

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**«Організація експорту саджанців лохини до Молдови (за матеріалами
Фермерського Господарства «Фруктовий Сад АТ», с. Халеп'я,
Обухівський р-н., Київська обл.)»**

Студентки 3 курсу, 11-с групи,
освітнього ступеня «бакалавр»,
спеціальності 073 «Менеджмент»,
освітньої програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної
діяльності»

Чухліб Марини
Володимирівни

(підпис студента)

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

Будзяк Василь
Миронович

(підпис керівника)

Гарант освітньої програми
«Менеджмент»
зовнішньоекономічної діяльності»
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного
менеджменту

П'янкова Оксана
Василівна

(підпис гаранта)

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародного права та торгівлі.

Кафедра міжнародного менеджменту.

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

Затверджую

Зав. кафедри _____

«__» _____ 20__ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентіві

Чухліб Марині Володимирівні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

Організація експорту саджанців лохини до Молдови (за матеріалами Фермерського Господарства «Фруктовий Сад АТ», с. Халеп'я, Обухівський р-н., Київська обл.)

Затверджена наказом КНТЕУ від «__» _____ 20__ р. № _____

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи: обгрутування шляхів ефективного експорту саджанців лохини з України.

Об'єкт дослідження процес організації експортної діяльності на зовнішньому ринку на рівні окремого підприємства.

Предмет дослідження є організаційні засади ефективного експорту саджанці лохини до Молдови на матеріалах ФГ «Фруктовий Сад АТ».

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

Розділ 1. Дослідження діяльності суб'єкта ЗЕД ФГ «Фруктовий Сад АТ»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ФГ «Фруктовий Сад АТ»

1.2. Аналіз експортної діяльності ФГ «Фруктовий Сад АТ»

Розділ 2. Обґрунтування вибору потенційного ринку для організації експорту саджанців лохини ФГ «Фруктовий Сад АТ»

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку саджанців

2.2. Оцінка перспектив експорту саджанців лохини ФГ «Фруктовий Сад АТ» до Молдови

Розділ 3. Реалізація управлінського рішення щодо експорту саджанців лохини ФГ «Фруктовий Сад АТ»

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ФГ «Фруктовий Сад АТ»

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Молдови

5. Календарний план виконання роботи:

№ з/п	Назва етапів написання випускної кваліфікаційної роботи	Терміни виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	до 15 листопада	14 листопада
2	Оформлення і затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу	до 1 грудня	1 грудня
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 10 грудня	9 грудня
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 20 грудня	20 грудня

5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 3 січня	3 січня
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	до 10 січня	10 січня
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі	до 16 січня	16 січня
8	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	до 1 лютого	1 лютого
9	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії		

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

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

_____ (прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми

_____ (прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент

_____ (прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Випускна кваліфікаційна робота студентки Чухліб Марини Володимирівни на тему: «Організація експорту саджанців лохини до Молдови» присвячена обґрунтуванню шляхів ефективного експорту з України на прикладі саджанців лохини. В першому розділі роботи розкрито фінансово-економічний стан досліджуваного підприємства. Також здійснено детальний аналіз експорту продукції ФГ «Фруктовий САД АТ» та проаналізовано динаміку змін його сукупного доходу. Натомість другий розділ присвячений вибору потенційного ринку для організації експорту продукції досліджуваного підприємства. При цьому оцінено перспективи експорту власне саджанців. У підсумковому третьому розділі запропоновано напрями щодо удосконалення

експортної діяльності досліджуваного підприємства та спрогнозовано
можливі обсяги власне експорту ФГ «Фруктовий САД АТ». В цілому
робота виконана згідно встановлених вимог, а її авторка заслуговує на
позитивну оцінку.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

—
(підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

—
(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант
програми

освітньої

—
(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач

кафедри

—
(підпис, прізвище, ініціали)

« » 20 р.

АНОТАЦІЯ

Чухліб М.В. «Організація експорту саджанців лохини до Республіки Молдови (за матеріалами Фермерського Господарства «Фруктовий Сад АТ», с. Халеп'я, Обухівський р-н., Київська обл.)».

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

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

В ході дослідження здійснено аналіз експортної діяльності ФГ «Фруктовий Сад АТ» та проведено оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу. Також досліджено перспективи, щодо експорту саджанців до Республіки Молдови.

Проведений аналіз дозволив оцінити результативність експортної діяльності ФГ «Фруктовий Сад АТ», її переваги та недоліки.

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, експорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, саджанці лохини, Молдова.

ABSTRACT

Chukhlib M.V. "Organization of the export of blueberry seedlings to Moldova (based on the materials of the Farm «Fruktovyy Sad AT», Khalep'ya village, Obukhivs'kyu district, Kyuivs'ka region)».

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

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

In the course of the study, an analysis of the export activity of Farm "Fruktovy Sad AT" was carried out and an assessment of the production and economic activity, financial condition and total income was carried out. Also identifying prospects for the export of seedlings to the Republic of Moldova

The conducted analysis made it possible to evaluate the effectiveness of the export activity of Farm "Fruktovy Sad AT", its advantages and disadvantages.

Keywords: subject of foreign economic activity, export, management decision, organizational support, blueberry seedlings, Moldova.



ЗМІСТ

ВСТУП	9
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ФГ «Фруктовий Сад АТ»	11
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ФГ «Фруктовий Сад АТ».....	11
1.2. Аналіз експортної діяльності ФГ «Фруктовий Сад АТ».....	18
Висновки до розділу 1.....	22
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ САДЖАНЦІВ ЛОХИНИ ФГ «ФРУКТОВИЙ САД АТ»	24
2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку саджанців.....	24
2.2. Оцінка перспектив експорту саджанців лохини ФГ «Фруктовий Сад АТ» до Молдови.....	29
Висновки до розділу 2.....	33
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ САДЖАНЦІВ ЛОХИНИ ФГ «ФРУКТОВИЙ САД АТ»	34
3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ФГ «Фруктовий Сад АТ».....	34
3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Молдови.....	38
Висновки до розділу 3.....	43
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	47
ДОДАТКИ	50

ВСТУП

Актуальність теми. Міжнародні економічні відносини є однією з найдинамічніших сфер економічного життя. Історія економічних відносин між двома країнами налічує сотні років. Протягом століть вони здебільшого існували у формі зовнішньої торгівлі, вирішуючи проблеми національних економік, які були неефективними або взагалі не постачали людям товари. Зовнішньоекономічна діяльність все більше стає важливим фактором, що впливає на розвиток і стабільність національної економіки країни. Сьогодні в індустріально розвинутих країнах практично немає галузей, які б не пов'язані зі сферою зовнішньоекономічної діяльності.

Завдяки розширенню діяльності підприємств на міжнародному ринку та формуванню нових виробничих ресурсів, технологій і сучасних організацій виробництва, зовнішньоекономічна діяльність підприємств створила передумови для сталого розвитку економіки. Активна зовнішньоекономічна діяльність сприяє розширенню виробництва та збільшенню зовнішньоторговельного обороту кожного підприємства та економіки в цілому.

Мета. Метою даної роботи є обґрунтування шляхів ефективного експорту саджанців лохини з України.

Досягнення даної мети зумовлює необхідність виконання таких завдань:

- Оцінка виробничо-господарського і фінансово-економічного стану підприємства
- Визначення особливостей експортної діяльності досліджуваного підприємства.
- Визначення основних тенденцій світового ринку саджанців.
- Оцінка діяльності вітчизняних виробників саджанців лохини на зовнішніх ринках
- Обґрунтування перспектив експортної поставки саджанців до Молдови.

Об'єкт дослідження. Об'єктом дослідження - це процес організації експортної діяльності на зовнішньому ринку на рівні окремого підприємства.

Предметом дослідження є організаційні засади ефективного експорту саджанці лохини до Молдови на матеріалах ФГ «Фруктовий Сад АТ».

В ході дослідження використовувались такі методи як: системний підхід (для дослідження проблем підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства); фінансово-економічний аналіз (для дослідження стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства); графічний (для наочного представлення результатів дослідження).

Інформаційною базою є нормативні акти Міністерства економіки України, Державної служби статистики України, Міністерства економіки України, державних органів влади та місцевого самоврядування, обласних головних управлінь статистики в Україні, матеріали фінансово-економічної звітності ФГ «Фруктовий Сад АТ».

Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку бібліографічних посилань використаних джерел, додатків, 11 таблиць та 4 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ФГ

«Фруктовий Сад АТ»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ФГ «Фруктовий Сад АТ»

Фермерське Господарство «Фруктовий Сад АТ» - підприємство, яке займається вирощуванням саджанців ягідних культур таких як: лохини (чорниці високорослої), ожини, жимолості, актинідиї, брусниці, журавлини, агрусу. Головним напрямком є вирощування саджанців лохини.

Фермерське Господарство «Фруктовий Сад АТ» зареєстроване 21.08.2008р. за адресою: вулиця Беркутова, 10в, Халеп'я, Київська обл., 08741 [15].

Таблиця 1.1

Характеристика ФГ «Фруктовий Сад АТ»

1	2
Код ЄДРПОУ	35471109
Дата реєстрації	21.02.2008 (14 років 9місяців)
Контактна інформація	08741, вулиця Беркутова, 10в, Халеп'я, Київська обл. 08741 Тел. +380 97 865 97 43
Уповноважені особи	Домбровська Ганна Василівна
Види діяльності	Головний: 01.24 Вирощування зерняткових і кісточкових фруктів Інші: 01.25 Вирощування ягід, горіхів, інших плодових дерев і чагарників 01.30 Відтворення рослин
Форма власності	Недержавна власність

1	2
Перелік засновників юридичної особи	Домбровська Ганна Іванівна Домбровська Тетяна Іванівна Добровська Галина Андріївна

Фермерське господарство «Фруктовий сад АТ» – зареєстрований розсадник ягідних культур, що функціонує на Київщині з 2008 року. Загальні потужності господарства становлять близько 500 тисяч рослин на рік. Близько 80% саджанців, які культивують у розсаднику, – це саджанці лохини, решта – 20% садивного матеріалу – жимолость, брусниця, ожина, агрус, журавлина, малина [8].

Основна робота, якою займається підприємство це:

- вирощування саджанців ягідних культур
- роздрібна та оптова торгівля саджанцями на території країни
- експортна діяльність

Перелік продукції підприємства:

Саджанці ягідних культур:

- | | |
|--------------------------------|-------------|
| • лохина (чорниця високоросла) | • брусниця |
| • жимолость | • журавлина |
| • актинідія | • агрус |
| • ожина | • ірга |

Саджанці декоративних культур:

- | | |
|---------------|-----------|
| • рододендрон | • верес |
| • азалія | • лаванда |
| • кальмія | |
| • гортензія | |

На міжнародному ринку підприємство працює з 2019 року. Головними імпортерами є Молдова та Італія. Основну частину експортної діяльності господарства складає реалізація саджанців лохини.

Загалом на підприємстві працює 48 осіб. Безпосереднім пріоритетом для кожного з них є виконання своєї роботи та покращення бізнесу. У компанії створена та успішно діє система безперервного навчання та підвищення кваліфікації персоналу, мотивації та просування співробітників.

Організаційна структура підприємства внаслідок малої чисельності персоналу досить проста. Підприємство ФГ «Фруктовий Сад АТ» має лінійну організаційну структуру.

Підприємство в повному обсязі виконує наступні функції: кадрова робота, залучення клієнтів, фінансове планування, системи контролю, управлінські вказівки, виконання посадових обов'язків, систематичне та своєчасне прийняття рішень. Працівники мають бажання самовдосконалюватися, підвищувати свій кваліфікаційний рівень. Отже, існуюча організаційна структура управління дозволяє ефективно управляти підприємством.

Використовуючи фінансову звітність ФГ «Фруктовий Сад АТ» проведемо ретроспективний аналіз основних показників діяльності підприємства за 2019-2021 роки (таб. 1.1) [Додаток А, Б, Г].

Таблиця 1.2

**Основні показники господарсько-фінансової діяльності
ФГ «Фруктовий Сад АТ» за 2019-2021 роки**

Показник	2019р.	2020р.	2021р.	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення	
				2019/2020	2020/2021	2019/2020	2020/2021
1	2	3	4	5	6	7	8
Оборотні активи, тис. грн	2352	2920	4567	568	1647	24,15%	56,4%
Необоротні активи, тис. грн	1585	2159	2847	574	688	36,2%	31,9%

«Продовження таблиці 1.2»

1	2	3	4	5	6	7	8
Власний капітал, тис. грн	3376	4022	6224	646	2202	19,1%	54,7%
Поточні зобов'язання, тис. грн	661,7	719,2	1190	57,5	470,5	8,8%	65,5%
Чистий дохід, тис. грн	2410,3	2900	3268	489,7	368	20,3%	12,7%
Дохід від реалізованої товарної продукції, тис. грн	2160	2760,5	4628,3	600,5	1857,8	27,8%	68,8%
Собівартість реалізованої товарної продукції, итс. грн	1720,1	1945,5	3264,1	225,4	1318,6	13,08%	67,8%
Валовий дохід, тис.грн	439,9	815	1364,2	375,1	549,2	85,6%	67,4%

За період з 2019 по 2021 рік оборотні активи компанії демонструють тенденцію до зростання: у 2020 році вони зростуть на 24,15% порівняно з 2019 роком, а у 2021 році – на 56,4% порівняно з 2020 роком. Це позитивна тенденція, оскільки компанії збільшують продажі продукції.

За обсягом необоротних активів у 2020 році порівняно з 2019 роком зростає на 36,2%. І в 2021 році показники теж позитивні. Це свідчить про те, що основні фонди підприємства збільшуються.

Динаміка власного капіталу позитивна, приріст за всі 3 роки: 19,1% у 2020 році та 54,7% у 2021 році порівняно з попередніми роками. Це дуже позитивне явище для компанії, оскільки збільшення власного капіталу дозволяє компанії розвиватися та ставати менш залежною від кредиторів.

Щодо поточних зобов'язань, то у 2020 році спостерігається їх зростання на 8,8%, у 2021 році – на 65,5%. Ці показники негативно впливають на компанію, оскільки збільшення заборгованості робить компанію менш конкурентоспроможною.

Чистий прибуток ФГ «Фруктовий Сад АТ» має тенденцію до зростання: у 2020 році у порівнянні з 2019 роком він виріс на 20,3%, а у 2021 р. порівняно з 2020 р. – на 12,7%. Це свідчить про те, що компанія отримує значні прибутки і збільшує їх за рахунок розширення асортименту продукції.

Доходи від продажу продукції також залишилися високими, у 2020 році було зростання на 27,8%, а у 2021 році – на 68,8%, порівняно з попереднім роком.

Собівартість продукції у 2020 році зросла на 13,08%, а у 2021 р – на 67,8%, у порівняно з попереднім роком.

Для сукупного доходу даний показник також демонструє позитивну динаміку. У 2020 році зріс на 85,6% (тобто на 375000 грн), а у 2021р – на 67,4%.

Розрахуємо та проведемо аналіз показників фінансового стану та платоспроможності підприємства [Додаток Г, Д, Е].

Таблиця. 1.3

Показники фінансового стану та платоспроможності

Найменування показника	2019рік	2020рік	2021рік	Орієнтовне позитивне значення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,68	1,24	1,23	0,25-0,5
Коефіцієнт загальної ліквідності	3,55	2,64	3,83	1,0-2,0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,30	1,9	2,07	0,25-0,5
Коефіцієнт рентабельності активів	0,59	0,58	0,25	>0,14
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,71	0,86	0,85	>0,2
Коефіцієнт рентабельності діяльності	1,40	1,49	3,49	>

Коефіцієнт абсолютної ліквідності — розрахований на підставі відношення суми поточного та інших рахунків у банку до суми пасиву балансу, у 2019 році

становив 1,68. У 2020 році цей показник становить 1,24, у 2021 році – 1,23. Високий показник може свідчити про те, що структура капіталу є необґрунтованою, а частка непрацюючих активів у вигляді готівки та коштів на рахунку занадто висока.

Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття) – розраховується як відношення загальних активів у частині 2 балансу до загальних зобов'язань у частині 3, що показує достатність активів і ресурсів компанії для виконання поточних зобов'язань, тобто скільки в гривні складають оборотні активи за поточними зобов'язаннями 1 грн. Ми розрахували цей показник за період 2019-2021 років і бачимо, що він має більш позитивне значення. Високе значення коефіцієнта загальної ліквідності не завжди є показником відповідного рівня платоспроможності, оскільки воно може бути пов'язане з надлишковими виробничими запасами, надлишковою кількістю готової продукції на складах.

Коефіцієнт швидкої ліквідності вказує на здатність компанії сплачувати свої поточні зобов'язання за умови своєчасного розрахунку з дебіторами і показує, скільки найбільш ліквідних активів припадає на 1 гривню поточних зобов'язань. Результати показують, що коефіцієнт становитиме 2,30 на гривню поточних зобов'язань у 2019 році, 1,9 на гривню поточних зобов'язань у 2020 році та 2,07 на гривню поточних зобов'язань у 2021 році.

Використовуючи розрахункові дані таблиці 1.3, можна зазначити, що рентабельність активів (сума прибутку, що припадає на 1 грн. сукупних активів підприємства) на кінець аналізованого періоду значно знизилася, що свідчить про зниження попиту на продукцію підприємства та затоварення активів.

Варто зазначити, що одним з найважливіших факторів підвищення прибутковості підприємств є зростання продуктивності праці. Зі зростанням продуктивності праці частка заробітної плати в структурі витрат зменшується, оскільки знижуються витрати на одиницю продукції. Це вимагає активного використання різних мотиваційних інструментів.

Отже, для забезпечення зростання рентабельності необхідно контролювати та зменшити витрати на виробництво та реалізацію продукції, удосконалити систему управління якістю та конкурентоспроможністю продукції, а також підвищити продуктивність праці

Для більш наочного представлення продемонструємо дану динаміку на рис. 1.1. Як видно з рисунку 1.1, спостерігається позитивна динаміка розвитку компанії за досліджуваний період. Це свідчить про ефективне використання ресурсів та можливостей компанії, про впровадження великої кількості продуктів та проектів, що продукують збільшення прибутку, а також про зміцнення конкурентної позиції на ринку компанії

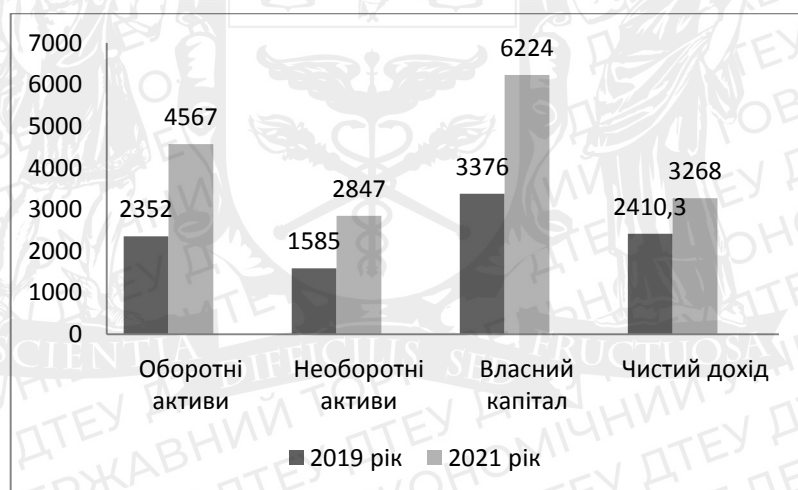


Рис. 1.1 Динаміка зміни активів ФГ «Фруктовий Сад АТ»

Таким чином, АТ "Фруктовий сад" є потужним виробничим підприємством, яке постійно розширює свою діяльність і має задовільний фінансовий стан.

Господарство має свою ін-вітро лабораторію і теплиці, де відбувається адаптація рослин та вирощується касетна розсада (у Вінницькій області), а також – близько гектара горщикових полів, де саджанці дорощують (у Київській області). Перш ніж відкрити власну лабораторію ін-вітро, керівники господарства переймали досвід в Англії та Білорусі.

Кожен рік господарство успішно проходить сертифікацію в Державному центрі сертифікації і експертизи сільськогосподарської продукції. Саджанці тестують на товарні та сортові якості. Все це дає право видавати покупцеві весь перелік документів для отримання державної компенсації.

Щорічно асортимент в розсаднику змінюється. Виводяться сорти, які вже не конкурентні, натомість поповнюють колекцію новинками. Щороку підприємство бере участь у семінарах, конференціях, де йдеться про сортові новинки. Дуже цінне спілкування з фермерами та агрономами, які працюють в полі з рослинами. Асортимент продукції ділиться на промислові сорти та хобі-ринок. Ці категорії суттєво відрізняються: фермер потребує технологічних сортів, а роздрібному покупцеві важливий смак [9].

1.2. Аналіз експортної діяльності ФГ «Фруктовий Сад АТ»

Український ринок садивного матеріалу ягідних та плодових рослин останніми роками досить динамічно розвивається. В результаті Україна вперше увійшла до 20 найбільших світових експортерів саджанців. Найбільше зростання експорту саджанців з України спостерігалось в напрямку Грузії та Казахстану.

Експортними лідерами у світі є Нідерланди, Германия, Бельгія, Нова Зеландія, Канада. Серед них Нідерланди становлять 78,3% світового експорту.

Найбільшим зарубіжним партнером ФГ «Фруктовий Сад АТ» є Молдова, з якою вже укладений великий обсяг договорів. Також зарубіжним партнером є Італія. Так, як підприємство на зовнішньому ринку тільки 3 роки, тому має не багато партнерів по світу.

Основна частка продажів 78% приходить на саджанці лохини. ФГ «Фруктовий Сад АТ» планує швидкими темпами збільшувати продажі на ринках країн Європи. Європейський ринок є висококонкурентним і прибутковим. Для того, щоб розвивати експортну діяльність, компанії необхідно продовжувати шукати нових клієнтів та ринки збуту [16].

Аналіз ефективності експорту ФГ «Фруктовий Сад АТ»

Показники	2019р.	2020р.	2021р.
1	2	3	4
Об'єм продажів, шт. (саджанці лохини)	15800	19600	24300
Виробнича собівартість 1 шт., грн	21	26,2	29,7
Ціна 1шт			
На внутрішньому ринку, грн	30	35	42
На зовнішньому ринку, дол	2,5	2,8	3,1
Курс валюти грн./дол	23,8	27,8	27,3

Аналізуючи експортні операції можна відмітити те, що об'єм продажів з кожним роком збільшується. Також собівартість товару також значно підвищується в ціні. Це є негативним явищем для підприємства. Все це пов'язано з підвищенням цін на сировину та збільшення логістичних послуг. Для більш детального огляду побудуємо графік обсягу експорту саджанців на протязі 2019-2021рр.

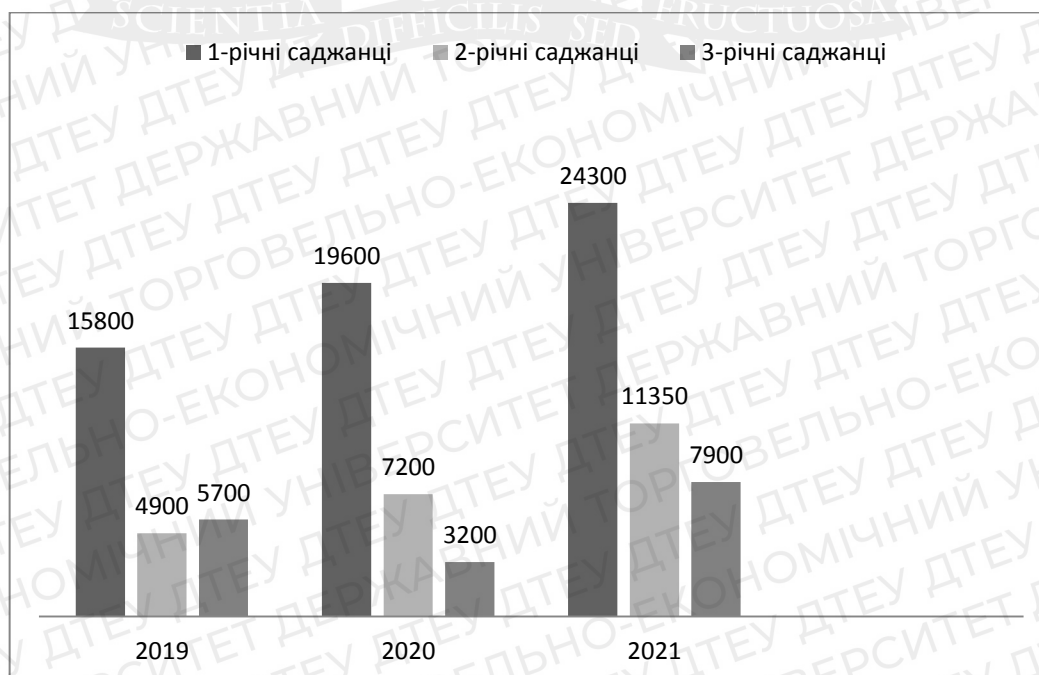


Рисунок 1.2 Обсяг експорту саджанців

З даного графіку ми бачимо, найбільшого попиту набувають однорічні саджанці лохини, обсяг, яких з кожним роком збільшується. Адже, для фермерів, які купують саджанці для вирощування та подальшого продажу ягоди, 1-річні саджанці найвигідніший варіант.

Компанія намагається відвідувати всі важливі міжнародні виставки в цьому сегменті ринку. Це пов'язано з тим, що це ефективний інструмент для просування своєї продукції та пошуку нових ринків збуту. ФГ «Фруктовий Сад АТ» взяло участь у низці міжнародних виставок «FRUIT LOGISTICA» (Германія), «FRUIT ATTRACTION» (Іспанія), «GLOBAL BERRY» (Нідерланди), «Агровесна-2021» (Україна).

Також підприємство розміщує свою продукцію на міжнародних друкованих виданнях. ФГ «Фруктовий Сад АТ» має власний сайт для залучення іноземних клієнтів. Ці ресурси є у вільному доступі для міжнародних користувачів і відіграють певну роль у залученні міжнародних клієнтів. Якщо клієнт хоче купити товар у компанії, він зв'язується з представником компанії (надсилає електронний лист, залишає повідомлення на сайті). [7].

Термін поставки є дуже важливим питанням при укладанні контрактів, ФГ "Фруктовий сад АТ" поставляє продукцію на умовах FCA Інкотермс 2020 або більш відомих як "Carrier Franco". Перелік базових умов поставки на умовах FCA Інкотермс 2020 включає в себе: - термін поставки збігається з терміном поставки товару. Для доставки підходить будь-який транспорт - Перевізник виступає в ролі одержувача - Місце доставки впливає на умови завантаження та розвантаження.

Обов'язки обох сторін прописуються в договорах:

1. Поставка товару продавцем і оплата ціни покупцем. Продавець зобов'язується надати Покупцеві товар, рахунки-фактури або інші відповідні докази, а Покупець, у свою чергу, зобов'язується сплатити повну суму.

2. Документація Продавець зобов'язується надати покупцеві необхідну документацію (ліцензії, сертифікати тощо), а покупець несе всі витрати на її підготовку, а також бере на себе пов'язані з цим ризики.

3. Договір страхування та перевезення. Продавець не зобов'язаний укладати договори перевезення або страхування, але може організувати необхідні договори під свою відповідальність, якщо інші умови не були узгоджені заздалегідь.

4. Поставка і прийняття. Продавець доставляє і передає товар у визначений час і місце, а покупець отримує товар, коли всі умови виконані.

5. Перехід ризиків. Продавець бере на себе всі можливі ризики і несе відповідальність до місця доставки, а після передачі товару покупець несе відповідальність, в тому числі за будь-яке пошкодження, псування або втрату товару, включаючи пошкодження або втрату товару, після закінчення терміну доставки або за відсутності перевізника.

6. Витрати та їх розподіл. Витрати, пов'язані з експортом до момента доставки (наприклад, митні збори, збори за оформлення тощо), несе продавець. Після доставки всі супутні та непередбачувані витрати несе покупець.

7. Повідомлення. Продавець зобов'язується повідомити покупця про передачу товару або про неможливість перевізника прийняти вантаж у зазначений термін. У той же час, до укладення угоди покупець повинен узгодити умови перевезення і надати необхідну інформацію другій стороні.

8. Транспортні документи. Продавець повинен надіслати покупцеві транспортні документи, що підтверджують доставку. Якщо ці документи не можуть бути надані, продавець зобов'язаний повністю сприяти покупцеві в їх отриманні за рахунок покупця. Відповідно до обов'язків продавця, викладених у цій статті, покупець повинен прийняти всі документи, що підтверджують факт поставки.

9. Упаковка, маркування, перевірка і огляд товару. Згідно з договором поставки FCA, товар, що відвантажується, повинен бути упакований і промаркований відповідно до вимог цього виду транспорту, а всі витрати несе продавець. Покупець несе відповідальність за оплату всіх витрат, пов'язаних з перевіркою, за винятком випадків, коли перевірка здійснюється владою країни-експортера.

10. Інші умови і зобов'язання. Інші умови означають, що Продавець повинен повністю брати участь в оформленні документів або отримувати еквівалентні електронні повідомлення, що використовуються в країні доставки або транспортування. Продавець також надасть інформацію та інструкції щодо доставки та страхування товару, а Покупець буде нести витрати, пов'язані з цими операціями. [28]

За рахунок того, що підприємство на міжнародному ринку працює не зовсім мало, то за цей час було здійснено не так багато відправок саджанців до зарубіжних клієнтів.

Наразі ФГ «Фруктовий Сад» зосереджене на налагодження зв'язків з клієнтами та зацікавлення їх у виборі садивного матеріалу.

Висновок до розділу 1

У першому розділі було досліджено діяльність підприємства ФГ «Фруктовий Сад АТ», проаналізовано фінансово-господарську діяльність та фінансовий стан за 2019-2021рр. Визначено, що основними клієнтами компанії є розсадники, які починають продавати саджанці, малі підприємства, фермери, які купують саджанці для власної плантації, садові центри.

Прибуток підприємство отримує завдяки реалізації саджанців на території України та за її межами.

Порівнюючи фінансовий стан підприємства протягом 2019-2021 років, ми бачимо, що прибуток підприємства збільшується, за рахунок збільшення обсягу продажу продукції.

Підприємство бере участь у міжнародних виставках, що є важливою складовою для підвищення рівня його репутації на світовому ринку.

На зовнішньому ринку підприємство не так довго – 4 роки. З кожним роком кількість зарубіжних клієнтів збільшується. Наразі головним клієнтом на міжнародному ринку є Молдова.

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ САДЖАНЦІВ ЛОХИНИ ФГ «ФРУКТОВИЙ САД АТ»

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку саджанців

Останніми роками висока рентабельність і зростання споживання лохини призвели до збільшення світового виробництва і збільшення кількості країн, які створюють комерційні плантації.

Споживання лохини щороку зростає, і самі споживачі рухають роздрібну торгівлю напрямку сталості і соціальної відповідальності з дотримання чесності та прозорості.

Завдяки потужному експорту саджанців Україна вперше увійшла до топ-20 світових експортерів саджанців після того, як минулого року не потрапила до топ-30. Найбільше зростання експорту саджанців з України відбулося до Грузії та Казахстану [6].

Використовуючи дані з таблиці Trade Map, проведемо дослідження обсягів експорту саджанців у світі. Згідно УКТЗЕД це номер 060120 - цибулини, бульби, кореневі бульби, бульбоцибулини, кореневища, включаючи розгалужені кореневища, у стані вегетації або цвітіння; саджанці, рослини та корені цикорію [10].

Таблиця. 2.1

Обсяг експорту саджанців протягом 2017-2021рр. у грошовому виразі

Код УКТЗЕД	Обсяг експорту у грошовому виразі 2017р, дол. США	Обсяг експорту у грошовому виразі 2018р, дол. США	Обсяг експорту у грошовому виразі 2019р, дол. США	Обсяг експорту у грошовому виразі 2020р, дол. США	Обсяг експорту у грошовому виразі 2021р, дол. США
060120	1 773 003	1 798 614	1 784 514	1 742 406	2 064 065

Отже з відповідної таблиці ми дізналися, що світовий обсяг експорту саджанців у 2021 році склав 2 млрд. дол. США. Порівнюючи обсяг у 2017 році та у 2021 році - він збільшився на 14% (291 тис. дол. США).

Лідерами на рику є Нідерланди. Загальний обсяг експорту у 2021 році склав 1 млн. 554 тис. дол. США, що становить 70% від загального світового експорту. Також Нідерланди мають один з динамічних показників зростання 19% (в порівнянні з середньосвітовим 17%). Країна у 2021 році експортувала 78 тис. тонн.

Другою країною за кількістю обсягу експорту саджанців є Німеччина. Загальний обсяг у 2021 році склав 69 тис. дол. США.

Третє місце посідає Бельгія – 40 тис. дол. США. Четверте – Данія (29 тис. 057 дол. США). П'яте – Канада (21 тис. 384 дол. США.).

Україна у світовому експорті саджанців посідає 69 місце. Загальний обсяг експорту у 2021 році склав 7 тис. 977 дол. США. Середня відстань країн-імпортерів – 1101 км. Торговий баланс має від'ємне значення (-64 172 дол. США) – це говорить про те, що країна більше імпортує даного товару ніж експортує.

Стосовно об'ємів експорту саджанців, більш детально переглянемо в таблиці.

Таблиця 2.2

Світовий обсяг експорту саджанців (код УКТЗЕД 060120)

Країни експортери	2019р, обсяг, тони	2020рік, обсяг, тони	2021рік, обсяг, тони	Темп приросту у 2020році, %	Темп приросту у 2021році, %
1	2	3	4	5	6
Нідерланди	76722	72244	78375	-6	7,8
Германія	9643	9923	10014	2,8	0,9
Італія	3603	3414	4959	-5,5	31
Іспанія	2943	3122	4645	5,7	32
Данія	3210	2322	4540	-38	48
Польща	4308	4673	4397	7,8	-6,3

1	2	3	4	5	6
Бельгія	5682	3966	4256	-43	6,8
Франція	1608	1523	1337	-5,5	-13,9
Австрія	936	1743	1221	46,3	-42,7
Литва	916	1213	747	24,5	-62,4

Темп приросту характеризує абсолютне зростання у відносному вираженні і є відносним показником того, наскільки даний рівень більший (або менший) від базового значення. Він розраховується як відсоток від базового рівня при обчисленні абсолютного темпу зростання.

Порівняємо обсяг експорту України у світі [10].

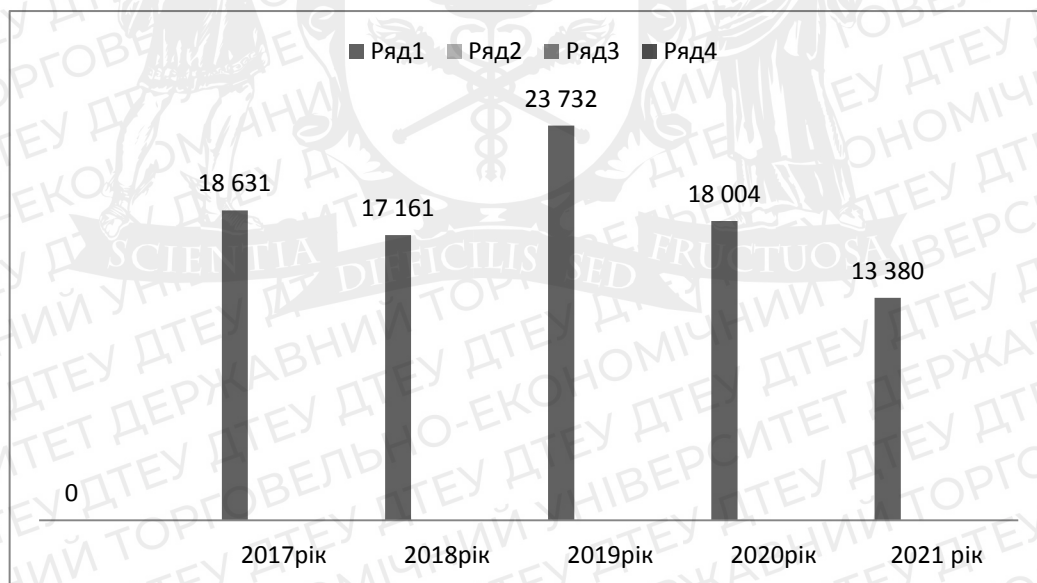


Рис. 2.1 Загальний Обсяг експорту з України

Як бачимо з таблиці, найбільши обсяг експорту саджанців з України в періоді 2017-2019 років був у 2019 році. Щодо 2021 року – показник обсягів значно зменшився і становить 13380 тон. Порівнюючи обсяг експорту у 2021 році, темп приросту є -34,5 %.

Головним імпортером України є Польща. За допомогою таб. 2.3 порівняємо обсяг експорту до Польщі в періоді 2017-2021рр.

Таблиця 2.4

Обсяг експорту товару з України до Польщі протягом 2017-2021 років

Країна	Обсяг експорту у грошовому вимірі 2017р.	Обсяг експорту у грошовому вимірі 2018р.	Обсяг експорту у грошовому вимірі 2019р.	Обсяг експорту у грошовому вимірі 2020р.	Обсяг експорту у грошовому вимірі 2021р.
Польща	803 дол. США	865 дол. США	1 306 дол. США	1 581 дол. США	3 247 дол. США

Отже, провівши аналіз експорту даного товару до Польщі можемо зробити такі висновки:

1. Обсяг експорту значно збільшився порівнюючи обсяги у 2021 році з 2017 роком.
2. У 2021 році Україна експортувала до Польщі товар на суму 3 тис 247 дол. США.
3. Торговий баланс має від'ємне значення (-1182 дол. США). Цей показник вказує на те, що Україна більше імпортує товару з Польщі чім експортує.

Також у 2021 році Україна експортувала товар до Молдови, Грузії, Іспанії, Турції, Германії.

Беззаперечним фактом завжди було те, що Україна володіє значним запасом найкращих у світі ґрунтів, вона вигідно розташована географічно, а природно-кліматичні умови на її території сприяють розвитку сільського господарства та виробництву великих обсягів якісних аграрних продуктів. Але, щоб бути конкурентоспроможним на зовнішньому ринку – цього недостатньо.

Порівняємо ціни на саджанці лохини різних в Україні та Польщі. Для прикладу візьмемо двохрічні саджанці лохини.

Розсадник «Фруктовий Сад АТ» (Україна) пропонує двохрічні саджанці лохини за ціною 90 грн (2,45 дол.).

Польський розсадник «Akademia Roślin» пропонує двохрічні саджанці за ціною 35 PLN (8 дол.). За характеристикою саджанці в Польщі ідентичні до саджанців в українському розсаднику. В результаті чого можна зробити висновки, що українське підприємство може трішки підвищити ціну на товар, так, як собівартість продукції збільшується [29].

Порівнюючи ціни на саджанці лохини в Україні з Європейськими цінами, можна сміливо сказати, що українські фермери можуть зацікавити іноземних покупців не тільки якісним посадковим матеріалом, а й конкурентними цінами.

Світові тренди та детермінант розвитку ринку

Огляд ринку лохини показує, що світовий попит на лохину значно зріс за останні кілька років. Головним фактором зростання глобального попиту є той факт, що ягоди, включно з чорницею, стали невід'ємною частиною здорового харчування.

Згадаймо, що ще десяток років тому багато хто не вважав ягідний бізнес серйозним. Сьогодні це величезна галузь, яка досить складна у власному виробництві. Світовий тренд зеленого харчування та способу життя нарешті захопив серця українських споживачів. Світові виробники лохини значно просунулися в розвитку технологій вирощування цієї ягоди, що призвело до збільшення виробництва.

За результатами дослідження світового ринку можна визначити пріоритетні ринки експорту розсади [21].

Потенційні експортні ринки, які цікавлять українські компанії:

1. Нідерланди (один з найбільших і зростаючих ринків, з яким українські експортери вже мають досвід роботи).
2. Решта ЄС (поруч зростаючий ринок, з яким українські експортери вже мають досвід роботи).
3. США (один з найбільших і зростаючих ринків у світі, але великі відстані та складна логістика).

4. Республіка Молдова (зростаючий ринок знаходиться поблизу України, налагоджена співпраця).

2.2 Оцінка перспектив експорту саджанців лохини ФГ «Фруктовий Сад АТ» до Молдови

Садівництво є традиційною галуззю сільського господарства України. Плодово - ягідна продукція має велике значення у забезпеченні продовольчої безпеки. Основою успіху в цьому бізнесі є високоякісний, легальний за походженням розсадник. Це пов'язано з тим, що від першого залежать здорові багаторічні насадження, високі врожаї та плодово-ягідна продукція належної якості, а від другого - найбільш сприятливі умови для збуту.

ФГ «Фруктовий Сад АТ» вирощує саджанці лабораторним методом «In-Vitro». Які особливості та переваги даного методу?

Використання методів in vitro для відновлення та розмноження рослин дозволяє отримати якісно нові саджанці з наступними перевагами [12]:

- Повністю здорова розсада, вільна від внутрішніх і зовнішніх інфекцій (вірусів, бактерій, грибків, гельмінтів тощо), вирощується на спеціальному субстраті, який не контактує з ґрунтом.
- Гарантована приживлюваність в польових умовах - 100% (як визначено в договорі на поставку розсадника).
- Значно прискорений ріст рослин, інтенсивний та однорідний розвиток.
- Повна ідентичність сорту, всі саджанці – це моноклони однієї рослини.
- Підвищена врожайність та якість плодів.
- Швидкий початок плодоношення, відмінна лежкість та транспортабельність плодів.
- Абсолютна морозостійкість та підвищена стійкість до несприятливих умов.
- Посадки потребують мінімум захисту, тільки профілактичні обробки.

- Особлива коренева система *in vitro*, здатна до швидкого нарощування та регенерації (відновлення) у разі необхідності.
- Зріджена густота посадки (потреба в саджанцях на одиницю площі в два рази менша)
- Довговічність експлуатації насаджень без зниження урожайності і ознак виродження сорту.

Даний метод вирощування саджанців залучає нових клієнтів придбати рослини. Якщо перший етап створення саду чи ягідника – це вибір земельної ділянки, то другий – придбання садивного матеріалу. Саме цей етап є одним з визначальних для успішного проєкту, адже здорові та якісні саджанці будуть запорукою очікуваного врожаю.

Господарство має свою ін-вітро лабораторію і теплиці, де відбувається адаптація рослин та вирощується касетна розсада (у Вінницькій області). Перш ніж відкрити власну лабораторію ін-вітро, керівники господарства переймали досвід в Англії та Білорусі.

Розсадник один із перших в Україні почав вирощувати саджанці ягідних культур методом *in vitro*. Тут не лише вирощують саджанці, а й працюють на власному демополі, де перевіряють і тестують інноваційні технології, підходи та техніки догляду за ягідними культурами. На одній із ділянок розсадника закладена плантація лохини в контейнерах для подальших досліджень. У розсаднику «Фруктовий сад АТ» щорічно оновлюється асортимент продукції. Його засновники впроваджують у виробництво нові продуктивні та технологічні сорти ягідних культур.

Вирощування лохини стає по-справжньому глобальним, попит і пропозиція зростають на більшості континентів. Споживання лохини на душу населення продовжує зростати на таких ринках, як США, ЄС-27, Великобританія та Китай завдяки постійному розширенню виробництва [21].

Щодо вирощування лохини в Молдові, то можна сказати, що в даній країні не так багато підприємців-фермерів, які займаються даною спеціалізацією. Тому

наразі Республіка Молдова є однією з країн, в якій попит на ягідні культури збільшується, але виробників мало.

В Україні зареєстровано близько 30 розсадників, які спеціалізуються суто на вирощуванні саджанців ягідних культур. Фермерське господарство входить в п'ятірку даного рейтингу. Щодо експортерів – лише декілька компаній реалізують саджанці за кордон. За рахунок цього ФГ «Фруктовий Сад АТ» має пріоритети.

Проведемо дослідження, щодо іноземних конкурентів, що пропонують та доставляють свій товар до Республіки Молдови [10].

Таблиця 2.5

Аналіз ринку експорту саджанців до Молдови (джерело: [//www.trademap.org](http://www.trademap.org))

Країна-експортер	Вартість, тис. дол.	Кількість	Одиниця виміру	Ціна за одиницю
Нідерланди	4650	982	тони	4375
Італія	4220	1315	тони	3209
Україна	1372	8750	тони	157
Польща	1202	1024	тони	1174
Сербія	954	180	тони	5300
Турція	457	76	тони	6013
Германія	391	134	тони	2918
Франція	260	33	тони	7879
Греція	254	28	тони	9071
Румунія	212	639	тони	332

Безумовно лідерами-імпортерами на ринку Молдови, враховуючи обсяги у грошовому виразі є Нідерланди. Щодо ціни за одиницю товару, Греція займає перше місце. Україна в цьому списку посіла останнє місце – 157 дол. США за одиницю.

На яких саме умовах українські експортери відправляють саджанці до Республіки Молдови.

В рамках діючих міждержавних угод про вільну торгівлю можливе звільнення від сплати вивізного мита. Згідно договору про зону вільної торгівлі між Україною та Республікою Молдови українські експортери саджанців звільненні від сплати вивізного мита за наявності сертифіката про проходження EUR.1. [27]

Сертифікат з перевезення товару EUR.1 – документ, який підтверджує європейське українське походження товарів і дає право провести митне очищення вантажу з використанням преференційної ставки мита, тим самим знижуючи його вартість для одержувача.

Для експорту рослин необхідний фітосанітарний сертифікат. Він засвідчує наявність контрольованих шкідливих організмів на рослинах, рослинних продуктах, упаковці, ґрунті та інших організмах, об'єктах і матеріалах, здатних переносити або поширювати контрольовані шкідливі організми, що визначаються в кожному конкретному випадку для цілей імпорту, експорту та реекспорту, а також для контролю за переміщенням на території України.

Проведемо дослідження митного тарифу Молдови з Україною, та Молдови з конкурентними експортерами України. Для цього скористаємося даними в Trade Map [10].

Таблиця. 2.6

Застосування митних тарифів

Країна	Застосовуючий тариф	Пільговий тариф
1	2	3
Україна	15%	0%
Польща	15%	0%

1	2	3
Нідерланди	15%	0%
Італія	15%	0%
Турція	15%	15%

Згідно угоди про вільну торгівлю між країнами ЄС та Молдовою, можливе звільнення від сплати мита. Як показано в таблиці Польща, Нідерланди та Італія згідно угоди про вільну торгівлю, та за наявності сертифіката походження товару, звільнені від сплати мита. Щодо Турції, то ставка мита сягає 15%[27].

Висновки до розділу 2

У другому розділі ВКР було здійснено аналіз світового ринку, обґрунтовано вибір країни-контрагента для експорту саджанців.

Проаналізувавши обсяг експорту саджанців у світі на протязі 5 років, ми побачили, що з кожним роком цей показник збільшується. Лідерами на ринку є Нідерланди – загальний обсяг експорту яких склав 1 млн. 554 тис. дол. США, що становить 70% від загального світового експорту. Також до рейтингу топ 5 країн-експортерів увійшли Германия, Бельгія, Данія та Канада. Україна в цьому рейтингу наразі займає 69 місце.

У другому параграфі даного розділу, здійснили дослідження, щодо обсягів експорту України, в результаті чого виявили, що найбільше українські виробники відправляють саджанці до Польщі.

В результаті даного дослідження було обрано потенційні експортні ринки, що представляють інтерес для українських виробників. До них входять: Нідерланди, Республіка Молдова, країни Європейського Союзу.

Також у другому розділі були виявлені перспективи експорту саджанців до Республіки Молдови та досліджено на яких умовах відбувається експорт. Однією з перспектив ФГ «Фруктовий Сад АТ» є те, що на внутрішньому ринку не велика кількість розсадників, які займаються експортуванням саджанців.

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ САДЖАНЦІВ ЛОХИНИ ФГ «ФРУКТОВИЙ САД АТ»

3.1 Організаційне забезпечення здійснення експорту ФГ «Фруктовий Сад АТ»

Міжнародна організація лохини (ІВО) прогнозує, що споживання лохини подвоїться за 7-10 років, збільшившись з 1 до 2 мільйонів тонн. Щоб забезпечити таке стрімке зростання попиту на лохину, виробники повинні вжити ефективних заходів.

Організація зовнішньоекономічної діяльності в компанії - дуже складне і кропітке завдання, яке вимагає детального вивчення таких ключових питань, як кон'юнктура ринку, потенційні покупці та конкуренти, пошук іноземних партнерів, встановлення з ними ділових контактів, ведення переговорів, укладання контрактів, підписання угод тощо.

Тому саме в цей час потрібно просувати свою продукцію на нові ринки збуту, чим і займається наразі підприємство. Щорічно асортимент у розсаднику оновлюється, так як фермер, який купує саджанці для вирощування і подальшої реалізації ягоди – потребує більше сортів з технологічними властивостями, а роздрібному покупцю потрібен смак. Цим самим ФГ «Фруктовий Сад АТ» залучає нових клієнтів до співпраці.

Переваги зовнішньої торгівлі перед внутрішньою. Існує великий перелік переваг, але хочеться виокремити ті, що найбільш вдало формують загальну перевагу зовнішньої торгівлі [28]:

- збільшення обсягів продажу та прибутку за рахунок експорту продукції на нові ринки;
- отримання доходу у більш стабільній валюті, що дозволяє підприємству закуповувати сировину й обладнання, а також здійснювати інші операції без додаткових конвертацій та втрат на різниці курсів;

- зниження можливих втрат від сезонних коливань, зниження попиту та інших негативних факторів на внутрішньому ринку за рахунок реалізації товарів на зовнішніх ринках;

- підвищення конкурентоздатності товару компанії на внутрішньому ринку. Завдяки більшій конкуренції на зовнішніх ринках, підвищеним вимогам до товару на них, експортер має змогу вдосконалювати існуючий та створювати новий продукт, першим впроваджувати нові технології й оптимізувати собівартість виробництва.

Одним з основних етапів зовнішньоекономічної діяльності компанії є, звичайно, вибір форми і методу роботи на ринку після вивчення ситуації на зовнішньому ринку. Коли експортери обирають ці форми та методи, вони беруть до уваги торгові та політичні умови праці, тарифний режим країни-імпортера та нетарифні бар'єри, а також методи продажу, які використовує країна-імпортер. Усе це є одним із основних завдань і функцій, які мають бути покладені на структурні підрозділи, що здійснюють контроль за експортною діяльністю підприємств.

Першим критичним етапом є оцінка готовності компанії до експорту: яку продукцію компанії слід експортувати, чи відповідає вона міжнародним стандартам якості, чи має вона достатні виробничі потужності для задоволення додаткового майбутнього попиту, чи є у компанії досвід роботи з необхідними експортна діяльність, фінанси та людські ресурси.

Згідно угоди між Україною та Республікою Молдови, перед реалізацією експорту підприємство повинно пройти сертифікацію садивного матеріалу. Кожна партія садивного матеріалу для реалізації повинна супроводжуватися сертифікатами. Тобто садивний матеріал має супроводжуватись сертифікатом, що засвідчують його сортові якості, та сертифікатом, що засвідчує його товарні якості.

У міжнародній торговельній практиці існує два основних способи експорту: прямий експорт, коли промислові компанії постачають товари безпосередньо закордонним споживачам, і непрямий експорт, коли товари продаються через

торгових посередників. ФГ "Фруктовий Сад АТ" використовує метод прямого експорту.

Перевагами прямої торгівлі є тісніші відносини з постачальниками, краще розуміння ринкової кон'юнктури та можливість швидше адаптувати виробниче обладнання до потреб покупця.

Сьогодні одним з головних критеріїв розвитку підприємства є наявність людських ресурсів. Високий рівень компанії залежить від правильних якостей, мотивації, командної роботи, дисципліни, компетентності та готовності до навчання її співробітників. З правильним підбором персоналу компанія може піднятися на вершину, але неправильний вибір співробітників може негативно вплинути на результати діяльності компанії, іноді змушуючи її припинити свою діяльність. Кваліфіковані працівники готові вчитися, щоб забезпечити безперебійну роботу розплідника. Компанія має відділ зовнішньої торгівлі, що складається з аналітиків, менеджерів із зовнішньої торгівлі та митних брокерів.

Щодо обсягів виробництва – підприємство здатне збільшувати обсяги виробництва. З кожним роком ФГ «Фруктовий Сад АТ» збільшує асортимент продукції. Так, як фермери цінують в саджанцях технологічні властивості (вирощування, транспортування), а роздрібним покупцям головне смак.

Для вирощування саджанців, особливо саджанців лохини потрібен якісний, кислий ґрунт, який підприємство купує в Угорщині. Також головною складовою у вирощуванні є добрива та засоби захисту. У підприємства налагоджені зв'язки з постачальниками.

Якість – попередня умова для успішного доступу до ринку і підвищення конкурентоспроможності експортерів. Однак виконання технічних вимог досить складне для багатьох експортерів, особливо на тлі поширення стандартів. Країни прагнуть захистити свого товаровиробника від конкуренції з боку іноземних компаній та вимагають використання все більшої кількості стандартів для захисту здоров'я і забезпечення безпеки своїх громадян, для задоволення вимог покупців

щодо їх конкретних потреб. З цією метою вони застосовують заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності.

Розвиток українського бізнесу неможливий без нарощування експортного потенціалу країни. Так само, як і підвищення конкурентоспроможності економіки України на міжнародних ринках.

Підприємство має свій маркетинг-кіт для просування своєї продукції на внутрішньому ринку. Створимо Маркетинг-Кіт для підприємства «Фруктовий Сад АТ» для просування товару на зовнішній ринок. Маркетинг-кіт - це яскрава і чіпляюча погляд презентація, що містить інформацію про компанію або організацію. Маркетинг-кіт компанії існує в друкарському і електронному варіанті, де детально описані товари і послуги, цікаві історичні факти з моменту існування фірми, переваги і відмінність від конкурентних компаній. Маркетинг-кіт демонструють під час зустрічей-презентацій, майстер-класів.

Структура маркетинг-кіта:

1. Фермерське господарство «Фруктовий САД АТ» - українське підприємство, яке існує на ринку вирощування саджанців 12 років. Одні із перших почали вирощувати саджанці лабораторним методом In-Vitro.
2. За період 12 років, підприємство розширює асортимент, з кожним роком обсяг продукції збільшується. З 5 тис. саджанців - на початку роботи господарства, до 500 тис. зараз – такі потужності розсадника.
3. Головною перевагою співпраці з господарством – є якісні саджанці, вирощення лабораторним методом, вільні від вірусів та хвороб.
4. Для постійних та оптових клієнтів діє система знижок.

Також до маркетинг-кіта входять: відомі клієнти компанії, відгуки, партнери компанії, публікації про компанію в новинах та журналах, грамоти, сертифікати, нагороди, плани на майбутнє.

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Молдови

Проведемо детальне дослідження експортної поставки саджанців до Молдови.

ФГ «Фруктовий Сад АТ» відправляє саджанці з України до Молдови згідно з умовами FCA Incoterms 2020 (Free Carrier – Франко перевізник) вантажовідправник звільняється від відповідальності після передачі товару перевізнику, найнятому покупцем. Подальші ризики, пов'язані з транспортуванням товару, Покупець несе самостійно. [28].

Зобов'язання продавця:

- передати товар та інвойс перевізнику;
- сплатити за митне оформлення товару на експорт;
- нести відповідальність за вантаж до передачі його перевізнику.

Обов'язки покупця:

- оплатити повну вартість вантажу;
- прийняти вантаж;
- завантажити товар на транспорт перевізника й оплатити доставку;
- вивантажити та доставити вантаж на місце призначення;
- сплатити за митне оформлення імпорту.

Які документи необхідні для митного оформлення експорту? Разом із митною декларацією, експортер має подати такі документи:

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

Щодо логістичного забезпечення, ФГ «Фруктовий Сад АТ» здійснює перевезення автомобільним транспортом. Основною причиною є швидкість доставки, яка займає лише два дні наземним транспортом, порівняно з 7 днями залізницею та 14 днями морем. Інша причина полягає в тому, що доставка одним

видом транспорту спрощує процедури роботи з перевізниками. Зрештою, навіть при доставці кораблем або залізницею, транспортні засоби повинні бути задіяні в початковій і кінцевій точках шляху. Правила FCA Інкотермс 2020 передбачають два можливих місця поставки. Перший варіант - це місце, що належить продавцю (наприклад, склад, магазин, фабрика). Відвантаження вважається завершеним, коли товар фізично завантажений на транспортний засіб покупця або переданий перевізнику, призначеному покупцем.

Другий варіант стосується місць, які не належать продавцю (наприклад, залізничні термінали, морські порти, аеропорти тощо). У цьому випадку відвантаження вважається таким, що відбулося після передачі товару перевізнику з транспортного засобу продавця, який доставив товар. Слід зазначити, що розвантаження товару з транспортного засобу продавця не є обов'язком продавця. Продавець зобов'язаний надати покупцеві всю інформацію, що стосується вимог безпеки при транспортуванні товару, а покупець зобов'язаний забезпечити транспортування товару власним транспортним засобом або найнятим перевізником за свій рахунок із зазначеного пункту відвантаження.

Щодо укладання договору транспортування в інтересах покупця. Відповідно до ст. В.4 розділу FCA правил Інкотермс 2020 покупець зобов'язаний за власний рахунок укласти договір перевезення товару від названого місця, окрім випадків, коли договір перевезення укладено продавцем відповідно до статті А.4 «а». Покупець зобов'язаний прийняти поставку товару, як тільки її здійснено у відповідності зі статтею А.2.

Оскільки продавець зобов'язаний здійснити експортне митне оформлення за умовами поставки FCA, покупець повинен надати продавцю детальну інформацію про транспортні засоби для вивезення товару з країни продавця - автомобільним, залізничним, повітряним або морським транспортом. Продавець повинен отримати від покупця інформацію про бронювання вантажу, таку як назва та контактні дані перевізника, реєстраційний номер вантажівки, номер вагона, номер рейсу або дані судна, щоб він міг належним чином підготувати експортну декларацію та іншу необхідну транспортну документацію.

Форми розрахунків.

Платежі за Договором здійснюються в безготівковій формі на поточний рахунок Постачальника на умовах 100% передоплати. Кошти перераховуються на підставі "рахунку-фактури", виставленого Постачальником протягом одного дня після поставки, а платіжний документ завжди повинен містити назву "товару" та номер і дату "контракту" або номер і дату "рахунку-фактури" Постачальника для цілей оплати [10].

Компанія не виключає також форс-мажорні обставини, які можуть виникнути під час експортування. Якщо форс-мажор є причиною неможливості виконання контракту продавцем, то договір призупиняється на час існування форс-мажору.

Підприємство «Фруктовий Сад АТ» вже не вперше експортує товар на даних умовах, наразі проблем з поставкою не виникало. Тому можна сказати експортна операція є результативною для підприємства.

Розрахуємо ефективність експортної поставки саджанців методом зіставлення виручки-нето до повних витрат підприємства на експорт, які включають витрати на виробництво і реалізацію поставки.

Таблиця 3.1

Розрахунок ефективності експорту

Обсяг продажів 1-річних саджанців до Молдови, шт.	15 000
Середня ціна саджанця, грн	42
Собівартість саджанця, грн	27,90
Виручка від реалізації товарів, грн	630 000
Операційні витрати реалізованої на експорт продукції, всього, тис. грн. Вивізне мито 0%	237 641,20
Ефективності експорту, %	1,38

Показник ефективності експорту визначається за формулою:

$$E = \frac{B}{3} = \frac{(O_0 * \Pi)}{(O * C + H)} \quad (1.1)$$

де E - показник економічної ефективності експорту,%; B - виручка від реалізації товарів, грн.; O - обсяг продажів саджанців; Π - середня ціна 1-річного саджанця, грн.; C - собівартість саджанця, грн.; H - накладні витрати, грн.

Позитивним вважається значення показника більше за одиницю і свідчить про те, що реалізація товарів на зовнішньому ринку буде вигідніша, ніж усередині країни.

Проведені розрахунки свідчать про те, експорт саджанців до Молдови є економічно вигідним і варто шукати шляхи його збільшення з урахуванням найбільш вагомих факторів розвитку.

Проведемо прогностичну оцінку, щодо обсягів експорту на наступні 5 років. Для цих розрахунків візьмемо минулорічні показники.

Таблиця 3.2

Показники експортної діяльності «Фруктовий Сад АТ» на протязі 2019-2020 років

Показник	2019р.	2020р.	2021р.
Обсяг експорту, шт	15 800	19 600	24300
Вартість товару, грн./шт	30	35	42
Собівартість продукції, грн./шт	21	26,2	29,7
Витрати на реалізацію, грн	73 200	78 600	87 860
Дохід від реалізації, грн	474 000	686 000	1 020 600

З наведених даних таблиці ми бачимо, що відбулося зростання у 2019-2021рр. обсягів експорту саджанців. Це свідчить про те, що підприємство нарощує

виробничі потужності та виходить на нові ринки збуту. Щодо собівартості продукції – вона з кожним роком збільшується – на її збільшення впливає збільшення цін на добрива та зособи захисту для саджанців а також контейнери для їхнього вирощування.

Порівнюючи обсяги експорту у 2020 році та 2021 році – даний показник збільшився на 4700шт (що становить 19%). Якщо порівнювати 2019 рік з 2020 – обсяг експорту збільшився на 3800шт (19%). В результаті чого, можна сказати що з кожним роком підприємство реалізує саджанці, орієнтовно на 20% більше.

Лохина принаймі ще років 10-20 буде в тренді вирощування та споживання – що є головною перспективою підприємства. Для цього потрібно розширювати ринки збуту, збільшувати обсяги виробництва.

Щодо прогнозної оцінки обсягів експорту поставки саджанців – відобразимо на графіку.

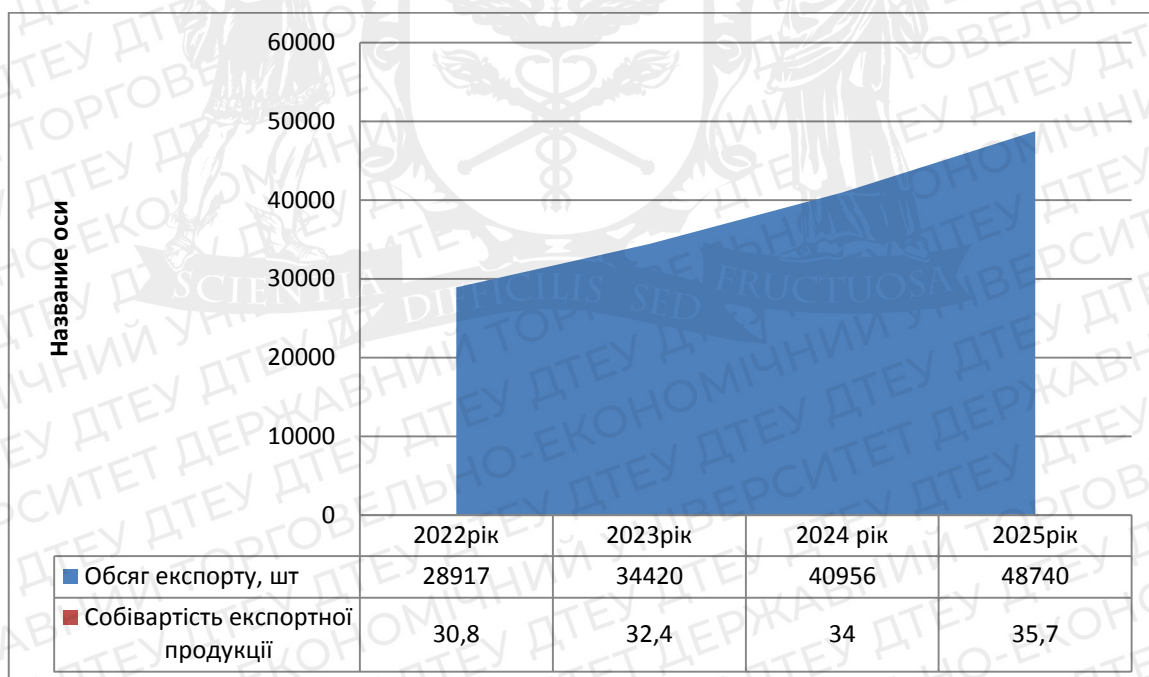


Рисунок 3.1 Прогнозна оцінка експорту саджанців

Як бачимо з графіку – використовуючи дані та розрахунки обсягу експорту минулих років, та тенденції даної культури, можна сказати, що продажі саджанців будуть стабільно збільшуватися.

Що саме впливає на збільшення досягів експортної діяльності, та на що компанії слід звернути увагу, для подальшої ефективної для підприємства роботи, розглянемо далі.

Варіанти розвитку експортного потенціалу:

- 1) Збільшення досягу виробництва продукції, на якій саме спеціалізується підприємство.
- 2) Запровадження нового виду саджанців для експорту (наприклад жимолость), яка також набуває популярності.
- 3) Застосування системи новітніх маркетингових способів реалізації експортної продукції.

На інтенсивність розробки та впровадження інновацій значною мірою впливає національний та міжнародний потенціал збуту. Загальновідомо, що географічна диверсифікація продуктового портфеля підвищує конкурентоспроможність компанії в цілому і дозволяє їй протистояти бізнес-ризикам. Для того, щоб достатньо диверсифікуватися (оскільки внутрішній ринок занадто малий або не потребує продукту) і окупити інвестиції в інноваційні продукти, необхідно виходити на зовнішні ринки.

Висновки до 3 розділу

У третьому розділі було проведено характеристику експортної поставки та її результативність. Ознайомлення зі змістом контракту а саме: умови поставки, логістичне забезпечення, форми розрахунків, застереження, форс-мажори.

ФГ «Фруктовий Сад АТ» експортує товар згідно умови FCA Інкотермс 2010. Оплата за товар здійснюється в безготівковій формі на розрахунковий рахунок продавця («Фруктовий Сад АТ»). Доставка вантажу здійснюється автомобільним перевезенням, адже, саме це перевезення є вигідним, як для продавця так, і для покупця. Згідно договору, логістикою займається покупець.

Провівши детальний аналіз експортної поставки, можна сказати, що дана операція є результативною для компанії «Фруктовий Сад АТ». Адже показник

експорту в результаті поставки саджанців лохини до Молдови має значення – 1,38%, свідчить про те, що реалізація товарів буде вигідно.

У другому параграфі проведено прогнозу оцінку на наступні 5 років, щодо експорту товару на підприємстві. Здійснено прогнозний розрахунок майбутніх обсягів виробництва. Проаналізовано показники, які позитивно впливають на подальший розвиток підприємства у зовнішньоекономічній діяльності.



ВИСНОВКИ

Сучасні світові ринки характеризуються високим динамізмом змін, зміщенням конкуренції до елементів "високого рівня" та укрупненням учасників за рахунок активізації процесів злиття та поглинання. Тому компаніям, які займаються міжнародною торгівлею, необхідно розуміти тенденції розвитку світових ринків і системно управляти розвитком свого експортного потенціалу. Реалізація експортного потенціалу вітчизняних підприємств є одним з ключових факторів успіху національної економіки України та довгострокового розвитку підприємств. Вихід на зовнішні ринки стимулює українські підприємства вдосконалювати свої технології, впроваджувати інновації, розробляти маркетингові стратегії та посилювати свою конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках. В ході роботи ВКР було досліджено організацію експортних операцій ФГ «Фруктовий Сад АТ».

У першому розділі дипломної роботи було проаналізовано виробничо-господарську діяльність, фінансовий стан та сукупний дохід Фермерського Господарства «Фруктовий Сад АТ». ФГ «Фруктовий Сад АТ» - зареєстрований розсадник, який на Київщині працює з 2008 року. Загальні потужності господарства становлять близько 500 тисяч рослин на рік. Порівнюючи фінансовий стан підприємства протягом 2019-2021 років, ми бачимо, що прибуток підприємства збільшується, за рахунок збільшення обсягу продажу продукції. Розрахувавши показники фінансового стану та платоспроможності, виявилось, що підприємство має велику частку непрацююсйих активів у вигляді готівки та коштів. Дані для аналізу були взяті з звіту про фінансову діяльність підприємства на протязі 2019-2021рр.

У другому розділі ВКР було здійснено аналіз світового ринку, обґрунтовано вибір країни-контрагента для експорту саджанців. Проаналізувавши обсяг експорту саджанців у світі на протязі 5 років, ми побачили, що з кожним роком цей показник збільшується. Лідерами на ринку є Нідерланди – загальний обсяг експорту яких склав 1 млн. 554 тис. дол. США, що становить 70% від загального світового експорту. Також до рейтингу топ 5 країн-експортерів увійшли Германія,

Бельгія, Данія та Канада. Україна в цьому рейтингу наразі займає 69 місце. Перевагами ФГ «Фруктовий Сад АТ» є те, що на українському ринку виробників даної культури, які займаються експортом доволі мало.

У третьому розділі проаналізовано організаційне забезпечення експортної операції. ФГ «Фруктовий Сад АТ» експортує товар згідно умови FCA Інкотермс 2020. Проведено аналіз результативності експортної поставки саджанців до Республіки Молдови, її переваги та недоліки. В результаті проведених розрахунків, ми дійшли висновків, що експортна поставка саджанців до Республіки Молдови є вигідною для підприємства. Щодо подальшої експортної діяльності підприємства, було проведено результативну оцінку на наступні 5 років. Дане дослідження показало, що попит на саджанці є, і досить довго буде актуальним на зовнішньому ринку. Для цього господарству потрібно збільшувати ринка збуту, оновлювати асортимент продукції, збільшувати обсяги виробництва.

Розсадник на ринку вже 13 років, і це багато про що свідчить. Зокрема, про те, що його засновники добре знаються на тенденціях ринку та вміло прогнозують його перспективи. За ці роки працівники вивчали та використовували досвід як вітчизняних, так і закордонних розсадників. Щороку висаджується на демоділянках ягідні культури різних сортів і спостерігається їхній ріст та продуктивність в умовах Київщини. Асортимент продукції у розсаднику формують відповідно до тенденцій ринку і запитів клієнтів. Найбільш популярна культура нині – лохина. Проте все частіше аграрії закупають саджанці жимолості та інших нішевих культур, щоб засадити кілька пробних гектарів. Приваблює клієнтів розсадника не тільки ціна, а й якісний садивний матеріал. Щодо пропозицій, підприємство вирощує не тільки саджанці для реалізації, а й має власні насадження лохини для продажу ягоди. В північному регіоні сезон ягоди припадає на кінець червня – середину вересня. Тому для більшого ринку збуту ФГ «Фруктовий Сад АТ» може реалізовувати ягоду лохини не тільки на внутрішньому ринку, а й на міжнародні ринки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аналітичні дані. Агроперспектива. URL: <http://www.agroperspectiva.com>.
2. Генеральна угода з тарифів і торгівлі від 15.04.1994 р. URL : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/981_003.
3. Головний сайт ФГ «Фруктовий Сад АТ». URL: <https://fruitsad.com.ua/>
4. Державна служба України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів. Фітосанітарні вимоги країн. URL: <https://dpss.gov.ua/fitosanitariya-kontrol-u-sferi-nasinnictva-ta-rozsadnictva/fitosanitarni-vimogi-krayin>
5. Економічний розвиток аграрних підприємств URL : http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/2019/02/eapk_2019_2_p_57_66
6. Електронна бібліотека Князева. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства Г. М. Дроздова Навчальний посібник URL: <http://www.ebk.net.ua/Book/MenedgmentZED/01-05/642.htm>
7. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» № 2157-IV (2157-15) від 04.11.2004 // URL : www.rada.gov.ua.
8. Закон України «Про насіння та садивний матеріал в Україні» № 2505-IV від 25.03.2005, // Відомості ВРУ.– 2002 .– № 19.
9. Запорожець О. Система адміністрування митних платежів України // О. Запорожець / Вісник КНТЕУ. Фінанси та банківська справа. – 2012. – № 2. – С. 104-111.
10. Інкотермс Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/988_007#Text
11. In vitro – сучасний метод розмноження рослин. URL: <http://www.jagodnik.info/in-vitro-suchasnyj-metod-rozmnozheniya-roslyn-na-praktytsi-tehnologiya/>
12. Каталог товарів ФГ «Фруктовий Сад АТ». URL: <https://sadok.biz.ua/>
13. Каталог польського розсадника «Академія рослин» URL: <https://akademiaroslin.pl/>

14. Колосок С. І. Методи оцінки експортного потенціалу продуктивних інновацій машинобудування / С. І. Колосок // Економіка ХХІ століття: виклики та проблеми : Матеріали Всеукраїнської заочної науково-практичної конференції студентів, аспірантів та молодих учених. – Ужгород : ЗакДУ, 2010. – с. 155-160.
15. Міжнародна ягідна асоціація «Ягідництво України». URL: <http://www.jagodnik.info/>
16. Митний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495>
17. Національний банк України: вебсайт. URL: <https://bank.gov.ua/>
18. Новини з діяльністю «Фруктовий Сад АТ» URL : <https://sadok.biz.ua/ua/news>
19. Новікова К. І. Перспективні напрями розвитку мито-тарифного регулювання в Україні // К. І. Новікова / Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2010. – № 1. – С. 141-145.
20. Офіційний сайт Головного управління статистики України URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
21. Офіційний сайт Всесвітньої продовольчої та сільськогосподарської організації ООН. URL: <http://www.fao.org>
22. Офіційний сайт журналу «Ягідник». URL: <http://www.jagodnik.info/>
23. Показники експортних операцій у світі URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
24. Сарай Н. Стратегічний аналіз виробничого потенціалу та його роль в процесі формування стратегії розвитку підприємства / Н. Сарай // Економічний аналіз. – 2010. – №5. – С.
25. Сорокін С. Л. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності: поняття, вимірювання і оцінка: монографія. – Гродно: ГрГУ, 2001. – 130 с.
26. Степаненко О. І. Зовнішньоекономічна діяльність: вибір контрагента та організація укладання угоди // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – №7. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2003. – С. 320 – 325.
27. Тарифні режими URL: <https://www.macmap.org/query/>

28. Шелест, Є. О., 2010. Класифікація експортного потенціалу та її роль формування і реалізації експортних можливостей промислових підприємств. Вісник ТНЕУ, 3, с. 133–141.

29. Youcontrol Повне досьє на кожну компанію України URL youcontrol.com.ua

30. UNCTAD Statistics. URL: <http://unctad.org/en/Pages/statistics.aspx>
<http://www.trademap>



ДОДАТКИ

Додаток А1

Фінансова звітність, форма 1 ФГ «Фруктовий Сад АТ» 2019 р

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди
ФГ "Фруктовий сад АТ"	за СДРНОУ	2020 01 01
Територія	за КОАТУУ	35471109
Організаційно-правова форма господарювання	за КОПФГ	3223188401
Вид економічної діяльності	за КВЕД	01.25
Середня кількість працівників, осіб		
Одиниця виміру:		
Адреса, телефон		

9318069

1.Баланс на 31 грудня 2019 р.

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби :	1010	69,9	1 685,6
первісна вартість	1011	186,9	1 987,2
знос	1012	(117,0)	(301,6)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	69,9	1 685,6
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	-	654,8
у тому числі готова продукція	1103	-	652,4
Поточні біологічні активи	1110	-	35,1
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	-	1,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0,8	162,8
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	78,2	251,9
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 803,6	1 112,8
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	133,9
Усього за розділом II	1195	1 882,6	2 352,6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	1 952,5	4 038,2

Фінансова звітність, 2,3 форми 2019р.

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	(54,8)	3 376,5
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	(54,8)	3 376,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	1 000,0	6,7
розрахунками з бюджетом	1620	-	2,6
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 007,3	652,4
Усього за розділом III	1695	2 007,3	661,7
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	1 952,5	4 038,2

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2019 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м	Код за ДКУД
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	5 182,4	437,1
Інші операційні доходи	2120	49,2	-
Інші доходи	2240	-	-
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	5 231,6	437,1
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 720,1)	(125,9)
Інші операційні витрати	2180	(1 086,2)	(-)
Інші витрати	2270	(15,0)	(142,9)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(2 821,3)	(268,8)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	2 410,3	168,3
Податок на прибуток	2300	(-)	(-)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	2 410,3	168,3

Фінансова звітність, 1 форма ФГ «Фруктовий Сад АТ» 2020 р.

1. Баланс на 31.12.2020 р.

Актив	Код рядка	1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи			
первісна вартість	1000	0	0
накопичена амортизація	1001	0	0
Незавершені капітальні інвестиції	1002	(0)	()
1005	1005	0	0
Основні засоби:			
первісна вартість	1010	1685.6	2159.6
знос	1011	1987.2	2902.8
1012	1012	(301.6)	(743.2)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	1685.6	2159.6
II. Оборотні активи			
Запаси:			
у тому числі готова продукція	1100	654.8	285.2
1103	1103	652.4	119.3
Поточні біологічні активи	1110	35.1	47.4
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1.3	1.3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	162.8	22.1
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	251.9	515.9
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	1112.8	899.4
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	133.9	159.1
Усього за розділом II	1195	2352.6	1930.4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Баланс	1200	0	0
1300	1300	4038.2	4090

Фінансова звітність, 2,3 форма ФГ «Фруктовий Сад АТ» 2020 р

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0	
Додатковий капітал	1410	0	
Резервний капітал	1415	0	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3376.5	3370.8
Неоплачений капітал	1425	(0)	()
Усього за розділом I	1495	3376.5	3370.8
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0	
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	
товари, роботи, послуги	1615	6.7	4.7
розрахунками з бюджетом	1620	2.6	32.7
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	
розрахунками зі страхування	1625	0	4.6
розрахунками з оплати праці	1630	0	21
Доходи майбутніх періодів	1665	0	
Інші поточні зобов'язання	1690	652.4	656.2
Усього за розділом III	1695	661.7	719.2
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	
Баланс	1900	4038.2	4090

2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2020 р.

Форма N 2-м

Код за КУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2760.5	5182.4
Інші операційні доходи	2120		49.2
Інші доходи	2240		0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	2760.5	5231.6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1945.5)	(1720.1)
Інші операційні витрати	2180	(812.1)	(1086.2)
Інші витрати	2270	()	(15)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(2757.6)	(2821.3)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	2.9	2410.3
Податок на прибуток	2300	()	(0)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	2.9	2410.3

Керівник

Домбровська Ганна Іванівна

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Фінансова звітність, 1 форма ФГ «Фруктовий Сад АТ» 2021 р.

1. Баланс на 31.12.2021 р.

		Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду	
1	2	3	4	
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи				
первісна вартість	1000	0	0	0
накопичена амортизація	1001	0	0	0
	1002	(0)	()	()
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	0
Основні засоби:	1010	2159.6	2693.1	2693.1
первісна вартість	1011	2902.8	4158.5	4158.5
знос	1012	(743.2)	(1465.4)	(1465.4)
Довгострокові біологічні активи	1020	0	154.5	154.5
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	2159.6	2847.6	2847.6
II. Оборотні активи				
Запаси:	1100	285.2	1918.3	1918.3
у тому числі готова продукція	1103	119.3	1463.2	1463.2
Поточні біологічні активи	1110	47.4	39.3	39.3
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1.3	92.6	92.6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	22.1	35.8	35.8
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	515.9	837.2	837.2
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	899.4	1466.6	1466.6
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0	0
Інші оборотні активи	1190	159.1	177.8	177.8
Усього за розділом II	1195	1930.4	4567.6	4567.6
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття				
Баланс	1300	4090	7415.2	7415.2

Фінансова звітність, 2,3 форма ФГ «Фруктовий Сад АТ» 2021 р.

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0	
Додатковий капітал	1410	0	
Резервний капітал	1415	0	
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3370.8	6224.3
Неоплачений капітал	1425	(0)	()
Усього за розділом I	1495	3370.8	6224.3
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0	
Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями:	1610	0	
товари, роботи, послуги	1615	4.7	
розрахунками з бюджетом	1620	32.7	
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	
розрахунками зі страхування	1625	4.6	
розрахунками з оплати праці	1630	21	
Доходи майбутніх періодів	1665	0	
Інші поточні зобов'язання	1690	656.2	1190.9
Усього за розділом III	1695	719.2	1190.9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	
Баланс	1900	4090	7415.2

2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2021 р.

Форма N 2-м

Код за КУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4628.4	2760.5
Інші операційні доходи	2120		0
Інші доходи	2240		0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	4628.4	2760.5
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(824.6)	(1945.5)
Інші операційні витрати	2180	(917.8)	(812.1)
Інші витрати	2270	()	(0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(1742.4)	(2757.6)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	2886	2.9
Податок на прибуток	2300	()	(0)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	2886	2.9

Керівник

(підпис)

Ганна ДОМБРОВСЬКА

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Ганна ДОМБРОВСЬКА

(ініціали, прізвище)

Пакування саджанців у куби



Контейнерне поле



SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA





