

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

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**  
**СУБ'ЄКТА АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО БІЗНЕСУ**  
**(за матеріалами ТОВ «НАТ АГРО» Тернопільська область,**  
**Кременецький район, село Чугалі)**

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

Челленюк  
Антоніни  
Миколаївни

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

П'янкova  
Оксана  
Василівна

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

П'янкova  
Оксана  
Василівна

**Київ 2023**

## АНОТАЦІЯ

**Челленюк А. М. «Управління розвитком експортної діяльності суб'єкта агропродовольчого бізнесу» (за матеріалами ТОВ «НАТ АГРО», с. Чугалі).**

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

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено розробленню пропозицій стосовно експорту очищеного фундука до Канади, що передбачає: оцінку виробничої діяльності, фінансового стану та сукупного доходу підприємства ТОВ «НАТ АГРО», здійснення аналізу експортної діяльності підприємства, визначення основних тенденцій розвитку світового ринку горіхів, дослідження перспектив експорту очищеного фундука ТОВ «НАТ АГРО» до Канади, виокремлення організаційних аспектів забезпечення здійснення експорту ТОВ «НАТ АГРО» до Канади, формування прогностичної оцінки результативності експортної поставки.

**Ключові слова:** експорт, управління розвитком експортної діяльності, організаційне забезпечення, Канада, очищений фундук, горіхи.

## SUMMARY

**A.M.**

**Chelleniuk**

**"Managementofthedevelopmentofexportactivityofanagro-foodbusinessentity"  
(based on the materials of "NAT AGRO" LLC, Chugali village).**

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

The final qualification work is devoted to the development of proposals for the export of refined hazelnuts to Canada, which includes: an assessment of the production activity, financial condition and total income of the company "NAT

"NAT AGRO" LLC, the analysis of the export activity of the company, the determination of the main trends in the development of the global nut market, the study of prospects for the export of refined hazelnuts hazelnuts of "NAT AGRO" LLC to Canada, highlighting the organizational aspects of ensuring the export of "NAT AGRO" LLC to Canada, forming a forecast assessment of the effectiveness of export deliveries.

Key words: export, export development management, organizational support, Canada, peeled hazelnuts, nuts.



## ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «НАТ АГРО»	7
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «НАТ АГРО»	7
1.2. Аналіз експортної діяльності ТОВ «НАТ АГРО»	17
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ГОРІХІВ ТОВ «НАТ АГРО»	22
2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку горіхів	22
2.2. Оцінка перспектив експорту горіхів ТОВ «НАТ АГРО» до Канади	31
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ГОРІХІВ ТОВ «НАТ АГРО» ДО КАНАДИ	40
3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «НАТ АГРО» до Канади	40
3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Канади	45
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	50
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	53
ДОДАТКИ	56

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження.** Експортна діяльність є важливим чинником розвитку агропродовольчого сектору. За допомогою експорту підприємства можуть збільшувати свою конкурентоспроможність, розширювати свої ринки збуту і отримувати нові можливості для зростання. Міжнародна торгівля сільськогосподарською продукцією має свої особливості і вимагає спеціального підходу. Підприємства потребують знань і навичок в галузі міжнародного маркетингу, логістики, сертифікації та документації, розуміння міжнародних правил торгівлі і багато іншого. Управління розвитком експортної діяльності дозволяє підприємствам забезпечити ефективну організацію своєї міжнародної торгівлі.

Світові ринки постійно змінюються, а конкуренція на них стає все жорсткішою. Успішне управління розвитком експортної діяльності дозволяє суб'єктам агропродовольчого бізнесу пристосовуватися до змін, шукати нові можливості і зберігати свою конкурентоспроможність.

Таким чином, управління розвитком експортної діяльності суб'єкта агропродовольчого бізнесу є актуальною темою дослідження, оскільки вона сприяє покращенню результативності підприємств, їхньому розвитку на міжнародній арені.

**Мета дослідження** Дослідження діяльності суб'єкта ЗЕД та обґрунтування вибору потенційного ринку для організації експорту агропродовольства.

Відповідно до мети дослідження визначено такі **завдання**:

- оцінити виробничо-господарську діяльність, фінансовий стан та сукупний дохід підприємства;
- проаналізувати експортної діяльності підприємства;
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку горіхів;
- оцінити перспективи експорту горіхів підприємства до країн;
- обґрунтувати організаційне забезпечення здійснення експорту підприємства до країн;
- надати прогнозну оцінку результативності експорту до країн.

**Об'єкт дослідження.** Управління експортною діяльністю суб'єкта агропродовольчого бізнесу.

**Предмет дослідження.** Практичні аспекти організації експорту агропродовольчих товарів (горіхів).

В процесі дослідження і написання дослідження використовувалися методи порівняння, аналізу і синтезу, розрахунковий, статистико-економічний, графічний, а також положення і висновки наукових праць вітчизняних та закордонних вчених.

**Інформаційною базою дослідження** є різні науково-методичні та монографічні видання, періодичні джерела, фінансова, статистична та облікова звітність підприємства.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає в спробі обґрунтувати реалізацію управлінського рішення щодо експорту горіхів ТОВ «НАТ АГРО» до країн. Особистий внесок автора. Курсова робота є самостійно виконаною науковою працею, в якій викладено авторський підхід до практичних рекомендацій щодо підвищення результативності управлінського рішення щодо експорту горіхів ТОВ «НАТ АГРО» до країн та прогнозувати результативності експорту до країн (з впровадженням на ТОВ «НАТ АГРО»).

## РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «НАТ АГРО»

### 1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «НАТ АГРО»

В Україні основними векторами роботи українських горіхівників є вирощування волоського горіха, фундуку та мигдалю. За останні п'ять років помітне стрімке збільшення горіхових садів. Наразі площа під горіхами становить 13,1 тис. га, а в Українській горіховій асоціації прогнозують, що до 2030 року площа зросте до 30 тис. га: 9 тис. га становитимуть плантації волоського горіха, 16 тис. га – фундука, 5 тис. га – мигдалю.

Звісно наразі намагаються виділити такий напрямок, як вирощування органічного горіха. Є припущення, що до 2030 року мінімум 20% від площ, де вирощуються горіхи в Україні, займатиме саме органічний горіх. Звісно його перша партія буде відправлена на експорт. У майбутньому Українська горіхова асоціація планує почати об'єднання промислових садів, на яких волоський горіх, фундук та мигдаль будуть вирощуватися за системою «органік», у єдиний Organic nut pool.

Звісно зараз Україна є лідером в експорті волоського горіха, однак в Українській горіховій асоціації хочуть також сконцентруватися на вирішенні деяких завдань стосовно цього:

- Створення сортових однорідних партій якісного волоського горіха з промислових садів. Сертифікація садів.
- Об'єднання промислових садів, де вирощується органічний горіх, в Organic nut pool.
- Переробка «домашнього» горіха на горіхову продукцію: олію, борошно, харчові складові тощо.
- Контроль якості шляхом збільшення частки продажу очищеного горіха, без шкарлупи [12].

До недавно потреби українців у фундуку та мигдалі задовольнялися завдяки імпортній продукції. Однак зараз Україна має наміри розвиватися в напрямку вирощування фундука і намагається збільшити виробничі площі. Таким чином сподівається зменшити імпорт та забезпечити внутрішній ринок власною продукцією. Але для цього важливо створити якісне зберігання та системний експорт очищеного фундука.

З початку повномасштабного вторгнення в Україну звісно ринок горіхів почав страждати, оскільки виробництво горіхів впало через скорочення площ для вирощування. Більша частина даних площ знаходилася в районах Донецької, Запорізької, Луганської, Миколаївської, Харківської та Херсонської областей. Також на розвиток ринку вплинуло те, що більшість країн, які імпортували даний товар з України закрили свій ринок для неї. Багато закордонних партнерів бояться проводити логістику територією України до кордону, оскільки є ризики, що постачання може не відбутися.

Якщо аналізувати імпорт фундука в Україні, то він змінювався завдяки світовим тенденціям, оскільки починаючи з 2016 року і до 2020 кількість фундука, що закупували, весь час збільшувалася. Це звісно також відобразилося на обсягах горіхів, які споживали українці. Як відомо, в Україні споживання фундука зростало як в кількісному вимірі, тобто з 2016 р. – 1814 т до 2020 р. – 3512 т, так і розраховуючи на 1 людину, яка може споживати даний продукт. Виявилось, що у 2016 році одна людина споживала 0,16 кг фундука, а у 2020 році уже 0,32 кг, інакше кажучи щорічне споживання даного продукту зросло вдвічі. Якщо порівнювати споживання фундука в Україні та в європейських країнах, то можна поміркувати про подальший розвиток внутрішнього ринку фундука, оскільки відомо, що в більшості європейських країн даний вид горіха споживають у більших обсягах, ніж в Україні. За цей період фундук, який споживали українці, був імпортований, тому очевидно, що є необхідність забезпечити внутрішній ринок фундуком саме власного виробництва.



Наразі в Україні є досить багато підприємств, які займаються виробництвом та експортом саме горіхів. Більшість з них звісно спеціалізуються на реалізації волоського горіха. Однак не так давно в Україні почали розвивати виробництво такого виду горіхів, як фундук. І до підприємств, які працюють в цьому напрямку, належить ТОВ «НАТ АГРО». Всі необхідні дані, що стосуються даного товариства, вказані в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

## Анкета ТОВ «НАТ АГРО»

Повне найменування юридичної особи	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «НАТ АГРО»
Скорочена назва	ТЗОВ «НАТ АГРО»
Повне найменування іноземною мовою	LIMITED LIABILITY COMPANY “NUT AGRO”
Скорочене найменування іноземною мовою	“NUT AGRO” LLC
Статус юридичної особи	Не перебуває в статусі припинення
Код ЄДРПОУ	40054994
Дата реєстрації	07.10.2015 (7 років 7 місяців)
Уповноважені особи	ЗАГОРСЬКИЙ МИРОСЛАВ СЕРГІЙОВИЧ — 02.10.2015, керівник (ЗГІДНО СТАТУТУ)
	ЗАГОРСЬКИЙ МИРОСЛАВ СЕРГІЙОВИЧ — 02.10.2015, підписант (Вчиняти дії від імені юридичної особи, у тому числі підписувати договори тощо (ЗГІДНО СТАТУТУ))
	ТКАЧЕНКО ГАЛИНА МИКОЛАЇВНА — 02.10.2015, підписант (Вчиняти дії від імені юридичної особи, у тому числі підписувати договори тощо (ЗГІДНО СТАТУТУ))
Розмір статутного капіталу	7 077 000,00 грн
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
Форма власності	Недержавна власність

Джерело: [23]

У таблиці 1.2 вказано відомості про органи управління юридичної особи, а також більш детальна інформація про учасників та бенефіціарів ТОВ «НАТ АГРО». Як відомо з даної таблиці кінцевим бенефіціарним власником є саме Калькані Джузеппе. На момент заснування ТОВ «НАТ АГРО» розмір його внеску до статутного фонду становив 2 830 800,00 грн. А розмір внеску Загорського Мирослава Сергійовича становив 4 246 200,00 грн.

Таблиця 1.2

## Учасники та бенефіціари ТОВ «НАТ АГРО»

Відомості про органи управління юридичної особи	Вищий – загальні збори учасників, виконавчий – директор
Кінцевий бенефіціарний власник (контролер)	КАЛЬКАНІ ДЖУЗЕППЕ Адреса засновника: ІТАЛІЯ , САН ПАОЛО БЕЛЬ СІТО (НЕАПОЛЬ), 185
Перелік засновників юридичної особи	ЗАГОРСЬКИЙ МИРОСЛАВ СЕРГІЙОВИЧ 53 Країна громадянства: Україна Країна реєстрації: Україна Адреса засновника: Україна, 46018, Тернопільська обл., місто Тернопіль Розмір внеску до статутного фонду: 4 246 200,00 грн Частка (%): 60,00%
	ЮРИДИЧНА ОСОБА-НЕРЕЗИДЕНТ "БЕЗАНА ІНТЕРНЕСНЛ ЛІМІТЕД", ЮРИДИЧНА АДРЕСА-ЄНТЕРПРАЙЗ ХАУС, КРЕСТ, ЛОНДОН,NW42HW,АНГЛІЯ, КОД КОМПАНІЇ 9600103 Розмір внеску до статутного фонду: 2 830 800,00 грн Частка (%): 40,00%

Джерело: [23]

Як уже відомо підприємство існує вже майже 8 років і за весь цей час воно працювало в різних напрямках, включаючи вирощування та експортування горіхів, а саме фундука. Вирощування даного горіха в Україні тільки починає набирати популярності, однак ТОВ «НАТ АГРО» працює в цьому напрямку ще від початку свого існування. І це добре особливо тоді, коли ринок починає розвиватися, з'являються новачки, зростає конкуренція, оскільки підприємство вже є досвідченим в цьому. Фундук наразі став лідером

серед усіх багаторічних площ закладки нових садів. Як вказано було раніше, зараз площі для вирощування горіхів скорочуються, однак для ТОВ «НАТ АГРО» це не є проблемою, тому що площі, де підприємство вирощує горіхи, територіально знаходяться в безпечному місці. Офіційна адреса підприємства: Україна, 47003, Тернопільська обл., Кременецький р-н, село Чугалі, ВУЛИЦЯ СОКІЛЛЯ , будинок 111 А. Саме таке розташування дозволяє ТОВ «НАТ АГРО» працювати, розвиватися надалі та допомагати Україні підтримувати ринок горіхів в такий складний час.

ТОВ «НАТ АГРО» працює в різних напрямках. У підприємства є як основний вид діяльності, так і інші види діяльності. Згідно з КВЕД-2010 основним видом діяльності підприємства є вид економічної діяльності, який відповідає класу 01.30, тобто відтворення рослин і даний клас включає вирощування посадкового матеріалу всіх видів, у т. ч. черешків, кореневих пагонів та розсади, для відтворення рослин або щеплення дерев. Якщо розглядати КВЕД-2005, то даний вид діяльності відповідає коду 01.13.0 – це вирощування фруктів, ягід, горіхів, культур для виробництва напоїв і прянощів (включає вирощування садивного матеріалу культур для виробництва прянощів). Іншими видами діяльності ТОВ «НАТ АГРО» відповідно до КВЕД-2010 є вирощування ягід, горіхів та інших фруктів, що відповідає класу 01.25, який включає вирощування їстівних горіхів (мигдалю, кеш'ю, фундука тощо). За КВЕД-2005 цей вид діяльності теж є під кодом 01.13.0. Також підприємство займається діяльністю під класом 01.61 відповідно до КВЕД-2010 – це допоміжна діяльність у рослинництві, що включає: сільськогосподарську діяльність, яку здійснюють за винагороду або на основі контракту; підтримку угідь у належному сільськогосподарському та екологічному стані; експлуатацію сільськогосподарського зрошувального устаткування.

ТОВ «НАТ АГРО» існує вже майже 8 років і за весь час були різні ситуації, коли прибуток підприємства то зростав, то спадав. В додатку А таблиця А.1 вказано детальний аналіз фінансового стану ТОВ «НАТ АГРО» за період 2019-2021 років. Дивлячись на дані показники можна сказати, що дані за

2020 рік були значно менші, ніж в 2019 та в 2021 роках і це дуже вплинуло на абсолютне та відносне відхилення, а також на показники рентабельності. За результатами абсолютного відхилення за 2020/2019 роки підприємство можна сказати працювало в мінус, оскільки в 2020 році фінансовий результат до оподаткування, чистий прибуток були від'ємні, а абсолютне відхилення кожного показника за той період теж було зі знаком мінус. У 2021 році фінансові результати ТОВ «НАТ АГРО» значно покращилися і абсолютне відхилення за період 2021/2020 року стосовно кожного показника досягло позитивного значення. Також як відомо з таблиці А.1 фінансовий результат до оподаткування та чистий прибуток підприємства за 2021 рік значно зросли порівняно з 2019 та 2020 роками. Що стосується відносного відхилення за період 2020/2019 роки значно менше, ніж на момент 2021/2020 років. Однак є два показники, які під час розрахунків відносного відхилення за обидва періоди мають негативне значення, це фінансовий результат до оподаткування та чистий прибуток, тому що ці два показники у 2020 році від'ємні і звідси це вплинуло на результат.

На те, яким буде значення рентабельності підприємства, впливає два показники собівартість реалізованої продукції та чистий прибуток. Рентабельність ТОВ «НАТ АГРО» у 2019 році мала позитивне значення і становила 65,86%, оскільки собівартість того року дорівнювала 450,5 тис. грн, а чистий прибуток – 296,7 тис. грн. У 2020 році рентабельність підприємства досягла максимально негативного значення і становила -1687,65%, тому що чистий прибуток був від'ємний і дорівнював -136,7 тис. грн. В 2021 році ситуація звідси покращилася, але ще не досягла того рівня, який був у 2019 році. Показник рентабельності у 2021 році дорівнював 26,15%, собівартість та чистий прибуток, які вплинули на це значення, становили 1288,2 тис. грн та 336,9 тис. грн відповідно.

Аналізуючи стан активів ТОВ «НАТ АГРО», які вказані таблиці 1.3, можна сказати, що необоротні активи в основному зростали, а оборотні активи

навіпаки у 2020 році зменшилися, порівняно з 2019 роком та у 2021 році взагалі не змінилися.

Таблиця 1.3

### Фінансово-майновий стан ТОВ «НАТ АГРО» 2019-2021 роки (Активи)

Необоротні активи	Код	2019	2020	2021
Основні засоби	1010	2051,3	2379,5	2450,0
Первісна вартість	1011	2627,5	3080,9	3129,3
Знос	1012	576,2	701,4	679,3
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього	1095	2051,3	2379,5	2450,0
Оборотні активи	Код			
Запаси	1100	2326,8	2042,5	2046,2
Поточна дебіторська заборгованість	1155	1709,6	1505,5	1500,2
Гроші та їх еквіваленти	1165	0,4	2,1	1,8
Інші оборотні активи	1190	2,8	2,8	2,2
Усього	1195	4039,6	3550,4	3550,4
Фінансово-майновий стан	1300	6090,9	5929,9	6000,4

Джерело: [23]

Основні засоби за період 2019-2021 роки стабільно зростали. Первісна вартість також з кожним роком зростала. Однак знос коливався і в 2020 році він зріс порівняно з 2019 роком, а в 2021 році став меншим, ніж в 2020 році. Запаси також за період 2019-2021 років лише зростали. Поточна дебіторська заборгованість за цей час навіпаки зменшувалася. Гроші та їх еквіваленти з 2019 по 2021 роки коливалися і найбільшого значення досягли в 2020 році – 2,1 тис. грн. Інші оборотні активи в 2019 та 2020 роках мали однакове значення і лише в 2021 році знизилися і дорівнювали 2,2 тис. грн. Фінансово-майновий стан у 2019 році становив 6090,9 тис. грн, у 2020 році – 5929,9 тис. грн, у 2021 році – 6000,4 тис. грн. Тобто загалом він коливався, але великої різниці між даними немає.

Стосовно пасивів (табл. 1.4), то вони також коливалися, але фінансово-майновий стан ТОВ «НАТ АГРО» так само у 2019 році становить 6090,9 тис. грн, у 2020 році – 5929,9 тис. грн, у 2021 році – 6000,4 тис. грн.

Таблиця 1.4

### Фінансово-майновий стан ТОВ «НАТ АГРО» 2019-2021 роки (Пасиви)

Власний капітал	Код	2019	2020	2021
Капітал	1400	7378	7986,9	7986,9
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-152,2	-288,9	-288,9
Неоплачений капітал	1425	-	-	-
Усього	1495	4669,5	4532,7	4532,7
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Код			
Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	34,5	32,4	32,4
Поточні зобов'язання	Код			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:				
Товари, роботи, послуги	1615	330,8	297,1	311,0
Розрахунками з бюджетом	1620	0,5	1,2	0
Розрахунками зі страхування	1625	0,6	0,6	0,6
Розрахунками з оплати праці	1630	2,7	19,6	6,5
Інші поточні зобов'язання	1690	1052,3	1046,3	1117,2
Усього	1695	1386,9	1364,8	1435,3
Фінансово-майновий стан	1900	6090,9	5929,9	6000,4

Джерело: [23]

Капітал у 2019 році дорівнював 7378 тис. грн, а у 2020 році він зріс до 7986,9 тис. грн і до 2021 року не змінився. Також нерозподілений прибуток у 2019 році становив -152,2 тис. грн, однак до 2020 року він зменшився до -288,9 тис. грн та до наступного року все так і залишилося. Загалом власний капітал на момент 2019 року досяг значення 4669,5 тис. грн, проте до наступного року він знизився і становив 4532,7 тис. грн, а також у 2021 році він взагалі не змінився.

Довгострокові зобов'язання у 2019 році дорівнювали 34,5 тис. грн, а у 2020 та 2021 роках мали однакове значення і становили 32,4 тис. грн. короткострокові кредити у банках за всі три роки дорівнювали 0. Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги становила у 2019 році – 330,8 тис. грн, 2020 році – 297,1 тис. грн, 2021 році – 311,0 тис. грн. Заборгованість за розрахунками з бюджетом у 2019 дорівнювала 0,5 тис. грн, а у 2020 році досягла значення 1,2 тис. грн, однак до 2021 року вона зменшилася до 0. Заборгованість за розрахунками зі страхування всі три роки не змінювалася і становила 0,6 тис. грн. Заборгованість за розрахунками з оплати праці у 2019 році дорівнювала 2,7 тис. грн, а у 2020 році вона зросла більш ніж у 7 разів і досягла значення 19,6 тис. грн, однак до 2021 року вона зменшилася до 6,5 тис. грн. Інші поточні зобов'язання коливалися і у 2019 році дорівнювали 1052,3 тис. грн, у 2020 році – 1046,3 тис. грн, у 2021 році – 1117,2 тис. грн. Загалом поточні зобов'язання у 2019 році становили 1386,9 тис. грн потім знизилися у 2020 році до 1364,8 тис. грн, а у 2021 році значно зросли і досягли значення 1435,3 тис. грн.

Ліквідність підприємства показує наскільки швидко підприємство спроможне продати активи та одержати гроші, щоб сплатити свої зобов'язання. Для оцінки ліквідності ТОВ «НАТ АГРО» було пораховано такі показники: коефіцієнт покриття; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт фінансової незалежності; коефіцієнт концентрації позикового капіталу. В таблиці 1.5 кожен з цих показників пораховано за 2019-2021 роки.

Для коефіцієнту покриття нормальним значенням є 1,5...2,5, однак не менше 1. У випадку ТОВ «НАТ АГРО» коефіцієнт покриття за всі три роки значно перевищує 1 та навіть в деяких випадках 2,5 і це свідчить про те, що підприємство має великий обсяг вільних ресурсів, завдяки яким зможе забезпечити свої зобов'язання. У 2019 році даний показник дорівнює 2,9127, у 2020 році – 2,6014, у 2021 році – 2,4736. У результаті помітно чітку тенденцію зменшення коефіцієнту.

Таблиця 1.5

**Ліквідність підприємства ТОВ «НАТ АГРО» 2019-2021 рр.**

Показники	2019	2020	2021
Коефіцієнт загальної ліквідності (Коефіцієнт покриття)	2,9127	2,6014	2,4736
Коефіцієнт поточної ліквідності (Коефіцієнт швидкої ліквідності)	1,2349	1,1049	1,048
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,2329	1,1046	1,0465
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,77	0,764	0,755
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,233	0,236	0,245

Джерело: побудовано автором на основі даних [23]

Коефіцієнт поточної ліквідності повинен перевищувати 0,6. За результатами даного підприємства показник у 2019 році становить 1,2349, у 2020 році – 1,1049 та 2021 році – 1,048. Такі значення коефіцієнта свідчать про платіжні можливості ТОВ «НАТ АГРО» стосовно погашення поточних зобов'язань за умови вчасного здійснення розрахунків з дебіторами. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності повинне перевищувати 0,2...0,3. У ТОВ «НАТ АГРО» цей показник значно перевищує 0,3 і, як відомо, занадто високе значення цього показника вказує на нераціональне використання фінансових ресурсів. У 2019 році коефіцієнт становив 1,2329, у 2020 році – 1,1046, у 2021 році – 1,0465. Стосовно коефіцієнта фінансової незалежності, то оптимальне значення цього показника повинне бути більше 0,5. У ТОВ «НАТ АГРО» у 2019 році коефіцієнт становить 0,77, у 2020 році – 0,764, у 2021 році – 0,755, тобто всі три роки показник перевищував 0,5, а це вказує на частку власного капіталу у загальних вкладеннях у підприємство. Також останній показник коефіцієнт концентрації позикового капіталу має бути в межах 0,4-0,6. У ТОВ «НАТ АГРО» даний показник значно нижчий у 2019 році він становив 0,233, у 2020 році – 0,236, у 2021 році – 0,245. Таке низьке значення коефіцієнта вказує на неповне використання фінансового та виробничого потенціалу компанії. Загалом аналізуючи дані таблиці 1.5 можна сказати, що всі коефіцієнти, окрім



коефіцієнта концентрації позикового капіталу, з кожним роком знижуються, однак це не дуже впливає на стан ліквідності підприємства, оскільки кожен з показників наразі значно перевищує нормативне значення. А от коефіцієнт концентрації позикового капіталу з кожним роком навпаки зростає і це добре, оскільки починає наближатися до нормативного значення, проте для даного показника притаманне коливання, яке залежить від галузі підприємства.

## **1.2. Аналіз експортної діяльності ТОВ «НАТ АГРО»**

Згідно зі статтею 3 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», ТОВ «НАТ АГРО» є юридичною особою (структурною одиницею юридичної особи), яка розташована на території України, а саме у Тернопільській області, Кременецькому районі, село Чугалі. Як відомо, одним із видів діяльності даного підприємства є вирощування горіхів, а також їх експорт. Наприклад згідно зі статтею 1 Закону України «Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту» експортер – це суб'єкт господарсько-правових відносин, що вивозить з країни експорту товар (товари) [1, ст. 1]. Однак ТОВ «НАТ АГРО» експортували не лише горіхи, а й товари за товарною позицією 4602, тобто кошикові, плетені та інші вироби, виготовленні безпосередньо за формою з матеріалів для плетіння або виробів товарної позиції 4601.

ТОВ «НАТ АГРО» займається вирощуванням та експортом одного з видів горіхів і це фундук. Вирощування даного виду горіха в Україні не є дуже популярним і тільки починає набирати обертів. Згідно з Українською класифікацією товарів ЗЕД фундук експортується як в шкарлупі, так і очищений. Товарна позиція саме фундука це 08022. Код УКТЗЕД фундука у шкарлупі – 08022100, а без шкарлупи – 08022200.

В таблиці 1.6 вказано товарну структуру експорту ТОВ «НАТ АГРО» за період 2017-2022 роки. Помітно, що плетені вироби, якими паралельно займалося підприємство, експортувалися через рік і в невеликій кількості. На момент 2017 року даних виробів було продано на суму 98 тис. грн і поступово

ця сума зменшувалася. У 2019 році загальна сума експорту даного товару становила 59 тис. грн, а у 2021 році – 48 тис. грн. Стосовно іншого виду діяльності, то у 2017-2018 роках даних за експорт горіхів немає. Однак уже в 2019 році відомо що ТОВ «НАТ АГРО» експортували горіхи, а саме фундук, на суму 398 тис. грн і звісно надалі ця сума зросла. У 2021 році загальна сума експорту фундука дорівнювала 1472 тис. грн, а у 2022 році сума трішки зменшилася і становила 1300 тис. грн.

Таблиця 1.6

### Товарна структура експорту ТОВ «НАТ АГРО» 2017-2022 роки

Код УКТЗЕД	Товар	2017	2018	2019	2020	2021	2022
4602	Кошикові, плетені та інші вироби, виготовлені безпосередньо за формою з матеріалів для плетіння або	98	-	59	-	48	-
0802	Інші горіхи, свіжі або сушені, очищені від шкаралупи або неочищені, з шкіркою або без шкірки	-	-	398	-	1472	1300
	Всього	98	-	457	-	1520	1300
4602	Абсолютне відхилення, тис. грн		-98	59	-59	48	-48
4602	Відносне відхилення,%		0	-	0	-	0
0802	Абсолютне відхилення, тис. грн		0	398	-398	1472	-172
0802	Відносне відхилення,%		-	-	0	-	88,32

Джерело: побудовано автором на основі даних[23]

На основі даних про товарну структуру експорту ТОВ «НАТ АГРО» було розраховано абсолютне та відносне відхилення для обох товарних позицій. Абсолютне відхилення товарної позиції 4602 коливалося кожного року від негативного до позитивного значення, оскільки дані про експорт вказано не кожного року. У 2018 році абсолютне відхилення становило -98 тис. грн, а у 2019 році – 59 тис. грн. У 2020 році знову ж таки досягло негативного значення -59 тис. грн та у 2021 році дорівнювало 48 тис. грн, а вже у 2022 році – -48 тис. грн. Стосовно відносного відхилення, то за весь період з 2017 по 2022 роки значення дорівнювало 0, оскільки дані про експорт або за попередній або за наступний рік не були відомі.

Абсолютне відхилення товарної позиції 0802 також коливалося від негативного до позитивного значення. У 2018 році результат дорівнював нулю, оскільки даних про експорт горіхів у період 2017 та 2018 роки не було. У 2019 році абсолютне відхилення становило 398 тис. грн та у 2020 році навпаки дорівнювало -398 тис. грн. У 2021 році абсолютне відхилення дорівнювало 1472 тис. грн, а у 2022 році знизилося до значення -172 тис. грн. Що стосується відносного відхилення для товарної позиції 0802, то ситуація схожа у період з 2018 по 2021 роки даний показник дорівнював нулю, тому що або наступного або попереднього року не було відомо про експорт. Лише у 2022 році відносне відхилення становило 88, 32%.

Таблиця 1.7

### Географічна структура експорту ТОВ «НАТ АГРО» 2017-2022 роки

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	Абсолютне відхилення, 2017-2022	Відносне відхилення, 2017-2023
Польща	86	-	457	-	1155	936	850	988,37
Німеччина	12	-	-	-	-	156	144	1200
Італія	-	-	-	-	365	208	208	-
Всього	98	-	457	-	1520	1300	1202	1340,20

Джерело: побудовано автором на основі даних [23]

У таблиці 1.7 вказана географічна структура експорту ТОВ «НАТ АГРО» за 2017-2022 роки. За весь цей період підприємство експортувало свої товари в три країни: Польщу, Німеччину та Італію. На момент 2017 року ТОВ «НАТ АГРО» експортувало лише товари за товарною позицією 4602, тобто кошикові, плетені та інші вироби, в Польщу на суму 86 тис. грн, а в Німеччину – 12 тис. грн. У 2018 році даних про експорт не було. У 2019 році товари експортувалися лише в Польщу на загальну суму 457 тис. грн: кошикові, плетені та інші вироби – 59 тис. грн, горіхи – 398 тис. грн. За 2020 рік знову ж таки даних про експорт немає. У 2021 році підприємство експортувало на загальну суму 1520 тис. грн:

у Польщу на суму 1155 тис. грн, у Італію – 365 тис. грн. У 2022 році експортували лише горіхи на загальну суму 1300 тис. грн: у Польщу – 936 тис. грн, у Німеччину – 156 тис. грн, у Італію – 208 тис. грн. Абсолютне відхилення експорту до Польщі за період 2017-2022 років мало позитивне значення і становило 850 тис. грн, абсолютне відхилення експорту до Німеччини – 144 тис. грн, до Італії – 208 тис. грн. Відносне відхилення експорту до Польщі становило 988,37%, до Німеччини – 1200%, а от стосовно Італії, то даний показник неможливо порахувати, оскільки експорт в цю країну за 2017 рік дорівнює 0.

З таблиці 1.7 відомо, що за період з 2017 по 2022 роки ТОВ «НАТ АГРО» експортувала свої товари в основному в Польщу, оскільки це відбувалося майже кожного року. Порівняно з іншими країнами, підприємства експортувало в Польщу значну частину від загального експорту. Аналізуючи всі дані можна сказати, що підприємство почало набирати обертів з 2021 року, оскільки обсяги експорту збільшилася і поставляти почали майже одразу в усі три країни. Як би не було складно потрібно продовжувати розвиватися в цю напрямку, аби досягти бажаних результатів. Підприємство обрало вирощування та експорт фундука, що дуже незвично, оскільки в Україні вирощування даного виду лише починає набирати обертів.

Також відомо, що окрім експортної діяльності, ТОВ «НАТ АГРО» займалося імпортом. Загальний обсяг імпорту на момент 2016 року становив 350000-400000 грн та країнами експортерами були Велика Британія обсяг імпорту 250000-300000 грн (75-80%) та Італія – близько 100000 грн (20-25%). У 2018 році загальний обсяг імпорту становив близько 100000 грн, однак країна експортер не відома. У 2016 році було імпортовано такі товари: товарна позиція 8424 – механічні пристрої (з ручним керуванням або без нього) для розбризкування або розпилення рідких чи порошкоподібних речовин; вогнегасники, заряджені або незаряджені; пульверизатори та аналогічні пристрої; піскоструминні, пароструминні та аналогічні металеві пристрої; 2703000000 – торф (включаючи торф'яний дрібняк), агломерований або

неагломерований; товарна позиція 0602 – інші живі рослини (включаючи їх коріння), живці та підщепи; міцелій грибів; товарна позиція 5407 – тканини з синтетичних комплексних ниток, включаючи тканини, виготовлені з матеріалів товарної позиції 5404; товарна позиція 3105 – добрива мінеральні або хімічні із вмістом двох чи трьох поживних елементів: азоту фосфору та калію; інші добрива; товари цієї групи у таблетках чи аналогічних формах або в упаковках масою бруто не більше як 10 кг; товарна позиція 5608 – сітки плетені із шпагату, мотузок або канатів; готові сітки рибальські та інші готові сітки з текстильних матеріалів. У 2018 році імпортувався лише один товар за кодом 940600 – це конструкції будівельні збірні.



## РОЗДІЛ 2. ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ГОРІХІВ ТОВ «НАТ АГРО»

### 2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку горіхів

Горіхи – це їстівні плоди горіхоплідних культур. Вони складаються з двох частин: неїстівної (тверда шкарлупа) та їстівної (насіння). Горіхи є маслянистими ядрами, що знаходяться в оболонці плоду та використовуються в різних харчових продуктах у всьому світі. Вони також можуть контролювати вагу тіла, тому що їхні жири організм засвоює не повністю, також вони контролюють споживання їжі та витрати енергії.

Горіхи вважають частиною здорового харчування. Споживачі набувають здорових харчових звичок, включаючи в свій раціон здорову їжу, таку як горіхи та фрукти, вживаючи також більше води. Звісно ці дрібні звички значно впливають на здоров'я та самопочуття людини. Споживачі визнають, що вживання даного продукту є важливим для здоров'я, оскільки навіть Всесвітня організація охорони здоров'я рекомендує включати горіхи в раціон, і саме це сприяє зростанню світового споживання горіхів.

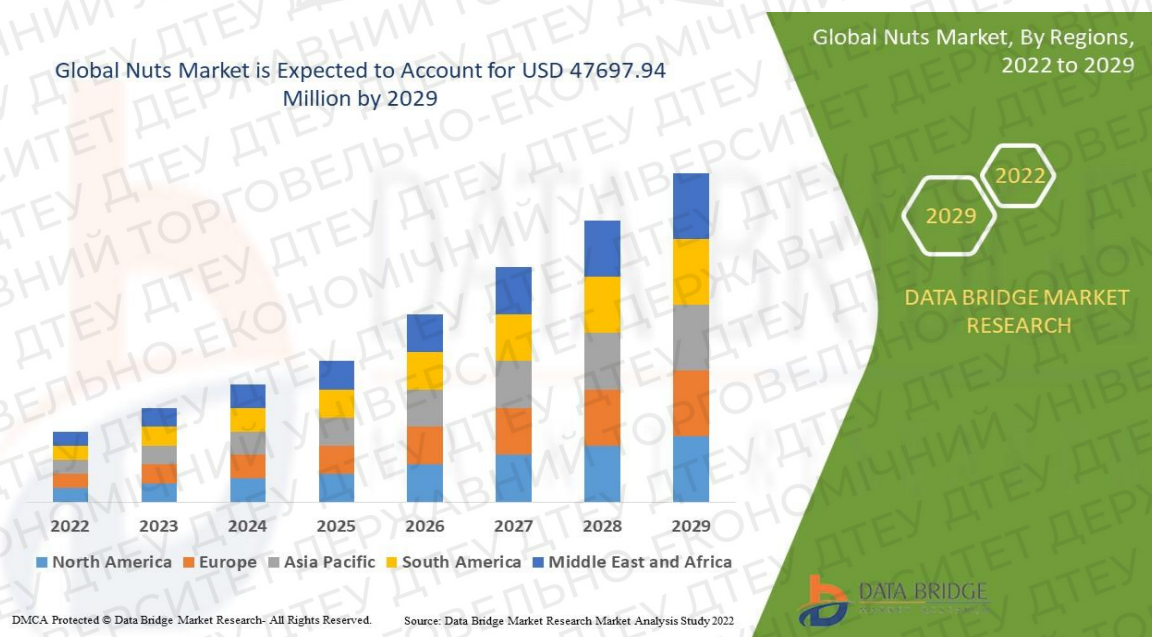


Рис. 2. 1. Світовий ринок горіхів 2022-2029 рр.

Джерело: [19]

Ринок горіхів у 2021 році оцінювався в 28179,26 мільйонів доларів США, а до 2029 року він може досягнути значення в 47697,94 мільйонів доларів США, враховуючи, що середньорічний темп зростання 6,8% протягом прогнозованого періоду 2022-2029 років. На рисунку 2.1 вказано як зростатиме ринок горіхів за даний період і скільки припадатиме на кожен материк світу.

Оскільки обізнаність споживачів про харчові переваги та переваги для здоров'я, які пов'язані з різними видами горіхів, зростає, то попит на ринку горіхів відповідно теж зростає. Усвідомлення про те, що горіхи є корисними для здоров'я, сприяє розвитку світового ринку горіхів. Величезні можливості для ринку горіхів у всьому світі створюватиме саме схильність молодого покоління до натуральних і органічних продуктів. Наразі ринок розвивається через зростання популярності на веганські закуски серед міленіалів та зростання кількості запусків нових закусок на основі деревних горіхів.

В таблиці 2.1 вказана сегментація світового ринку горіхів. Ринок горіхів поділяється: за категорією, за типом, за каналом збуту, за географією. Стосовно каналу збуту, то відомо, що саме збут в супермаркетах/гіпермаркетах займатиме найбільшу частку світового ринку горіхів, а потім слідуватимуть платформи електронної комерції. Оскільки великі знижки, що пропонують супермаркети, щоб залучати споживачів, а також добре організоване і окреме розміщення полиць для даного товару, сприяють збільшенню продажів через супермаркети/гіпермаркети. Збільшенню онлайн-продажів сприяли доставка через онлайн-канали, постійне зростання кількості мобільних пристроїв та проникнення широкосмугового зв'язку, особливо в регіонах, що розвиваються. А що стосується географії світового ринку горіхів, то в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні світовий ринок горіхів зростатиме великими темпами завдяки збільшенню площ під вирощуванням горіхів, високим цінам на даний продукт у всьому світі, а також зростанню доходу на душу населення азіатських споживачів. Північна Америка також займає найбільшу частку на світовому ринку горіхів через високий наявний дохід, зростання попиту та споживання.

Таблиця 2.1

## Сегментація світового ринку горіхів

Сегментація	Деталі
За категорією	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Звичайний</li> <li>- Органічний</li> </ul>
За типом	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Мигдаль</li> <li>- Арахіс</li> <li>- Волоські горіхи</li> <li>- Кеш'ю</li> <li>- Інші</li> </ul>
За каналом збуту	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Супермаркети/гіпермаркети</li> <li>- Інтернет-магазини</li> <li>- Роздрібні магазини</li> <li>- Інші</li> </ul>
За географією	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Північна Америка (США, Канада та Мексика)</li> <li>- Європа (Німеччина, Франція, Італія, Іспанія, Великобританія та решта Європи)</li> <li>- Азіатсько-Тихоокеанський регіон (Китай, Індія, Японія, Австралія та решта регіону)</li> <li>- Південна Америка (Бразилія, Аргентина та решта Південної Америки)</li> <li>- Близький Схід і Африка (Південна Африка, ОАЕ та решта регіону)</li> </ul>

Джерело: [14]

Тенденції, які стосуються веганської їжі, палео-діет та інших звичок щодо здорового харчування є важливими факторами, що впливають на стрімке зростання світового ринку горіхів. Доволі часто у цих дієтах горіхи відіграють важливу роль, оскільки в них є велика кількість білка в поєднанні зі здоровими жирами та вуглеводами. Стрімкий ритм життя призводить до зростання споживання горіхів, оскільки у людей мало часу на приготування їжі і вони віддають перевагу здоровим закускам. Горіхи вважаються ситною та здоровою їжею.

Головними факторами, які сприяють зростанню ринку горіхів, серед інших факторів є збільшення населення, зростання наявного доходу та підвищення попиту на рослинну продукцію. Також крім цього, збільшення обсягів маркетингових досліджень та розробок, технологічний прогрес і модернізація технологій виробництва створюють нові можливості для виробників горіхів.



Однак є також стримуючі фактори, які заважатимуть зростанню ринку горіхів, це відсутність достатньої кількості сировини та нестабільність цін на рослинні екстракти. До потенційних загроз, що впливають на ринок, входять небезпечні для життя алергічні реакції та доволі помітні побічні ефекти для здоров'я людини.

Під час ситуації з пандемією критичними галузями визнали сільське господарство та виробництво продуктів харчування. Багато виробничих підприємств були зачинені на місяці у зв'язку з COVID-19 і це призвело до скорочення світового виробництва горіхів. Також деякі країни обмежили виробництво горіхів саме через пандемію. Таке масштабне обмеження, що викликав COVID-19, спричинило раптове падіння інтересу споживачів до купівлі будь-яких товарів, хоча горіхи ще мали попит. Однак пандемія дала можливість роздрібним торговцям оцінити зберігання харчових продуктів для забезпечення безперервного доступу до товарів, які споживачі мають намір придбати. Виробники, які займалися обробленими харчовими продуктами, мали більшу кількість продажів, оскільки тенденція домашнього харчування весь час зростала, бо споживачів перебували на карантині та самоізоляції, щоб зменшити вірогідність зараження.

Деревні горіхи – це поживна закуска, що зміцнює імунітет і саме це сприятливо вплинуло на цей сектор. Карантинні заходи та обмеження в подорожах вплинули на підвищення ринку горіхів у багатьох регіонах. Через епідемію платформи електронної комерції набирали популярності, оскільки споживачі все частіше купували їжу в інтернеті. Саме закриття магазинів через COVID-19 негативно вплинуло на зростання офлайн-сегменту.

До охоплених країн світового ринку горіхів належать: США, Канада та Мексика в Північній Америці, Німеччина, Швеція, Польща, Данія, Франція, Великобританія, Нідерланди, Швейцарія, Бельгія, Італія, Іспанія, Туреччина, решта Європи як частина Європи, Китай, Японія, Індія, Південна Корея, Сінгапур, Малайзія, Австралія, Таїланд, Індонезія, Філіппіни, решта країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Саудівська Аравія, ОАЕ, Південна Африка,

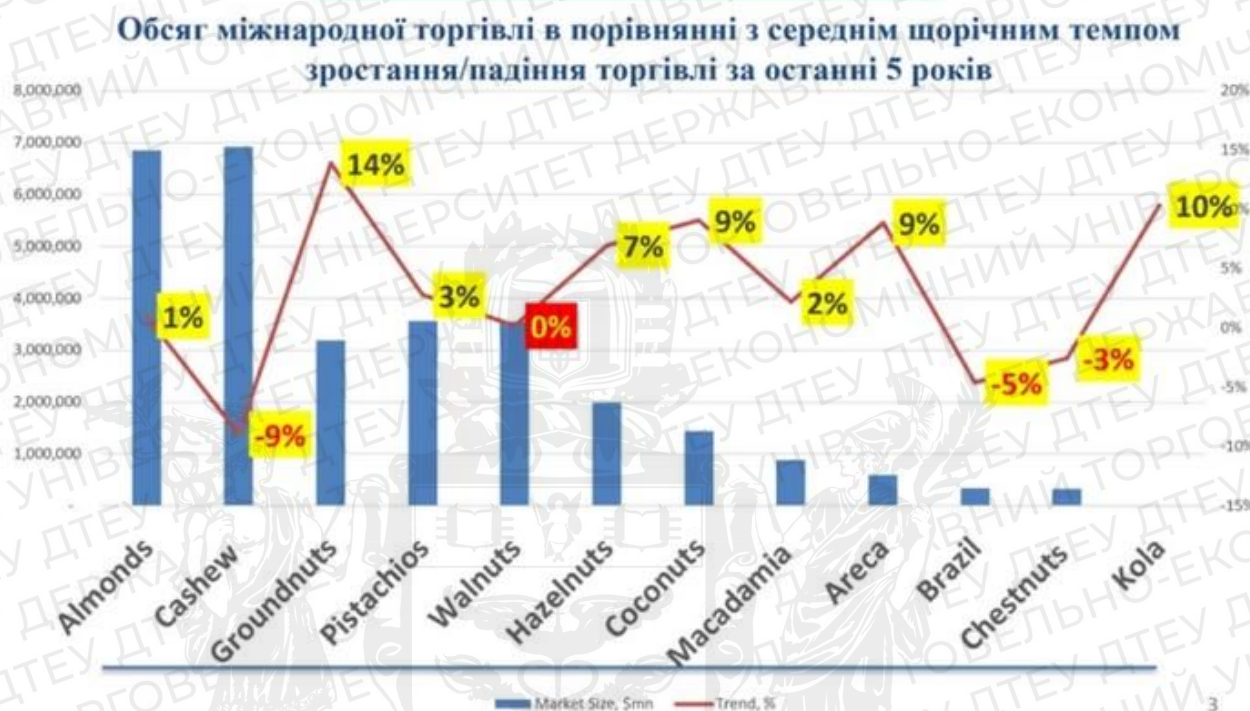
Єгипет, Ізраїль, решта Близького Сходу та Африки як частина Близького Сходу та Африки, Бразилія, Аргентина та решта Південної Америки як частина Південної Америки.

Зростаючий попит з боку кінцевих споживачів та присутність економічно розвинених країн прискорюють розвиток ринку в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Північна Америка має найбільший ринок горіхів завдяки великій кількості підприємств з виробництва хлібобулочних та кондитерських виробів у Сполучених Штатах. На збільшення попиту на горіх в даному регіоні вплинули великі можливості для вирощення продукту. Включення в раціон горіхів, використання горіхового борошна у приготуванні страв приваблює велику кількість споживачів, оскільки вони піклуються про своє здоров'я.

Основні гравці, які працюють на ринку горіхів: Cargill Incorporated (США), ADM (США), Dupont (США), Evonik (Німеччина), BASF SE (Німеччина), DSM (Нідерланди), Ajinomoto Co., Inc. (Японія), Novozymes (Данія), Chr. Hansen Holding A/S (Данія), TEGASA (Іспанія), Nutreco (Нідерланди), Kemin Industries Inc. (США), Adisseo (Франція), Alltech (США), Palital Feed Additives B.V. (Нідерланди), Global Nutrition International (Франція), Centafarm SRL (Італія), Bentoli (США), NUQO Feed Additives (Франція), Novus International (США). Дані компанії інвестують велику кількість грошей у дослідження та розробки, аби розширити асортимент своїх продуктів та посприяти подальшому зростанню ринку горіхів. Зважаючи на значні зміни у галузі, враховуючи впровадження нових продуктів, контрактні угоди, злиття та поглинання, зростання інвестицій та співпрацю з іншими компаніями, учасники ринку також виконують ряд стратегічних заходів, щоб розширити свою глобальну присутність. Галузеві конкуренти в секторі горіхів мають реалізувати продукцію за доступною ціною, якщо вони хочуть рости та процвітати в атмосфері, де панує жорстока конкуренція, а ринок стрімко зростає.

Як повідомляють аналітики ринку, світова торгівля горіхами кожного року в середньому зростає на 7,8%. Щорічно експорт горіхів збільшується на 2

млрд доларів за рік і наразі за весь час він досяг близько 34 млрд доларів. Найпопулярнішим у світі є горіх кеш'ю, його продажі стрімко зростають, а саме на 17,2% або 760 млн доларів у рік.



**Рис. 2.2. Обсяг міжнародної торгівлі в порівнянні з середнім щорічним темпом зростання/падіння торгівлі за останні 5 років.**

Джерело: [3]

Загалом близько 40% усієї світової торгівлі горіхами припадає на кеш'ю та мигдаль. Однак як відомо, донедавна питома вага кеш'ю була набагато більшою, ніж мигдаль. Питома вага волоського горіха становить 11 % усієї світової торгівлі, фундука – 8%. Що стосується питомої ваги фісташки, то вона приблизно відповідає питомій вазі волоського горіха, однак обсяги продажів в рази менші. Це пояснюється тим, що фісташка – це найдорожчий горіх. На рисунку 2.2 можна побачити як коливаються продажі всіх видів горіхів. Наприклад, продажі арахісу щорічно збільшуються на 14% і на даний час це одна з категорій міжнародної торгівлі, що стрімко зростає. Стосовно кеш'ю, то продажі даного горіха почали падати. Серед маловідомих горіхів почали набирати популярності кола (продажі зростають на 10% на рік) та арека (9% на рік).

Таблиця 2.2

**Світові обсяги виробництва фундука за сезонами,  
2017-2018 рр. – 2021-2022 рр.**

Показники	Сезон					Абс. Відх.
	2017/18	2018/19	2019/20	2020/21	2021/22	
Обсяги виробництва фундука, т	510270	460043	539925	507600	545150	34880
% у структурі виробництва горіхів	12,33	10,44	11,61	9,29	10,62	-1,71
У % до попереднього року	128,19	90,16	117,36	94,01	107,40	-

Джерело: [24]

Наразі відомо, що обсяги виробництва горіхів починаючи з сезону 2017/2018 рр. до 2021/2022 рр. зросли на 24,06%. Серед усіх різновидів горіхів фундук теж починає набирати популярності. У 2020 році він посів п'яте місце за кількістю спожитих горіхів і це становило 10% від всього обсягу горіхів, які виживало у своєму раціоні населення світу. Фундук набирає попит серед споживачів і вже займає вагоме місце у структурі споживання горіхів. У таблиці 2.2 наведені статистичні дані Міжнародної ради з горіхів та сухофруктів, де вказано, що за останні п'ять років світові обсяги виробництва зросли на 6,84%, інакше кажучи з 510270 т у сезоні 2017/18 рр. до 545150 т у сезоні 2021/22 рр. Однак частка фундука у самій структурі вирощених горіхів за цей час навпаки поступово зменшилася з 12,33% до 10,62%, а це вже свідчить про відставання у темпах збільшення обсягів виробництва даного горіха, порівняно з іншими різновидами горіхів.

Серед усіх виробників фундука на світовому ринку лідером стала Туреччина, оскільки вона у сезоні 2021/22 рр. збирила 395000 т горіхів або 72,5% від світового обсягу. Для інших країн світу такий результат наразі є недосяжним та й для самої Туреччини він був максимальним. У 2019-2020 рр. сезоні урожай дорівнював так само. За допомогою великих площ садів, державній підтримці та сприятливим кліматичним умовам Туреччина стоїть в

лідерах серед виробників фундука, оскільки ці умови дозволяють їй вирощувати даний горіх у 48 провінціях.

Також країнами-лідерами серед виробників фундука є США, Італія, Азербайджан, Чилі, Грузія та Іран. Їхнє місце в таблиці лідерів весь час залежить від того, який був сезон. Найбільшими світовими експортерами фундука були країни-лідери з його виробництва. У 2020 році на першому місці була Туреччина – 281064 т або 75%, Італія – 25474 т або 7%, Азербайджан – 17857 або 5%, Чилі – 14822 т або 4%, Грузія – 13484 або 4%. Кожна з цих країн прагне розвивати бізнес з вирощування фундука, щоб посилити свої конкурентні позиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, тому що надходження від реалізації фундука займає важливе місце у самій структурі експорту кожної країни.

Таблиця 2.3

### Світові імпортери фундука в шкарлупі за 2018-2022 рр.

Імпортери	2018	2019	2020	2021	2022
Світ	76,874	125,466	129,666	173,371	129,104
Китай	12,270	44,114	22,144	39,269	42,715
Італія	7,952	12,398	20,447	35,133	29,419
Канада	19,601	31,468	39,137	48,991	13,820
Німеччина	7,065	4,683	6,218	9,337	6,917
Тайланд	0	632	3,476	1,989	5,367

Джерело: [22]

За даними Trademap у 2022 році фундука в шкарлупі імпортували на 129,104 тис. доларів. В таблиці 2.3 вказано, що за даними 2022 року до топ-5 світових імпортерів належать Китай, Італія, Канада, Німеччина та Тайланд. Найбільше в тому сезоні імпортував фундук Китай на вартість 42,715 тис. доларів і обсяг становив 16,375 тон. За даними Trademap також відомо, що Україна не імпортувала фундук в даному вигляді, тобто в шкарлупі. Вона навіть не входить в список країн, які імпортували даний продукт у 2022 році.

Світовий експорт у 2022 році (табл. 2.4) досяг значення 135,603 тис. доларів, а обсяг становив 39,738 тон, що набагато менше ніж у попередньому сезоні (50,562 тон).

Таблиця 2.4

**Світові експортери фундука в шкарлупі за 2018-2022 рр.**

Експортери	2018	2019	2020	2021	2022
Світ	105,203	148,410	153,403	199,579	135,603
США	59,303	82,941	81,509	114,176	71,818
Грузія	1,908	6,785	8,967	20,534	16,304
Іспанія	8,665	20,407	16,308	19,957	13,666
Франція	13,454	13,963	14,651	14,664	11,836
Азербайджан	638	1,414	2,747	3,033	4,320

Джерело: [22]

За 2022 рік до топ-5 світових експортерів увійшли такі країни, як США, Грузія, Іспанія, Франція та Азербайджан. Найбільше експортувала в тому сезоні США і обсяг становив 71, 818 тис. доларів (19,965 тон). За даними Trademap починаючи з 2022 року Україна почала входити до списку експортерів фундука в шкарлупі і експортувала на вартість 121 тис. доларів, а обсяг становив 63 тони.

Таблиця 2.5

**Світові імпортери очищеного фундука за період 2018-2022 рр.**

Імпортери	2018	2019	2020	2021	2022
Світ	1,701,894	1,755,221	1,961,895	2,022,071	1,656,213
Німеччина	425,596	434,835	517,245	583,070	438,193
Італія	304,125	389,159	459,976	387,788	344,960
Франція	179,343	166,722	183,401	167,116	129,141
Канада	68,979	62,254	78,971	71,731	82,633

Джерело: [22]

Що стосується фундука без шкарлупи, інакше кажучи очищений, то експорт та імпорт даного виду товару має більший обсяг. В таблиці 2.5 вказано, що фундука у 2022 році загалом було імпортовано на суму 1,656,213 тис. доларів. Найбільшими світовими імпортерами очищеного фундука в тому сезоні стали Німеччина, Італія, Франція та Канада. Серед цих країн на першому місці виявилася Німеччина, яка за сезон імпортувала на 438,193 тис. доларів і обсяг становив 72,826 тон. Стосовно України, то вона імпортувала даний вид товару, однак кожного року вона зменшувала обсяги імпорту. І вже станом на

2022 рік Україна імпортувала очищений фундук на суму 3,739 тис. доларів, а обсяг становив 684 тони, що значно менше, ніж минулі 5 років.

Таблиця 2.6

### Світові експортери очищеного фундука за період 2018-2022 рр.

Експортери	2018	2019	2020	2021	2022
Світ	1,549,040	1,870,730	1,872,679	2,196,843	1,660,147
Туреччина	933,861	1,245,470	1,111,326	1,292,921	969,301
Італія	256,622	199,583	220,714	342,902	175,489
Чилі	72,936	87,150	150,306	153,754	120,251
Азербайджан	93,511	124,208	113,588	108,755	106,323
Грузія	46,196	56,558	82,768	94,622	79,793

Джерело: [22]

Загалом світовий експорт за 2022 рік (табл. 2.6) досягнув значення 1,660,147 тис. доларів, а обсяг становив 284,974 тони. За даний сезон до топ-5 світових експортерів належали Туреччина, Італія, Чилі, Азербайджан та Грузія. Найбільше звісно експортувала Туреччина. Експортна вартість у 2022 році становила 969,301 тис. доларів, а обсяг дорівнював 180,371 тон. Україна теж почала розвиватися в цьому напрямку і, наприклад у 2021 році експортувала на суму 129 тис. доларів і обсяг становив 20 тон. Однак на жаль у 2022 році експорт даного товару різко впав і експортна вартість за цей час становила 1 тис. доларів. І добре відомо, що причиною цього стали різкі зміни в українському ринку горіхів через повномасштабне вторгнення, яке знизило попит на українські горіхи і підірвало довіру до української логістики.

### 2.2. Оцінка перспектив експорту горіхів ТОВ «НАТ АГРО» до Канади

На сьогодні Україна ще не може конкурувати з країнами-лідерами за обсягами виробництва та експорту фундука. Однак вона впевнено розвивається в цьому напрямку, оскільки фундук на даний час є лідером серед усіх багаторічних площ закладки нових садів. Наразі Україна є світовим лідером з експорту волоського горіха. У сезоні 2020/2021 Україна виробила 38000 т або 4% світового обсягу волоського горіха. Звісно, щоб досягти такого результату, доведеться витрати на це десятки років.

Таблиця 2.7

**Обсяги імпорту та споживання фундука в Україні, 2016-2020 роки**

Показник	Роки					Абс. Відх.	Від.Відх.
	2016	2017	2018	2019	2020		
Світові обсяги імпорту,	309076	353021	364240	404958	376883	67807	21,94
Обсяги імпорту України, т	1829	2504	3652	3635	3512	1683	92,02
Частка імпорту України у загальному обсязі,%	0,59	0,71	1,00	0,90	0,93	0,34	-
Споживання фундука на 1 людину в Україні, кг	0,16	0,23	0,33	0,33	0,32	0,16	100,00
Частка України у споживанні фундука,%	0,43	0,54	0,70	0,70	0,71	0,28	-

Джерело: [24]

Звісно в Україні попит на фундук також зростає, наприклад за 2020 рік було спожито 3512 тон даного горіха, що майже вдвічі більше, ніж було в 2016 році. Також якщо розраховувати скільки споживає одна людина, то у 2020 році однією людиною було спожито 0,32 кг фундука, а це теж вдвічі більше, ніж у 2016 році. Динаміка споживання фундука зростає, тому постає потреба у забезпеченні внутрішнього ринку фундуком власного виробництва. Взагалі аналізуючи дані з таблиці 2.7 можна сказати, що за період з 2016 по 2020 роки фундук, який весь цей час споживали, був імпортований.

За останні п'ять років було помітно значний розвиток у сфері вирощування фундука. У 2020 році були зібрані перші товарні партії фундука, оскільки в той час у плодоношення вступили перші його промислові сади. Згідно з даними Державної служби статистики України у 2021 році загальна площа садів, де вирощують фундук, становила 2600 га, а це на 400 га або на 15,4% більше, ніж у 2020 році. Звісно такі масштаби дозволили зібрати у 2021 році 50 тон фундука, а у 2020 році було зібрано 40 тон. На обсяги виробництва фундука звісно вплинули вік рослин та збільшення урожайності з 0,23 т/га до 0,28 т/га, тому що під час плодоносного віку за цей час площі насаджень не змінилися. Таким чином надалі очікується подальше збільшення обсягів



зібраного фундука, оскільки сади ще молоді і тільки починають вступати в період плодоношення.

Фундук експортується або у шкарлупі, або очищений, однак найбільш оптимальний варіант це очищений, оскільки на нього більший попит і обсяг експорту значно вищий, порівняно з фундуком у шкарлупі. Код УКТЗЕД фундука очищеного – 080222. Вважається, що очищений фундук вигідніше експортувати, оскільки він швидше реалізовується. І звісно відрізняється ціна за даний вид товару, бо вартість однієї тони фундука в шкарлупі стартує від 3 тис. доларів, а тонна очищеного фундука коштує як мінімум 10 тис. доларів, проте для цього необхідно створити велику товарну партію.

За даними Trademap Україна у період з 2018 по 2022 роки експортувала очищений фундук загалом лише в три країни: Туреччина, Грузія та Литва. У 2018 році Україна експортувала лише до Туреччини і загальна сума експорту складала 6 тис. доларів, а обсяг становив 2 тони очищеного фундука. На момент 2020 року Україна вже здійснила експорт до Грузії на суму 59 тис. доларів, а обсяг експорту дорівнював 10 тон фундука. У 2021 році обсяг експорту збільшився вдвічі і становив 20 тон товару, а загальна сума складала 129 тис. доларів. На той час експортувалося у дві країни: в Туреччину сума експорту дорівнювала 127 тис. доларів, в Литву – 2 тис. доларів. Даних стосовно експорту даного виду товару у 2022 році не відомо. Загалом аналізуючи ці дані, можна сказати що найбільше очищений фундук купувала в Україні саме Туреччина, особливо у 2021 році. На момент експорту України до Туреччини очищеного фундука еквівалентний адвалорний тариф становить 43%.

Останні 7 років в Україні значно приділяють увагу промислового виробництву фундука. Основні причини для розвитку цієї сфери: мінімізація ризиків у співпраці з монополістами, підвищений попит на цей вид товару, а також бажання диверсифікувати джерела надходження фундука. Звісно виробництво фундука, окрім переваг, має також свої недоліки. Перевагами розвитку цієї сфери є те, що кожен підприємець має можливість отримати високий прибуток завдяки великим площам насаджень та раціональному

використанню землі поза населеними пунктами, а також є підозра, що проблем зі збутом даного товару не буде, оскільки в Україні та у світі панує тенденція збільшення споживання фундука. Недоліки вирощування фундука: постає необхідність у певних умовах росту рослин, сорти мають бути відбірні та якісні, необхідно шукати відповідну техніку, тобто це досить вимогливий вид діяльності; є ризики отримати неякісний посадковий матеріал, через невідповідні погодні умови; даний вид бізнесу окупається приблизно через 6-8 років, тому що на початку плодоношення фундук дає невеликий урожай, таким чином, щоб дійти до бажаного прибутку та повернути інвестиції, треба буде почекати.

В Україні є підприємства, які ризикнули та почали розвиватися в сфері вирощування фундука. Також вони вважаються конкурентами для ТОВ «НАТ АГРО». До таких підприємств входять:

- ТОВ «Мілкор» знаходиться в Закарпатській області;
- ТОВ «Агропром-Закарпаття» - Закарпатська область;
- ТОВ «Філберт» - Одеська область;
- група компаній «Галс Агро» - Київська область;
- ТОВ «Фаетон Інк» саме підприємство знаходиться в Києві, а сади розміщені в Чернівецькій та Вінницькій областях;
- Агрофірма «Світанок» - Харківська область;
- ТОВ «Горіх Полісся» - Житомирська область;
- компанія «Hazelstar» - Черкаська область.

Всі ці підприємства звісно мають значні площі на території України, однак деякі з них розташовані в містах, які постраждали від повномасштабного вторгнення у 2022 році та є вірогідність, що це може уповільнити їх розвиток у сфері вирощування фундука, оскільки могли бути завдані збитки промисловим садам.

За даними таблиці 2.5 світова імпортна вартість у період з 2018 по 2021 роки поступово зростала та у 2022 році вона значно зменшилася. Починаючи з 2018 року імпортна вартість становила 1701894 тис. доларів, у 2019 -1755221

тис. доларів, у 2020 році – 1961895 тис. доларів, у 2021 році – 2022071 тис. грн, а у 2022 році – 1656213 тис. грн. Як було вказано в таблиці 2.5 у світі основними імпортерами саме очищеного фундука є Німеччина, Італія, Франція та Канада. З розділу 1 відомо, що ТОВ «НАТ АГРО» поставляло фундук у дві з цих вказаних країн, а саме в Німеччину та Італію. Однак цікаво було розширити географічну структуру експорту підприємства та ризикнути здійснивши постачання в іншу країну, так би мовити, спробувати щось нове.

За даними, що вказані в додатку В, очищений фундук за кодом УКТЗЕД – 0802220010 (фундук без шкарлупи, в упаковках, масою нетто понад 10 кг, основна одиниця виміру кг (код 166)) під час експорту повинен обов'язково мати фітодокументи, які видають після огляду державним фітосанітарним інспектором. Тобто якщо даний товар хочуть експортувати, то він має відповідати певним вимогам: бути вільним від карантинних організмів; супроводжуватися оригіналами фітосанітарних сертифікатів. Також якщо готова продукція була вироблена із ввезеної давальницької сировини іноземного замовника, то її митне оформлення передбачає проведення комісійного контролю за ідентифікацією, завантаженням та опломбуванням митним забезпеченням нового зразка транспортних засобів з цією продукцією. Цей посилений контроль в основному відбувається за дотриманням законодавства з питань митної справи при експорті горіхів, які переміщуються через митний кордон морськими суднами. А якщо є потреба у проведенні лабораторних перевірок, відборі проб та зразків товарів для проведення лабораторних досліджень, то вони проводяться у межах, установлених нормативами відбору проб та зразків.

При експорті горіха Україна має можливість звільнитися від сплати вивізного мита, дотримуючись умов, які встановлені кожною окремою угодою між певними країнами.

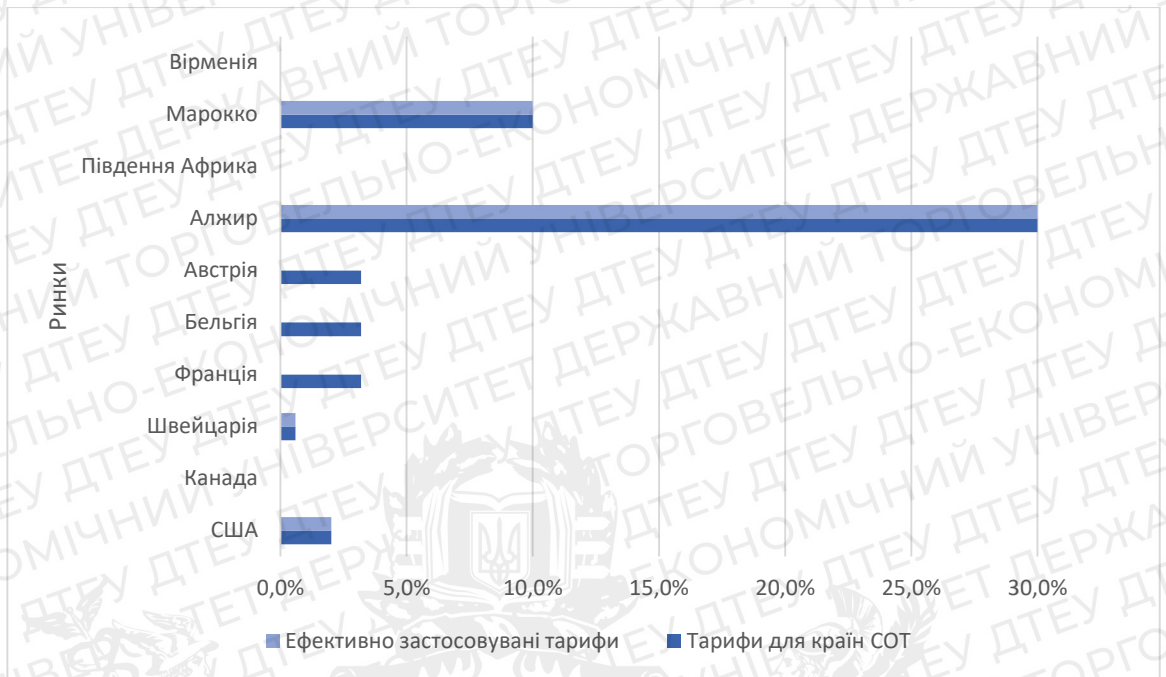
Преференції по миту: «400» - країни СНД, «401» - Республіка Грузія, «402» - Республіка Македонія, «404» - країни ГУАМ [9]. Україна наразі підписала угоди про вільну торгівлю з такими країнами, як Азербайджан,

Грузія, Узбекистан, Туркменістан, Киргизстан, Таджикистан, Вірменія, Чорногорія. Угоди про вільну торгівлю з Казахстаном, Молдовою та Білоруссю діють за умови наявності сертифіката про проходження EUR.1.

ТОВ «НАТ АГРО» має дотримуватися всіх цих нормативно-правових норм при експорті даного товару, щоб потім під час здійснення постачання не мати жодних проблем. Як відомо з географічної структури експорту, підприємство вже має досвід в експорті фундука до Польщі, Німеччини та Італії. Однак потрібно розвивати свою географічну структуру та збільшувати обсяги експорту, оскільки є багато країн, де попит на очищений фундук дуже високий. Наприклад серед чотирьох найбільших імпортерів фундука підприємство ще не експортувало до Франції та Канади. Також далі в списку імпортерів йде Швейцарія, де не менший попит на даний товар, оскільки горіхи дуже часто використовують у кондитерських виробках.

При виборі країни-імпортера необхідно проаналізувати тарифне регулювання та нетарифне регулювання. Для ТОВ «НАТ АГРО» основними імпортерами фундука є Польща, Німеччина та Італія, однак на даний товар є попит, наприклад в Канаді, Франції або Швейцарії. Щоб обрати країну імпортера необхідно з'ясувати, якою буде ставка мита для України при поставці саме очищеного фундука. Для різноманітності та більш широкого аналізу, краще порівнювати країни з різних континентів. Обрано топ-10 країн, які імпортували фундук і їхній попит останні 5 років в основному зростає, але в деяких випадках у 2022 році обсяг імпорту був значно меншим, ніж у 2018 році. До них входять: США, Франція, Австрія, Алжир, Марокко, Південна Африка, Бельгія, Вірменія, Канада, Швейцарія.

Аналізуючи дані з рисунку 2.3, де вказані різні країни та їхні ставки мита при імпорті очищеного фундука, можна обрати потенційного імпортера. Найбільший тариф, який застосовується для України та країн СOT, належить Алжиру та становить 30%. Алжир є африканською країною і попит там на даний товар значно зріс за останні 5 років, однак ставка мита є досить високою порівняно з іншими країнами.



**Рис. 2.3. Тариф, що застосовується окремими ринками при імпорті з України та країн СОР.**

Джерело: побудовано автором на основі даних [16]

Далі також йде африканська країна Марокко, яка при імпорті фундука використовує ставку мита 10% як для України, так і для країн СОР. Хоч застосовуваний тариф значно нижчий, але і попит в цій країні на даний товар теж досить низький. Якщо ж брати до уваги Південну Африку, то там теж попит на даний товар низький, однак ставка мита становить 0% для України та для країн СОР. Тобто порівнюючи африканські країни, то експорт до них в будь-якому разі не буде вигідним, тому що може бути високий тариф або низький попит, що вплине на реалізацію товару. Стосовно азійської країни Вірменії, то тариф становить 0% для України та країн СОР, однак попит на товар хоч і зріс за останні 5 років, але порівняно з іншими країнами він низький. Що стосується країн ЄС, то у Франції, Бельгії та Австрії ставка мита при імпорті фундука для України дорівнює 0%, оскільки між ЄС та Україною підписана угода про вільну торгівлю, а для країн СОР – 3,2%. В кожній з цих трьох країн значний обсяг імпорту, а з них найбільше імпортує Франція. Однак до 2022 року обсяги імпорту значно зменшилися порівняно з попередніми роками, що теж впливає на вибір країни-імпортера. У Швейцарії

застосований тариф для України та для країн СОТ становить 0,6%, а обсяги імпорту за останні 5 років коливалися та у 2022 році обсяг був значно меншим, ніж у 2021 році. Канада застосовує ставку мита 0% при імпорті очищеного фундука з України та країн СОТ. З 2018 року по 2022 рік обсяги імпорту коливалися, однак якщо порівнювати 2018 та 2022 роки то імпорт значно зріс. При імпорті фундука з України та країн СОТ до США ставка мита становить 2,01%. А що стосується обсягу імпорту, то в 2022 році обсяг більш ніж вдвічі зменшився порівняно з 2018 роком.

Тобто якщо обирати між цими 10 країнами, аналізуючи ставки мита та обсяги їхнього імпорту фундука за останні 5 років, то найбільш вигідніше для України експортувати в ті країни, де ставка мита становитиме 0%: Вірменія, Південна Африка, Австрія, Бельгія, Франція та Канада. Проте якщо звернути увага на обсяги імпорту всіх цих країн за 5 років, то список значно зменшиться, оскільки у Вірменії та Південній Африці обсяги взагалі значно менші, ніж в інших країн. В Австрії, Бельгії та Франції обсяги імпорту значно більші, однак в період з 2018 року по 2022 рік вони дуже коливаються, а на момент 2022 року обсяги імпорту менші порівняно з 2018 роком. І кращим варіантом потенційного ринку для експорту українського фундука можна вважати Канаду, тому що застосований тариф для України становить 0% та обсяги імпорту за 5 років хоч і коливалися але у 2022 році були більшими, ніж у 2018 році, тобто є попит на даний товар і це добре вплине на реалізацію.

Вибір ринку Канади для поставок очищеного фундука можна аргументувати тим, що ставка мита дорівнює 0%, оскільки між Україною та Канадою підписана угода про вільну торгівлю. Також для України експорт даного виду товару буде новим та цікавим досвідом, тому що Україна наразі починає розвиватися в цьому напрямку і було б доречно розширити географічну структуру експорту. Прогнозується зростання споживання фундука, що добре вплине на реалізацію товару. Та найголовніше транспорт для перевезення товару це може бути або авіатransпорт, або морський

транспорт. Наразі можливо здійснити лише морське перевезення товару, але це навіть на краще, оскільки даний вид транспорту є не дорогим (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

### Аргументи вибору для поставки ринку Канади

<b>Торговельна угода</b>	Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою (CUFTA) була підписана 11 липня 2016, а 1 серпня 2017 набула чинності.
<b>Логістика</b>	Раніше експорт товарів з України до Канади здійснювався завдяки морському транспорту або авіатранспорту. Наразі авіап перевезення неможливі, а от морське перевезення товарів можна здійснити і це навіть буде вигідніше, оскільки такий вид транспорту значно дешевший.
<b>Досвід поставок в Канаду</b>	В Україні немає досвіду в експорті очищеного фундука до Канади.
<b>Попит</b>	Загалом як відомо споживання фундука в Канаді зросло. В 2021 році взагалі споживання цього продукту досягло піку, тому, ймовірно, очікується стабільне зростання в найближчій перспективі.
<b>Митні тарифи</b>	Для України ставка мита становить 0% Для країн COT – 0%
<b>Нетарифні умови</b>	Загалом Канада не застосовує жодних торговельних заходів при імпорті з України фундука. А от що стосується нормативних вимог, то до цього продукту застосовують 33 заходи та імпорتنі вимоги до всіх товарів стосовно маркування (5 заходів)

Джерело: побудовано автором

Країну, до якої вигідніше експортувати фундук, було обрано за декількома критеріями: наявність угоди про вільну торгівлю; зростаючий попит; тарифне регулювання; нетарифні умови, а особливо вимоги до маркування. За даними критеріями найкращим та найвигіднішим імпортером виявилася Канада. Для України експорт даного виду товару саме в Канаду буде новим досвідом, оскільки відомо, що Україна експортувала фундук лише в декілька країн: Туреччина, Грузія та Литва. Проте розвиваючи цю сферу необхідно не лише збільшувати площі для вирощування горіха, а й розширювати географічну структуру.

### РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ГОРІХІВ ТОВ «НАТ АГРО» ДО КАНАДИ

#### 3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «НАТ АГРО» до Канади

Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «НАТ АГРО» до країн включає ряд важливих аспектів, що допомагають ефективно вести міжнародну торгівлю. Перед початком експортної діяльності важливо провести дослідження ринку, щоб визначити потенційні можливості та попит на продукцію в цільових країнах. Це допоможе встановити стратегію експорту та вибрати правильний підхід до маркетингу.

Після проведення досліджень потрібно вибрати країни, в які планується експорт. Цей вибір може залежати від різних факторів, таких як розмір ринку, конкуренція, ризики та правові аспекти.

На сьогодні вихід на ринок з очищеним фундуком може бути досить перспективним. Існує кілька факторів, які підтверджують цю перспективу:

1. Зростання попиту. В останні роки споживання фундука значно зросло в багатьох країнах. Люди все більше усвідомлюють користь для здоров'я, багатий смак та використання фундука в кулінарії. Це створює позитивні умови для розвитку експорту фундука.

2. Якість та конкурентоспроможність. Україна відома своїм високоякісним фундуком. Очищений фундук з України може відповідати міжнародним стандартам якості та безпеки харчових продуктів, що робить його конкурентоспроможним на канадському ринку.

3. Економічні переваги. Вирощування та обробка фундука є вигідними галузями в Україні. Низькі витрати на землю, працю та ресурси дозволяють забезпечити конкурентоспроможні ціни продукції. Це створює переваги для експорту фундука до Канади.



4. Підтримка експорту. Україна активно розвиває експорт сільськогосподарської продукції, включаючи горіхи. Уряд та різні організації надають підтримку експортерам, зокрема у вигляді фінансових програм, консультацій та інформаційної підтримки.

Проте, важливо враховувати, що успіх на ринку залежить від багатьох факторів, включаючи якість продукції, цінову конкурентоспроможність, знайти замовників, маркетингові стратегії та розуміння особливостей канадського ринку.

Організаційне забезпечення здійснення експорту очищеного фундука до Канади включає ряд важливих аспектів, які допомагають забезпечити успішну торгівлю і виконання вимог канадського ринку. Основні елементи організаційного забезпечення експорту фундука до Канади включають відповідність стандартам якості. Канадський ринок має високі вимоги до якості та безпеки харчових продуктів.

Перед початком експорту необхідно переконатися, що продукція відповідає стандартам якості, таким як HACCP, ISO 22000, а також вимогам щодо маркування та упаковки. Фундук є рослинною продукцією, тому перед експортом необхідно дотримуватися фітосанітарних вимог, встановлених канадськими організаціями. Це може включати обов'язкові фітосанітарні сертифікати, обробку проти шкідників та дотримання правил з питань захисту рослин.

Також не є виключенням ефективне логістичне планування, яке є ключем до успіху експорту фундука до Канади. Воно включає в себе вибір оптимальних маршрутів доставки, відповідну упаковку для збереження якості продукції, забезпечення відповідних умов транспортування та доставки до кінцевих покупців.

В сучасному періоді спостерігається зростання значення логістичної стратегії в контексті збільшення обсягів господарювання, розширення експортної діяльності і розвитку глобальних економічних зв'язків. Це вимагає особливої уваги до експортного потенціалу логістики з метою зниження витрат

в сфері ринкової діяльності і досягнення кращих результатів в господарюванні.

Одним із ключових аспектів цього підходу є зосередження на оптимізації логістичних процесів, забезпеченні ефективної доставки товарів до місць призначення та керуванні поставками. Це дозволяє зменшити витрати на транспортування, зберігання і обробку товарів, а також зменшити час доставки до клієнтів.

Розвиток глобальних економічних зв'язків також покладає особливий акцент на управління логістичними мережами та ланцюгами постачання. Ефективне планування, координація та контроль усіх ланок цих ланцюгів дозволяє досягти високого рівня сервісу, забезпечити швидкість та точність поставок, а також знизити затрати на зберігання та запаси.

Для якісного проведення експортної операції процес був поділений на декілька етапів. На кожен етап було відведено певну кількість днів і це допомогло дослідити всі нюанси, які можуть виникнути при експорті фундука до Канади, а також виконати все чітко та послідовно. Для ілюстрації етапів даного проєкту було використано діаграму Ганта, яка є одним із засобів планування проєктів. Кожен з цих етапів вказано в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

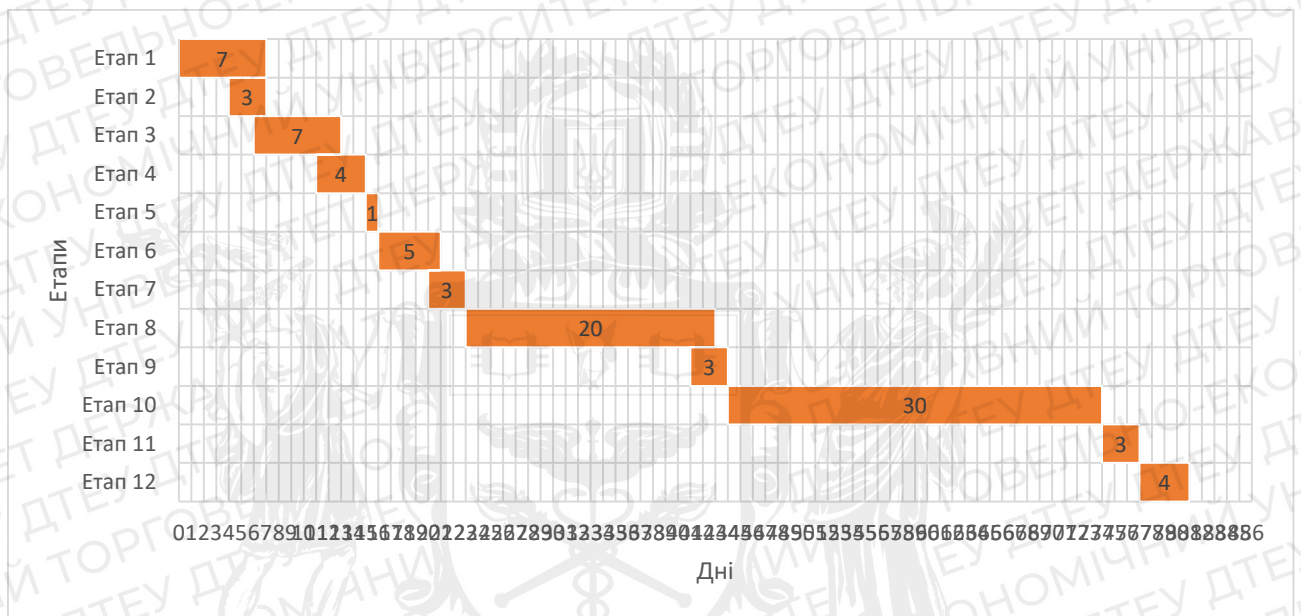
### Завдання проєкту ТОВ «НАТ АГРО»

Етапи	Завдання	Дні
Етап 1	Дослідження світового ринку	7 днів
Етап 2	Вибір потенційного імпортера	3 дні
Етап 3	Перевірка експортної готовності компанії	7 днів
Етап 4	Перевірка експортної готовності товару	4 дні
Етап 5	Складання лого листа	1 день
Етап 6	Розробка та розсилка оферти	5 днів
Етап 7	Отримання контр оферти	3 дні
Етап 8	Розробка та підписання контракту	20 днів
Етап 9	Отримання авансу	3 дні
Етап 10	Підготовка та відвантаження партії товару	30 днів
Етап 11	Отримання остаточно розрахунку	3 дні
Етап 12	Оцінка ефективності експорту	4 дні

Джерело: побудовано автором

Діаграма Ганта візуально зображує список певних завдань згідно з часом

та є одним з найпопулярніших інструментів для управління проєктами. Відповідно до даних таблиці 3.1 будується діаграма Ганта (рис. 3.1), де вказані необхідні етапи та кількість відведених днів на них. Аналізуючи дані, можна сказати, що найбільше часу витрачається на розробку та підписання контракту, а також на підготовку та відвантаження партії товару. Загалом на даний проєкт ТОВ «НАТ АГРО» доведеться витратити близько трьох місяців.



**Рисунок 3.1. Діаграма Ганта**

Джерело: побудовано автором

Найголовнішим з усіх вище перелічених завдань є розробка контракту, оскільки від нього залежать всі наступні завдання. Розроблений контракт вказаний в додатку В і там розписані всі нюанси стосовно розрахунків та відвантаження партії товару. В умовах контракту обов'язково мають бути вказані: вартість за одну тону фундука; вага товару; загальна вартість. Також там вказують умови поставки товару. Як вже відомо, ТОВ «НАТ АГРО» буде експортувати очищений фундук до Канади. Відстань між Україною та Канадою досить велика і основним транспортом для перевезення є морський, однак під час поставки також буде присутній автомобільний транспорт. При експорті даного товару підприємство повинне мати певний перелік документів, які теж мають бути зазначені в контракті. ТОВ «НАТ АГРО» експортуватиме фундук до Канади на умовах DAP Торонто, оскільки там є порт. Умови DAP вигідні

тим, що під час поставки товару можна використовувати різний транспорт. І за даними умовами продавець доставляє товар саме до місця призначення.

Таблиця 3.2

### Ризики під час експортної операції ТОВ «НАТ АГРО»

Зовнішні ризики	Внутрішні ризики
Ревальвація валюти може вплинути на дохід від експорту та витрати на виробництво та реалізацію товару.	Логістичні ризики передбачають певні відхилення у графіку поставки, тому що можуть бути порушення стійкості системи логістичних процесів ТОВ «НАТ АГРО».
Війна в країні дуже вплинула на загальну ситуацію з експортом, оскільки багато країн відмовляються імпортувати з України, тому що невпевнені в українській логістиці.	Транспортні ризики, які за умовами контракту бере на себе продавець, залежать від технічного стану транспорту, тобто чи він пошкоджений.
Наразі між Україною та Канадою підписана угода про вільну торгівлю, однак можливі митні ризики, тобто умови митного контролю можуть змінитися.	Контрактні ризики до них можуть входити: ризики повернення товару, неправильне оформлення документів; невідповідність дати поставки зазначеній в графіку.

Джерело: побудовано автором

В таблиці 3.2 зазначені всі можливі ризики, які можуть виникнути під час експорту фундука. Як зовнішні, так і внутрішні мають великий вплив на експортну операцію. До зовнішніх ризиків було віднесено: ревальвацію валюти, тобто різкі зміни курсу; військовий стан в країні, який ставить під сумнів українську логістику; митні ризики, а саме зміни у митному контролі. До внутрішніх відносяться: контрактні ризики, а саме можливе повернення товару, неправильно оформлені документи і т. п.; логістичні ризики залежать від системи логістичних процесів підприємства; транспортні ризики це звісно технічний стан транспортного засобу. В основному кожен з них може вплинути

на графіки поставки товару. Звісно можливо уникнути деяких ситуацій, але є такі, що не залежать від дій підприємства.

### 3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Канади

Потенційним імпортером було обрано Канаду, оскільки в даній країні прогнозують зростання споживання фундука, тобто, якщо збільшується споживання, то відповідно і збільшується обсяг імпорту. Також так як між Україною та Канадою була підписана угода про вільну торгівлю, то ставка мита дорівнює 0%, що є вигідним для підприємства, тому що робить товар конкурентоспроможним і витрати на його реалізацію є значно меншими. Що стосується транспорту та способу поставки товару, то через велику відстань між Україною та Канадою можливі два транспортні засоби для поставки це авіатранспорт та морський транспорт, проте через повномасштабне вторгнення залишається лише морський транспорт. До Канади зручніше постачати товари на умовах DAP Торонто при цьому використовуючи автомобільний та морський транспорт. Як відомо з довідки по товару (додаток Б) для експорту горіхів необхідно мати фітосанітарні сертифікати.

Таблиця 3.3

#### Умови здійснення експортної операції

Назва умови	Дані
Назва товару	Очищений фундук
Код УКТЗЕД	0802220010
Експортер	Україна
Країна походження	Україна
Імпортер	Канада
Ціна за одиницю, доларів	6500 доларів/тонна
Загальна кількість, тон	20 тон
Умови постачання	DAP Торонто
Курс НБУ, грн/долар	36,94

Джерело: побудовано автором

Для здійснення даної експортної операції необхідно встановити певні умови, які вказані в таблиці 3.3. Як помітно з даної таблиці фундук буде

постачатися до Канади на умовах DAP Торонто, а якщо бути точніше, то в супермаркет Метро, що знаходиться в Торонто. Загальна вага вантажу становить 20 тон, а вартість однієї тони дорівнює 6500 доларів.

За цими даними необхідно порахувати дохід від експорту, який розраховується за формулою:

$$D_e = P \times Q \quad (3.1)$$

Де  $D_e$  – дохід від експорту;

$P$  – ціна товару;

$Q$  – кількість товару.

$$D_e = 20 \text{ тон} \times 6500 \text{ доларів/тонна} = 130000 \text{ доларів, або} \\ 130000 \text{ доларів} \times 36,94 \text{ грн/дол} = 4802200 \text{ грн}$$

Далі, щоб порахувати ефективність експорту, необхідно дізнатися собівартість. Для цього потрібно знати кількість фундука (20 тон) та собівартість 1 тони товару, що становить 144066 грн/тонна.

Для розрахунку собівартості використовують формулу:

$$C/v = C \times Q \quad (3.2)$$

Де  $C/v$  – це собівартість за всю кількість товару;

$C$  – собівартість за 1 тонну товару;

$Q$  – кількість товару.

$$C/v = 144066 \text{ грн/тонна} \times 20 \text{ тон} = 2881320 \text{ грн}$$

Далі необхідно порахувати витрати ТОВ «НАТ АГРО» при здійсненні експортної поставки на умовах DAP Торонто. Перелік витрат вказано в таблиці 3.4. Насамперед до них належать експортні формальності: митна декларація, яка коштує 1149 грн; фітосанітарний сертифікат – 45,30 грн; карантинний сертифікат – 38,80 грн. Тобто в сумі експортні формальності становлять 1233,10 грн. Далі йдуть витрати на навантаження транспорту, які дорівнюють 1700 грн. Вартість перевезення товару від складу підприємства до найближчого порту, тобто Гданська, буде залежати від відстані між с. Чугалі та портом Гданська. Дана відстань становить 859 кілометрів, тобто вартість перевезення коштує 68857,44 грн. Відстань від Гданська до Торонто становить 6 653 км, а

перевезення товару на таку відстань коштуватиме близько 4700 доларів. Та відстань від порту в Торонто до супермаркету Metro становить 26 км, тобто вартість даного перевезення дорівнюватиме 2084,16 грн. Страхування за умовами також оплачує експортер та її вартість становить 10% собівартості, тобто 288132 грн. Загалом витрати на експорт фундука з України до Канади за умовами DAP Торонто становлять 535624,70 грн.

Таблиця 3.4

### Витрати ТОВ «НАТ АГРО» при експорті на умовах DAP Торонто

Стаття витрат	Сума витрат
Експортні формальності	$1149 + 45,30 + 38,80 = 1233,10$ грн
Навантаження на автомобіль	1700 грн
Перевезення товару від складу експортера до порту Гданськ	1863,50 доларів або 68857,44 грн
Вартість навантаження та перевезення на судні	$4700 \text{ дол} \times 36,94 \text{ грн/дол} = 173618$ грн
Перенавантаження та доставка до складу імпортера	56,40 доларів або 2084,16 грн
Страхування	$2881320 \times 0,1 = 288132$ грн
Загальні витрати	$1233,10 + 1700 + 68857,44 + 173618 + 2084,16 + 288132 = 535624,70$ грн

Джерело: побудовано автором

Загальні витрати на здійснення експортної операції розраховуються за формулою:

$$V_3 = V_e + C_{\text{пт}} \quad (3.3)$$

Де  $V_3$  – загальні витрати на здійснення експортної операції;

$V_e$  – витрати на здійснення експорту;

$C_{\text{пт}}$  – собівартість партії товару.

$$V_3 = 535624,70 \text{ грн} + 2881320 \text{ грн} = 3416944,7 \text{ грн}$$

Для розрахунку ефекту від реалізації на ринку використовують формулу:

$$E = D_e - V_3 \quad (3.4)$$

Де  $E$  – ефект від реалізації;

$D_e$  – дохід від експорту;

$V_3$  – загальні витрати.

$$\text{Ефект} = 4802200 \text{ грн} - 3416944,7 \text{ грн} = 1385255,30 \text{ грн.}$$

Тобто при експорті фундука до Канади ТОВ «НАТ АГРО» може отримати прибуток у розмірі 1385255,30 грн.

Для розрахунку рентабельності необхідно порахувати чистий прибуток, який дорівнює різниці прибутку та податку на прибуток. Податок на прибуток становить 18% від всього прибутку:

$$\text{Податок на прибуток} = \text{прибуток} \times 18\% = 1385255,30 \text{ грн} \times 0,18 = 249345,95 \text{ грн}$$

Відповідно чистий прибуток дорівнює:

$$\text{Чп} = \text{П} - \text{Пп} = 1385255,30 - 249345,954 = 1135909,35 \text{ грн}$$

Рентабельність витрат експортної операції розраховується за формулою:

$$R_v = \text{Чп} / V_3 \quad (3.5)$$

Де  $R_v$  – це рентабельність витрат;

$\text{Чп}$  – чистий прибуток від експортної операції;

$V_3$  – загальні витрати на експорт.

$$R_v = 1135909,35 \text{ грн} / 3416944,70 \text{ грн} = 0,332$$

Рентабельність продажів від експорту розраховується за формулою:

$$R_{\text{п}} = \text{Чп} / D_e \quad (3.6)$$

Де  $R_{\text{п}}$  – це рентабельність продажів;

$\text{Чп}$  – чистий прибуток від експортної операції;

$D_e$  – дохід від експорту.

$$R_{\text{п}} = 1135909,35 \text{ грн} / 4802200 \text{ грн} = 0,237$$

Та найголовніший показник це ефективність експортної операції, яка розраховується за формулою:

$$E_f = \frac{D_e}{V_3} \quad (3.7)$$

Де  $E_f$  – ефективність експортної операції;

$D_e$  – дохід від експорту;

$V_3$  – загальні витрати на експорт.



$$E_f = 4802200 \text{ грн} / 3416944,7 \text{ грн} = 1,41$$

Аналізуючи результат даного показника можна сказати, що ефективність експортної операції що становить 1,41 є більшої за 1, тому дану операцію можна вважати економічно ефективною.

Для обчислення валютної ефективності використовується формула:

$$E_v = \frac{D_e}{B_z} \quad (3.8)$$

Де  $E_v$  – валютна ефективність;

$D_e$  – дохід від експорту в доларах;

$B_z$  – загальні витрати.

$$E_v = 130000 \text{ доларів} / 3416944,7 \text{ грн} = 0,038$$

Порівнюємо отриманий показник з оберненим курсом:

$$1 \text{ долар} = 36,94 \text{ грн}$$

$$1 / 36,94 = 0,027$$

Тобто можна сказати, що дана експортна операція є також валютно ефективною, оскільки 0,038 більше, ніж 0,027.

Аналізуючи всі пораховані показники, ТОВ «НАТ АГРО» може експортувати очищений фундук до Канади, а саме в Торонто, оскільки було з'ясовано, що ця експортна операція є економічно та валютно ефективною.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Підприємство «НАТ АГРО» має багаторічний досвід у сфері вирощування та експорту фундука. Засноване вже майже 8 років тому, воно успішно працювало в різних напрямках агропромислового сектору. Однак, навіть на етапі зародження вирощування фундука в Україні, «НАТ АГРО» було активним у цьому напрямку. Це надає підприємству значну перевагу, оскільки ринок фундука поступово зростає, з'являються нові учасники і збільшується конкуренція. Завдяки своєму досвіду, «НАТ АГРО» вже має впевнену позицію на ринку і може ефективно конкурувати з іншими гравцями. Важливо також зазначити, що фундук став лідером серед усіх багаторічних культур, що закладаються на нових садових ділянках. Хоча загальна площа для вирощування горіхів зменшується, це не становить проблеми для «НАТ АГРО», оскільки їхні горіхові сади розташовані в безпечних місцях. Адреса підприємства, в селі Чугалі, Кременецькому районі Тернопільської області, свідчить про його локалізацію в стратегічно важливій зоні. Це розташування дозволяє «НАТ АГРО» продовжувати розвиватися і сприяти ринку горіхів в умовах, що вимагають особливої підтримки.

Протягом періоду з 2017 по 2022 роки, ТОВ «НАТ АГРО» мав різну товарну структуру експорту. Варто зазначити, що плетені вироби, якими підприємство також займалося, експортувалися у незначних обсягах лише протягом одного року. У 2017 році продажі цих виробів склали 98 тис. грн, але ця сума поступово зменшувалася. У 2019 році загальний обсяг експорту плетених виробів становив 59 тис. грн, а в 2021 році він скоротився до 48 тис. грн. Що стосується експорту горіхів, то відомості про нього відсутні у 2017-2018 роках. Проте, починаючи з 2019 року, ТОВ «НАТ АГРО» розпочало експорт горіхів, зокрема фундука. У 2019 році сума експорту фундука становила 398 тис. грн, а з часом ця сума зростала. У 2021 році загальна сума експорту фундука склала 1472 тис. грн, а в 2022 році зменшилася до 1300 тис. грн. Експорт фундука є основним напрямом діяльності ТОВ «НАТ АГРО», з кожним роком зростаючи як за обсягом, так і за значенням експортних

операцій.

Туреччина стала найбільшим виробником фундука на світовому ринку зі збором 395000 тонн горіхів у сезоні 2021/2022, що складає 72,5% від загального обсягу світового виробництва. Цей результат є недосяжним для інших країн і є максимальним для самої Туреччини. Такий успіх Туреччина досягла завдяки великим площам садів, державній підтримці та сприятливим кліматичним умовам. Вона вирощує фундук у 48 провінціях. Крім Туреччини, іншими провідними країнами-виробниками фундука є США, Італія, Азербайджан, Чилі, Грузія та Іран. Їхня позиція в рейтингу лідерів залежить від результатів кожного сезону. Найбільші експортери фундука на світовому ринку також є країнами-лідерами у його виробництві. У 2020 році Туреччина займала перше місце з експортом 281064 тонн або 75%, Італія – друге місце з 25474 тонн або 7%, Азербайджан – третє місце з 17857 тонн або 5%, Чилі – четверте місце з 14822 тонн або 4%, а Грузія – п'яте місце з 13484 тонн або 4%.

Протягом останніх семи років Україна приділяє значну увагу розвитку промислового виробництва фундука. Це обумовлено декількома факторами, зокрема мінімізацією ризиків співпраці з монополістами, зростаючим попитом на фундук як товар, а також бажанням розширити джерела постачання цього горіха. Попри переваги розвитку даної галузі, вона також має свої недоліки. Однією з переваг розвитку виробництва фундука є можливість отримання високого прибутку для кожного підприємця завдяки великим площам садів та ефективному використанню земельних ресурсів поза населеними пунктами. Крім того, існує впевненість, що проблем зі збутом даного товару не виникне, оскільки споживання фундука в Україні та по всьому світу зростає.

Підприємство має певний досвід експорту фундука до Польщі, Німеччини та Італії з позитивними результатами. Однак, для подальшого розвитку його географічної структури та збільшення обсягів експорту, важливо розширювати співпрацю з новими країнами. Існує значний попит на очищений фундук у багатьох країнах, які ще не були включені в список експортних ринків підприємства.

Організаційне забезпечення здійснення експорту очищеного фундука до Канади передбачає дотримання ряду важливих аспектів, що гарантують успішну торгівлю та відповідність вимогам канадського ринку. Один із найважливіших аспектів є відповідність стандартам якості, оскільки канадський ринок має високі вимоги до якості та безпеки харчових продуктів.

Аналізуючи всі дані та розраховані показники, можна сказати, що для ТОВ «НАТ АГРО» буде вигідним експорт очищеного фундука до Канади, оскільки дана операція є економічно та валютно ефективною для підприємства.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту : Закон України від 22.12.1998 р. № 331-XIV : станом на 16 жовт. 2020 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/331-14#Text> (дата звернення: 30.04.2023).
2. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII : станом на 4 берез. 2023 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text> (дата звернення: 30.04.2023).
3. Горіхи – найбагатша категорія садівництва • EastFruit. *EastFruit*. URL: <https://east-fruit.com/uk/novyny/horikhy-naybahatsha-katehoriya-sadivnytstva/> (дата звернення: 03.05.2023).
4. Економічна правда. Як побудувати бізнес на вирощуванні фундука: досвід уманського Hazelstar. *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2019/10/26/652998/> (дата звернення: 03.05.2023).
5. Експорт українських горіхів зростає на 60% – прогноз USDA – LANDLORD. *LANDLORD*. URL: <https://landlord.ua/news/eksport-ukrainskykh-horikhiv-zroste-na-60-prohnoz-usda/> (дата звернення: 05.05.2023).
6. КВЕД-2010 перелік секцій види економічної діяльності. *КВЕД*. URL: [http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10\\_i.html](http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/kv10_i.html) (дата звернення: 05.05.2023).
7. Світова торгівля горіхами досягла \$32 млрд. *Дніпропетровське Інвестиційне агентство*. URL: <https://dia.dp.gov.ua/svitova-torgivlya-gorixami-dosyagla-32-mlrd/> (дата звернення: 04.05.2023).
8. Служба новин. Горіхоплідні в світовій торгівлі: експорт, імпорт, виробництво та площа насаджень в Україні. *Куркуль – онлайн-асистент фермера*. URL: <https://kurkul.com/spetsproekty/1215-rinok-gorihiv-geografiya-prodajiv-eksporter-i-virobnitstvo> (дата звернення: 07.05.2023).
9. Українська класифікація товарів ЗЕД | НТФ "Інтес". *НТФ "Інтес"*. URL: <https://www.qdpro.com.ua/uk/uktzed> (дата звернення: 09.05.2023).

10.У міжнародній торгівлі горіхами обертається найбільша кількість грошей із усіх плодових продуктів. *GrowHow.in.ua* • [ Як вирощувати ]. URL: <https://www.growhow.in.ua/u-mizhnarodniy-torhivli-horikhamy-obertaietsia-naybilsha-kilkist-hroshey-iz-usikh-plodovykh-produktiv/> (дата звернення:

05.05.2023).

11.У своїй шкаралупі - *AgroTimes*. *AgroTimes*. URL: <https://agrotimes.ua/article/u-svoyij-shkaralupi/> (дата звернення: 13.05.2023).

12.20% горіхових садів України будуть органічними до 2030 року – *LANDLORD*. *LANDLORD*. URL: <https://landlord.ua/news/20-horikhovykh-sadiv-ukrainy-budut-orhanichnymy-do-2030-roku/> (дата звернення: 15.05.2023).

13.Future M. R. Tree Nuts Market to Capture a CAGR of 8.75% Between 2023 and 2030 While Touching Approximately USD 105.2 Billion by 2030 (MRFR). *GlobeNewswire News Room*. URL: <https://www.globenewswire.com/en/news-release/2023/04/28/2657451/0/en/Tree-Nuts-Market-to-Capture-a-CAGR-of-8-75-Between-2023-and-2030-While-Touching-Approximately-USD-105-2-Billion-by-2030-MRFR.html> (дата звернення: 16.05.2023).

14.Global Tree Nuts Market 2023-2027 - Research and Markets. *Research and Markets - Market Research Reports - Welcome*. URL: <https://www.researchandmarkets.com/reports/5304712/global-tree-nuts-market-2023-2027> (дата звернення: 17.05.2023).

15.Hazelnut Market Size & Share Analysis - Industry Research Report - Growth Trends. *Home / Mordor Intelligence*. URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/global-hazelnut-market> (дата звернення: 18.05.2023).

16.Market Access Map. *Market Access Map*. URL: <https://www.macmap.org/> (дата звернення: 25.05.2023).

17.Nut Market Size, Industry Share | Forecast, 2030. *Fortune Business Insights™ / Global Market Research Reports & Consulting*. URL: <https://www.fortunebusinessinsights.com/amp/nut-market-104995> (дата звернення: 16.05.2023).

18.Nuts and Seeds Market | Size, Share, Growth | 2023 – 2028. *Market Data Forecast*. URL: <https://www.marketdataforecast.com/market-reports/nuts-and-seeds-market> (дата звернення: 17.05.2023).

19.Nuts Market Overview, Industry Trends, Size, Share, Scenario, and Forecast Analysis to 2029. *Market Research Business Consulting and Strategy Planning Firm / Data Bridge Market Research Private Ltd.* URL: <https://www.databridgemarketresearch.com/reports/global-nuts-market> (дата звернення: 18.05.2023).

20.Technical Projects - International Nut & Dried Fruit Council. *International Nut & Dried Fruit Council*. URL: <https://inc.nutfruit.org/technical-projects/> (дата звернення: 21.05.2023).

21.The global nut market is growing as fast as the berry market • EastFruit. *EastFruit*. URL: <https://east-fruit.com/en/news/the-global-nut-market-is-growing-as-fast-as-the-berry-market/> (дата звернення: 20.05.2023).

22.Trade Map - Trade statistics for international business development. *Trade Map - Trade statistics for international business development*. URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата звернення: 25.05.2023).

23.Youcontrol - повне дос'є на кожну компанію України. *YouControl*. URL: [https://youcontrol.com.ua/dashboard/?utm=serv\\_nooli&utm=plivd\\_ouks\\_1415766&utm=poSlt=university&utm=Shft=3&utm=Irr=4&utm=urm=plo\\_03i9](https://youcontrol.com.ua/dashboard/?utm=serv_nooli&utm=plivd_ouks_1415766&utm=poSlt=university&utm=Shft=3&utm=Irr=4&utm=urm=plo_03i9) (дата звернення: 05.05.2023).

24.Iakymchuk T., Ralko O., Sirman G. Hazelnut Production in Ukraine and in the World: Analysis of Major Trends and Development Prospects. *Modern Economic*. 2022. Vol. 34, no. 1. P. 132–137. URL: [https://doi.org/10.31521/modecon.v34\(2022\)-18](https://doi.org/10.31521/modecon.v34(2022)-18) (дата звернення: 17.05.2023).

## ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

## Фінансові результати ТОВ «НАТ АГРО» 2019-2021 роки

Показники	Код	Роки			Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
		2020	2019	2021	2020/2019	2021/2020	2020/2019	2021/2020
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	8,1	556,6	1735,2	-548,5	1727,1	1,455	21422,222
Інші доходи	2160	51,5	565,3	356,3	-513,8	304,8	9,110	691,845
Разом доходи	2280	59,6	1121,9	2091,5	-1062,3	2031,9	5,312	3509,228
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	8,1	450,5	1288,2	-442,4	1280,1	1,798	15903,704
Інші витрати	2165	188,2	374,7	392,5	-186,5	204,3	50,227	208,555
Разом витрати (2050+2165)	2285	196,3	825,2	1680,7	-628,9	1484,4	23,788	856,190
Фінансовий результат до оподаткування (2280-2285)	2290	-136,7	296,7	410,8	-433,4	547,5	-46,073	-300,512
Податок на прибуток	2300	0	0	73,9	0	73,9		
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	0	0	0	0	0		
Чистий прибуток	2350	-136,7	296,7	336,9	-433,4	473,6	-46,073	-246,452
Рентабельність		-1687,65	65,86	26,15	-1753,5145	1713,81	-2562,482	-1,550

Джерело: побудовано автором на основі даних [23]



Додаток Б  
Таблиця Б.1

Довідка про товар (0802220010) в режимі експорту

<p><b>Вільна торгівля (експорт)</b> В рамках діючих міждержавних угод про вільну торгівлю (з країнами СНД, Республікою Грузія та Республікою Македонія) можливе звільнення від сплати вивізного мита при експорті вказаного у коментарі товару. Таке звільнення здійснюється при дотриманні умов (наявність сертифіката про походження товару,</p>	<p><b>Азербайджан</b> 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</p> <p><b>Грузія</b> 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</p> <p><b>Узбекистан</b> 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</p> <p><b>Туркменістан</b> Міждержавна угода від 05.11.1994 Угоду між Урядом України та Урядом Туркменістану про вільну торгівлю Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003</p> <p><b>Киргизстан</b> 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</p> <p><b>Таджикистан</b> Міждержавна угода від 06.07.2001 Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Таджикистан про науково-технічне співробітництво</p>
--	---

<p>виконання правил прямого відвантаження та безпосередньої закупівлі), що встановлені кожною окремою угодою.</p>	<p><b>Вірменія</b> 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</p> <p><b>Чорногорія</b> 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</p> <p><i>Діє за умови:</i> <b>Сертифікат про походження EUR.1</b></p> <p><b>Казахстан</b> 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</p> <p><b>Молдова</b> 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</p> <p><b>Білорусь</b> 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</p>
<p><b>Фітодокументи (експорт)</b></p>	<p>Код документу: "0851" - фітосанітарний сертифікат (Phytosanitary certificate). Товари є об'єктами регулювання у сфері карантину рослин для цілей експорту та реекспорту, та підлягають огляду державним фітосанітарним інспектором (див. п.4 Порядку затвердженого ПКМУ від 15.11.2019 № 1177). Зазначені товари за даним кодом УКТЗЕД під час оформлення у митні режими експорту або реекспорту повинні відповідати таким вимогам (див. Статтю 46 ЗУ від 30.06.1993 № 3348-ХІІ): - бути вільними від карантинних організмів;</p>

	<p>- супроводжуватися оригіналами фітосанітарних сертифікатів. Діє з 01.02.2020 Підстава: Постанова КМУ № 1177 від 15.11.2019 Деякі питання реалізації Закону України "Про карантин рослин"</p>
<p><b>Посилений контроль (вивезення)</b></p>	<p>Митне оформлення готової продукції (виробленої із ввезеної давальницької сировини іноземного замовника) передбачає проведення комісійного контролю за ідентифікацією, завантаженням та опломбовуванням митним забезпеченням нового зразка (ЗПП) транспортних засобів з цією продукцією. До складу комісії включаються керівники (заступники керівників) структурних підрозділів митниці, начальник (заступник начальника) митного поста або підрозділу митниці та посадова особа підрозділу по боротьбі з контрабандою та порушенням митних правил. Діє з 11.05.2010 Підстава: Лист ДМСУ (до 2012) № 29/1-1.2/1846-ЕП від 11.05.2010 Щодо посилення контролю за експортом зернових культур та горіхів Лист ДМСУ (до 2012) № 18/1-12/1108-ЕП від 29.04.2010</p>
<p><b>Нормативи відбору проб і зразків</b></p>	<p>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. Відноситься до їстівних плодів та горіхів, цедри цитрусових або шкірки динь. 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</p>

Джерело: [9]

**Контракт №37**

с. Чугалі

«08» липня 2023 р.

ТОВ «НАТ АГРО», с. Чугалі, Тернопільська область, Кременецький район, Україна, надалі іменованій «Продавець», в особі директора Загорського Мирослава Сергійовича, що діє на підставі статуту, з одного боку, і супермаркет «Metro», Канада, Торонто, надалі іменована «Покупець», з іншого боку, уклали цей Контракт про таке:

**1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ.**

1.1. Продавець продає, а Покупець купує агропродовольчу продукцію, надалі іменовану «Товар», у асортименті, кількості та за ціною, вказаних в окремих Специфікаціях (Додатках), які є невід'ємною частиною цього контракту.

**2. ЦІНА І ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ КОНТРАКТУ.**

2.1. Сторони прийшли до згоди, що ціна на Товар визначається в доларах США за 1 тонну на умовах, вказаних в окремих Специфікаціях (Додатках), які є невід'ємною частиною цього контракту у відповідності з правилами Інкотермс-2020.

2.2. Ціна узгоджується на кожну конкретну партію Товару в окремих Специфікаціях (Додатках), які є невід'ємною частиною цього контракту.

2.3. Орієнтовна вартість Контракту становить 130000 (Сто тридцять тисяч) доларів США. Остаточна сума Контракту визначається після закінчення терміну його дії на підставі і за сумою всіх Специфікацій (Додатків), є невід'ємною частиною Контракту.

2.4. Зміни умов Контракту допускаються лише за письмовою згодою сторін і визначаються додатковими угодами.

**3. УМОВИ ПЛАТЕЖІВ.**

3.1. Платіж за поставлений за цим Контрактом Товар здійснюється в доларах США.

3.2. Усі мита, митні збори та інші податки, пов'язані з виконанням цього контракту на території України оплачуються Продавцем, поза територією України - Покупцем.

3.3. Усі банківські збори, включаючи банківську комісію, в том числі банків-кореспондентів, які стягуються поза територією України та на території України – оплачуються Покупцем (OUR).

#### **4. УМОВИ І СТРОКИ ПОСТАВКИ.**

4.1. Товар поставляється автомобільним, морським транспортом на умовах вказаних в окремих Специфікаціях (Додатках), які є невід'ємною частиною цього контракту у відповідності з правилами Інкотермс-2020.

4.2. Країна походження Товару – Україна.

4.3. За погодженням сторін Виробником або Відправником Товару може виступати третя сторона, включена в умови Специфікацій (Додатків), що оформлюються на поставку кожної партії і є невід'ємною частиною цього контракту.

4.4. За погодженням сторін умови поставки можуть бути змінені і включені в умови Специфікацій (Додатків), що оформлюються на поставку кожної партії і є невід'ємною частиною цього контракту.

#### **5. ДОКУМЕНТИ.**

5.1. Продавець додає з відвантаженням товаром наступні документи:

1. Коносамент (3 оригінали + 2 необоротних копії).
2. Комерційний рахунок (3 оригінали), завірений місцевою ТПП.
3. Пакувальний лист (1 оригінал + 2 копії).
4. Сертифікат походження (1 оригінал + 2 копії).
5. Страховий сертифікат (1 оригінал + 1 копія).
6. Фітосанітарний сертифікат (1 оригінал + 2 копії).
7. Карантинний сертифікат (1 оригінал + 2 копії).

## **6. КІЛЬКІСТЬ І ЯКІСТЬ ТОВАРУ.**

- 6.1. Кількість Товару має відповідати до кількості, вказаної у Специфікаціях (Додатках), що оформлюються на поставку кожної партії і є невід'ємною частиною цього контракту.
- 6.2. Якість Товару має відповідати показникам, вказаним у Специфікаціях (Додатках), що оформлюються на поставку кожної партії і є невід'ємною частиною цього контракту.
- 6.3. Товар поставляється в упаковці, яка забезпечує збереження Товару під час його транспортування на адресу вантажоодержувача.

## **7. УМОВИ ЗДАЧІ ТА ПРИЙОМУ ТОВАРУ.**

- 7.1. Товар приймається по кількості відповідно до відвантажувальних документів, а за якістю відповідно до сертифікатів якості.
- 7.2. Претензії по кількості і якості Товару повинні бути заявлені письмово протягом 10 (десяти) днів від дати надходження Товару до Вантажоодержувача.
- 7.3 До заяви про претензії щодо якості та кількості товару повинен бути доданий рекламацийний акт, складений за участю представника компетентної незалежної організації, попередньо узгодженої Сторонами.

## **8. ПОВІДОМЛЕННЯ ПРО ВІДВАНТАЖЕННЯ ТОВАРУ.**

8.1. Після відвантаження Товару Продавець зобов'язаний направити Покупцю по факсу або електронній пошті повідомлення про відвантаження Товару.

8.2. Продавець або його перевізник відповідають за вибір відповідного обладнання та перевірку контейнерів перед завантаженням / відвантаженням.

Продавець робить фотографії порожніх / повних контейнерів за місцем завантаження та передає їх до судноплавної лінії та вантажоодержувача.

Якщо деякі пошкодження виявлені до або після завантаження, він буде записаний у систему лінії доставки.

Якщо після прибуття контейнерів до порту навантаження виявлено певні пошкодження, їх слід вказувати відповідно в EIR.

Копії EIR повинні бути надані Продавцеві, як тільки контейнери вивозяться з порту.

Продавець не несе відповідальності за будь-які нові збитки, що виникли під час розвантаження та обробки контейнерів у країні призначення.

## **9. УМОВИ І ПОРЯДОК РОЗІРВАННЯ КОНТРАКТУ.**

9.1. Сторони в праві розірвати цей контракт тільки після виконання всіх прийнятих на себе зобов'язань за цим Контрактом.

9.2. При розірванні контракту, з вини однієї сторони інша сторона має право вимагати відшкодування витрат та інших збитків, понесених у зв'язку з розірванням Контракту.

## **10. ОБСТАВИНИ ФОРС-МАЖОР.**

10.1. У разі настання обставин неможливості повного або часткового виконання будь-якої з сторін зобов'язань за цим Контрактом, а саме: стихійних лих, війни, поломка устаткування, військових дій будь-якого характеру, блокади, заборони експорту або імпорту, термін поставки Товару, передбачений Контрактом, відсувається на час ,протягом якого будуть діяти такі обставини.

10.2. Достатнім доказом дії форс-мажорних обставин є документ, виданий Торгівельно-промисловою палатою.

## **11. САНКЦІЇ І РЕКЛАМАЦІЇ.**

11.1. За прострочення поставки Товару, Продавець сплачує пеню в розмірі 0,02% від вартості партії Товару за кожний день прострочення.

11.2. За прострочення оплати Товару, Покупець сплачує пеню в розмірі 0,02% від вартості партії Товару за кожний день прострочення.

## **12. ІНШІ ПОЛОЖЕННЯ.**

12.1. Всі зміни та доповнення до цього контракту дійсні тільки в тому випадку, якщо вони вчинені у письмовій формі і підписані обома сторонами.

12.2. Цей Контракт складено у двох примірниках англійською / українською мовою; має підписи вищевказаних посадових осіб, скріплений печатками сторін.

12.3. Факсимільні копії є дійсними і мають однакову юридичну силу з оригіналами.

12.4. Цей Контракт вступає в силу з моменту його підписання обома сторонами і є дійсним до 31.12.2023 р.

### **13. ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ СТОРІН.**

#### **ПРОДАВЕЦЬ:**

Україна, 47003, Тернопільська обл., Кременецький р-н, село Чугалі, ВУЛИЦЯ СОКІЛЛЯ , будинок 111 А

Банківські реквізити:

АТ КБ «ПРИВАТБАНК»

ЄДРПОУ: 40054994

ІВАН-код: UA....

#### **ПОКУПЕЦЬ:**

2900 Warden Ave., Toronto, ON M1W 2S8, Канада

Банківські реквізити:

....

### **14. ПІДПИСИ СТОРІН.**

Продавець

Покупець

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_