

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на тему:

**ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТУ ЗАМОРОЖЕНИХ ПРОДУКТІВ
ХАРЧУВАННЯ**
(за матеріалами ТОВ з іноземними інвестиціями «САЛАТЕЙРА»)

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

Коденець
Юлії
Сергіївни

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

Фокіна-Мезенцева
Катерина
Володимирівна

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

П'янкова
Оксана
Василівна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права
Кафедра міжнародного менеджменту
Спеціальність «073 Менеджмент»,
освітня програма «Менеджмент зовнішньо-економічної діяльності»

Затверджую

Зав. кафедри _____
Мельник Т.М.
«31» січня 2023 р.

Завдання на випускню кваліфікаційну роботу студентів

Коденець Юлії Сергіївни
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи
«Організація експорту заморожених продуктів харчування на матеріалах ТОВ з іноземними інвестиціями «САЛАТЕЙРА»
Затверджена наказом ДТЕУ від «12» 01 2023 р. №38
2. Строк здачі студентом закінченої роботи
22 травня 2023
3. Цільова установка та вихідні дані до роботи
Мета роботи: дослідження питань з організації експорту заморожених продуктів харчування на матеріалах ТОВ з іноземними інвестиціями «САЛАТЕЙРА».
Об'єкт дослідження: Процес організації експортної діяльності суб'єкта ЗЕД
Предмет дослідження: Практичне обґрунтування напрямів вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ з П «САЛАТЕЙРА» шляхом експорту заморожених продуктів харчування.
4. Зміст випускного кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ «САЛАТЕЙРА»
 - 1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»
 - 1.2. Аналіз експортної діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ЗАМОРОЖЕНИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ТОВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ «САЛАТЕЙРА»

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку заморожених продуктів харчування

2.2. Оцінка перспектив експорту заморожених продуктів харчування ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» до Польщі

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ЗАМОРОЖЕНИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ТОВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ «САЛАТЕЙРА» ДО ПОЛЬЩІ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» до Польщі

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Польщі

5. Календарний план виконання роботи

№ з/п	Назва етапів написання випускної кваліфікаційної роботи	Терміни виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	до 15 грудня	13 грудня
2	Оформлення і затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу	до 1 лютого	31 січня
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 15 березня	12 березня
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 10 квітня	10 квітня
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 05 травня	10 травня
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	до 15 травня	15 травня
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедру	до 22 травня	13 червня
8	Перевірка випускної кваліфікаційної роботи на унікальність	до 22 травня	26 травня
9	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	за окремим графіком	13 червня
10	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії	за окремим графіком	15 червня

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

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи
Фокіна-Мезенцева Катерина Володимирівна
(прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми П'янкова Оксана Василівна
(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент
Коденець Юлія Сергіївна
(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи
Представлена випускна кваліфікаційна робота виконана відповідно до календарного плану. Зміст роботи є логічним та послідовним. Автор вміє не лише аналізувати матеріал, але й робить ґрунтовні висновки та пропозиції щодо реалізації управлінських рішень здійснення експорту заморожених продуктів харчування. Робота відповідає усім кваліфікаційним вимогам та може бути допущена до захисту.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи
Фокіна-Мезенцева К.В.
(підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

Коденець Ю.С.

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми

П'янкова О.В.

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

Мельник Т.М.

(підпис, прізвище, ініціали)

« » 20 р.

АНОТАЦІЯ

Коденець Ю.С. «Організація експорту заморожених продуктів харчування на матеріалах ТОВ з іноземними інвестиціями «САЛАТЕЙРА». *Рукопис.*

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

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації експорту заморожених продуктів харчування на матеріалах ТОВ з іноземними інвестиціями «САЛАТЕЙРА», що передбачає: оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»; аналіз експортної діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»; основні тенденції розвитку світового ринку заморожених продуктів харчування; оцінка перспективи експорту заморожених продуктів харчування ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» до Польщі; організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» до Польщі; прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Польщі.

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, експорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, продукти харчування, Польща.

SUMMARY

Kodenets Y. S. "Organization of the export of frozen food products using the materials of LLC with foreign investments "SALATEIRA". *Manuscript.*

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 practical aspects of the organization of the export of frozen food products from the materials of LLC with foreign investments "SALATEIRA", which includes: an assessment of the production and economic activity, financial condition and total income of LLC with foreign investments "Salateira"; analysis of the export activity of "Salateira" LLC with foreign investments; the main trends in the development of the global frozen food market; assessment of the prospects for the export of frozen food products of "Salateira" LLC with foreign investments to Poland; organizational support for the export of "Salateira" LLC with foreign investments to Poland; forecast assessment of the effectiveness of export delivery to Poland.

Key words: foreign trade entity, export, management decision, organizational support, food products, Poland.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ «САЛАТЕЙРА».....	9
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра».....	9
1.2. Аналіз експортної діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» .	11
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ЗАМОРОЖЕНИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ТОВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ «САЛАТЕЙРА»	21
2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку заморожених продуктів харчування	21
2.2. Оцінка перспектив експорту заморожених продуктів харчування ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» до Польщі	25
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ЗАМОРОЖЕНИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ТОВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ «САЛАТЕЙРА» ДО ПОЛЬЩІ.....	29
3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» до Польщі	29
3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Польщі.....	43
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	487
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	49
ДОДАТКИ	512

ВСТУП

Однією з найбільш традиційних та розвинених форм міжнародних економічних відносин є міжнародна торгівля. Зовнішньоторговельні зв'язки як суттєвий фактор підвищення ефективності господарської діяльності підприємств набувають все більшого розвитку.

Зовнішня торгівля є сукупністю економічних відносин щодо обміну товарами, послугами, науково-технічною продукцією на комерційній основі. Планування виходу на зарубіжний ринок вимагає врахування великої кількості зовнішніх та внутрішніх факторів. За їхнього чіткого аналізу та прогнозування можливо забезпечити успішну зовнішньоекономічну діяльність підприємства.

Важливою складовою зовнішньоекономічної діяльності, зокрема й конкурентоспроможності підприємства, є експортні операції. В даний час при здійсненні експортної діяльності у підприємств відсутні ефективні стратегії та принципи діяльності на зовнішньому ринку, тобто ефективна експортна політика. Труднощі вивчення даної проблеми викликані в основному відсутністю комплексних науково обґрунтованих підходів та методів до аналізу експортного потенціалу та взаємозв'язку між виробничими процесами та експортною діяльністю підприємства.

Більшість економічної літератури присвячена вивченню окремих елементів експортної політики підприємств: розвиток експортного виробництва та вплив на нього зовнішніх та внутрішніх факторів; вивчення міжнародних ринків збуту; формування експортно-збутової політики фірми; розробка міжнародної стратегії підприємства тощо. Недостатнє вивчення цих питань та його висока практична значимість для економіки України зумовили вибір теми дослідження.

Мета дослідження – дослідження питань з організації експорту заморожених продуктів харчування на матеріалах ТОВ з іноземними інвестиціями «САЛАТЕЙРА».

Мета випускної кваліфікаційної роботи визначила вирішення наступних завдань:

– здійснити оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану

та сукупного доходу ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»;

- провести аналіз експортної діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»;
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку заморожених продуктів харчування;
- оцінити перспективи експорту заморожених продуктів харчування ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» до Польщі;
- запропонувати організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» до Польщі;
- здійснити прогнозну оцінку результативності експортної поставки до Польщі.

Об'єктом дослідження є процес організації експортної діяльності суб'єкта ЗЕД.

Предметом дослідження є практичне обґрунтування напрямів вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності ТОВ з П «САЛАТЕЙРА» шляхом експорту заморожених продуктів харчування.

Теоретичну основу роботи склали дослідження вчених та спеціалістів у галузі зовнішньоекономічної діяльності, навчальні та методичні посібники; законодавчі акти та нормативні документи України, що діють протягом досліджуваного періоду; матеріали періодичного друку.

Інформаційно - статистичною базою дослідження стали матеріали підручників щодо підвищення зовнішньоекономічної діяльності, дані бухгалтерського балансу, звіти про фінансові результати досліджуваного підприємства.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ «САЛАТЕЙРА»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»

Salateira – міжнародна мережа fast-healthy ресторанів із принципом вільного вибору інгредієнтів та унікальною можливістю комбінувати продукти на свій смак. Ресторани пропонують гостям великі порції, які готуються у них на очах із високоякісних та свіжих продуктів за доступною ціною.

Перший ресторан мережі було відкрито у грудні 2011 року у торгово-розважальному центрі Sky Mall у Києві. Сьогодні до мережі Salateira у м. Київ входять 18 закладів (рис. 1.1).

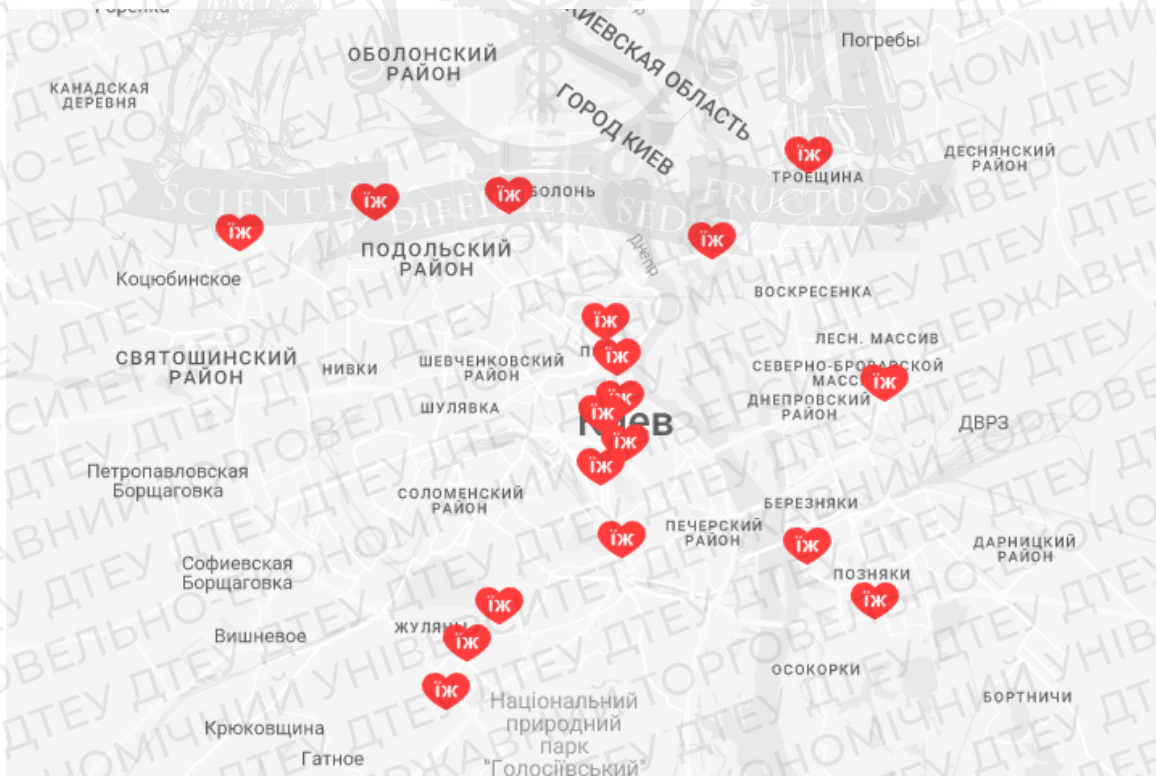


Рисунок 1.1. Місце розташування закладів мережі Salateira у м. Київ

Джерело: побудовано автором на основі даних [1]

Основа меню – соковиті салати, оригінальні пасты, ситні сендвічі, справжні равіоли, авторські десерти, сезонні напої та крем-супи.

У Salateira діє відкрита кухня, завдяки чому гості можуть спостерігати за процесом приготування страви, а також переконатися в чистоті кухні та акуратності роботи кухарів. У кожному ресторані мережі є зона «water station», де будь-яка людина може безкоштовно випити води з лимоном та м'ятою.

Основні дані про ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» наведено в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Основні дані про ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»

Показники	Дані
Повне найменування юридичної особи	Товариство з обмеженою відповідальністю «САЛАТЕЙРА»
Адреса реєстрації	Україна, 01033, місто Київ, вул. Шота Руставелі, будинок 33-Б, нежиле приміщення 27
Дата реєстрації	28.04.2012 (11 років)
Код ЄДРПОУ	38150180
Розмір статутного капіталу	6 121 855,00 грн.
Форма власності	Недержавна власність

Джерело: побудовано автором на основі даних [1]

Основний вид діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»:

– 56.10 – діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування.

Додаткові види діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»:

– 10.85 – Виробництво готової їжі та страв;

– 77.39 – Надання в оренду інших машин, устаткування та товарів, н.в.і.у.;

– 77.40 – Лізинг інтелектуальної власності та подібних продуктів, крім творів, захищених авторськими правами;

– 82.30 – Організування конгресів і торговельних виставок;

– 82.99 – Надання інших допоміжних комерційних послуг, н.в.і.у.;

– 90.02 – Діяльність із підтримки театральних і концертних заходів;

– 56.10 – Діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування;

– 56.30 – Обслуговування напоями;

- 68.20 – Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна;
- 47.11 – Роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах переважно продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами;
- 56.21 – Постачання готових страв для подій;
- 56.29 – Постачання інших готових страв.

Організаційна структура ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» наведена на рис. 1.2.

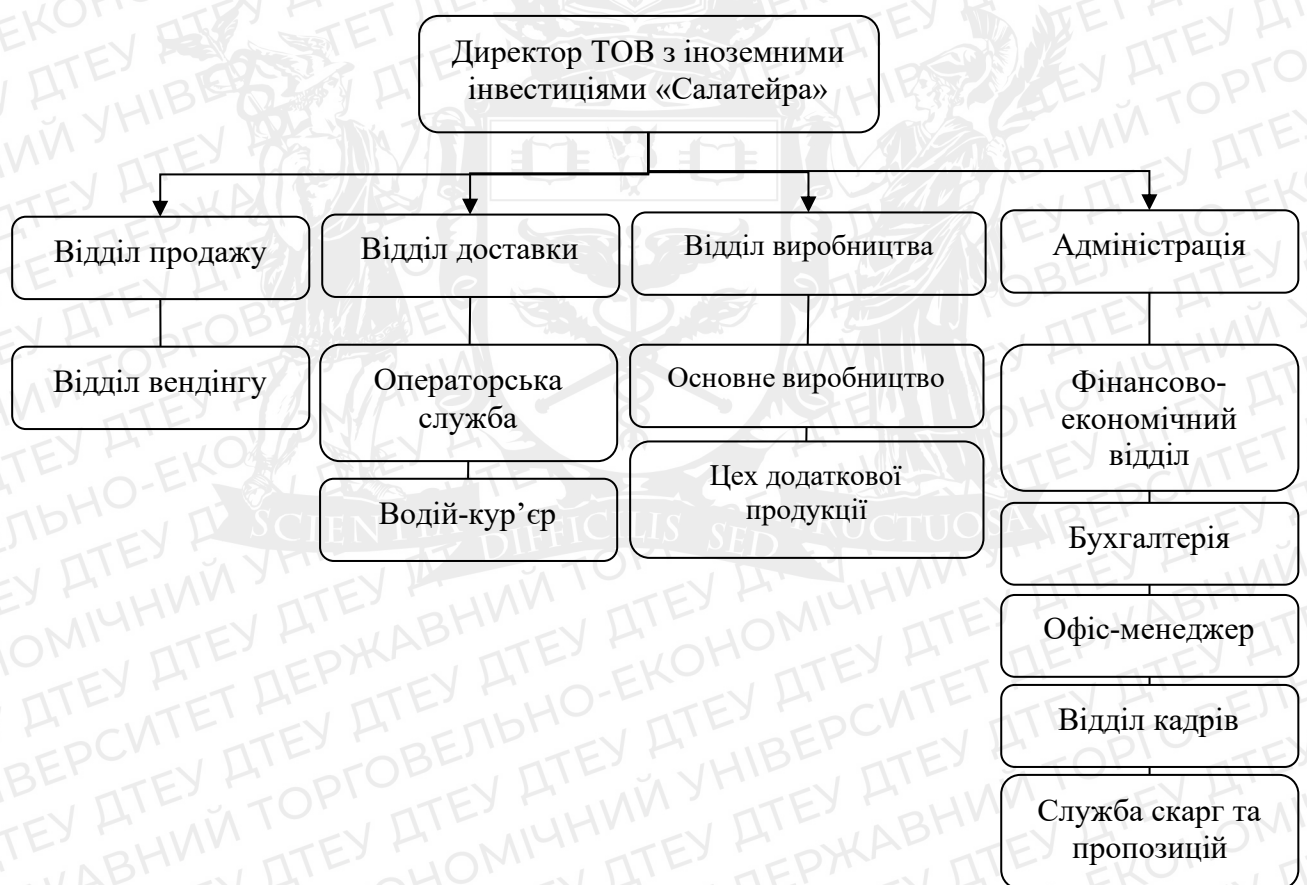


Рисунок 1.2. Організаційна структура ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»

Джерело: складено автором за даними [1]

Директор ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» координує діяльність усіх служб підприємства, розробляє стратегії розвитку, здійснює контроль за дотриманням податкового, бухгалтерського, трудового та іншого законодавства.

Фінансовий відділ включає в себе бухгалтерію та фінансове забезпечення. Відділ кадрів здійснює облік персоналу. Відділ логістики здійснює безперебійні поставки від компанії, що забезпечує, до клієнта.

Основними партнерами ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» на території України є: роздрібні магазини, заклади харчування та виробники харчових продуктів.

ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» має 3 одиниці автотранспорту за допомогою яких доставляє гуртові партії продукції по всій Україні.

Ефективність діяльності підприємства ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» залежить від всіх функціональних сфер діяльності підприємства в таблиці 1.2 наведені основні техніко-економічні показники за 2021-2022 рр., які і характеризують результати діяльності досліджуваного підприємства.

Таблиця 1.2

Основні техніко-економічні показники діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»

Найменування показника	Один. виміру	Роки		Відхилення	
		2021 рік	2022 рік	абсолютне, +/-	відносне, %
1	2	3	4	5	6
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	423593	492203	68610	116,20
Собівартість реалізованої продукції (послуг)	тис. грн.	276154	300024	23870	108,64
Валовий прибуток (збиток)	тис. грн.	147799	192179	44380	130,03
Адміністративні витрати	тис. грн.	60412	71726	11314	118,73
Витрати на збут	тис. грн.	4081	4713	632	115,49
Інші операційні доходи	тис. грн.	4382	2842	-1540	64,86
Інші операційні витрати	тис. грн.	59024	62468	3444	105,83
Фінансові результати від реалізації продукції (послуг)	тис. грн.	28664	56114	27450	195,76
Чистий прибуток (збиток)	тис. грн.	49798	46038	-3760	92,45
Витрати на 1 грн. продукції	коп.	0,65	0,61	0,35	-
Рентабельність продукції	%	18,03	15,34	-2,69	-
Рентабельність діяльності	%	6,77	11,40	4,63	-

Джерело: складено автором за даними [1]

З даних табл. 1.2 видно, що у 2021 році ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» мало чистий прибуток у розмірі 49798 тис грн. У 2022 році ситуація дещо погіршилась, і чистий прибуток зменшився і склав 46038 тис грн. Рентабельність діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» склала 11,40%, рентабельність продукції склала 15,34%.

Показники фінансового стану ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» за 2021-2022 рр. наведено в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

**Показники фінансового стану ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»
за 2021-2022 рр.**

Показник	Нормативне значення	Роки		Відхилення
		2021	2022	
Показники ліквідності підприємства				
Коефіцієнт покриття	>1	1,57	2,29	0,73
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6 – 0,8	0,91	1,35	0,43
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	> 0 збільшення	0,007	0,002	-0,004
Чистий обіговий капітал, тис.грн.	> 0 збільшення	78194	142614	64420
Показники платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства				
Коефіцієнт фінансової автономії (фінансової незалежності)	> 0,5	0,18	0,18	0,01
Коефіцієнт фінансової стабільності (фінансування)	0,6 – 1,5	0,21	0,23	0,01
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 1 збільшення	-1,04	-0,68	0,36
Показники ділової активності підприємства				
Коефіцієнт оборотності активів	збільшення	3,21	2,25	-0,96
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення	5,61	5,39	-0,22
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільшення	148,21	62,43	-85,78
Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	зменшення	2,43	5,77	3,34
Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	зменшення	64,16	66,75	2,59
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	збільшення	7,70	5,45	-2,25
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	збільшення	11,72	8,40	-3,32
Показники рентабельності підприємства				
Рентабельність активів, %	збільшення	7,73	9,82	2,08
Рентабельність власного капіталу, %	збільшення	2,94	4,45	1,51
Рентабельність діяльності, %	збільшення	6,77	11,40	4,63
Рентабельність продукції, %	збільшення	18,03	15,34	-2,69

Джерело: складено автором за даними [1]

З даних табл. 1.3 видно, що коефіцієнт покриття у 2022 році збільшився і склав 2,29. Даний показник знаходиться в межах норми 1,5 – 2,5, що свідчить про ефективне управління активами ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра». Коефіцієнт швидкої ліквідності у 2022 році склав 1,35, що вище нормативного значення (0,6 – 0,8) та свідчить про спроможність ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» погасити частину поточних зобов'язань за рахунок найбільш ліквідних оборотних коштів. Коефіцієнт абсолютної ліквідності у 2022 році зменшився на 0,004 та склав 0,002, що значно нижче граничного значення – 0,2 – 0,35.

Далі проаналізуємо показники платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства. Коефіцієнт фінансової автономії (фінансової незалежності) у 2022 році склав 0,18. Даний показник нижче нормативного значення, що свідчить про залежності підприємства від позикових коштів. Коефіцієнт фінансової стабільності (фінансування) у 2022 році склав 0,23 – низьке значення свідчить про наявність фінансових ризиків в довгостроковій перспективі.

Далі проаналізуємо показники ділової активності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра». Коефіцієнт оборотності активів у 2022 році склав 2,25, що менше на 0,96 пунктів у порівнянні з 2021 роком (3,21). Даний показник демонструє, що відбувається повний цикл виробництва й обіг, який приносить відповідний ефект у вигляді прибутку, або скільки грошових одиниць реалізованої продукції принесла кожна одиниця активів. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості також має тенденцію до зменшення, так у 2022 році склав 5,39. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості у 2022 році зменшився на 85,78 пунктів та склав 62,43. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів у 2022 році склав 5,45, зниження показника свідчить про збільшення виробничих запасів і незавершеного виробництва або про зниження попиту на готову продукцію.

Далі проаналізуємо показники рентабельності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра». Рентабельність активів у 2022 році збільшилась на 2,08% та склала 9,82%. Збільшення показника свідчить про зростаючий попит на продукцію підприємства. Рентабельність власного капіталу також має тенденцію

до збільшення, так у 2022 році даний показник збільшився на 1,51% та склав 4,45%. Рентабельність діяльності у 2022 році склала 11,40%. Збільшення даного показника свідчить про зростання ефективності господарської діяльності підприємства. Рентабельність продукції зменшилася на 2,69% та склала 15,34%, що свідчить про зменшення чистого прибутку, який отримало підприємство в розрахунку на 1 грн. понесених витрат.

Розраховані дані свідчать про стабільну роботу ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» протягом останніх 2-х років.

Необхідно відмітити, що для потреб територіальної оборони ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» відкрила свої склади. У компанії зазначають, що передають захисникам продовольчі та непродовольчі товари.

1.2. Аналіз експортної діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»

З розвитком зовнішньоекономічних відносин, важливим чинником забезпечення розвитку підприємства є оцінка ефективності експортно-імпортних операцій. На сьогоднішній день ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» займає незначну частку на українському ринку заморожених продуктів. Це пов'язано з тим, що компанія здійснює цілеспрямовані інвестиції в розвиток ресторанів. Однак підприємство з 2019 року здійснює експортну діяльність, експортуючи заморожені продукти в Польщу, Білорусь та Молдову. З початком повномасштабного вторгнення росії на територію України білоруський ринок став неактуальним.

Зробимо SWOT-аналіз, який дозволить визначити сильні та слабкі сторони ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра», а також потенційні загрози та можливості. Він ґрунтується на дії внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Матриця SWOT-аналізу ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»

№ п/п	Сильні сторони	№ п/п	Слабкі сторони
1	Широка номенклатура виробів	1	Велика плінність кадрів
2	Наявність розробок нової продукції вища, ніж у основних конкурентів	2	Собівартість продукції на 10% та нових технологій виробництва
3	Перевірений та надійний персонал	3	Великий штат управлінського постачальника
4	Репутація на ринку	4	Низький рівень кваліфікації
5	Висока якість продукції		
	Можливості		Загрози
1	Вихід на нові ринки та сегменти ринку	1	Конкуренція
2	Розширення виробничої лінії	2	Наявність на ринку товарів замінника
3	Удосконалення технології виробництва	3	Зниження попиту продукції
4	Впровадження інвестиційних проєктів	4	Несприятлива податкова політика держави із-за війни
5	Освоєння виробництва нової номенклатури	5	Зниження ціни на продукцію через зниження доходів населення

Джерело: складено автором за даними [1]

Розглянувши основні сильні, слабкі сторони, можливості та загрози ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра», можна зробити такі висновки: сильні сторони надають можливості для реалізації представлених можливостей, а отже, і призводять до збільшення прибутку підприємства. Але наявність слабких сторін певною мірою уповільнюватиме цей процес. Оскільки існує велика плінність і наявність некваліфікованих кадрів, то буде потрібен якийсь час для адаптації нових кадрів на підприємстві, а також, не маючи належної освіти виявити ринок, який найбільше потребує даної продукції, і на якому дане підприємство отримає максимальний прибуток - складно. У наслідок того, що собівартість перевищена на 10% порівняно з конкурентами, підприємство виявляється менш конкурентоспроможним, проте не є великою перепорою для освоєння. Великий штат управлінського персоналу робить більш витратним виробництво нової продукції та малої кількості робітників. Таким чином, підприємству слід проводити активну політику щодо усунення слабких сторін для отримання більшої кількості прибутку.

Розглянемо показники діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра», пов'язані з експортом товарів. Для початку здійснимо горизонтальний аналіз основних фінансових показників експортної діяльності підприємства (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

**Результати фінансової діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями
«Салатейра» від експортної діяльності, тис. грн.**

Показники	Роки			
	2019	2020	2021	2022
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) від ЗЕД	53924,8	99205,0	80482,7	108284,7
Чистий прибуток від ЗЕД	109,3	32,6	310,1	270,7

Джерело: складено автором за даними [1]

Динаміка основних фінансових показників експортної діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» наведена на рис. 1.3.

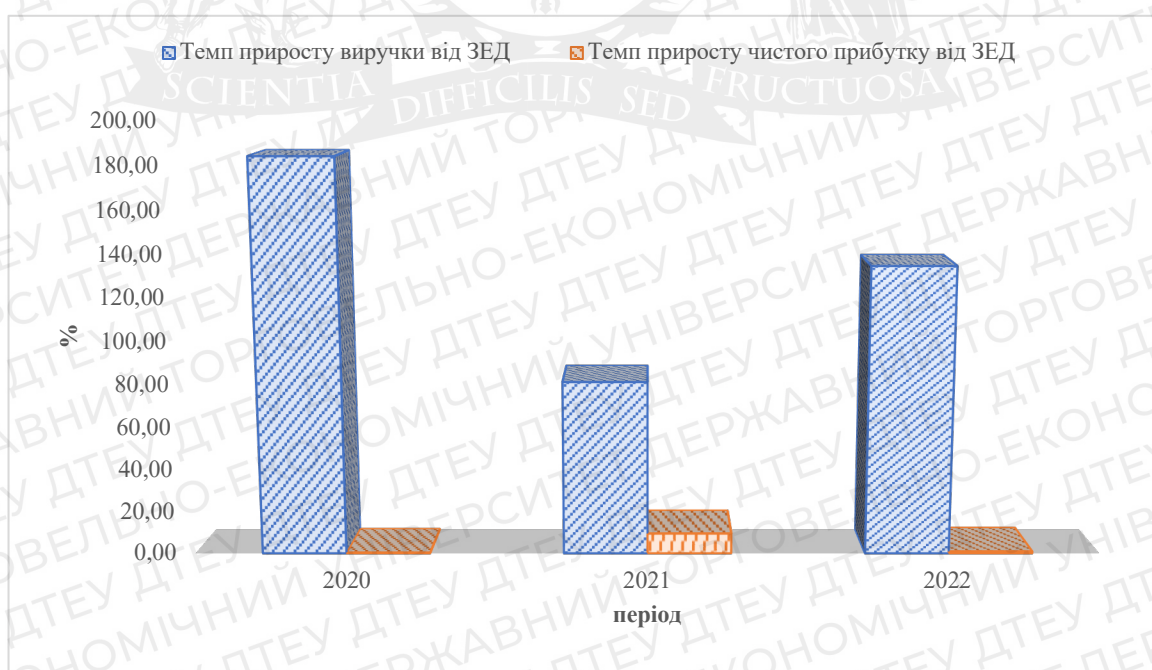


Рисунок 1.3. Динаміка основних фінансових показників експортної діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»

Джерело: складено автором за даними [1]

Аналізуючи отримані дані, можна зробити висновок про те, що у 2022 р. спостерігається зниження темпів зростання, причиною цього є зниження обсягу експорту замороженої продукції через війну в Україні.

Далі зробимо структурний аналіз основних фінансово-господарських показників експортної діяльності, для того щоб з'ясувати питому вагу чистого прибутку на структурі чистого доходу від експорту (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

Питома вага прибутку на структурі чистого доходу від експорту

Показники	Роки			
	2019	2020	2021	2022
Питома вага чистого прибутку у чистому доході від реалізації продукції	0,11	0,18	0,19	0,22

Джерело: складено автором за даними [1]

Наведемо отримані дані на рис. 1.4.

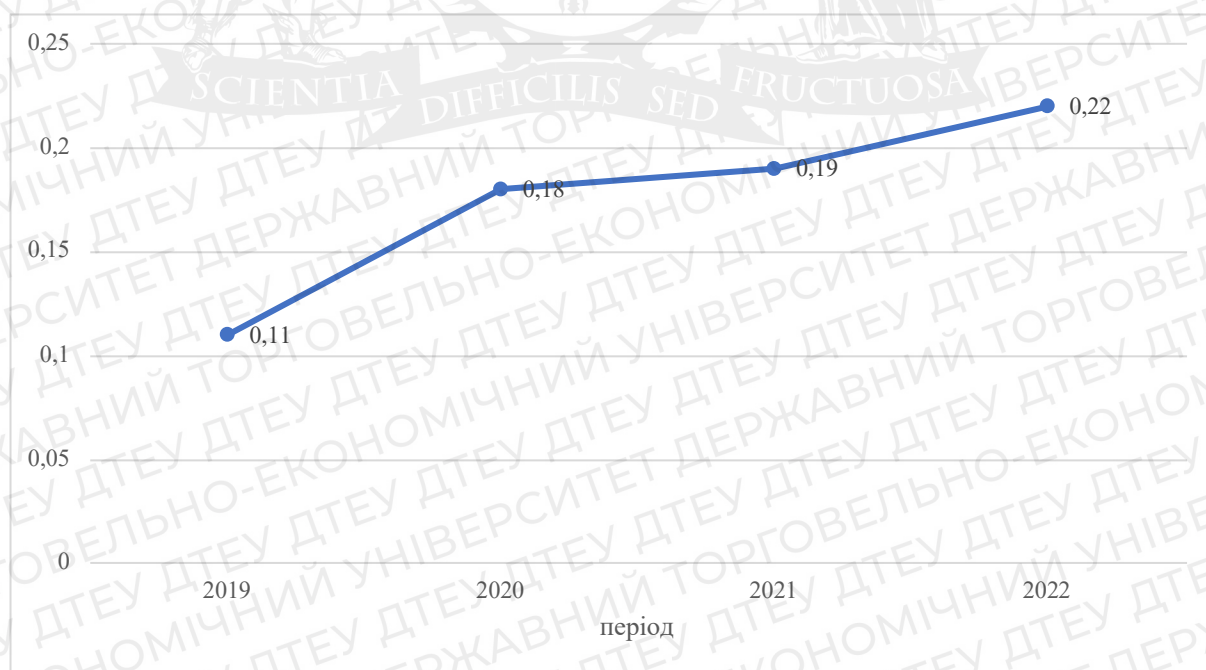


Рисунок 1.4. Динаміка частки чистого прибутку у структурі чистого доходу

ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»

Джерело: складено автором за даними [1]

З даних рис. 1.4 видно, що спостерігається тенденція до збільшення частки в аналізованому періоді. Це свідчить, що підвищується ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Для наочного аналізу структури прибутку та чистого доходу підприємства нижче представлені діаграми питомої ваги прибутку та чистого доходу від експортних операцій у загальній структурі даних показників.

Структура експорту замороженої продукції ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» по країнам наведена на рис. 1.5.

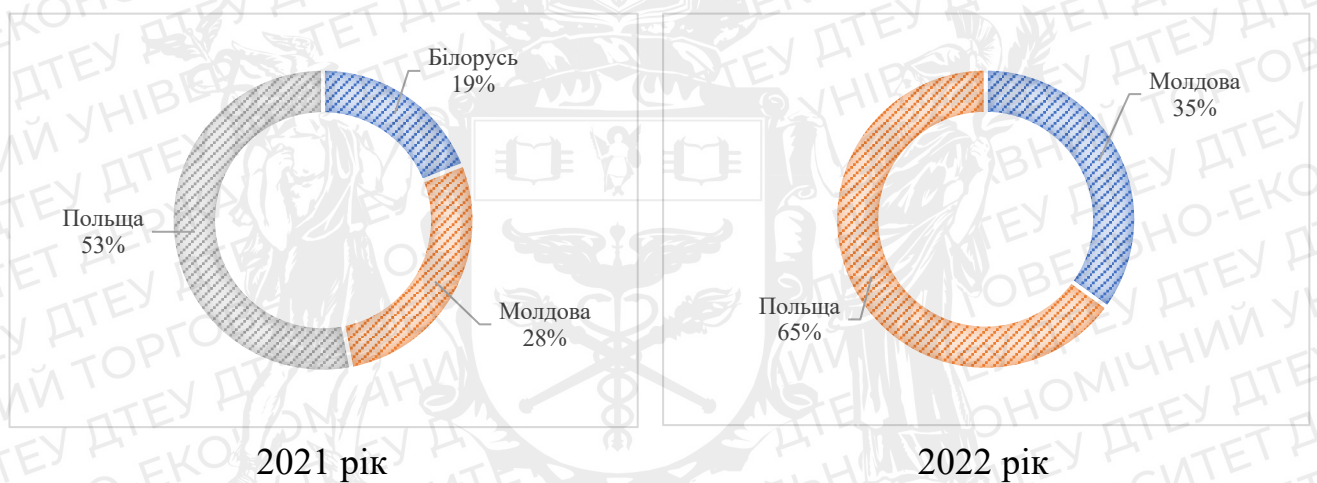


Рисунок 1.5. Структура експорту замороженої продукції ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» по країнам у 2021-2022 роках

Джерело: складено автором за даними [1]

З даних рис. 1.5 видно, що у 2021 році ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» мала ринки збуту замороженої продукції у трьох країнах, однак з початком повномасштабного вторгнення росії на територію нашої держави, та підтримки керівництва республіки Білорусь дії агресора, компанія перестала постачати свою продукцію на територію Білорусі. У 2022 році найбільший відсоток експорту замороженої продукції припав на Польщу (65%).

Структура та динаміка експорту категорій товарів ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» у 2020-2022 роках наведені в табл. 1.7.

Таблиця 1.7

Структура та динаміка експорту категорій товарів ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» у 2020-2022 роках

Код УКТ ЗЕД	Назва товару	Значення показника по роках,			Базисне відхилення, 2022/2020		Ланцюговий темп зростання		Середній темп зростання
		2020	2021	2022	абсолютне, тис.грн.	відносне, %	2021/2020	2022/2021	
1905	Хлібобулочні, борошняні кондитерські вироби, тістечка, печиво та інші хлібобулочні й борошняні кондитерські вироби	33233,7	26623,7	30980,2	-2253,4	-6,78	0,801	1,164	0,982
0710	Овочі (сирі або варені у воді чи на парі), морожені	45535,1	39935,5	61624,8	16089,7	35,33	0,877	1,543	1,210
0811	Плоди та горіхи, сирі або варені у воді чи на парі, морожені, з доданням або без додання цукру чи інших підсолоджувальних речовин	20436,2	13923,5	15679,7	-4756,5	-23,27	0,681	1,126	0,904

Джерело: складено автором за даними [1]

З даних табл видно, що основною продукцією у 2022 році, яку експортувало ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» за аналізований період є заморожені овочі (56,99%). Також компанія експортувала заморожені хлібобулочні вироби (млинці) – 28,61% та заморожені плоди ягід – 14,48%.

Отже, ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» має стабільний прибуток, але існує тенденція до його зниження. Для утримання підприємством стабільних позицій та збільшення прибутку потрібно вживати заходів щодо вдосконалення експортних операцій.

РОЗДІЛ 2

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ЗАМОРОЖЕНИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ТОВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ «САЛАТЕЙРА»

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку заморожених продуктів харчування

Світовий ринок заморожених продуктів сегментований за категоріями продуктів (готові до вживання, готові до приготування, та інші категорії продуктів), типи продукту (заморожені фрукти та овочі, заморожене м'ясо та риба, заморожені продукти, приготовлені готові страви, заморожені десерти, заморожені закуски та інші види продуктів).

З даних звіту аналітичної компанії Mordor Intelligence встановлено, що світовий ринок заморожених продуктів матиме середньорічний темп зростання 4,3% протягом прогнозованого періоду (2022-2027 рр.) [2].

Спалах COVID-19 вплинув на всі галузі промисловості по всьому світу, але позитивно вплинув на ринок заморожених продуктів. З моменту появи COVID-19 індустрія заморожених продуктів демонструє стійке зростання. Наприклад, за даними Американського інституту заморожених продуктів, кількість заморожених продуктів харчування збільшилась на 21% порівняно з 2019 роком [2]. Основна причина цього зростання полягає в тому, що люди тяжіють до продуктів із більш тривалим терміном зберігання.

Ринок насамперед зумовлений зростанням наявного доходу, використанням товарів із більш тривалим терміном зберігання, збільшенням імпульсивних покупок і величезним попитом заморожених продуктів через брак часу. Ринок еволюціонував від продажу сирих продуктів, таких як заморожене м'ясо, риба, овочі та фрукти, до готових продуктів та заморожених овочевих сумішей (з м'ясом, рисом та макаронами), заморожених десертів та хлібобулочних виробів. Морозиво та тістечка стали провідною категорією товарів на цьому ринку. Фактори, що

впливають на зростання ринку, включають смаки, у тому числі вміст жиру та текстуру.

Завдяки потужній підтримці технологічних інновацій та переваг заморожених продуктів продукти стали набагато доступнішими для споживачів у всьому світі.

Напівфабрикати – це готові продукти, які вимагають мінімальної підготовки або взагалі не вимагають її вживання. Ця категорія включає, зокрема, консерви, упаковані продукти або страви, заморожені продукти, консервовані продукти та продукти швидкого приготування. Завдяки технологічним інноваціям у харчовій промисловості асортимент напівфабрикатів розширився за рахунок охолоджених, заморожених, порційних, придатних для використання у мікрохвильовій печі, тривалого зберігання, готових сумішей та інших продуктів. Величезну частку у цьому сегменті займають заморожені продукти. У міру того, як все більше жінок виходять на ринок праці, а спосіб життя змінюється, глобальний попит на заморожені продукти та інгредієнти зростає. Зростання роздрібної торгівлі біля будинку в країнах з економікою, що розвивається, розширює доступ до заморожених продуктів харчування. Це є важливим фактором для категорії заморожених продуктів. Заморожені готові страви мають великий попит; валять людей з неспокійним способом життя.

Динаміка середніх витрати на душу населення на заморожені продукти харчування у світі наведено на рис. 2.1.

Європа є найбільшим ринком заморожених продуктів харчування у світі. Ставлення споживачів до заморожених продуктів у Європі значно змінилося у зв'язку з підвищенням рівня життя та зростаючою потребою у зручності, зріс їх рівень споживання Європі, хоча в деяких частинах регіону зростання було досить обмеженим. Це можна пояснити гострою конкуренцією, з якою стикається сектор з боку охолоджених напівфабрикатів, які все частіше сприймаються як продукти, що мають чудовий смак і якість у порівнянні з їх замороженими аналогами.

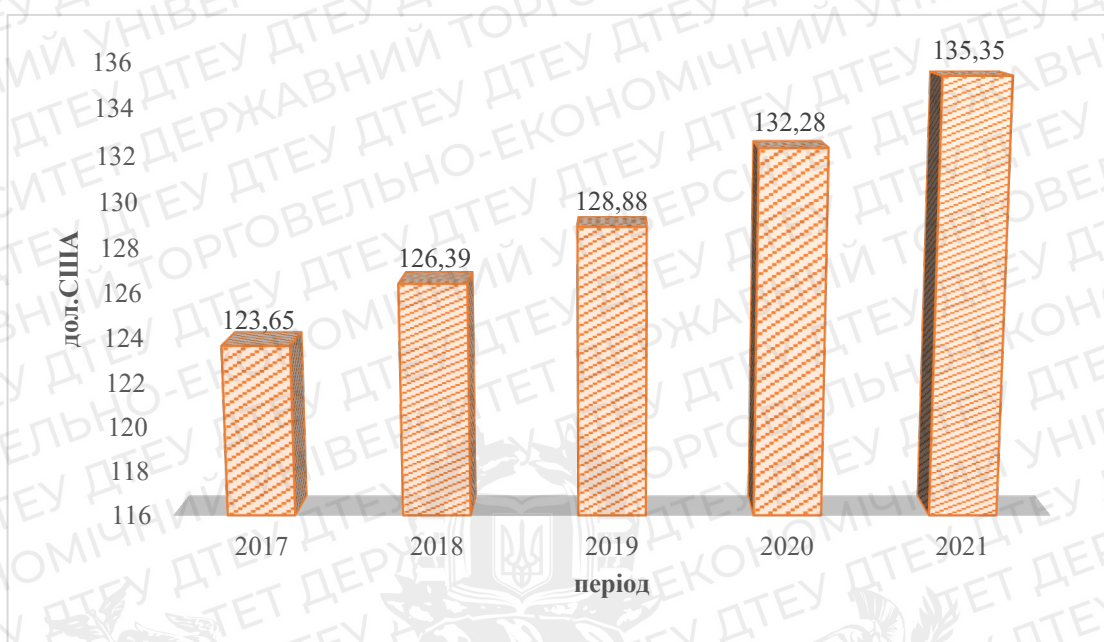


Рисунок 2.1. Динаміка середніх витрат на душу населення на заморожені продукти харчування у 2017-2021 роках, дол. США

Джерело: складено автором за даними [2]

Останні дані свідчать про те, що більшість виробників досягли успіху, оскільки ринок заморожених продуктів повернувся на траєкторію зростання в таких країнах, як Великобританія, Франція та Німеччина (рис. 2.2).



Рисунок 2.2. Ринок заморожених продуктів за географією у 2021 році, дол. США

Джерело: складено автором за даними [2]

Світовий ринок заморожених продуктів відрізняється високою конкуренцією і включає регіональних і міжнародних конкурентів. На ринку домінують такі гравці як Unilever, Nestle SA, General Mills, Nomad Foods Ltd, Tyson Foods Inc. та Conagra Brands Inc. Провідні гравці на ринку заморожених продуктів займають домінуюче місце у всьому світі. Ці гравці зосереджені на використанні можливостей, що надаються ринками, що розвиваються, для розширення портфеля продуктів, щоб вони могли задовольнити потреби різних сегментів продуктів, особливо заморожених десертів. Компанії конкурують з різних факторів, включаючи пропозиції продуктів, інгредієнти, якість, смак, аромат, ціну, функціональність, розмір, упаковку та маркетингову діяльність, щоб отримати конкурентну перевагу на ринку.

Далі проведемо аналіз основних тенденцій розвитку світового ринку замороженої червоної смородини (порічки).

Концентрація країн-експортерів червоної смородини (порічки) у 2022 році наведена на рис. 2.3.

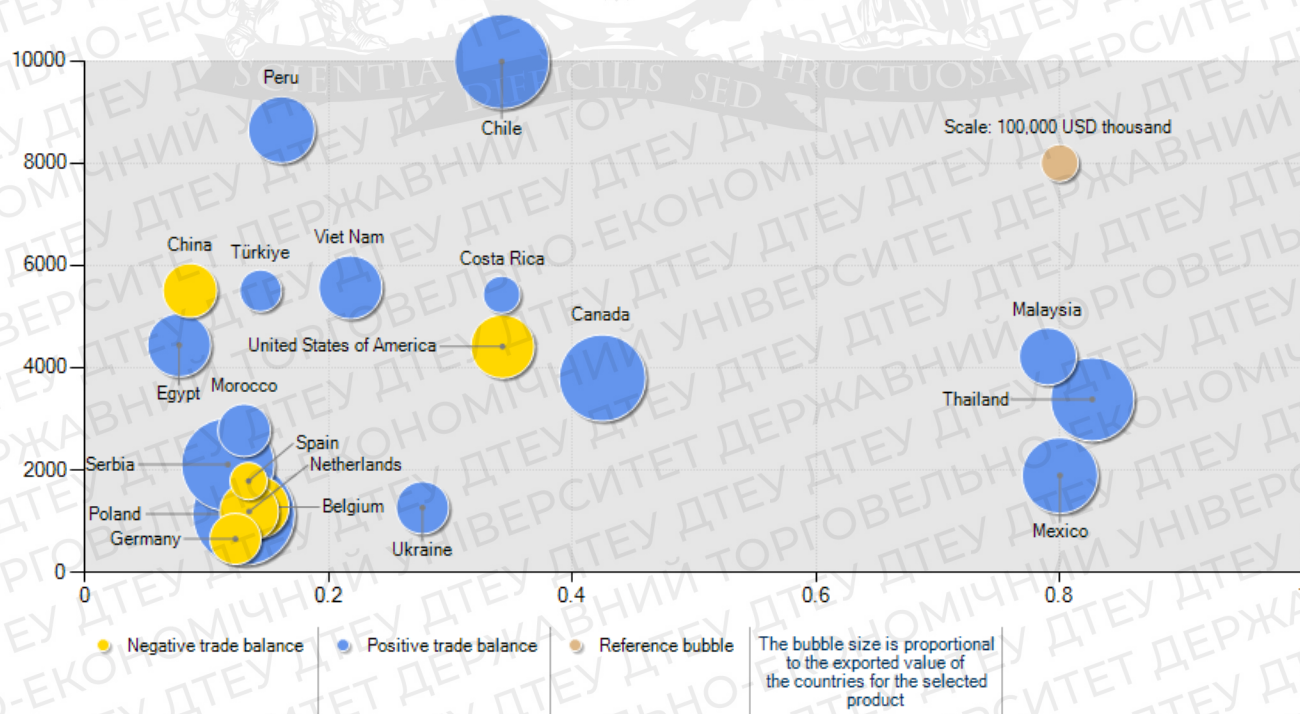


Рисунок 2.3. Концентрація країн-експортерів червоної смородини (порічки) у 2022 році

Джерело: складено автором за даними [20]

Світовий обсяг експорту червоної смородини в 2022 році склав 7547586 тис.дол. США.

В десятку найбільших експортерів червоної смородини в 2022 році увійшла і Польща (рис. 2.4).

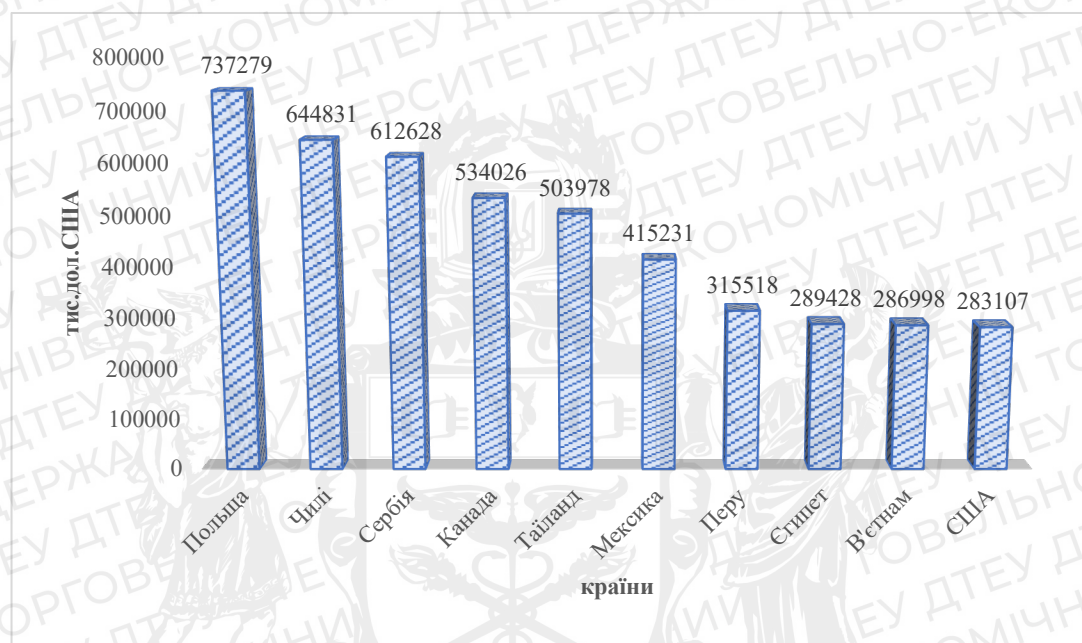


Рис. 2.4. Десятка найбільших експортерів червоної смородини в 2022 році, тис. дол. США

Джерело: складено автором за даними [20]

З даних рис. 2.4 видно, що 9,77% всього експорту вивозиться з Польщі. Також лідирують такі країни як Чилі (8,54%) та Сербія (8,12%). Країни-імпортери червоної смородини – США, Китай, Німеччина, Франція та Канада.

2.2. Оцінка перспектив експорту заморожених продуктів харчування ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» до Польщі

Будучи другою за величиною країною у Центральній Європі, Польща є надзвичайно привабливим ринком для всіх фахівців у галузі харчових продуктів, створюючи величезні можливості для розвитку сектору логістики холодового ланцюга. Два основні транспортні коридори, що зв'язують країну з Північною

Європою та Центральною Азією, роблять її регіональним продовольчим вузлом, що виходить за межі Європейського Союзу та на Близький Схід, до Північної Африки та Азії. Вигідне розташування країни забезпечує повну доступність до автомобільних, повітряних і залізничних колій, що добре обслуговуються.

Експорт продуктів харчування є життєво важливим для багатомільярдної економіки Польщі. Польські експортери перебувають у постійному пошуку відмінних логістичних послуг холодового ланцюга, таких як рефрижераторні вантажівки, холодильне обладнання та складські приміщення.

Прогресивна урбанізація, що веде до зростання кількості домогосподарств з однієї та двох осіб, зміцнює перспективи зростання ринку оброблених та готових страв. Зростання наявного доходу, сильне зростання реального ВВП і рекордно низький рівень безробіття сприяли зростанню роздрібного продажу упакованих продуктів харчування в Польщі в 2019 році. Тенденція турботи про своє здоров'я також відобразилась у високому попиті на готові салати. Місцева польська кухня, яка включає в себе традиційні пельмені та крокети, є одними з найпопулярніших як в охолоджених, так і в готових заморожених стравах.

Dr Oetker (німецька багатонаціональна компанія, що виробляє розпушувачі, суміші для тортів, заморожену піцу, пудинги, прикраси для тортів, кукурудзяні пластівці та інші продукти) залишалася провідним брендом у 2019 році завдяки домінуванню у виробництві замороженої піци. Такі компанії, як Uber Eats, Wolt та компанії громадського харчування, такі як місцевий гравець Fit Papi, починають охоплювати великі території у більшій кількості міст країни. Ці тенденції призводять до збільшення попиту на холодильні та транспортні засоби у країні.

Польща виробляє понад 15 мільйонів тонн молока, 6 мільйонів тонн овочів, 4 мільйони тонн фруктів, 2,3 мільйона тонн птиці, 2 мільйони тонн свинини, 0,5 мільйонів тонн заморожених овочів та 0,5 мільйонів тонн риби та морепродуктів.

Контроль умов навколишнього середовища особливо важливий при роботі з м'ясом та молочними продуктами, де молочні продукти чутливі не тільки до температури, а й до обробки та механічних пошкоджень при завантаженні та розвантаженні, а в м'ясі через підвищену температуру навколишнього середовища

можуть розвиватися шкідливі бактерії. ростуть та розмножуються, викликаючи харчове отруєння при вживанні. З цієї причини компанії, що виробляють та транспортують м'ясні, рибні чи молочні продукти, зобов'язані підтримувати безперервність об'єктів холодового ланцюга із заданими умовами навколишнього середовища протягом усього процесу виробництва, зберігання та доставки.

Продукти харчування, що швидко псуються, у випадку фруктів і овочів, потребують контролю рівня вологості на кожному етапі ланцюжка поставок, починаючи з упаковки, зберігання, транспортування та складів торгових точок.

Розвиток польського ринку холодового ланцюга має життєво важливе значення для цих продуктів як на внутрішньому, так і міжнародному ринку.

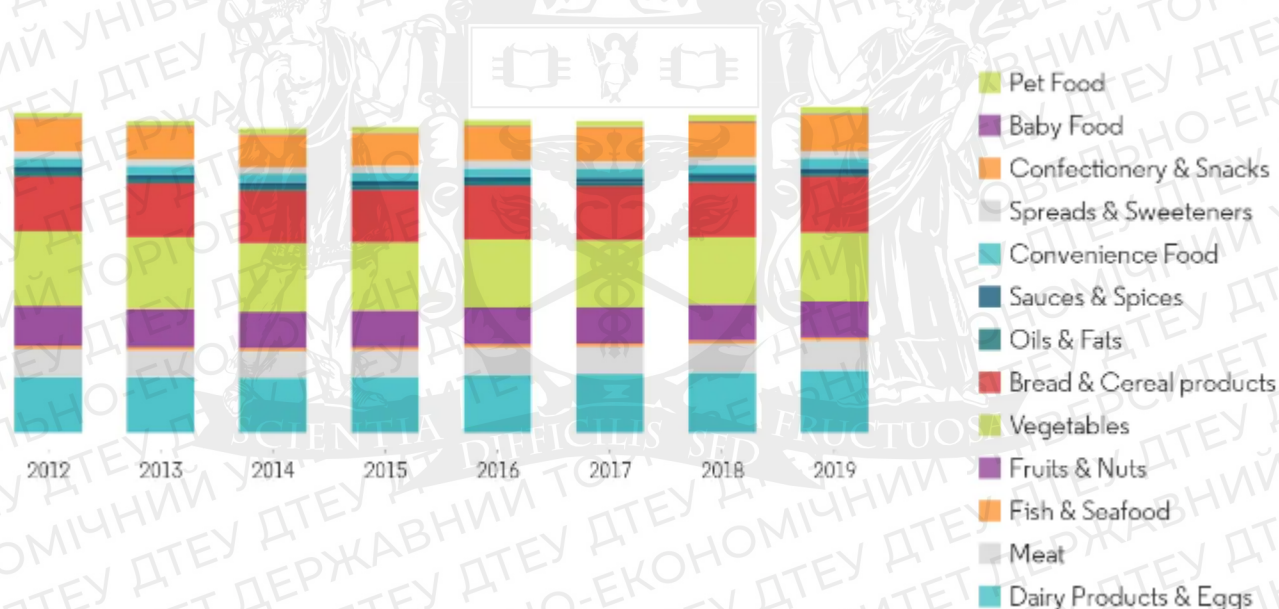


Рисунок 2.3. Обсяг харчових продуктів у Польщі у 2021 році, кг

Джерело: складено автором за даними [2]

Польський ринок логістики холодового ланцюга є фрагментованим ринком, який складається з великої кількості місцевих гравців, щоб задовольнити зростаючий попит. Деякі з основних гравців на ринку включають PUN Jatax, ARRA Group та Nowakowski Transport.

У країні вже є 10,30 млн квадратних метрів складських площ, що охолоджуються, ще 640 000 квадратних метрів будуються. Очікується, що зі щорічними інвестиціями близько 2 мільярдів доларів США у нові складські

приміщення місткість складів найближчими роками значно збільшиться. Поряд із цим ряд факторів збільшує потребу в транспортних рішеннях по всій країні, включаючи продукти харчування, ядерні реактори та машини, електричне обладнання, чутливе до температури.

На рис. 2.6 наведено вартість імпортованої продукції групи 08 «Їстівні плоди та горіхи; шкірки цитрусових або динь» до Польщі з України.

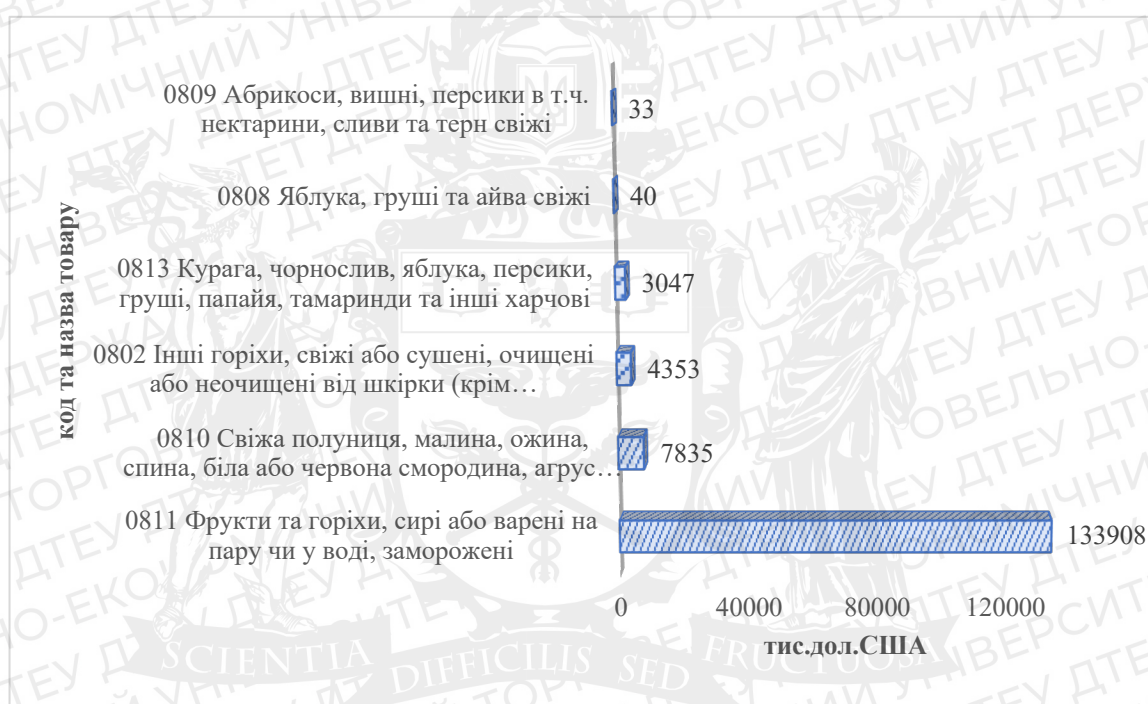


Рис. 2.6. Вартість імпортованої продукції групи 08 «Їстівні плоди та горіхи; шкірки цитрусових або динь» до Польщі з України, тис.дол.США

Джерело: складено автором за даними [20]

З даних рис. 2.6 видно, що найбільший обсяг за вказаною групою склали фрукти та горіхи заморожені – 133908 тис.дол.США.

Червона смородина (порічка) включається до розділу II «Продукти рослинного походження», групи 08 «Їстівні плоди та горіхи; шкірки цитрусових або динь», товарної позиції 0811 «Плоди та горіхи, сирі або варені у воді чи на парі, заморожені, з доданням або без додання цукру чи інших підсолоджувальних речовин» [21].

РОЗДІЛ 3

РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ЗАМОРОЖЕНИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ТОВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ «САЛАТЕЙРА» ДО ПОЛЬЩІ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» до Польщі

Результати аналізу експортної політики ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» відображають проблеми реалізації експортної політики як під впливом внутрішніх, так і зовнішніх факторів експортної діяльності, та зумовлює конкретні рекомендації щодо підвищення економічної ефективності. Під економічною ефективністю мається на увазі отримання такого прибутку, за рахунок якого можливий грамотний та реально якісний розвиток факторів виробництва та комерції підприємства. На рис. 3.1 представлено механізм розробки комплексу заходів щодо підвищення ефективності експортної політики.

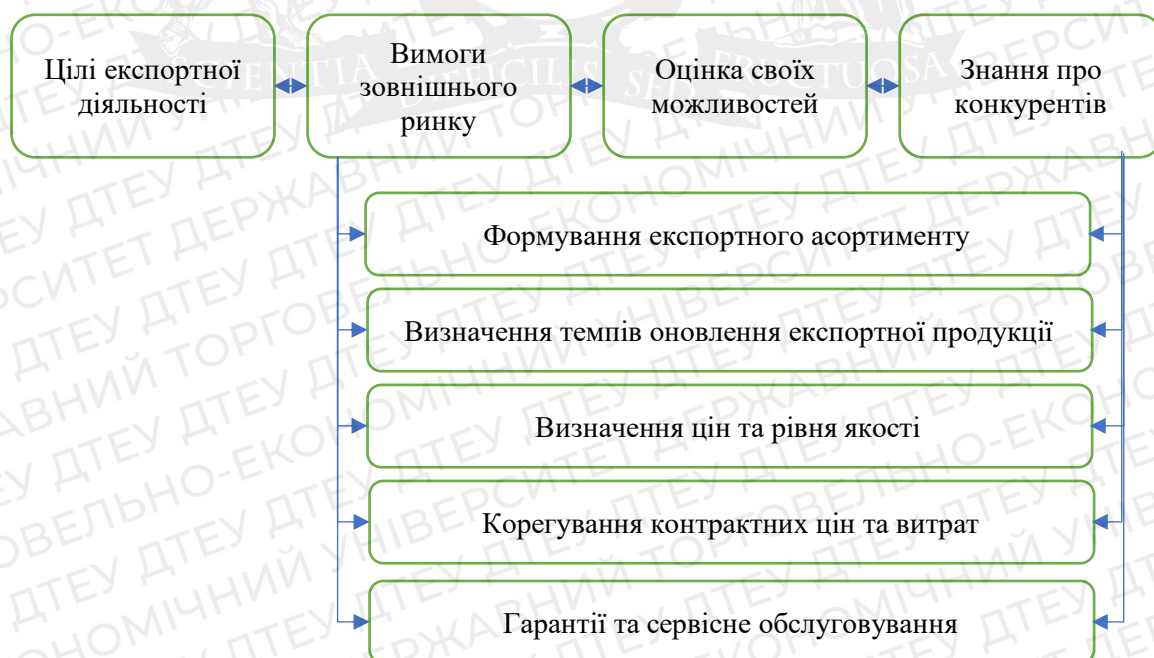


Рисунок 3.1. Механізм розробки комплексу заходів щодо підвищення ефективності експортної політики

Джерело: складено автором

Сутність управління експортним асортиментом у тому, щоб забезпечити своєчасну пропозицію певної сукупності товарів, які найповніше задовольняли попит обраних зарубіжних ринків, і навіть відповідали загалом профілю виробничої діяльності.

Мета асортиментної політики на зовнішніх ринках – зорієнтувати підприємства-експортери на випуск товарів, що найбільш повно відповідають структурі та різноманітності попиту конкретних груп зарубіжних покупців [3].

Механізм формування експортного асортименту включає такі вимоги:

- виявлення існуючих та перспективних потреб покупців; аналіз способів використання цієї продукції та особливості поведінки споживачів на відповідних ринках;
- оцінка існуючих конкурентів;
- додавання товарів до асортиментного набору чи виключення товарів із нього, вирішення питання необхідності диференціації продукції з допомогою створення нових виробництв;
- розгляд варіантів створення нових товарів, удосконалення існуючих, а також нові способи їх застосування;
- розробка рекомендацій для виробничих підрозділів щодо якості, пакування, сервісу;
- проведення ринкових випробувань визначення відповідності товарів вимогам потенційних покупців за основним характеристикам.

Існує чотири стратегічні підходи для виведення товарів на зарубіжні ринки.

Стандартизоване розширення – фірма переносить на міжнародні ринки свою асортиментну позицію для внутрішнього ринку. Це найпростіша і найпоширеніша стратегія має такі переваги: мінімізація витрат у результаті виробництва; результатом стандартизації товару є стандартизація інших елементів комплексу маркетингу; можливості швидкої окупності інвестицій значно зростають за наявності стандартизованого товару; стандартизація товару дозволяє значно простіше керувати фірмою з погляду організації та контролю.

Недоліками є: неповне використання потенційних можливостей зовнішніх ринків; недостатньо гнучка реакція на ринкові умови, що змінюються; стандартизація не сприяє розвитку творчого підходу та прагнення до нововведень.

Другий підхід – адаптація товару, що з модифікацією товару спеціально для іноземних ринків. Адаптація може бути як фізичною (пов'язана зі зміною технічних параметрів), так і культурною (пов'язана зі зміною кольору, упаковки або дизайну товару відповідно до національних традицій або мовних особливостей).

Необхідність адаптації викликається такими факторами:

- вимог місцевого законодавства;
- технічними аспектами;
- податковою ситуацією;
- кліматом цієї країни;
- смак споживачів;
- сформованим у країні рівнем витрат за оплату труда.

Наступний підхід – це стратегія зворотного винаходу, яка передбачає, що продукт фірми зарубіжного ринку може бути простішим, ніж національного ринку. Ця стратегія використовується на ринках країн, що розвиваються.

Останній підхід – новий винахід – фірма розробляє новий товар спеціально для зовнішніх ринків. Це найбільш дорогий варіант, що вимагає великих витрат і пов'язаних із високим ступенем ризику [4].

Вибір стратегії визначається багатьма чинниками і насамперед природою товару, розвитком ринку, співвідношенням витрат і прибутків, особливостями законодавства країни, інтенсивністю конкуренції тощо [5].

Оцінка рівня якості продукції – це сукупність операцій, що включає вибір номенклатури показників якості продукції, що оцінюється, визначення значень цих показників і зіставленням їх з базовими. За базові можуть прийматися такі значення показників якості: найкращі вітчизняні та зарубіжні зразки, за якими є достовірні дані, а також досягнуті в деякому попередньому періоді часу або знайдені експериментальним та теоретичним методом.

Для оцінки рівня якості продукції використовуються такі методи:

- диференціальний (складається порівняно одиничних показників якості продукції, що оцінюється, з відповідними одиничними показниками якості базового зразка, при цьому для кожного з показників розраховуються відносні показники якості);
- комплексний (заснований на використанні комплексних показників якості продукції, що характеризують кілька властивостей продукції; для достовірної оцінки необхідно достатньо обґрунтувати використовуваний комплексний показник якості);
- змішаний (заснований на спільному застосуванні одиничних і комплексних (групових) показників якості продукції; застосовується, коли аналіз значень кожного показника диференціальним методом не дозволяє зробити висновок про якість виробу в цілому, а також коли комплексний показник якості в комплексному методі недостатньо повно враховує всі суттєві характеристики продукції).

Також підвищення ефективності експортної політики встановлюються темпи оновлення експортної продукції загалом і з окремим її видам з урахуванням життєвого циклу товару, визначається співвідношення нових та старих виробів у експортній програмі.

Планування експортного товарного асортименту полягає у визначенні характеру модернізації товарів, нових товарів, їх відповідних параметричних рядів. У процесі планування експортного асортименту співвідносяться рівень якості та ціни товари, рівень конкурентоспроможності товару, перспективи створення нових видів товарів. Істотного значення в плануванні експортного асортименту набуває уміння експортера:

- об'єктивно виявити перелік виробів, недостатньо конкурентоспроможних на даний час;
- визначити оптимальний момент виходу ринку з новим товаром і виключення зі складу експортного асортименту старих товарів;
- визначити нові засоби застосування конкурентних видів виробів;
- у процесі планування експортного товарного асортименту слід орієнтуватися на відповідні показники, які використовуються в оцінці

конкурентоспроможності певного товару. Ці показники: призначення продукції, показники якості та надійності, естетичні, екологічні, ергономічні, економічні.

Для вдосконалення експортних поставок продукції ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» до Польщі було прийнято рішення використати стратегію, засновану на розширенні асортименту продукції, що експортується.

При ухваленні рішення про поставки нового виду товарів, перед організацією стоїть завдання підвищення конкурентоспроможності цих товарів. Конкурентоспроможність повинна ретельно опрацьовуватися на стадії планування виходу на нові ринки, бути випереджувальною та довготривалою [8].

Конкурентоспроможність продукції – це здатність продукції відповідати вимогам даного ринку в аналізований період порівняно з аналогами конкурентами [8].

Для оцінки конкурентоспроможності товару єдиного підходу в теорії немає. Більшість підходів для оцінки фактичної конкурентоспроможності ґрунтується на теорії ефективної конкуренції (матричні методи) та теорії якості товарів (рейтингова оцінка).

Рейтингова методологія є більш популярною та використовується для інформування покупців про рівень конкурентоспроможності товарів. У результаті експертизи виділяються найістотніші параметри аналізованих виробів і ранжуються відповідно їх значимості. Середньозважена оцінка (рейтинг) складається з приватних випробувань. Визначення конкурентоспроможності товарів, засноване на рейтинговій оцінці, набуло широкого поширення у США та країнах Західної Європи у практичній діяльності товариств захисту прав споживачів.

Оцінка потенційної конкурентоспроможності є основою для створення нових виробів, обґрунтування вимог, що закладаються у технічне завдання на їх розробку та у відповідну нормативно-технічну документацію, для прийняття рішень щодо необхідності доопрацювання, модернізації чи зняття продукції з виробництва. Якісна оцінка дається в результаті зіставлення одиничних показників товару, що

оцінюється, і базового зразка з наданням результату в кількісній формі і може передувати кількісній оцінці [11, 16].

Матричний метод оцінки, заснований на аналізі ринкових часток та його динаміки. Відповідно до цієї концепції необхідно враховувати, що будь-який товар чи технологія з появи на ринку проходить чотири певні стадії життєвого циклу: впровадження, зростання, насичення і спад. Методика використання цього методу в товарній політиці викладена при характеристиці конкуренції товарів над ринком.

Для нашого дослідження використовуватимемо універсальний рейтинговий метод, який використовується при оцінці конкурентоспроможності будь-яких товарів. Послідовність процесу складається із п'яти етапів:

На першому етапі формується мета дослідження. Визначення мети визначає всі аспекти оцінки, адже метою нашого дослідження є оцінка перспектив реалізації товару на ринку Польщі. В експорті ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» Польща посідає перше місце, а також рік у рік ця частка нарощується.

На другому етапі вибирається об'єкт оцінки, тобто товар. У нашому аналізі будемо досліджувати заморожені плоди червоної смородини (порічки) – код УКТ ЗЕД 0811 20 51 00.

На етапі визначаються параметри оцінки товару. Для того, щоб товар був прийнятним для покупця, він повинен мати набір певних характеристик. Основні показники, що характеризують конкурентоспроможність товару, наведено на рис. 3.2.

«Жорсткі» параметри представляють комплекс показників, що регламентуються:

- технічні параметри (включають: параметри призначення – властивості товару, що визначають сфери застосування та функції, які він призначений виконувати);
- нормативні параметри (характеризують властивості товару, які регламентуються обов'язковими нормами стандартів над ринком реалізації).



Рисунок 3.2. Параметри конкурентоспроможності товару

Джерело: складено автором

«М'які» параметри характеризують естетичні (дизайн, колір, упаковка) та психологічні (престижність, привабливість тощо) властивості товару.

Економічні параметри пов'язані з витратами покупця на продукцію: ціна товару, витрати на транспортування та зберігання, монтаж та налагодження, а також усі поточні експлуатаційні витрати; організаційні параметри (включають: систему знижок; умови платежів та поставок; комплектність поставки; терміни та умови гарантій тощо).

Основними параметрами оцінки конкурентоспроможності заморожених плодів червоної смородини було обрано:

– технічні (ДСТУ, органолептичні показники, термін зберігання);

- естетичні та психологічні (якість упаковки, дизайн упаковки, фасування, екологічність, реклама);
- економічні (ціна за пакування (500 г)).

На четвертому етапі визначається товар-еталон. Товар-еталон буде базою порівняння всім товарів, що у оцінці, тому його правильний вибір важливий. Як базовий зразок із групи аналогів можуть бути обрані вироби: стабільно реалізовані на конкретному ринку у великих обсягах; які завоювали найбільше купівельних переваг; обрані групою експертів як зразок.

На п'ятому етапі встановимо перелік параметрів, що підлягають оцінці та їх питому ваги (таблиця 3.1). Зазначимо, що товар-еталон задовольняє потреби покупців на 100% ($P_{\text{баз}} = P_{100}$). Передбачається 5-бальна система оцінки параметрів. При цьому значення одиничного параметричного індексу за такими параметрами виробу дорівнюватиме одиниці.

Таблиця 3.1

Характеристика зразка морожених плодів червоної смородини

Параметри	Од. вим.	α_i , % (важливість параметру)	Еталон (ТОВ «НІКО ФРОСТ»)
Технічні та споживчі параметри			
1. ДСТУ	бали	40	5
2. Органолептичні показники (колір, запах, смак)	бали	10	5
3. Умови зберігання	бали	5	5
4. Термін зберігання	дні	9	365
5. Якість упаковки	бали	7	5
6. Дизайн упаковки	бали	7	5
7. Фасування	бали	5	5
8. Екологічність	бали	9	5
9. Реклама та просування	бали	8	5
Економічні параметри			
10. Ціна за пакет (500 г)	грн	100	47

Джерело: складено автором за даними [6]

Далі проводиться розрахунок одиничних параметричних індексів за показниками (таблиця 3.2). Якщо величина параметра вибору менша за величину

параметра товару, з яким здійснюється порівняння, то одиничний параметричний індекс розраховується за формулою:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{i \text{ баз}}} * 100 \quad (3.1)$$

Якщо величина параметра вибору більша за величину параметра товару, з яким здійснюється порівняння, то розрахунок проводиться за такою формулою:

$$q_i = \frac{P_{i \text{ баз}}}{P_i} * 100 \quad (3.2)$$

де q_i – одиничний параметричний індекс, розрахований за i параметром;

$P_{i \text{ баз}}$ – значення параметра виробу;

P_i – аналогічний параметр базового виробу, з яким проводиться порівняння.

Таблиця 3.2

Розрахунок одиничних параметричних індексів

Параметри	Од. вим.	«Салатейра» (Україна)		FHU Wielec-Fruit, JDG (Польща)		Торгова фірма Лупус, JDG (Польща)	
		P_i	$q_i, \%$	P_i	$q_i, \%$	P_i	$q_i, \%$
1. ДСТУ	бали	5,0	100	5,0	100	5,0	100
2. Органолептичні показники (колір, запах, смак)	бали	4,8	96	5,0	100	4,6	92
3. Умови зберігання	бали	5,0	100	4,0	80	4,0	80
4. Термін зберігання	дні	365	100	365	100	365	100
5. Якість упаковки	бали	4,4	88	4,5	90	3,8	76
6. Дизайн упаковки	бали	4,5	90	5,0	100	3,5	70
7. Фасування	бали	5,0	100	4,8	96	4,2	84
8. Екологічність	бали	4,7	94	4,0	80	4,5	90
9. Реклама та просування	бали	4,2	84	4,7	94	4,0	80
10. Ціна за пакет опт (500 г)	грн	31,9	1,12	44,4	1,23	40,6	1,13

Джерело: складено автором

Наразі є підстави для проведення оцінки конкурентоспроможності морожених плодів червоної смородини ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» та моделей-конкурентів з еталоном за всіма технічними характеристиками, визначивши зважений параметричний індекс. Для цього скористаємося формулою:

$$Q_p = \frac{\sum_{i=1}^n q_i * a_i}{100} \quad (3.3)$$

де Q_p – зважений параметричний індекс;

q_i – параметричний індекс i -го параметра;

a_i – вага i -го параметра;

n – кількість параметрів.

Занесемо розрахунки до таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Розрахунок зваженого параметричного індексу

Параметри	a_i , % (важливість параметру)	Зважений параметричний індекс, %		
		«Салатейра» (Україна)	FHU Wielec-Fruit, JDG (Польща)	Торгова фірма Лупус, JDG (Польща)
1. ДСТУ	40	40	40	40
2. Органолептичні показники (колір, запах, смак)	10	9,6	10	9,2
3. Умови зберігання	5	5	4	4
4. Термін зберігання	9	9	9	9
5. Якість упаковки	7	6,16	6,3	5,32
6. Дизайн упаковки	7	6,3	7	4,9
7. Фасування	5	5	4,8	4,2
8. Екологічність	9	8,46	7,2	8,1
9. Реклама та просування	8	6,72	7,52	6,4
10. Ціна за пакет опт (500 г)	100	112	123	113

Джерело: складено автором

На завершення аналізу визначимо інтегральний показник конкурентоспроможності продукту ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» за такою формулою:

$$K_t = \frac{I_t}{I_{6t}} = \frac{\Pi_6}{\Pi_i} * \frac{B_i}{B_6} \quad (3.4)$$

де I_t, I_{6t} – інтегральні показники якості відповідно до оцінюваного та базового зразка в момент часу t ;

Π_6, Π_i – сумарний корисний ефект від експлуатації чи споживання відповідно оцінюваного та базового зразка за термін служби;

B_i, B_6 – повні витрати на придбання та експлуатацію або споживання відповідно оцінюваного та базового зразка.

Тоді:

$$K_{t1} = \frac{96,24}{112} = 0,85$$

$$K_{t2} = \frac{95,82}{123} = 0,78$$

$$K_{t3} = \frac{91,12}{113} = 0,81$$

Отже, можна дійти висновку, що найбільш конкурентоспроможним товаром є заморожені плоди червоної смородини ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра», оскільки він має найвищий інтегральний показник конкурентоспроможності. Тому виведення цієї продукції на ринок Польщі є перспективним напрямом для підвищення ефективності експортної політики підприємства.

Отже, метою експорту заморожених плодів червоної смородини виробництва ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» на ринок Польщі є розширення присутності на існуючому зовнішньому ринку через товарну диверсифікацію експортного портфелю.

Продукція ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» має повну відповідність експортній готовності компанії регуляторній політиці України щодо експорту товару, оскільки компанія вже не перший рік експортує свою продукцію, у т.ч. на ринок Польщі.

Для експорту обраного товару ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» має повне ресурсне забезпечення експорту.

Сировинною базою ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» є малі підприємства з вирощування ягід та фруктів. Балансові запаси ягід становлять понад 50 тон, що гарантує забезпеченість високоякісною сировиною та, отже, довгострокову перспективу розвитку компанії.

Значна частка продукції ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» поставляється на експорт, у зв'язку з чим керівництво підприємства послідовно проводить збалансовану політику підвищення ефективності зовнішніх продажів шляхом збільшення своєї присутності на найбільш перспективних ринках, розширення географії експорту при одночасному розвитку партнерських відносин, що історично склалися, із закордонними компаніями-споживачами. У рамках цієї діяльності здійснюється безперервний моніторинг зміни законодавства та торгових режимів на зовнішніх ринках щодо продукції, що експортується.

В даний час поставки заморожених ягід ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» на зовнішній ринок Польщі не підпадають під будь-які торговельні обмеження, що забезпечує міцні позиції з урахуванням високого світового попиту.

У своїй діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» дотримується чинного законодавства Польщі, є сумлінним природокористувачем та платником податків.

Як і інші підприємства аналогічної сфери діяльності, ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» також схильний до ризиків, пов'язаних з трудовими та соціальними відносинами. Для зниження цих ризиків керівництво підприємства здійснює регулярний моніторинг ринку заробітної плати, проводить мотиваційні програми, націлені на підвищення лояльності працівників, проводить активну соціальну політику, націлену на покращення рівня життя працівників та

пенсіонерів комбінату, а також мешканців регіону загалом. З цієї метою підприємство фінансово підтримує спеціальні та вищі освітні установи, які займаються підготовкою висококваліфікованих спеціалістів.

Основними цілями експорту заморожених ягід ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» на ринок Польщі є:

- 1) збереження стійких зв'язків на світових ринках збуту, і навіть якості виконання поставок;
- 2) збільшення частки поставок на зростаючі ринки, а також задоволення зростаючого попиту з боку польських споживачів;
- 3) збільшення в структурі продажів частки продукції з вищою доданою вартістю.

З метою нарощування експорту на ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» у 2019 році було розпочато програму технічного переозброєння. Вона включала, зокрема, реконструкцію та модернізацію основних виробничих фондів, придбання сучасної техніки та обладнання, будівництво та введення в експлуатацію нових виробничих об'єктів.

Фінансування інвестиційних проектів ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» здійснюється в рамках єдиної інвестиційної стратегії компанії, спрямованої на довгостроковий розвиток підприємств, що входять до його складу, і збільшення частки продукції з високою доданою вартістю.

Реалізація проекту розвитку ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» на довгострокову перспективу дозволить компанії зайняти лідируючі позиції на ринку Польщі, поступово змістити загальну питому вагу виробленої продукції у бік випуску продукції вищого рівня.

Далі побудуємо графік виконання експортного проекту ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» (рис. 3.3).

Етапи	Місяці					
	1	2	3	4	5	6
Етап 1. Вибір ринку та пошук покупця						
Етап 2. Підготовка товару до вимог ринку та/або покупця						
Етап 3. Переговори з покупцем та укладання зовнішньоторговельного контракту						
Етап 4. Підготовка виробництва до експорту						
Етап 5. Митне оформлення під час експорту товару						
Етап 6. Доставка товару (логістика)						
Етап 7. Оплата отриманого покупцем товару (валютні платежі)						

Рисунок 3.3. Етапи виконання експортного проекту ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»

Джерело: складено автором

Основними заходами, що дозволяють мінімізувати негативний вплив галузевих ризиків для ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра», є:

- 1) диверсифікація асортименту продукції – виробництво широкої гама продуктів із якісними характеристиками, затребуваними споживачем;
- 2) оптимізація та диверсифікація ринків збуту, укладання довгострокових контрактів на продаж продукції, що дозволяє зміцнити та стабілізувати відносини з покупцями для забезпечення впевненості в обсягах продажу;
- 3) покращення якості продукції для збереження властивостей продукції під час транспортування покупцям;
- 4) постійний моніторинг внутрішнього та зовнішніх ринків сировини, матеріалів та обладнання, укладання договорів з надійними та перевіреними постачальниками;
- 5) впровадження комплексної програми цифровізації ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра», спрямованої на пошук внутрішніх резервів щодо зниження енергоспоживання, підвищення продуктивності праці, скорочення непродуктивних витрат;
- 6) впровадження у виробництво інформаційно-комунікаційних технологій та заохочення інноваційної діяльності;
- 7) страхування майнових та фінансових ризиків;
- 8) створення системи управління промисловими ризиками, яка забезпечує раціональне використання обмежених матеріальних та фінансових ресурсів для

досягнення промислової та екологічної безпеки, а також економічно стимулює розробку та впровадження безпечних технологій.

Реалізація вищезгаданих заходів дозволить зменшити вплив негативних факторів галузевих ризиків на результати діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра».

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до Польщі

Для реалізації проєкту з експорту товару ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» складено контракт (Додаток В).

У якості потенційного контрагента обрано SANDO Sp. z.o.o – польська компанія, яка працює у форматі B2B, тобто займається прийомом готового товару виробниками, а саме фруктів та овочів, після чого самостійно сортують, пакують продукцію відповідно до побажань замовника, процес виробництва завершується палетуванням готової продукції та завантаженням товару до замовника.

Розглянемо умови поставки:

1. У м о в и п о с т а в к и СРТ о з н а ч а є, щ о п р о д а в е ц ь в в а ж а є т ь с я т а к и м, щ о в и к о н а в с в о ї з о б о в' я з а н н я з п о с т а ч а н н я т о д і, к о л и в і н п е р е д а в т о в а р, в и п у щ е н и й у м и т н о м у р е ж и м і е к с п о р т у, с в о є м у п е р е в і з н и к у д л я п е р е в е з е н н я д о м і с ц я п р и з н а ч е н н я. В д а н о м у в и п а д к у ц е м і с т о З а в е ж б е, П о л ь щ а.

З г і д н о з б а з о в и м и у м о в а м и п о с т а в к и СРТ І н к о т е р м с 2020, п р о д а в е ц ь з о б о в' я з а н и й с п л а т и т и в и т р а т и т а ф р а х т, н е о б х і д н і д л я д о с т а в к и т о в а р у у

вказане місце призначення, виконати митне очищення для експорту товару з оплатою експортних мит та основне перевезення, проте продавець не зобов'язаний виконувати митні формальності для ввезення товару, сплачувати імпортні мита чи виконувати інші імпортні митні процедури під час ввезення.

Для перевезення замороженої червоної смородини доцільно обрати автомобільний вид транспорту, так званих «вантажних рефрижираторів», тобто вантажний автомобіль, обладнаний холодильною камерою, що є ключовим фактором для даного вантажу.

Замовлення на купівлю Товару Покупець надає Продавцю засобами факсимільного зв'язку або електронною поштою.

2. Умови поставки визначені у відповідності з міжнародними правилами тлумачення термінів INCOTERMS 2020. Продавець зобов'язаний доставити товар до Покупця на умовах CPT PL Краків.

3. Продавець зобов'язаний надати Товар Покупцеві в день визначений цим Контрактом.

4. Вантажоодержувачем Товару є компанія SANDO Sp. z o.o с. Завежбе, Польща.

5. На кожну поставку Постачальник видає Покупцю наступні документи: інвойс – 2 екз.; специфікація – 1 екз.; пакувальний лист – екз.; сертифікат про походження 2 екз.

6. Товар вважається зданим Постачальником і прийнятим Покупцем за відсутності розбіжності фактичних даних: за якістю – з даними свідоцтва якості та свідоцтва аналізу; за кількістю – з даними рахунку-фактури, інвойсу.

Приймання здійснюється на складі вантажовідправника.

Умови платежів:

1. Покупець зобов'язується оплатити товар на умовах 100% передоплати.
2. Оплата за товар здійснюється банківським переказом на рахунок Постачальника у валюті договору.

3. Валюта договору та платежу – EUR (євро). Всі витрати по банківським переказам за рахунок Продавця.

Сторони не несуть відповідальності за невиконання умов контракту, якщо таке невиконання було спричинене обставинами форс-мажор. До форс-мажор обставин Сторони домовились відносити наступні обставини: військові дії, війна, стихійні лиха, ембарго, страйки на територіях, пов'язаних із виконанням умов контракту, відміна торгів на Українській фінансовій торговій біржі, та викликана цим, неможливість купити необхідну валюту для розрахунку по контракту, та інші непередбачувані природні чи техногенні обставини.

Отож складемо умови експортної операції та проведемо оцінку її ефективності та рентабельності.

ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» експортує польській компанії «SANDO» партію 17 550 кг замороженої червоної смородини (порічки) за ціною 0,46 євро/кг на умовах 100% передоплати. Умови постачання СРТ Краків (табл. 3.5).

Таблиця 3.4

Умови угоди експорту

Найменування умови	Дані
Найменування товару	Червона смородина (порічки), заморожена
Код УКТЗЕД	0811 20 51 00
Країна-експортер	Україна
Собівартість, євро/кг	0,31
Кількість, кг	17550
Ціна, євро/кг	0,46

Умови постачання	CPT Краків, Польща
Курс НБУ на час здійснення платежів	39,69 євро/грн

Структуру витрат наведено в таблиці 3.6.

Таблиця 3.5

Структура витрат щодо ціни контракту

Статті витрат	Структура (у % до EXW)
Витрати на навантаження на основний транспорт	0,4
Оплата перевезення основним транспортом	5

Отож відповідно до наведених вище даних розраховуємо ефективність експортної операції:

Собівартість = $17550 \cdot 0,31$ євро/кг = 5440,5 євро (215933,45 грн)

Витрати на умовах CPT = $5440,5 \cdot (0,4\% + 5\%) = 5440,5 \cdot 0,054 = 293,79$ євро

Повні витрати = $5440,5 + 293,79 = 5734,29$ євро (227593,97 грн)

Реалізація за зовнішньою ціною (Експортна ціна контракту) = $(17550 \text{ кг} \cdot 0,46 \text{ євро/кг}) \cdot 39,69 \text{ євро/грн} = 320\,417,37 \text{ грн}$ (8073 євро)

Ефект (прибуток) від здійснення експортної операції складе:

Економічну ефективність розраховують у вигляді зіставлення вартості експортних товарів у зовнішньоторговельних і внутрішніх цінах. Ефект від здійснення операції:

$E = 320417,37 - 227593,97 = 92823,4$

Коефіцієнт ефективності здійснення експортної операції:

$KE = 320417,37 / 227593,97 = 1,4$ – коефіцієнт більший за 1, отже операція вважається ефективною.

Рентабельність експортної операції вказує відсоток прибутку, який отримується з експортної операції відносно витрат на неї.

Рентабельність = $(92823,4 / 215933,45) \cdot 100\% = 43\%$ – операцію можна вважати достатньо ефективною.

Після проведення розрахунків, можна зробити висновок, що потенційний зовнішньо-торговельний контракт із польським контрагентом SANDO Sp. z o.o з поставки замороженої червоної смородини (порічок) ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» покаже достатньо високу ефективність та рентабельність, а також буде прибутковим.



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Організацію експорту заморожених продуктів харчування проведено за матеріалами ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра». Salateira – міжнародна мережа fast-healthy ресторанів із принципом вільного вибору інгредієнтів та унікальною можливістю комбінувати продукти на свій смак. Ресторани пропонують гостям великі порції, які готуються у них на очах із високоякісних та свіжих продуктів за доступною ціною. Основний вид діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра»: діяльність ресторанів, надання послуг мобільного харчування. Основними партнерами ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» на території України є: роздрібні магазини, заклади харчування та виробники харчових продуктів.

Проведений в роботі аналіз експортної діяльності ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» показав, що у 2022 р. спостерігається зниження темпів зростання, причиною цього є зниження обсягу експорту замороженої продукції із-за війни в Україні. Спостерігається тенденція до збільшення частки в аналізованому періоді. Це свідчить, що підвищується ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Для наочного аналізу структури прибутку та чистого доходу підприємства нижче представлені діаграми питомої ваги прибутку та чистого доходу від експортних операцій у загальній структурі даних показників. У 2021 році ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» мала ринки збуту замороженої продукції у трьох країнах, однак з початком повномасштабного вторгнення росії на територію нашої держави, та підтримки керівництва республіки Білорусь дії агресора, компанія перестала постачати свою продукцію на територію Білорусії. У 2022 році найбільший відсоток експорту замороженої продукції припав на Польщу (65%). Основною продукцією у 2022 році, яку експортувало ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» за аналізований період є морозені овочі (56,99%). Також компанія експортувала морозені хлібобулочні вироби (млинці) – 28,61% та морозені плоди ягід – 14,48%.

Для вдосконалення експортних поставок продукції ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» до Польщі було прийнято рішення використати стратегію, засновану на розширенні асортименту продукції, що експортується.

Для нашого дослідження використовуватимемо універсальний рейтинговий метод, який використовується при оцінці конкурентоспроможності будь-яких товарів. Метою нашого дослідження є оцінка перспектив реалізації товару на ринку Польщі. В експорті ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» Польща посідає перше місце, а також рік у рік ця частка нарощується. В аналізі було досліджено заморожені плоди червоної смородини (порічки) – код УКТ ЗЕД 0811 20 51 00. Визначено, що найбільш конкурентоспроможним товаром є заморожені плоди червоної смородини ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра», оскільки він має найвищий інтегральний показник конкурентоспроможності. Тому виведення цієї продукції на ринок Польщі є перспективним напрямом підвищення ефективності експортної політики підприємства.

В якості потенційного контрагента було обрано SANDO Sp. z.o.o – польська компанія, яка працює у форматі B2B, тобто займається прийомом готового товару виробниками, а саме фруктів та овочів, після чого самостійно сортують, пакують продукцію відповідно до побажань замовника.

Після аналізу розробленого зовнішньоторговельного контракту, можна зробити висновок, що ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра» отримає прибуток у розмірі 92823,4 грн. Коефіцієнт ефективності становитиме 1,4, а рентабельність - 43%, що свідчить про достатню ефективність майбутньої операції з експорту заморожених плодів червоної смородини (порічок) до Польщі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт ТОВ з іноземними інвестиціями «Салатейра». URL: <https://salateira.ua/>
2. Офіційний сайт компанії Mordor Intelligence. URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/frozen-food-market>
3. Бардаш М. С. Асортиментна політика підприємства та шляхи її вдосконалення / М. С. Бардаш, О. І. Хоменко. // Ефективна економіка. 2016. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2016_11_66.
4. Комерціалізація інновацій: Конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студ. спеціальності 073 «Менеджмент», освітньо-професійної програми «Менеджмент інвестицій та інновацій» / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад.: С.О.Пермінова. – Електронні текстові дані (1 файл: 287 КБ). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2020.127 с.
5. Міжнародний маркетинг : практикум для студентів спеціальності 051 "Економіка" спеціалізації "Міжнародна економіка" першого (бакалаврського) рівня [Електронний ресурс] / уклад. Т. В. Шталь, Н. Г. Гуржій. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2017. 142 с.
6. Офіційний сайт ТОВ «НІКО ФРОСТ». URL: <https://nikofrost.com.ua/ua/p378337170-smorodina-krasnaya-zamorozhennayafasovka.html>
7. Вусятицька М. Теоретичні аспекти фінансового важеля як економічної категорії. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія "Економічні науки". 2012. № 2. С. 274-279.
8. Мацьків В. Теоретичні основи фінансового регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2012. Вип. 8 (1). С. 279-290.
9. Козак Ю.Г., Сукач О.О., Бурлаченко Д.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства.: навч. посіб. / Ю.Г. Козак, О.О. Сукач, Д. М. Бурлаченко К.: Центр учбової літератури, 2020. 268 с.

10. Діброва Л.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посібник / Л.В. Діброва. К.: ЦП «Компринт», 2016. 522 с.
11. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / Ю. Г. Козак, Є. В. Савельєв [та інш.] – 6-е вид., перероб. та доп. / ред. Ю. Г. Козак. Київ: ЦУЛ, 2019. 292 с.
12. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – 5-те вид., перероб. та допов. ; Університет ДФС України. Ірпінь : 2019. 410 с.
13. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник. Видання 6-те, перероб. та доп. / За ред. Козака Ю. Г. –К.: «Центр учбової літератури», 2019. – 292 с.
14. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацька. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с.
15. Дахно І. І., Алієва-Барановська В. М. Зовнішньоекономічна діяльність-3.: навч. посібн. / За ред. д.е.н., проф. І. І. Дахна. - К. : Центр учбової літератури, 2018. - 356 с.
16. Хрупович С. Є. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навчальний посібник. Тернопіль : ТНТУ, 2017. 137 с.
17. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навчальний посібник / [Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін.]; за ред. Ю.Г. Козака, Н.С. Логвінової, М.А. Зайця. – 4-те вид., перероб. та доп. К.: Освіта України, 2012. 272 с.
18. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність : навчальний посібник / 2-е вид., перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2012. 296 с.
19. Кузьмін О.Є, Мельник О.Г., Муқан О.В. Бюджетування зовнішньоекономічної діяльності організацій: навч. посібник. Львів: Видавництво «Растр-7», 2011. 338 с.
20. Офіційний сайт світової карти торгівлі Trade Map. URL: <https://www.trademap.org/>

21. Українська класифікація товарів ЗЕД. URL:
<https://qdpro.com.ua/uk/uktzed/08>



ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку
1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство ТОВ з іноземними інвестиціями "Салатейра"
Територія Україна
Організаційно-правова форма господарювання ТОВ
Вид економічної діяльності Діяльність ресторанів, надання послуг
Середня кількість працівників¹ 604
Адреса, телефон вулиця Шота Руставелі 12-Б, оф 11, м. Київ, 04053

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ
за КОАТУУ
за КОПФГ
за КВЕД

КОДИ		
2023	01	01
38150180		
56.10		

Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)
Складено (зробити позначку "V" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31.12.2022 р.			
Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	87 808	98 027
первісна вартість	1001	240 818	294 122
накопичена амортизація	1002	153 010	196 095
Незавершені капітальні інвестиції	1005	5 603	11 443
Основні засоби	1010	39 712	51 963
первісна вартість	1011	94 706	123 482
знос	1012	54 994	71 519
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
первісна вартість	1016	0	0
накопичена амортизація	1017	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	0
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	523	657
Гудвіл	1050	0	0
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього за розділом I	1095	133 646	162 090

II. Оборотні активи			
Запаси	1100	35 037	12 519
Виробничі запаси	1101	1 825	2 090
Незавершене виробництво	1102	0	0
Готова продукція	1103	0	0
Товари	1104	33 212	10 429
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Депозити перестрахування	1115	0	0
Векселі одержані	1120	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	835	1 840
Дебіторська заборгованість по розрахункам:			
за виданими авансами	1130	5 474	2 837
з бюджетом	1135	250	89
у тому числі з податку на прибуток	1136	250	0
з нарахованих доходів	1140	263	430
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	544	824
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	33 373	43 987
Готівка	1166	0	0
Рахунки в банках	1167	33 373	43 987
Витрати майбутніх періодів	1170	567	448
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0
інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	1 561	1 630
Усього за розділом II	1195	77 904	64 604
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
	1200	0	0
Баланс	1300	211 550	226 694
Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	4 139	4 139
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	119 396	149 716
Емісійний дохід	1411	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	47 162	17 233
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Інші резерви	1435	0	0
Усього за розділом I	1495	170 697	171 088

II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0
Страхові резерви	1530	0	0
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	0
резерв незароблених премій	1533	0	0
інші страхові резерви	1534	0	0
Інвестиційні контракти	1535	0	0
Призовий фонд	1540	0	0
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0
Усього за розділом II	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Векселі видані	1605	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	4 366	5 955
розрахунками з бюджетом	1620	11 035	10 809
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	639
розрахунками зі страхування	1625	338	0
розрахунками з оплати праці	1630	2 584	146
за одержаними авансами	1635	4 566	6 122
за розрахунками з учасниками	1640	1 470	19 117
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0
за страховою діяльністю	1650	0	0
Поточні забезпечення	1660	9 496	11 355
Доходи майбутніх періодів	1665	5 179	2 077
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1 819	25
Усього за розділом III	1695	40 853	55 606
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0
Баланс	1900	211 550	226 694

ДОДАТОК Б

Підприємство

ТОВ з іноземними інвестиціями "Салатейра"

ЄДРПОУ

(найменування)

Дата (рік, місяць,
день)

КОДИ

2023

01

01

38150180

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)

Рік
за 2022 .Форма № 2
Код за ДКУД

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядк а	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	492 203	423 953
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Премії підписані, валова сума	2011	0	0
Премії, передані у перестраховування	2012	0	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	0	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(300 024)	(276 154)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий:			
прибуток	2090	192 179	147799
збиток	2095	()	()
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	0	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	0	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	0	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	0	0
Інші операційні доходи	2120	2 842	4382,00
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	0,00
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	0	0,00
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	0	0,00

Адміністративні витрати	2130	(71 726)	(60 412)
Витрати на збут	2150	(4 713)	(4 081)
Інші операційні витрати	2180	(62 468)	(59 024)
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	0	0,00
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	0	0,00
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	56 114	28664
збиток	2195	()	()
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	0	0
Інші доходи	2240	5288	32094
Дохід від благодійної допомоги	2241	0	0
Фінансові витрати	2250	()	(29)
Втрати від участі в капіталі	2255	()	()
Інші витрати	2270	(4 044)	()
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	0	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	57358	60729
збиток	2295	()	()
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-11320	-10931
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	46038	49798
збиток	2355	()	()

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	46038	49798

ДОДАТОК В

КОНТРАКТ №195-2023

м. Польща

18 січня 2023 р.

SANDO Sp. z.o.o (Польща) надалі покупець, в особі відповідального за врегулювання фінансових питань Богуслав Дж.Кедзіора, на підставі статуту, з однієї сторони, та ТОВ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ «САЛАТЕЙРА» (Україна), надалі покупець, в особі в особі генерального директора Василевська Олена Григорівна, (кожна окремо – «Страна», разом – «Сторони») уклали цей договір про наступне:

1. Предмет контракту

1.1. Предметом даного договору є імпорт свіжих фруктів: смородини сорту Actinidia chinensis.

1.2. Продавець зобов'язаний надати партію свіжих фруктів в обумовленому цим контрактом місці у кількості зазначеній у інвойсі та рахунку-фактурі, а покупець повинен сплатити 100% суми за товари.

2. Термін дії контракту

2.1. Даний договір набуває чинності з дати його підписання та діє протягом одного року.

2.2. Продавець зобов'язаний надати Покупцеві товар в обумовленому місці 14.03.2023 року.

3. Кількість і якість товару

3.1. Покупець купує товар або партії товару, якість якого повинна відповідати вимогам нормативних документів та підтверджуватись відповідним сертифікатом якості.

3.2. Покупець купує товар у кількості та асортименті, в одиницях виміру, прийнятих для товарів відповідного виду, визначених у накладних, рахунках (інвойсах та пакувальних листах) продавця.

3.3. Сертифікацією для даного контракту на товар є інвойс, який надається на кожну партію товару окремо.

3.4. Для даного Контракту кількість Товару буде відповідати 17550 кг (17 тонн) свіжих фруктів, документи, що це засвідчують: даний контракт, рахунок-фактура, інвойс та інші документи.

3.5. Відповідність товару заявленим вимогам Покупець перевіряє перед безпосереднім прийомом Товару на складі Продавця.

3.6. При не відповідності Товару Покупець має право звернутися з позовом до арбітражного суду протягом 10 календарних днів.

4. Умови поставки

4.1. Замовлення на купівлю Товару Покупець надає Продавцю засобами факсимільного зв'язку або електронною поштою.

4.2. Умови поставки визначені у відповідності з міжнародними правилами тлумачення термінів INCOTERMS 2020.

4.3. Продавець зобов'язаний доставити товар до Покупця на умовах CPT PL Краків.

4.4. Продавець зобов'язаний надати Товар Покупцеві в день визначений цим Контрактом.

4.5. Дострокова доставка Товару допускається.

4.6. Вантажоодержувачем Товару є SANDO Sp. z.o.o (Польща).

4.7. На кожну поставку Постачальник видає Покупцю наступні документи:

- Інвойс – 2 екз.;
- Специфікація – 1 екз.;
- Пакувальний лист – екз.;
- сертифікат про походження 2 екз.

4.8. Товар вважається. Зданим Постачальником і прийнятим Покупцем за відсутності розбіжності фактичних даних:

- За якістю - з даними свідоцтва якості та свідоцтва аналізу;
- за кількістю - з даними рахунку-фактури, інвойсу.

Приймання здійснюється на складі вантажовідправника.

4.9. Покупець має право в 30 (тридцять) - денний термін від дати приймання товару пред'явити Постачальнику рекламцію за кількістю товарів.

4.10. Продавець несе відповідальність за порушення строків поставки Товару, що спричинені з вини Продавця.

CONTRACT NO. 195-2023

M. Poland

18 Jan 2023

SANDO Sp. z.o.o (Poland) hereinafter the buyer, represented by Bohuslav J. Kedziora, responsible for the settlement of financial issues, on the basis of the charter, on the one hand, and LLC WITH FOREIGN INVESTMENTS "SALATEYRA" (Ukraine), hereinafter the buyer, represented by the general director Olena Vasilevska Hryhorivna, (each separately – a "Party", collectively – the "Parties") entered into this agreement on the following:

1. The subject of the contract

1.1. The subject of this contract is the import of fresh fruit: kiwi of the Actinidia chinensis variety.

1.2. The seller is obliged to provide a batch of fresh fruit at the place specified in this contract in the amount specified in the invoice and invoice, and the buyer must pay 100% of the amount for the goods.

2. The term of the contract

2.1. This agreement enters into force from the date of its signing and is valid for one year.

2.2. The Seller is obliged to deliver the goods to the Buyer at the agreed place on March 14, 2023.

3. The quantity and quality of goods

3.1. The buyer buys the goods or consignment of goods, the quality of which must correspond to requirements of normative documents and confirmed with the relevant certificate of quality.

3.2. The buyer buys the goods in quantity and assortment, in the units adopted for the respective goods specified in the invoices, invoices (invoices and packing lists) to the seller.

3.3. Certification for this contract for the goods is the invoice that provides for each consignment separately.

3.4. For this Contract the quantity of Goods will be responsible 17550 kg (17 tons) of edible fresh fruit, proof of this: the contract, the invoice, invoice and other documents.

3.5. The goods meet the stated requirements, the Buyer checks before the actual receipt of Goods in the warehouse of the Seller.

3.6. In case of not conformity of the Goods the buyer has the right to sue in arbitration court within 10 calendar days.

4. Terms of delivery

4.1. The purchase order, the Purchaser provides to the Seller by Fax or e-mail.

4.2. The terms of delivery determined in accordance with international rules for the interpretation of the terms INCOTERMS 2020.

4.3. The seller is obliged to deliver the goods to the Buyer on terms CPT PL "Krakiv".

4.4. The seller must provide the goods to the Buyer on the day specified by this Contract.

4.5. Early delivery is allowed.

4.6. The consignee of the Goods is SANDO Sp. z.o.o (Poland).

4.7. For each delivery the Supplier shall issue to Buyer the following documents:

- Invoice – 2 copies;
- Specification – 1 PC.;
- Packing list – copy;
- certificate of origin 2 copies.

4.8. The product is considered to be. Delivered by Supplier and accepted by Buyer in the absence of divergence of the actual data:

- According to certificate of quality and certificate of analysis;
- the number - data invoices, of invoice.

Acceptance is carried out in the warehouse of the shipper.

4.9. The buyer has the right within 30 (thirty) days from the date of acceptance of the goods to the Supplier to present a complaint regarding the number of items.

4.10. The seller is responsible for violation of terms of delivery of the Goods caused by the fault of the Seller.

ПРОДОВЖЕННЯ ДОДАТКУ В

5. Ціна товару та загальна вартість Контракту

5.1 Ціна Товару складає 0,46 EUR/kg смородини.

5.2. Загальна сума Контракту по товарах складає 8073 EUR

6. Умови платежів

6.1. Покупець зобов'язується оплатити товар на умовах 100% передоплати.

6.2. Оплата за товар здійснюється банківським переказом на рахунок Постачальника у валюті договору.

6.3. Валюта договору – EUR (євро).

6.4. Валюта платежу – EUR (євро).

6.5. Всі витрати по банківським переказам за рахунок Продавця.

7. Умови приймання

7.1. Приймання товарів по кількості проводиться за товаросправним документом, а за якістю по документах, які засвідчують якість (сертифікат якості).

7.2. Товар вважається прийнятим Покупцем, якщо у 10 (десяти) денний термін, з моменту передачі Товару, не надійшло письмової заяви від Покупця не надійде офіційна заява про інше.

7.3. Якість та кількість Товару Покупець погоджує відразу при прийомі його від Продавця.

7.4. У разі нестачі або наявності неякісного товару Продавець повинен якнайшвидше компенсувати чи замінити недоброякісний Товар на якісний.

8. Право власності. Ризики

8.1. Ризики випадкової втрати або пошкодження товару, купівля-продаж якого є предметом цього договору, переходять від Постачальника до Покупця згідно базису поставки.

8.2. Згідно базису поставки ризики переходять при передачі Товару Покупцеві на складі Продавця.

9. Права та обов'язки сторін. Санкції

Окрім умов визначених у цьому договорі

Продавець зобов'язаний:

9.1. Повідомляти Покупця про час, коли товар буде поставлений в його розпорядження, але не пізніше ніж за 5 робочих днів до його фактичного надходження.

9.2. По клопотанню Покупця допомогти останньому в отриманні документів, які видаються в державі Продавця чи державах виготовника, постачальника Товару, які необхідні Покупцю або вимагаються органами державної влади, управління країни Покупця.

Покупець зобов'язаний:

9.3. Прийняти Товар у місці та в строк, вказаний у цьому контракті.

9.4. Розрахуватись за Товар та Послуги в порядку та на умовах, визначених цим контрактом.

9.5. У разі несвоєчасної поставки Товару з вини Продавця він сплачує штраф Покупцеві у розмірі 0,5% від суми несвоєчасно поставленого Товару. Штраф сплачується протягом 20 календарних днів з моменту отримання претензії Покупця.

9.6. У разі несвоєчасного розрахунку з вини Покупця за Товар він повинен сплатити штраф у розмірі 0,5% від суми несвоєчасного розрахунку за Товар. Штраф сплачується протягом 20 календарних днів з моменту отримання претензії Продавця.

9.7. Несвоєчасна поставка Товару чи несвоєчасний розрахунок не звільняє Сторони від виконання умов цього контракту.

10. Форс-мажорні обставини

Сторони не несуть відповідальності за невиконання умов контракту, якщо таке невиконання було спричинене обставинами форс-мажор. До форс-мажор обставин Сторони домовились відносити наступні обставини: військові дії, війна, стихійні лиха, ембарго, страйки на територіях, пов'язаних із виконанням умов контракту, відміна торгів на Українській фінансовій торговій біржі, та викликана цим, неможливість купити необхідну валюту для розрахунку по контракту, та інші непередбачувані природні чи техногенні обставини.

5. The price of the goods and total value of the Contract

5.1 the price of the Product is 0.46 EUR/kg kiwi.

5.2. The total amount of the Contract for the goods is 8073 EUR

6. Payment terms

6.1. Buyer agrees to pay for the goods on the basis of 100% prepayment.

6.2. Payment for the goods by Bank transfer to the Supplier's account in the currency of the contract.

6.3. The contract currency is EUR (euros).

6.4. Payment currency must be EUR (euros).

6.5. All costs for Bank transfers for the Seller.

7. The conditions of admission

7.1. Acceptance of goods by quantity is carried out according to receipt document as the documents certifying quality (certificate of quality).

7.2. The goods shall be considered accepted by the Purchaser, if within 10 (ten) days, from the date of transfer of the Goods, not received a written application from the Buyer will not receive an official statement about the other.

7.3. The quality and quantity of Goods the Buyer agrees immediately upon receiving it from the Seller.

7.4. In case of lack of or presence of defective goods, the Seller must compensate or replace substandard Goods at high quality.

8. The right of ownership. Risks

8.1. Risks of accidental loss or damage to the goods, the sale of which is subject to the present contract, is transferred from the Supplier to the Buyer according to the delivery basis.

8.2. According to delivery basis risk shall pass upon transfer of the Goods to the Buyer at the Seller's warehouse.

9. The rights and obligations of the parties. Sanctions

In addition to the conditions specified in the contract

The seller is obliged:

9.1. To inform Buyer about when the item will be delivered at his disposal, but not later than 5 working days prior to its actual receipt.

9.2. At the request of the Buyer to help the latter in obtaining documents issued in the state of the Seller or the manufacturer, vendor of Goods, which is necessary for the Buyer or required by the public authorities, the control of the Buyer's country.

The buyer must:

9.3. To accept the Goods at the place and within the time specified in this contract.

9.4. To pay for Goods and Services in the manner and on the terms specified in this contract.

9.5. In case of late delivery of the Goods by the Seller to the Buyer he shall pay a fine in the amount of 0.5% of the amount of the late delivered Goods. The fine is paid within 20 calendar days of receipt of the Buyer's claims.

9.6. In case of failure to calculate the fault of the Buyer for the Goods he has to pay a penalty of 0.5% of the amount of untimely payment for the Goods. The fine is paid within 20 calendar days from the date of receipt of the claim of the Seller.

9.7. Delays in delivery of the Goods or failure shall not relieve the Parties from fulfillment of the terms of this contract.

10. Force majeure

The parties shall not be liable for failure to comply with the terms of the contract, if such failure was caused by circumstances of force majeure.

To force majeure circumstances, the Parties agreed to the following circumstances: hostilities, war, natural disasters, embargoes, strikes in the territories associated with the execution of the contract, cancellation of trading on the Ukrainian financial trading exchange, and the consequent inability to buy the necessary currency to settle the contract, and other unforeseen natural or man-made circumstances.

After the termination of force majeure circumstances, the Parties should agree on the resumption of the supply of lots (batches) of Product.

ЗАКІНЧЕННЯ ДОДАТКУ В

11. Інші умови

- 11.1. Все що виникає між сторонами розбіжності і суперечки, не врегульовані шляхом безпосередніх переговорів, вирішуються Міжнародним Комерційним Арбітражним судом.
- 11.2. Засідання Арбітражного суду будуть проводитися за місцем знаходження Арбітражного суду. Кількість арбітрів Арбітражного суду – один.
- 11.3. Арбітражний процес буде вестися українською мовою.
- 11.4. Рішення Арбітражного суду буде остаточним, сторони цього договору зобов'язуються його виконати.
- 11.5. Всі зміни, доповнення до цього договору дійсні тільки в тому випадку, коли і вони оформлені в письмовому вигляді і є підписи і печатки обох сторін.
- 11.6. Цей договір набирає чинності з дня його підписання сторонами і діє до 01.01.2025. Якщо до указанного терміну сторони не закінчать фінансові взаєморозрахунки, то цей контракт діє до повного взаєморозрахунку сторін.
- 11.7. Договір може бути розірваний достроково:
- За згодою сторін після повного розрахунку;
 - Однією із сторін у разі невиконання або неналежного виконання другою стороною своїх обов'язків по договору після повного відшкодування збитків і сплати штрафних санкцій винною стороною.
- 11.8. Сторони погодили можливість укладення договору за допомогою факсимільного зв'язку. Факсимільний варіант договору визнається сторонами, які мають юридичну силу і є обов'язковим для виконання після підписання обома сторонами.
- 11.9. Цей договір складено в 2-х екземпляр на українській та польській мовах, польський і український варіант договору ідентичні. 1-й екземпляр переданий для виконання Постачальнику, 2-й - Покупцеві.
- 11.10. Сторони контракту не мають права передати ці права і зобов'язань за даним договором третім особам без попереднього письмового узгодження з іншою стороною.

12. Юридичні адреси, реквізити і підписи Сторін

Продавець:

ТОВ з ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ «САЛАТЕЙРА»
 Адреса: Україна, 01033, місто Київ, вул. Шота Руставелі, будинок 33-Б, нежиле приміщення 27
 Код ЄДРПОУ: 38150180
 МФО: 325365 р/р: 26009052737167
 Tel./Fax: +380987518568/ (38044) 255-6542

Банк: ПАТ «Банк Кредит Дніпро»
 Рахунок №: 1435240
 МФО: 305749

Покупець:

«SANDO Sp. z o.o.»
 Адреса: «SANDO Sp. z o.o.» ZAWIERZBIE 927 – 650
 SAMBORZEC, POLAND
 Tel./Fax: +39 064-941-680-13/ +39 064-910-31
 VAT Reg. No: 573956712249

Покупець/Buyer

11. Other conditions

- 11.1. All arising between the parties to the disputes or unresolved by direct negotiation, be settled by the International Commercial Arbitration court.
- 11.2. The Arbitration will be conducted at the location of the Arbitration court. The number of arbitrators of the Arbitration court – one.
- 11.3. The arbitration will be conducted in the Ukrainian language.
- 11.4. The Arbitration award shall be final, the parties to this agreement undertake to implement it.
- 11.5. All changes and additions to this contract are valid only if they are in writing and have signatures and seals of both parties.
- 11.6. This agreement shall enter into force from the day of its signing by the parties and is valid till 01.01.2025. If before the deadline the parties have not finished the financial settlements, the contract is valid until full settlement of the parties.
- 11.7. The contract may be terminated prematurely:
- By agreement of the parties after full settlement;
 - One of the parties in case of default or improper performance by the other party of its obligations under the contract after full compensation of losses and payment of penalty the guilty party.
- 11.8. The parties agreed on a contract by Fax. A Fax copy of the contract is recognized by the parties that has legal effect and is binding once signed by both parties.
- 11.9. This agreement is made in 2 instance on Ukrainian and Polish languages, Polish and Ukrainian version of the contract are identical. 1 copy forwarded for execution to the Vendor, 2nd to the Buyer.
- 11.10. The parties to the contract have no right to transfer these rights or obligations under this agreement to any third party without the prior written consent of the other party.

12. Legal addresses, requisites and signatures of the Parties

The Seller / Buyer

LLC WITH FOREIGN INVESTMENTS "SALATEIRA"
 Address: Ukraine, 01033, city of Kyiv, str. Shota Rustaveli, building 33-B, non-residential premises 27
 EDRPOU code: 38150180
 MFO: 325365 y/y: 26009052737167
 Tel./Fax: +380987518568/ (38044) 255-6542

Bank: JSC "Credit Dnepr Bank"
 Fccount no.: 1435240
 MFO: 305749

The Buyer/ Customer

"SANDO Sp. z o.o."
 Address: "SANDO Sp. z o.o." ZAWIERZBIE 927 – 650 SAMBORZEC, POLAND
 Tel./Fax: +39 064-941-680-13/ +39 064-910-31
 VAT Reg. No: 573956712249

Продавець/Seller