринку Європейського Союзу.

Відповідно табл. 2.4 дані вписано у мільярдах доларів, щоб досягти представленого результату потрібно визначити середню ціну на ринку Європи. За даними [3] визначаю середню ціну плитних матеріалів з деревини на 1 метр кубічний, що становить – 204,1 доларів. Після визначення ціни за 1 метр кубічний множу на показник за необхідним періодом та отримую результат, що представлено в табл. 2.4.

Оцінка експортної діяльності ринку Європи є значною та становить 26,95% різниці за період 2017-2019 років, що відображає зростання експорту. Оцінка імпоротної діяльності також зростає на 34,50%. На ринку Європи плитних матеріалів з деревини за 2017-2019 роки переважає зростання імпорту.

Оцінка запасів плитних матеріалів з деревини за представлені роки дорівнює 1,72%, що вказує на малу різницю використаних запасів від виробництва товарів.

Ринок Європи активно розвивається та товар плитних матеріалів з деревини є не виключенням. Європа все більш звертає увагу на проблеми пов'язані з екологією. Європейський Союз спонукає споживачів та розроблює заходи щодо збереження екології, тому питання щодо екологічних тенденцій розвитку ринку стоїть на першому місці. Також тенденції розвитку плитних матеріалів з деревини полягають у розширенні асортименту товарів та дозволяють застосовувати нові технології виготовлення для будівництва певних видів товарів.

За допомогою наукового прогресу розвиток тенденцій ринку дозволяє залучати нові методи для обробки та виготовлення плитних матеріалів з деревини та при цьому зменшуючи вплив на навколишнє

середовище. Ринок розвитку включає тенденцію попиту щодо плитних матеріалів з деревини до Європейського Союзу та забезпечує конкурентоспроможність для країн.

Здійснюючи оцінку експортної операції плитних матеріалів з деревини варто дослідити особливості ціноутворення в країнах Європейського Союзу. На формування ціни плитних матеріалів з деревини впливають такі чинники, як якість деревини, собівартість матеріалів для виготовлення, попит та пропозиція, митні тарифи, показники експорту та імпорту, рівень конкурентоспроможності. Також на ціну впливає дотримання вимог екологічних стандартів. У цілому Європейський Союз забезпечують формування ціни плитних матеріалів з деревини на стабільному рівні формуючи важливі заходи для всіх країн, які є членами.

Визначаючи та надаючи оцінку перспектив приватному підприємству «Укрґосптовари» варто визначити фактор впливу на експортну діяльність плитних матеріалів з деревини до країн Європейського Союзу. Першим важливим фактору впливу на експорт – конкурентоспроможність. На ринку Європи конкуренція забезпечується належним чином плитних матеріалів з деревини та може проявлятися в різних галузях. Наприклад, різноманітність видів товару, ціна, якість, маркетингова стратегія, залучення інноваційних технологій, оформлення дизайну товару та інші.

Важливим фактором впливу необхідно виокремити забезпечення стандартизації нормативно-правовими вимогами. Кожна країна має свої певні вимоги та стандартизації для здійснення зовнішньоторговельних операцій. Також варто визначити фактор впливу з технічних вимог щодо якості товару та курс валюти. При здійсненні експорту підприємству «Укрґосптовари» важливо визначити та дослідити всі особливості факторів впливу щодо забезпечення торговельної операції плитних матеріалів з деревини.

Приватне підприємство «Укргосптовари» спрямовує основну зайнятість на виробництво фанери, дерев'яних плит, панелей та шпону. Для дослідження варто виявити місцевих виробників, експортерів або конкурентів. Досліджуване підприємство знаходиться в місті Черкаси, Черкаська область. У даній області не спостерігається потужних конкурентів для приватного підприємства «Укргосптовари», тому визначаю конкурентів в Україні за основною класифікацією видів економічної діяльності – 16.21, як показано на рис. 2.4.



Рис. 2.4. Підприємства за розміром статутного капіталу, млн. грн.

Джерело: використано на основі даних [18]

Згідно рис. 2.4 товариство з обмеженою відповідальністю «Біджейес меблі» у Київській області має 30 654 964 гривень розміру статутного капіталу та товариство з обмеженою відповідальністю «Старвуд Закарпаття» у Закарпатській області - 46 409 799 гривень. Надаючи оцінку приватному підприємстві «Укргосптовари» за представленими конкурентами, зазначаючи, що компанія займає лідируюче місце у

Черкаській області та має потужних конкурентів у Київській та Закарпатській областях з виробництва плитних матеріалів з деревини.

За попередніми дослідженнями можна спостерігати, що приватне підприємство «Укрґосптовари» значну частину експорту здійснює на ринок Польщі, тому виявляю потенційних партнерів – імпортерів. Досліджуване приватне підприємство співпрацює з польськими компаніями Sp. Z o. o «Format», Sp. Z o. o «Drew-Trans» та Sp. Z o. o «Forte Meble». Також компанія «Укрґосптовари» здійснює експортну операцію до Румунії та має таких провідних імпортерів, як SRL «Grove Laprom» та SRL «Hs timber productions».

Надаючи оцінку вивченню попиту плитних матеріалів з деревини можу зазначити, що ринок Європи користуються значним попитом на даний товар навіть країни, які є потенційними експортерами. Попит споживання даного виду товару спрямований на рівень ціни, залучення технологічного прогресу та різноманітності видів товару для будівництва, меблів та інші види.

Цільова аудиторія споживачів Європейського Союзу плитних матеріалів з деревини націлена на будівельні компанії, меблевих виробників, підрядників, промислові підприємства, роздрібні покупці, дизайнери та архітектори.

Здійснивши аналіз за моделлю «Чотирьох фільтрів» потрібно дійти до висновку, що серед запропонованих країн найкраще здійснювати експортну діяльність до Польщі. Необхідне завдання полягає у оцінці щодо реалізації експортної операції з дослідження тарифного та нетарифного регулювання імпорту до потенційного партнера, тобто на ринок Польщі.

Дослідивши дані про країну-контрагента вже відомо, що Польща застосовує 7% митного тарифу при імпорті плитних матеріалів з деревини. Пільговий митний тариф України становить 0%. Фактично Польща має сплатити 7% митного тарифу при ввезенні плитних матеріалів з деревини

від загальної вартості товару. Для перевезення плитних матеріалів з деревини Польща не застосовує ніяких торговельних заходів.

Доречно визначити непрямі податки, які буде сплачувати країна-імпортер при ввезенні. Спираючись даним [1] важливо зазначити, що Польща акцизний податок з імпорту плитних матеріалів з деревини не сплачує, а тільки податок на додану вартість у розмірі 23% від загальної вартості товару.

Значну частину оцінці перспектив експорту плитних матеріалів з деревини потрібно надати з експорту в забезпечені нормативно-правовими вимогами країни-імпортера. Для забезпечення експортної діяльності з України до Польщі необхідно виконати наступні нормативно-правові вимоги:

- сертифікація (A830) та перевірка (A840) товару;
- авторизація для імпортера про підтвердження дозволу чи ліцензії (A150);
- дозвіл на імпорт певних товарів (B140);
- забезпечення якості та безпеки або продуктивності товару (B700);
- доступу до інформації про походження товару (B851);
- надання ліцензії (E129);
- заборона з неекономічних причин (E320).

Дані було зібрана на основі [1]

Отже, оцінка перспектив питних матеріалів з деревини підприємством «Укрґосптовари» до Європи є позитивною. Європейський ринок має попит та країни добре імпортують даний товар. Досліджуване підприємство має вже потенційних контрагентів з якими можна продовжувати співпрацювати та напрацьовувати нових для розширення можливостей майбутніх зовнішньоторговельних операцій.

РОЗДІЛ 3

РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ПЛИТНИХ МАТЕРІАЛІВ З ДЕРЕВИНИ ДО ЄС

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ПП «УКРГОСПТОВАРИ» до ЄС

Управлінське рішення приватним підприємством «Укргосптовари» спрямовано на реалізацію плитних матеріалів з деревини до Європейського Союзу, а саме експортне забезпечення товару буде здійснено до Польщі.

Організаційна процедура з експорту має поставити мету перед здійсненням зовнішньоторговельної операції. Мета експорту плитних матеріалів з деревини спрямована на реалізацію товарів, збільшення обсягів продажу продукції та отримання прибутку підприємством. Завдяки експортній операції «Укргосптовари» може досягти нових результатів у розширенні збуту та розвитку бізнесу.

Підприємство має розширити вже на існуючому зовнішньому ринку асортимент товару через процес диверсифікації експортного портфелю. Визначивши найбільш вживані товари на ринку Європи за даними European Panel Federation [2], а саме це деревоволокниста та деревинностружкова плити. У 2020 році було вироблено 32 мільйони метрів кубічних деревоволокнистої плити. Також за останні десять років було виготовлено рекордну кількість деревинностружкових плит у розмірі 38 мільйонів метрів кубічних, що сприяє на збільшення попиту на дані товари.

Визначивши товари, які варто розширити за допомогою диверсифікації експортного портфелю підприємству «Укргосптовари» пропонувано покращити виробництво плитних матеріалів з деревини та залучити інновації, щоб вийти на нові ринки збуту. Спираючись на попит товарів рекомендовано покращити асортимент з виготовлення

деревоволокнистих та деревинностржкових плит. Також при виробництві варто врахувати, що Європейський Союз забезпечує високі стандарти щодо політики з екології, тому важливо використовувати екологічні товари, які виконують функцію не тільки тренду та сучасності, а й турботи про навколишнє середовище. Ідея щодо пропозиції оновлення товару полягає у виготовленні екологічних плитних матеріалів, тобто створюючи плити з дерева варто використовувати органічні речовини. Також для оновлення товару пропонується виробляти шаруваті плити, що складаються з декількох шарів різної текстури. Дані плити з дерева можна використовувати для облицювання будівель, оскільки деревина буде з високої міцності.

Залучивши нові технології виробництва та рекомендації щодо розширення продукції приватне підприємство «Укрґосптовари» може забезпечити конкуренцію для інших компаній, бути більш впізнаваним від інших та вийти на новий ринок збуту до країн Європейського Союзу в тому числі й до Польщі.

Експортна готовність підприємства «Укрґосптовари» відповідає регуляторній політиці України щодо експорту плитних матеріалів з деревини до ринку Польщі. Експорт між Україною до Польщі базується Угодою про зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Для забезпечення експортної процедури плитних матеріалів з деревини до Польщі «Укрґосптовари» має відповідати вимогам про стандартизацію якості та безпеки продукції.

Роблячи акцент щодо вимог міжнародних стандартів підприємство, що експортує має здійснити перевірку та тестування товару перед експортною зовнішньоторговельною операцією. Необхідною вимогою виконання країни-експортера є санітарної та фітосанітарної сертифікації перед експортною процедурою. Використано на основі [5]

Наступний етап передбачає оформлення документів про здійснення експортної операції плитних матеріалів з деревини до Польщі, а саме

договір купівлі-продажу, документи про виробництво чи походження товару, надання ліцензії та отримати дозволу для забезпечення експорту від органів державної влади.

Виконавши всі вищенаведені вимоги з експорту плитних матеріалів до Польщі важливо знайти партнера, що бажає придбати товар та укласти з ним договір у якому буде відображено умови постачання та оплати, ціна, термін поставки, вимоги до якості та інше. Приватне підприємство може запропонувати укласти договір вже з потенційними партнерами або рекомендувати знайти нових для розширення збуту.

Уклавши договір між сторонами підприємство «Укрґосптовари» та контрагентом у Польщі представники компаній мають організувати належним чином доставку відповідно INCOTERMS 2020, що прописано в умовах договору. Підприємство може здійснити постачання товарів самостійно або звернутись за наданням послуг до посередників з логістичних перевезень.

У цілому експортна діяльність підприємства «Укрґосптовари» відповідає регуляторній політиці України та має дозвіл на здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Організаційне забезпечення здійснення експортної діяльності приватного підприємства «Укрґосптовари» має достатню кількість наявних ресурсів для забезпечення експорту до Польщі плитних матеріалів з деревини, таких як деревина, клей, обробні матеріали та смоли, які імпортуються. Досліджуваному підприємству необхідно забезпечити якісно кадри, щоб здійснити експорту операцію. Рекомендовано залучити фахівців, які є кваліфікованими спеціалістами з виробництва плитних матеріалів, інженер-технолог, економіст або бухгалтер, логіст, перевізник та менеджер зовнішньоекономічної діяльності для організації експортної операції.

Приватне підприємство «Укрґосптовари» має наявні вільні фінансові ресурси та є прибутковим, що дозволяє залучати інвесторів. Також підприємство може залучити кредитні фінансові ресурси, оскільки рентабельність компанії у 2021 році становить – 4,3% з тенденцією зросту на наступний рік. Дані використано на основі [Додатку В].

«Укрґосптовари» має здатність збільшити обсяг виробництва плитних матеріалів з деревини. Компанія має фінансові доходи, які можна використати для оновлення технологій, що дозволить збільшити прибуток, забезпечити розвиток та продуктивність праці. Для досягнення максимального ефекту рекомендовано встановити нові верстати для різання, обробки та склеювання деревини. Також пропонуючи розширити виробничі потужності, що дозволить виробляти більше дерев'яних плит, надати робочі місця новим працівникам та збільшити дохід.

Приватне підприємство буде здійснювати експорт плитних матеріалів до Польщі, оскільки країна-імпортер займає 10 місце у світовому імпорті плитних матеріалів з деревини, тому необхідно адаптувати товар до вимог ринку імпортера. Важливо забезпечити вимогу щодо дозволу експорту певних продуктів до Польщі. Представлена вимога, дозвіл, ліцензія чи схвалення має бути видано державним органом до того, як експортна процедура відбудеться. Також приватному підприємству «Укрґосптовари» варто дотримуватись вимоги про якість, безпеку та продуктивності праці. Вимога щодо якості має вміщувати склад матеріалів, які залучено у виробництво плит з деревини та практичність щодо використання на довгий період. Вимога щодо безпеки має гарантувати про безпечність використання продукції. Вимога продуктивності праці має забезпечити ефективність результату, що виконано чи було заплановано.

Виконуючи експортний проєкт з постачання плитних матеріалів з деревини приватним підприємством «Укрґосптовари» до Польщі необхідно запропонувати графік, як показано на рис. 3.1.

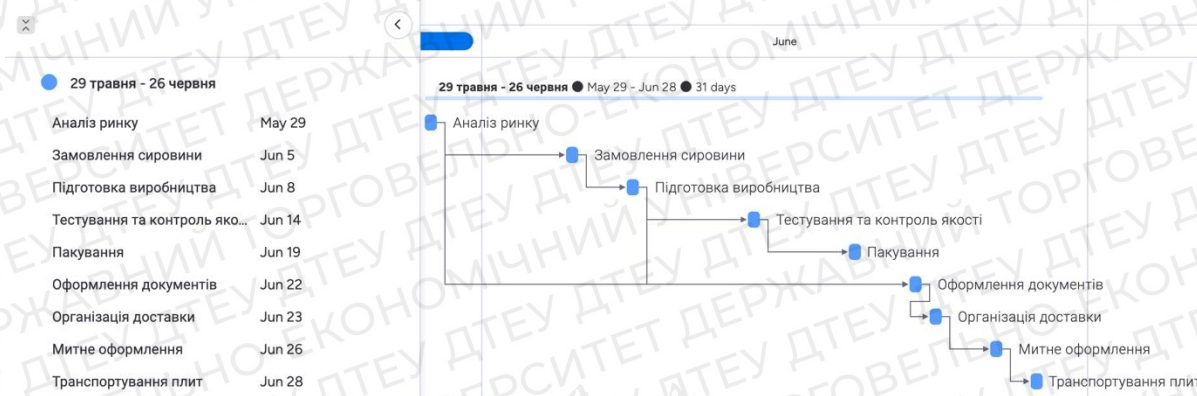


Рис. 3.1. Діаграма Ганта експортного проекту плитних матеріалів з деревини до Польщі

Джерело: побудовано автором за допомогою [9]

Розгляд етапів пропонованого графіку щодо діаграми Ганта експортного проекту плитних матеріалів з деревини до Польщі. Перший етап передбачає аналізу ринку, тобто домовленість з країною-імпортером про купівлю-продаж плитних матеріалів з деревини під час перемовин між контрагентами. Після важливо визначити запаси сировини та починати виготовляти плитні матеріали з деревини в потрібній кількості для Польщі. Приватне підприємство «Укрґосптовари» має обов'язково здійснити тестування та контроль щодо якості товару, бо дана вимога передбачена Угодою про вільну торгівлю між Україною та Європейським Союзом до якої входить Польща та перевірений товар важливо закупити.

Відповідно експортного проекту діаграми Ганта потрібно оформлювати документи відразу з початку аналізу ринку, як показано на рис. 3.1. До оформлення документів має увійти все, що передбачено договором між контрагентами. Таким чином приватне підприємство зможе вчасно виконати організацію відправки товару на митницю вантажним транспортом. Здійснивши перетин кордону та виконавши всі митні процедури, представник підприємства «Укрґосптовари» транспортує товар

до місця призначення, що вказано в договорі та передає контрагенту, тобто компанії в Польщі.

Діаграма Ганта допомагає здійснити експортний проєкт плитних матеріалів з деревини до Польщі, яка демонструє графік щодо виконання кожного кроку. Також важливо контролювати процес, щоб кожен етап був взаємопов'язаний від попереднього, тому діаграма є корисною для планування та здійснення процесу, що допоможе виконувати роботу вчасно.

Пропонуючи для Польщі розроблений Маркетинг-кіт як інструмент позиціонування та просування лінійки плит з дерева на зовнішній ринок приватним підприємством «Укрґосптовари», як показано на рис. 3.2.



Рис. 3.2. Маркетинг-кіт ПП «Укрґосптовари»

Джерело: створено автором

Здійснюючи перевезення до Польщі плитні матеріали з деревини варто визначити екзогенні та ендегенні ризики, які важливо вказати у договорі, як показано в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Екзогенні та ендегенні ризики при здійсненні експортної операції
плитних матеріалів з деревини**

Назва ризику	Вплив на операцію з експорту
<i>Екзогенний ризик</i>	
Політичні зміни	Зміни щодо політичного середовища країни-експортера або країни-імпортера та можуть проявитися у змінах до закону, уряді, введення нових тарифів або торговельні обмеження.
Економічний ризик	Ризик, що викликано економічною кризою, рецесії або інші економічні труднощі, що можуть вплинути на попит плитних матеріалів з деревини та призвести до зниження ціни або скорочення обсягів попиту плитних матеріалів.
Валютний ризик	Зміни у валюті можуть вплинути на вартість експортної операції та у зв'язку зі зростанням може збільшити загальну вартість плитних матеріалів та знизити конкурентоспроможність.
Зміни в торговельних угодах	Укладання або скасування торговельної угоди між контрагентами може вплинути на умови експорту плитних матеріалів з деревини на зовнішній ринок.
Екологічний ризик	Екологічний ризик може спричинити заборону на ввезення плит з деревини, якщо вирубка дерева здійснилась незаконно.

Продовження таблиці 3.1

<i>Ендогенні ризики</i>	
Якість продукції	Якість плитних матеріалів може вплинути на відмову країною-імпортером.
Виробничі проблеми	Ризик щодо виробничої проблеми може вплинути на нестабільне виробництво, неякісне обладнання для виробництва та нестачі сировини.
Фінансовий ризик	Фінансові ресурси можуть вплинути на ускладнення здійснення експортної операції, якщо їх буде недостатньо.
Логістичні проблеми	Приватному підприємству найбільше загрожує екзогенний ризик зі транспортного забезпечення тому, що під час воєнного стану плитні матеріали можуть пошкодитися.

Джерело: використано на основі досліджених даних

Отже, приватне підприємству «Укрґосптовари» має забезпечити організацію зі здійснення експорту плитних матеріалів з деревини до Польщі та саме надати документний супровід щодо вимог країни-імпортера та адаптувати товар до ринку контрагента. Підприємству рекомендовано розширити асортимент з виробництва та покращити деревоволокнисту, деревинностружкові плити. «Укрґосптовари» має фінансові можливості щодо розширення виробництва плитних матеріалів з деревини та може закупити нове обладнання для збільшення обсягів. Також компанія відповідає регуляторній політиці України щодо забезпечення зовнішньоекономічній діяльності плитних матеріалів з деревини до ринку Польщі. Виконуючи всі необхідні вимоги країни-контрагента та вимоги приватне підприємство «Укрґосптовари» здійснить зовнішньоторговельну операцію до ринку Польщі.

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до ЄС

Здійснюючи експорт плитних матеріалів з деревини до Польщі для приватного підприємства «Укргосптовари» потрібно надати прогнозну оцінку результативності зовнішньоторговельній операції, тому варто включити всі деталі щодо підписання майбутнього договору між контрагентами. Зміст Контракту має вміщувати умови постачання, логістичне забезпечення, форми розрахунків, застереження, форс-мажор.

Приватному підприємству «Укргосптовари» пропоновано здійснити перевезення товару до ринку Польщі відповідно умов FCA Черкаси за Incoterms 2020, що опубліковано Міжнародною торговою палатою (ICC) та передбачити наступні етапи перевезення.

Перший етап здійснення перевезення плитних матеріалів з деревини підприємством «Укргосптовари» передбачено оформленням документації. На другому етапі досліджуване підприємство має забезпечити експортну операцію плитних матеріалів з деревини до місця призначення вказаному контрагентом у договорі. Третій етап перевезення товарів передбачено завантажити запаковані матеріали відповідно стандартам на транспортний засіб та надати документацію про експорт. Також до експортної документації важливо додати документи такі, як дозвіл, ліцензія та інші, щоб передати разом з плитними матеріалами.

Перехід ризику втрати чи пошкодження матеріалів від продавця до покупця на умовах FCA відбувається, коли товар буде завантажено на транспорт, тобто до моменту здійснення поставки. Приватне підприємство має сплатити митний збір при експорті. Здійснення розвантаження плитних матеріалів має компанія Польщі. Особливістю даної умови постачання зазначено тим, що транспортні витрати від початку навантаження товарів

має сплатити покупець та вартість витрат вантажним транспортом варто вказати у договорі до загальної суми плитних матеріалів з деревини.

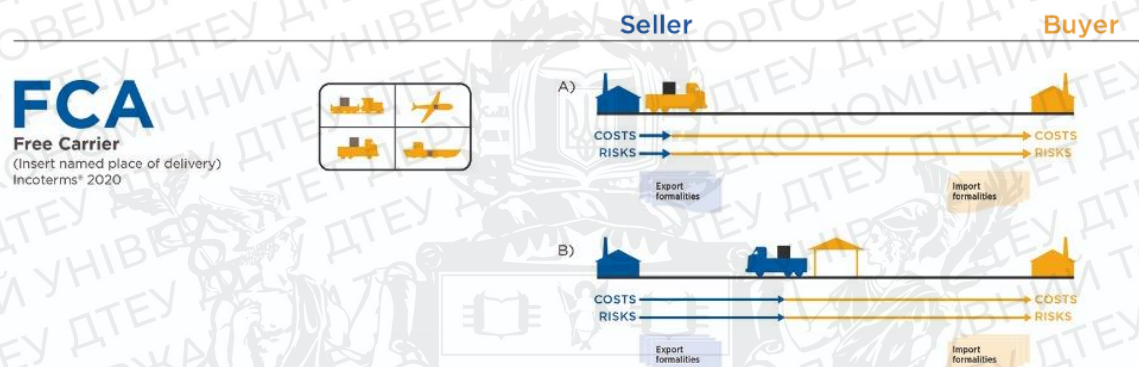


Рисунок 3.3. Умови постачання FCA за Incoterms 2020

Джерело: використано на основі даних [7]

Логістичне забезпечення плитних матеріалів з деревини до Польщі має включити наступні процеси транспортування товарів, а саме планування, організація, вибір транспорту, упакування, документація, транспортування та доставка до розміщення вантажу.

Планування передбачає визначення скільки плит з деревини буде експортовано до Польщі. Пропонуючи приватному підприємству виготовити 350 метрів кубічних деревоволокнистих плит та доставити їх до країни-імпортера, але це буде залежати від покупця, яка кількість товару та тип задовольнить його. Ціна плити з деревини за 1 метр кубічний становить 7500 гривень з врахуванням податку на додану вартість (ПДВ). Здійснення поставки має відбутись 23 липня, як зазначено відповідно розкладу здійснення експортної діяльності. Досліджуване підприємство має у власності транспорт для перевезень матеріалів, тому підприємству

«Укрґосптовари» пропонувано не залучати посередників для здійснення логістичної поставки, а самостійно забезпечити потрібних обсяг.

Організовуючи постачання до Польщі підприємству «Укрґосптовари» пропонувано умову FCA Черкаси згідно Incoterms 2020 до Польщі. Приватне підприємство «Укрґосптовари» має здійснити транспортування плит 23 липня до митниці та пройти митний контроль до 27 липня з урахуванням затримки, а вже 27 липня передати товар покупцеві. Відповідно умов Incoterms 2020 сплатити страхування за транспортування плитних матеріалів має компанії Польщі.

Транспортування плитних матеріалів з деревини до Польщі пропонувано автомобільним видом транспорту. Вибір такого транспорту є найефективнішим та найвідповіднішим тому, що є власністю підприємства і не доведеться робити переплату посередникам. Морський або річковий транспорт не є ефективним, бо географічне положення між Україною та Польщею сухопутне. Повітряний транспорт залучити зараз в Україні важко та даний вид транспорту є найдорожчим. Також можна здійснити залізничним, але автомобільним буде найкраще.

Упакування деревоволокнистих плит має бути відповідно вимогам приймаючої країною. Упаковка має бути міцною та захистити матеріали від пошкодження. Рекомендуючи приватному підприємству для перевезення товарів використовувати палети, захисні плівки або інші захисні матеріали, щоб забезпечити належне та надійне перевезення під час переміщення. Упакування плит має відбутись 19 липня.

Приватне підприємство «Укрґосптовари» обов'язково має підготувати документи, що мають включати рахунок-фактура; документи про умови постачання; пакувальний лист, який вказує на кількість та тип товару; транспортна накладна, що підтверджує власність на доставку вантажу; документи щодо митного оформлення (митну декларацію, документи пов'язані з митними податками та зборами).

Здійснюючи перевезення деревоволокнистих плит необхідно слідкувати за товарами, щоб уникнути проблем з тимчасовими затримками. Після здійснення митного контролю та прибуття товарів до місця призначення, що буде обумовлено з покупцем у Польщі необхідно передати товар контрагентові. Важливо перевірити багаж на наявність пошкодження під час перевезення та забезпечити його безпечне розміщення. Розвантаження товарів та перевірку має здійснити покупець. Передавши товар представникові компанії у Польщі варто перевірити отримання платежів від отримувача згідно умов договору.

У договорі щодо продажу плитних матеріалів з деревини Україною до Польщі важливо прописати застереження. Обов'язково потрібно вказати чіткі стандарти та специфікації, що мають відповідати плитним матеріалам з деревини включаючи вимоги до розмірів, а саме довжина 2750 міліметрів, ширина 1700 міліметрів, товщина 3 міліметри. Також необхідно вказати міцність – 1,5 мегапаскалів, шліфувана обробка поверхні та можливість надання інших характеристик. Також у договорі вказати, що експорт плитних матеріалів буде транспортовано у розмірі 350 метрів кубічних з 23 до 28 липня на умовах FCA.

Інформація щодо маркування має містити, що експортовану з України деревоволокнисту плиту з твердого матеріалу виготовлення, товщина якого становить 3 міліметри та щільність 950 кілограм на метр кубічний. До маркування обов'язково вказати контактну інформацію виробника: Україна, 18000, Черкаська область, місто Черкаси, вулиця Чигиринська, будинок 15. Контактний телефон: 43 17 87. Також обов'язкова вимога маркування деревоволокнистих плит має бути написаною польською мовою.

У застереженнях необхідно вказати ціну в євро. Ціна за 1 метр кубічний становить 7500 гривень, кількість плит – 350 метрів кубічних. Відповідно Національному банку України 1 євро коштує 41 гривня 45

копійок. Також до загальної вартості відповідно умов постачання FCA необхідно додати витрати на транспорт – 434 євро 3 центи, витрати на навантаження – 84 євро 2 центи та витрати на розвантаження – 96 євро 5 центів, тому загальна вартість – 63 930 євро. Оплата за товар пропонується здійснити на власний банківський рахунок приватного підприємства «Укрґосптовари» у валюті євро за реквізитами: UA45678845000557656090000423125. Оплата плитних матеріалів має відбутись з моменту відправлення товару до місця призначення не пізніше 10 календарних днів.

Транспортування буде автомобільне, яке є у власності приватного підприємства «Укрґосптовари». Деревоволокнисті плити буде доставлено до Польщі, місто Люблін, вулиця Глибока, номер 7. Всі ризики переходять на сторону імпортера від моменту відправлення вантажного транспорту після навантаження плитних матеріалів з деревини. Всі витрати пов'язані з експортом сплачує експортер, а витрати з імпортом – імпортер. Страхування товарів сплачує підприємство Польщі.

У договорі необхідно вказати види перевірок при здійсненні передачі деревоволокнистих плит. При отриманні плитних матеріалів з деревини варто перевірити всі документи щодо здійснення експортної операції, а саме сертифікати якості, декларації, вантажні документи та документи при митному оформленні. Важливо перевірити маркування плит, що має бути написано обов'язково польською мовою. Наступний етап має бути візуальна перевірка щодо зовнішнього вигляду та використовуючи пристрої для вимірювання товщини плит. Завершальною вимогою має бути перевірка вологості, що може значно вплинути на якість продукції.

При здійсненні експортної діяльності деревоволокнистих плит від приватного підприємства «Укрґосптовари» до компанії Польщі варто зазначити форс-мажорні обставини. Особливо передбачити те, що на території України діє воєнний стан та варто прописати цей форс-мажор

першим пунктом. Наступним необхідно вказати про природні катастрофи, які не можливо перешкодити та запобігти пов'язаними з землетрусом, повінню або інші природні явищами. Страйки та промислові конфлікти, а саме масові страйки, конфлікти або інші події, які можуть вплинути на виконання угоди. Дії законодавства важливо вказати про введення нових законів, правил та обмежень, що можуть завадити здійснення експортній операції деревоволокнистих плит. Епідемії та пандемії, що швидко поширюють захворювання можуть викликати обмежувані заходи або взагалі припинити будь-яку діяльність.

Здійснюючи експортну діяльність приватним підприємством «Укрґосптовари» плитних матеріалів з деревини до Польщі важливо здійснити розрахунок потенційного доходу від експорту. Для здійснення розрахунків потрібно зазначити умови договору при експорті, як показано в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Умови експортного контракту

Найменування товару	Плитні матеріали з деревини
Країна-імпортер	Польща
Ціна за 1 м ³ , €	180,9
Ціна за 1 м ³ , грн.	7500
Загальна кількість, м ³	350
Умови постачання	FCA Черкаси
Курс НБУ на час здійснення платежів, грн./ €	41,45

Джерело: використано на основі досліджених даних

До умов контракту, щоб зробити розрахунок для ефективності перевезення товарів необхідно зазначити витрати, які сплачуватиме

приватне підприємство «Укрґосптовари» при експортній операції плитних матеріалів з деревини.

Таблиця 3.3

Витрати ПП «Укрґосптовари» щодо здійснення експортної операції деревоволокнистих плит до Польщі

Витрати на утримання, експлуатацію, ремонт виробничих основних засобів, амортизацію основних засобів, грн. (В _{ООЗ})	524 881,35
Витрати експортера згідно з умовами контракту на поставку товару на експорт, € (В _{УК})	2 001,55
Витрати пов'язані з реалізацією товарів на внутрішньому ринку, грн. (В _{РВР})	111 906
Витрати на оплату праці, грн. (В _{ОП})	262 440,68
Матеріальні витрати експортера, грн. (М _{ВЕ})	35 439,75
Витрати єдиного соціального внеску 22%, грн. В _{ЄСВ}	577 369,49

Джерело: використано на основі досліджених даних

Запропонувавши умови до контракту та визначивши витрати важливо визначити ефект від операції та ефективність експортної угоди, що запропоновано приватним підприємством «Укрґосптовари» щодо перевезення плитних матеріалів до ринку Польщі. Результати розрахунків оформлено та представлено у вигляді таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Визначення ефективності від експортної операції приватним підприємством «Укргосптовари» до Польщі

№ з/п	Показники	Механізм розрахунку	Результат розрахунку
1.	Кількість одиниць матеріалів, м ³ (Q)		350
2.	Ціна реалізації на зовнішньому ринку за 1 м ³ , € (P _{ЗР})		180,9
3.	Ціна реалізації на внутрішньому ринку за 1 м ³ , грн. (P _{ВР})		7500
4.	Обсяг реалізації на зовнішньому ринку, € (OP _{ЗР})	$OP_{ЗР} = Q * P_{ЗР}$	63 315
5.	Обсяг реалізації на внутрішньому ринку, грн. (OP _{ВР})	$OP_{ВР} = Q * P_{ВР}$	2 625 000
6.	Валютний курс НБУ, грн./€ (ВК)		41,45
7.	Виробнича собівартість, грн. (С _В)	$C_B = V_{OOZ} + M_{BE} + V_{OIP} + V_{ECB}$	1 400 131,27
8.	Додаткові витрати пов'язані з експортом товару, грн. (V _{EXP})	$V_{EXP} = V_{УК} * ВК$	82 964,25
Ефект від операції, грн.:			
9.	- при продажу на зовнішньому ринку	$E_{ЗР} = OP_{ЗР} * ВК - (C_B + V_{EXP})$	1 141 311,23
10.	- при продажу на внутрішньому ринку	$E_{ВР} = OP_{ВР} - (C_B + V_{PBP})$	1 112 962,73

Продовження таблиці 3.4

№ з/п	Показники	Механізм розрахунку	Результат розрахунку
Ефективність операції:			
11.	- при продажу на зовнішньому ринку	$KE_{ЗР} = \frac{OP_{ЗР} * BK}{(C_B + V_{EXP})}$	1,77
12.	- при продажу на внутрішньому ринку	$KE_{ВР} = \frac{OP_{ВР}}{(C_B + V_{ВР})}$	1,74

Джерело: розрахунки проведені автором

Отже, прогнозна оцінка результативності експортної діяльності приватним підприємством «Укрґосптовари» плитних матеріалів з деревини до Польщі є ефективною тому, що ефект при продажу на зовнішньому ринку становитиме – 1 141 311,23 гривень, а при продажу на внутрішній ринок – 1 112 962,73 гривень. Коефіцієнт ефективності операції на зовнішньому ринку – 1,77, а на внутрішньому ринку – 1,74. Приватному підприємству «Укрґосптовари» рекомендовано здійснити експорт, щоб забезпечити дієву операції на зовнішній ринок до Польщі тому, що ефективність зовнішньоторговельної операції буде більшою, ніж на внутрішньому ринку. Важливо відобразити всі важливі аспекти у договорі та підготувати необхідну документацію для здійснення ефективної експортної операції плитних матеріалів з деревини, щоб збільшити прибутковість, розширити виробництво та нових можливостей позиціонування на міжнародному ринку з продажу плитних матеріалів.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Підсумовуючи досліджувану тему «Експорт плитних матеріалів з деревини до Європейського Союзу» за матеріалами приватного підприємства «Укрґосптовари» варто дійти висновку, що експортна операція до Польщі має бути ефективною.

Дослідивши діяльність суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності приватне підприємство «Укрґосптовари» спрямовує господарську зайнятість за основним класифікатором виду економічної діяльності на виробництво фанери, дерев'яних плит, панелей та шпону. Підприємству пропоновано покращити фінансові показники ліквідності та підвищити рентабельність.

Експортна діяльність приватного підприємства «Укрґосптовари» за 2017-2021 роки зростає. Найбільше досліджуване підприємство експортує плитні матеріали з деревини до Польщі, Австрії та Румунії. За експортною категорією товару приватне підприємство найбільше виробляє деревостружкові плити (4410), фанеру клеєну (4412) та реалізовує до ринку Європейського Союзу. «Укрґосптовари» спрямовує галузь на експорт, але для ефективного та якісного виготовлення плитних матеріалів підприємство займається й імпортною діяльністю. Загалом зовнішньоекономічна діяльність підприємства упродовж 2017-2021 років є ефективною, тому для досягнення більших результатів «Укрґосптовари» має збільшити реалізацію плитних матеріалів на зовнішній ринок.

Основна тенденція розвитку світового ринку плитних матеріалів з деревини визначається попитом на продукцію, що зростає, забезпеченням конкурентоспроможністю та встановленням ціни на товар.

Оцінка перспектив експорту плитних матеріалів з деревини забезпечується провідною конкурентоспроможністю приватним підприємством «Укрґосптовари» до Європейського Союзу. Підприємство

пропонує ціну нижче середньої у розмірі 180,9 євро за 1 метр кубічний порівнюючи зі світовими рівнями цін. На міжнародному ринку переважає імпортна діяльність з плитних матеріалів, що дозволяє підприємству здійснювати експорт товарів.

Обґрунтовуючи вибір потенційного ринку для організації експорту плитних матеріалів з деревини приватному підприємству «Укрґосптовари» за допомогою моделі «Чотирьох фільтрів» пропоновано здійснити зовнішньоторговельну операцію до ринку Польщі.

Організація експорту плитних матеріалів з деревини приватним підприємством «Укрґосптовари» до Польщі пропоновано здійснити забезпеченням кадрів, підготовкою документів та плануванням експортної операції. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства відповідає вимогам країни-імпортера для реалізації експортної операції плитних матеріалів з деревини. Приватному підприємству «Укрґосптовари» пропоновано покращити виробництво плитних матеріалів із залученням більше екологічних матеріалів та рекомендовано створити веб-сайт.

Постачання плит до Польщі пропоновано здійснити вантажним транспортом на умовах FCA до зазначеного місця між контрагентами у договорі. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки приватним підприємством «Укрґосптовари» до ринку Польщі є ефективною тому, що ефект від продажу на зовнішньому ринку до Польщі становить – 1 141 311,23 гривень, а на внутрішньому – 1 112 962,73 гривень.

Реалізація управлінського рішення щодо експорту плитних матеріалів з деревини необхідно здійснити на зовнішній ринок до Польщі та буде ефективною, бо коефіцієнт ефективності складає – 1,77, що є більшим на 0,03 від продажу на внутрішньому ринку та дозволить приватному підприємству «Укрґосптовари» відкрити нові можливості для розвитку, збільшуючи показники рентабельності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. European Commission. URL: <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/en/home>
2. European Panel Federation. URL: <https://europanel.org/>
3. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat>
4. Food and Agriculture Organization of the United Nations. URL: <https://www.fao.org/faostat/en/-home>
5. Global Trade Helpdesk. URL: <https://globaltradeshelpdesk.org/en>
6. Index Mundi. URL: <https://www.indexmundi.com/>
7. International Chamber of Commerce. URL: <https://iccwbo.org/business-solutions/incoterms-rules/incoterms-2020/>
8. Market Analysis Tools Portal. URL: <https://marketanalysis.intracen.org/en>
9. Monday. URL: <https://monday.com/>
10. Procurement Map. URL: <https://procurementmap.intracen.org/>
11. QD Professional. URL: <https://qdpro.com.ua/uk/products/qdprofessional>
12. Rules of origin facilitator. URL: <https://findrulesoforigin.org/en>
13. The European Union. URL: https://european-union.europa.eu/index_en
14. Trade Map. URL: <https://www.trademap.org/>
15. UNCTAD. URL: <https://unctad.org/>
16. World Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/home>
17. World Trade Organization. URL: <https://www.wto.org/>
18. You Control. URL: <https://youcontrol.com.ua/>
19. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, О.В. Гончаренко та ін. Міжнародна економічна діяльність України: підручник / за ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. 704 с.
20. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, О.В. Дьяченко та ін. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: підручник / за ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. 652 с.

21. Бухгалтер. URL: <https://buhgalter911.com/uk/spravochniki/kved/>
Господарський кодекс України: Кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436-IV / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15 - Text>
23. Державна митна служба України. URL: <https://bi.customs.gov.ua/uk/trade/>
24. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
25. Дія. Бізнес. Експортний напрям. URL: <https://export.gov.ua/>
26. Класифікація видів економічної діяльності: Держспоживстандарт України від 11 жовтня 2010 р. № 457 / Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10 - Text>
15. Митний кодекс України: Кодекс України від 13 березня 2012 р. № 4495-VI / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17 - Text>
28. Офіс з розвитку підприємництва та експорту. URL: <https://epo.org.ua/>
29. Офіційний сайт SMIDA. URL: <https://smida.gov.ua/>
30. Податковий кодекс України: Кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI / Верховна рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17 - Text>
31. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 р. № 959-XII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12 - Text>

Додаток А

Договір приватного підприємства «Укрґосптовари»

<p>КОНТРАКТ № 1597u/p</p> <p>«14» січня 2022 р.</p> <p>м. Черкаси, Україна</p> <p>Приватне підприємство «Укрґосптовари» іменована надалі «Продавець», в особі Півторак Олександр Іванович, що діє на підставі Статуту, з одного боку, і «Forte Meble», іменоване надалі «Покупець», в особі генерального Директора Мацей Форманович, діючого на підставі Статуту, з іншого боку, уклали цей Контракт про таке:</p> <p>1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ</p> <p>1.1. Продавець продає, а Покупець купує на умовах FCA, автомобільним транспортом (ІНКОТЕРМС-2020) плитних матеріалів з деревини (надалі іменованій «Товар») відповідно до кількості, асортименту і цін, вказаних в Додатку №1, який є</p>	<p>CONTRACT №1597u/p</p> <p>14 January 2022</p> <p>Cherkasy, Ukraine</p> <p>The private enterprise "Ukrhosptovary", hereinafter referred to as the "Seller", is represented by Oleksandr Ivanovich Pivtorak, who acts on the basis of the Director, on the one hand, and «Forte Meble», hereinafter referred to as the "Buyer", in the person of the General Director Macei Formanovych, acting on the basis of the Charter, on the other hand, concluded this Contract on the following:</p> <p>1.SUBJECT OF THE CONTRACT</p> <p>1.1. Seller shall sell, and the Buyer shall buy on the terms FCA, by road transport (INCOTERMS 2020), plate materials made of wood (hereinafter referred to as "Goods") in accordance with the quantity, range and prices listed in the Appendixes №1 hereto,</p>
---	---

невід'ємною частиною цього Контракту.

1.2 Цей товар призначений для подальшого перепродажу.

2. СУМА КОНТРАКТУ ТА УМОВИ ОПЛАТИ

2.1. Загальна сума Контракту становить **65 415,00 €** (шістдесят п'ять тисяч чотириста п'ятнадцять євро, нуль копійок).

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

2.3. Покупець оплачує договірну продажну ціну Продавцю в установленому далі порядку:

2.3.1. Передплата – 50% суми Контракту, не пізніше 10 (десяти) календарних днів з дати підписання Угоди двома сторонами.

2.3.2 Сплата решти 50% вартості після отримання повної Покупцем всього товару.

which is an integral part of this Contract.

1.2. These Goods are intended for further resale.

2.CONTRACT VALUE AND PAYMENT PROCEDURE

2.1. Total Contract Value is **65 415,00 €** (sixty-five thousand four hundred and fifteen euros, zero coins).

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

2.3. The buyer pays the sum of the Contract to the Seller in a following order

2.3.1. Prepayment 50% of the sum of the Contract, not later than 10 (ten) calendar days from the date of Contract signing by both parties.

2.3.2 Payment of the remaining 50% of the cost after the Buyer receives the entire product in full.

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

3. УМОВИ ПОСТАВКИ ТОВАРУ

3.1. Поставка товарів в обсязі, зазначеному в Додатку №1 до цього контракту, повинна бути здійснена не пізніше 5 (п'яти) тижнів з моменту перерахування покупцем авансового платежу згідно п. 2.3.1. цього контракту.

3.2. Товари поставляються на умовах FCA, автомобільним транспортом (ІНКОТЕРМС-2020).

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

3.4. Продавець зобов'язується поставити разом з Товаром повний комплект технічної документації українською/польською мовами, необхідної для експлуатації та технічного обслуговування Товару.

3.5. Комплект нижченаведених документів поставляється разом з товаром:

2.4. All bank charges associated with making payments Buyer.

3.GOODS DELIVERY TERMS

3.1. Delivery of the goods in the volume specified with the Appendixes №1 to present contract, should be carried out not later than 5 (five) weeks from the moment of transfer by the Buyer of advance payment agrees item 2.3.1. of the present contract. Partial deliveries and replenishment deliveries are allowed.

3.2. The Goods are delivered on the terms FCA, by road transport (INCOTERMS 2020).

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

3.4. Seller shall undertake together with the goods to deliver a complete set of technical documents in in Ukrainian/Polish languages, necessary for operation and maintenance of the Goods.

3.5. Together with the Goods the Buyer will receive:

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

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

3.5.3. – транспортні накладні (**CMR**) – 3 прим.;

3.5.4 – сертифікат про походження товару;

3.5.5 – митна декларація;

3.6. Ризик за збереження товару переходить від Продавця до Покупця відповідно до умов поставки FCA, автомобільним транспортом (ІНКОТЕРМС-2020).

4. УМОВИ ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ

4.1. Представник Покупця отримує Товари за адресою: Люблін, Польща вул. Ковальська 37а.

4.2. Товар вважається зданим Продавцем і прийнятим Покупцем:

4.2.1. за кількістю – відповідно до кількості місць і масі, зазначених у

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

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

3.5.3. CMR - 3 copies;

3.5.4 – certificate of product origin;

3.5.5 – customs declaration;

3.6. The risk for keeping the goods is transferred from the Seller to the Buyer in full correspondence with the delivery terms FCA, by road transport (INCOTERMS 2020).

4.ACCEPTANCE OF THE GOODS

4.1. Representative of the Buyer shall receive the Goods at the address: Lublin, Poland str. Kovalska 37a.

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

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

транспортному документі пункту відправлення, і згідно з даними, зазначеними в товаросупровідних документах;

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

5. УПАКОВКА І МАРКУВАННЯ

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

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

6. ЯКІСТЬ ТОВАРУ ТА ГАРАНТІЇ

6.1. Якість Товару повинні відповідати чинним стандартам країни.

6.2. Гарантійний період складає 24 (двадцять чотири) місяці з дати поставки Товару Покупцю.

information provided in shipping documents;

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

5.PACKAGING AND MARKING

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

5.2. The Goods must be marked in Ukrainian, Polish or English in the way allowing identification of the Goods.

6.QUALITY OF THE GOODS AND THE GUARANTEES

6.1. Quality and completeness of the goods shall conform to the applicable standards in the Seller's country and technical specifications provided in the Appendixes №1 hereto.

6.2. Guarantee period shall be 24 (twenty-four) months from the delivery of the Goods to the Buyer.

7.LIABILITY OF THE PARTIES

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

7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

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

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

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

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

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

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

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

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

8. ФОРС-МАЖОР

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

indemnify losses under clause 7.1 herein, the party broken the obligations on the given point.

8.FORCE-MAJEURE

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

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

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

9. ІНШІ УМОВИ

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

9.2. У разі розбіжності окремих положень цього Контракту з чинним законодавством України протягом терміну його дії він збереже свою силу в цілому, а сторони будуть прагнути знайти рішення, що найбільш повно за змістом і економічно відповідає цим положенням.

9.3. У разі розбіжності окремих положень цього Контракту

denude the respective Party of the right to refer thereto in future.

9.MISCELLANEOUS

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

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

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

9.4. All disputes arising from or in connection with this Contract shall be settled by way of negotiations between the Parties. If the parties can not reach agreement by negotiation, the dispute shall be subject to judicial review

української та англійської версії основною вважати українську.

9.4. Всі розбіжності, що виникають внаслідок або у зв'язку з цим контрактом, повинні вирішуватися шляхом переговорів між Сторонами.

Якщо Сторони не можуть дійти згоди шляхом переговорів, спір що виник підлягає судовому розгляду і вирішенню в установленому арбітражному суді Сторони що пред'являє вимоги. Рішення арбітражу буде остаточним і обов'язковим для виконання Сторонами і не може бути оскаржене.

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

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

examined and settled by the Court of Arbitration established by the Parties show requirements. Award of the arbitration shall be final and binding to the Parties and may not be appealed.

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

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

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

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

силу з подальшим наданням оригіналів.

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

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

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

10. ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ

10.1. Цей Контракт набуває чинності з моменту його підписання уповноваженими представниками

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

10. TERM OF THE CONTRACT

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

10.2. In the event of early termination of this Contract, the Party, which initiated the termination, shall not less than 30 working days prior to termination of this Contract notify in writing the other Party and not less than 15 working days prior to its termination shall indemnify all losses to the other Party in accordance with clause 7.1 herein.

Сторін, а так само скріплення печатками і діє до виконання Сторонами зобов'язань за цим Договором.

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

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

11. Юридичні адреси СТОРОН ПРОДАВЕЦЬ

ПРОДАВЕЦЬ

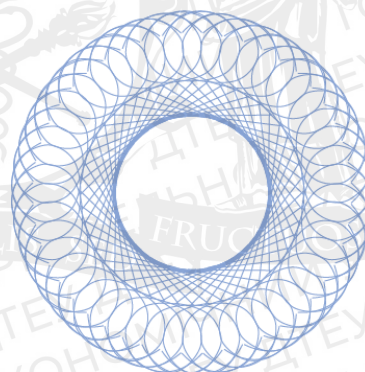
Директор Півторак Олександр
Іванович

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

11. REGISTERED ADDRESSES OF THE PARTIES SELLER

SELLER

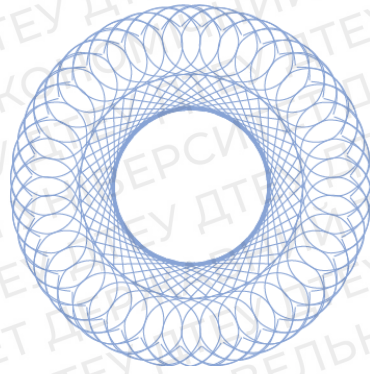
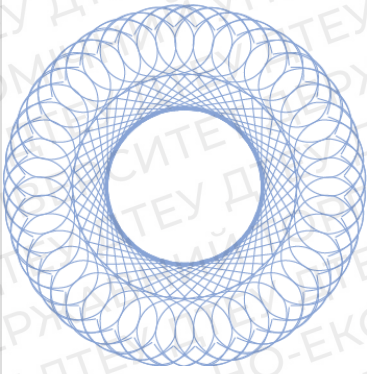
Director Oleksandr Ivanovich
Pivtorak



Олександр

BUYER

Director Maceiy Formanovych

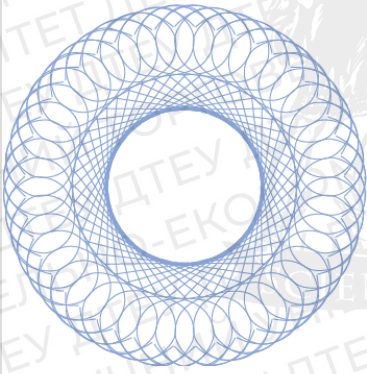


Олександр

Мацей

ПОКУПЕЦЬ

Директор Мацей Форманович



Мацей



Додаток Б

Додаток №1

до Договору № 1597u/p

м. Черкаси, Україна

14 січня 2022 р.

СПЕЦИФІКАЦІЯ ТОВАРУ

Приватне підприємство «Укргосптовари», надалі іменоване «Постачальник», в особі директора Півторак Олександр Іванович, що діє на підставі Статуту, з одного боку та **«Forte Meble»**, іменоване надалі «Покупець», в особі генерального Директора Мацей Форманович, що діє на підставі Статуту, з іншого боку, уклали дану Специфікацію до договору про нижченаведене:

1. Затвердити характеристики, кількість, номенклатуру й загальну вартість партії Товару, що поставляється, відповідно до Таблиці:

№ з/п	Характеристика та номенклатура Товару	Кіл-сть. Товару (шт.)	Ціна за одиницю без ПДВ (€)	Ціна за одиницю з ПДВ (€)	Загальна вартість без ПДВ (€)
1.	4411 12 10 00 Плити з деревини або з інших здерев'янілих матеріалів з додаванням або без додавання смол або інших або інших органічних зв'язувальних речовин	3500	14,95	18,69	52 332
РАЗОМ без ПДВ:					52 332
ПДВ (20%)					13 083
Разом із ПДВ:					65 415

Продовження додатку Б

Загальна вартість Товару складає 65 415,00 € (шістдесят п'ять тисяч чотириста п'ятнадцять євро, нуль копійок).

2. Покупець оплачує Товар в наступному порядку: передплата – 50% суми Контракту, не пізніше 10 (десяти) календарних днів з дати підписання Угоди двома сторонами. Сплата решти 50% вартості після отримання повної Покупцем всього товару.

3. Строк поставки Товару: повинно бути здійснено не пізніше 5 (п'яти) тижнів з моменту перерахування покупцем платежу згідно п.2.3.1. Контракту.

4. Адреса поставки: Люблін, Польща вул. Ковальська 37а.

5. Всі інші умови залишаються незмінними й відповідають договору поставки.

ПРОДАВЕЦЬ

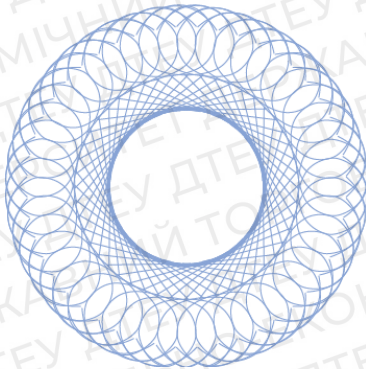
Директор

Півторак Олександр Іванович

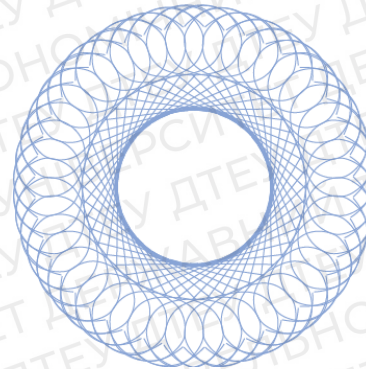
ПОКУПЕЦЬ

Директор

Мацей Форманович



Олександр



Мацей

Додаток В

Фінансово-майновий стан ПП «Укрґосптовари» за 2019 рік

Актив			
Необоротні активи	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
Нематеріальні активи	1000	35 – 40	20 – 25
первісна вартість	1001	45 – 50	45 – 50
накопичена амортизація	1002	10 – 15	25 – 30
Незавершені капітальні інвестиції	1005	17 000 – 18 000	3 800 – 3 900
Основні засоби	1010	31 000 – 32 000	52 000 – 53 000
первісна вартість	1011	52 000 – 53 000	83 000 – 84 000
знос	1012	21 000 – 22 000	31 000 – 32 000
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього	1095	48 000 – 49 000	56 000 – 57 000

Продовження додатку В

Оборотні активи	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
Запаси	1100	51 000 – 52 000	44 000 – 45 000
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6 300 – 6 400	11 000 – 12 000
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	2 200 – 2 300	1 100 – 1 200
з бюджетом	1135	7 400 – 7 500	2 600 – 2 700
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 300 – 3 400	4 800 – 4 900
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 300 – 1 400	70 – 75
Витрати майбутніх періодів	1170	80 – 85	85 – 90
Інші оборотні активи	1190	760 – 770	1 400 – 1 500
Усього	1195	73 000 – 74 000	66 000 – 67 000
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Фінансово-майновий стан	1300	120 000 – 130 000	120 000 – 130 000
Пасив			
Власний капітал	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	30 000 – 31 000	29 000 – 30 000

Продовження додатку В

Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	19 000 – 20 000	23 000 – 24 000
Неоплачений капітал	1425	610 – 620	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього	1495	49 000 – 50 000	52 000 – 53 000
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	27 000 – 28 000	27 000 – 28 000
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього	1595	27 000 – 28 000	27 000 – 28 000
Поточні зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
Короткострокові кредити банків	1600	7 300 – 7 400	9 000 – 9 100
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	2 500 – 2 600	6 900 – 7 000
розрахунками з бюджетом	1620	340 – 350	480 – 490
у тому числі з податку на прибуток	1621	150 – 160	270 – 280

Продовження додатку В

розрахунками зі страхування	1625	190 – 200	180 – 190
розрахунками з оплати праці	1630	700 – 710	680 – 690
Поточні забезпечення	1660	1 600 – 1 700	220 – 230
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	32 000 – 33 000	10 000 – 11 000
Усього	1695	45 000 – 46 000	42 000 – 43 000
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Фінансово-майновий стан	1900	120 000 – 130 000	120 000 – 130 000
Інформація про фінансові результати за 2019 рік*			
Фінансові результати	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис. грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	170 000 – 180 000	250 000 – 260 000
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	150 000 – 160 000	230 000 – 240 000
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий:			
прибуток	2090	22 000 – 23 000	23 000 – 24 000
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	89 000 – 90 000	45 000 – 46 000
Адміністративні витрати	2130	5 800 – 5 900	4 400 – 4 500

Продовження додатку В

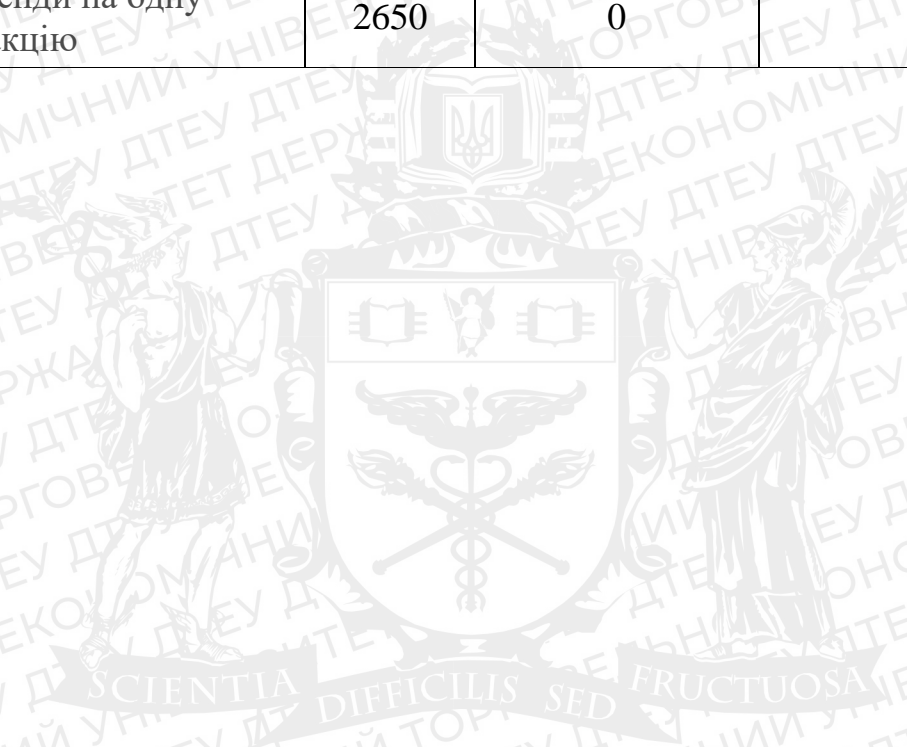
Витрати на збут	2150	23 000 – 24 000	15 000 – 16 000
Інші операційні витрати	2180	73 000 – 74 000	40 000 – 41 000
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	9 100 – 9 200	8 800 – 8 900
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	0	0
Фінансові витрати	2250	4 100 – 4 200	2 400 – 2 500
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	5 000 – 5 100	6 300 – 6 400
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-980...-970	-1 200...-1 100
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	4 000 – 4 100	5 100 – 5 200
збиток	2355	0	0
Сукупний дохід	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис. грн.
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0

Продовження додатку В

Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	4 000 – 4 100	5 100 – 5 200
Елементи операційних витрат	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис. грн.
Матеріальні затрати	2500	120 000 – 130 000	180 000 – 190 000
Витрати на оплату праці	2505	14 000 – 15 000	19 000 – 20 000
Відрахування на соціальні заходи	2510	3 700 – 3 800	4 300 – 4 400
Амортизація	2515	9 300 – 9 400	7 500 – 7 600
Інші операційні витрати	2520	38 000 – 39 000	45 000 – 46 000
Разом	2550	180 000 – 190 000	250 000 – 260 000
Розрахунок показників прибутковості акцій	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис. грн.
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	-

Продовження додатку В

Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	-



Продовження додатку В

Фінансово-майновий стан «Укрґосптовари» за 2020 рік

Актив			
Необоротні активи	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
Нематеріальні активи	1000	21	6
первісна вартість	1001	47	48
накопичена амортизація	1002	26	42
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3 832	8 065
Основні засоби	1010	52 248	53 932
первісна вартість	1011	83 274	95 842
знос	1012	31 026	41 910
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього	1095	56 101	62 003
Оборотні активи	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.

Продовження додатку В

Запаси	1100	44 727	59 048
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	11 335	6 763
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	1 129	7 240
з бюджетом	1135	2 618	7 007
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 833	2 324
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	71	512
Витрати майбутніх періодів	1170	88	121
Інші оборотні активи	1190	1 426	2 092
Усього	1195	66 227	85 107
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Фінансово-майновий стан	1300	122 328	147 110
Пасив			
Власний капітал	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	29 381	29 381
Капітал у дооцінках	1405	0	0

Продовження додатку В

Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	23 538	24 216
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього	1495	52 919	53 597
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	27 005	42 254
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього	1595	27 005	42 254
Поточні зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
Короткострокові кредити банків	1600	9 028	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	6 973	4 574
розрахунками з бюджетом	1620	480	343
у тому числі з податку на прибуток	1621	276	90
розрахунками зі страхування	1625	188	219

Продовження додатку В

розрахунками з оплати праці	1630	686	677
Поточні забезпечення	1660	225	172
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	10 203	7 636
Усього	1695	42 404	51 259
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Фінансово-майновий стан	1900	122 328	147 110
Інформація про фінансові результати за 2020 рік*			
Фінансові результати	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис. грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	221 505	179 660
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	189 941	157 018
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий:			
прибуток	2090	31 564	22 642
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	61 274	89 779
Адміністративні витрати	2130	3 982	5 896
Витрати на збут	2150	21 677	23 356

Продовження додатку В

Інші операційні витрати	2180	63 055	73 970
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	4 124	9 199
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	173	0
Інші доходи	2240	0	0
Фінансові витрати	2250	3 216	4 182
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1 081	5 017
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-403	-977
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	678	4 040
збиток	2355	0	0
Сукупний дохід	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис. грн.
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0

Продовження додатку В

Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	678	4 040
Елементи операційних витрат	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис. грн.
Матеріальні затрати	2500	138 720	120 918
Витрати на оплату праці	2505	16 978	14 799
Відрахування на соціальні заходи	2510	4 318	3 764
Амортизація	2515	10 900	9 356
Інші операційні витрати	2520	44 684	38 955
Разом	2550	215 600	187 792
Розрахунок показників прибутковості акцій	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис. грн.
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Продовження додатку В

Фінансово-майновий стан ПП «Укрґосптовари» за 2021 рік

Актив			
Необоротні активи	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
Нематеріальні активи	1000	6	4
первісна вартість	1001	48	52
накопичена амортизація	1002	42	48
Незавершені капітальні інвестиції	1005	8 065	1 009
Основні засоби	1010	53 932	131 438
первісна вартість	1011	95 842	190 359
знос	1012	41 910	58 921
Інвестиційна нерухомість	1015	0	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	-
інші фінансові інвестиції	1035	0	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	-
Відстрочені податкові активи	1045	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього	1095	62 003	132 451
Оборотні активи	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.

Продовження додатку В

Запаси	1100	59 048	57 893
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6 763	7 245
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	7 240	10 573
з бюджетом	1135	7 056	21 933
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 324	10 294
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	512	2 077
Витрати майбутніх періодів	1170	121	224
Інші оборотні активи	1190	2 092	4 133
Усього	1195	85 156	114 372
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Фінансово-майновий стан	1300	147 159	246 823
Пасив			
Власний капітал	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	29 381	29 381
Капітал у дооцінках	1405	0	-

Продовження додатку В

Додатковий капітал	1410	0	-
Резервний капітал	1415	0	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	24 265	34 819
Неоплачений капітал	1425	0	-
Вилучений капітал	1430	0	-
Усього	1495	53 646	64 200
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	-
Довгострокові кредити банків	1510	42 254	61 666
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	-
Довгострокові забезпечення	1520	0	-
Цільове фінансування	1525	0	-
Усього	1595	42 254	61 666
Поточні зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
товари, роботи, послуги	1615	4 574	31 933
розрахунками з бюджетом	1620	343	790
у тому числі з податку на прибуток	1621	90	517

Продовження додатку В

розрахунками зі страхування	1625	219	235
розрахунками з оплати праці	1630	677	966
Поточні забезпечення	1660	172	468
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	7 636	37 935
Усього	1695	51 259	120 957
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
Фінансово-майновий стан	1900	147 159	246 823
Інформація про фінансові результати за 2021 рік*			
Фінансові результати	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис. грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	539 827	221 505
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	502 560	189 941
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	0
Валовий:			
прибуток	2090	37 267	31 564
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	106 236	61 274

Продовження додатку В

Адміністративні витрати	2130	7 247	3 982
Витрати на збут	2150	24 231	21 677
Інші операційні витрати	2180	97 000	63 055
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	15 025	4 124
збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	0
Інші фінансові доходи	2220	46	173
Інші доходи	2240	-	0
Фінансові витрати	2250	1 906	3 216
Втрати від участі в капіталі	2255	-	0
Інші витрати	2270	-	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	13 165	1 081
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-2 611	-403
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	10 554	678
збиток	2355	-	-
Сукупний дохід	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис. грн.
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	0
Накопичені курсові різниці	2410	-	0

Продовження додатку В

Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	0
Інший сукупний дохід	2445	-	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	10 554	678
Елементи операційних витрат	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис. грн.
Матеріальні затрати	2500	389 936	138 720
Витрати на оплату праці	2505	25 370	16 978
Відрахування на соціальні заходи	2510	5 496	4 318
Амортизація	2515	18 462	10 900
Інші операційні витрати	2520	101 640	44 684
Разом	2550	540 904	215 600
Розрахунок показників прибутковості акцій	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис. грн.
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-

Продовження додатку В

Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	265	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2620	-	0



Додаток Е

Довідка про товар з QD PRO

Довідка по товару УКТЗЕД

Код товару : 4411 12 10 00
станом на 08.05.2023

Плити деревоволокнисті з деревини або з інших здерев'янілих матеріалів з додаванням або без додавання смол або інших органічних зв'язувальних речовин:

- плити деревоволокнисті середньої густини (MDF):
 - - завтовшки не більш як 5 мм:
 - - - без механічного оброблення або облицювання

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

Додаткова одиниця виміру: **м3 (код 113)**

- ІМПОРТ
- ЕКСПОРТ
- ТРАНЗИТ

1. Вільна торгівля (експорт)

Преференція по миту: "400" - країни СНД;

Преференція по миту: "401" - Республіка Грузія;

Преференція по миту: "402" - Республіка Македонія;

Преференція по миту: "404" - країни ГУАМ.

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

Азербайджан

Міждержавна

угода

від

28.07.1995

Угода між Урядом України та Урядом Азербайджанської Республіки про вільну торгівлю

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

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

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

Туркменистан
Міждержавна угода від 05.11.1994
 Угоду між Урядом України та Урядом Туркменистану про вільну торгівлю
Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003

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

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

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

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

Діє за умови:
Сертифікат про походження EUR.1

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

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

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

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

Діє за умови:

Підтвердження походження товарів

Дотримання правил "Безпосередньої закупівлі"

Дотримання правил "прямого транспортування"

2. Заборона вивезення

Вивезення вказаного в коментарі товару заборонено.

Діє	з 01.01.2008
-----	---------------------

Підстава:

Закон України ВР № 2860-IV від **08.09.2005**
 Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язаної з реалізацією та експортом лісоматеріалів

Коментарі:

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

3. Особливості класифікації товарів

Інформаційні листи Держмитслужби України стосовно класифікації окремих товарів згідно з УКТЗЕД.

Діє	з 26.03.2014
-----	---------------------

Підстава:

Лист Міндоходів № 6983/7/99-99-24-02-03-17 від 26.03.2014
Про впровадження методичних рекомендацій щодо класифікації окремих товарів згідно з вимогами УКТЗЕД

Коментарі:

Вироби-покриття для підлоги, виготовлені з деревоволокнистих плит

4. Нормативи відбору проб і зразків

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

Діє	з 13.01.2017
-----	---------------------

Підстава:

Наказ Мінфіну № 1058 від 02.12.2016
Про затвердження Порядку взаємодії структурних підрозділів та територіальних органів ДФСУ із Спеціалізованою лабораторією з питань експертизи та досліджень ДФС під час проведення досліджень

Коментарі:

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