

**Державний торговельно-економічний університет**

**Кафедра міжнародного менеджменту**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**«Організація імпорتنних поставок кондитерських виробів з країн Європи»**

**(за матеріалами ТОВ «ЕПЦЕНТР К», м. Київ)**

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

Саленко  
Марії Михайлівни

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

Павлюк  
Олена  
Олександрівна

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, освітня програма 073 Менеджмент

**Затверджую**

Зав. кафедри

Мельник Т.М.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**Завдання**

**на випускн кваліфікаційну роботу студентові**

Саленко Марії Михайлівни

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

Організація імпорту кондитерських виробів з країн Європи.

Затверджена наказом КНТЕУ від «06» грудня 2022р. №3278

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

*Мета роботи:* розробка напрямів підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства.

*Об'єкт дослідження:* імпорт кондитерських виробів ТОВ «ЕПЦЕНТР К».

*Предмет дослідження:* організація проведення імпортних операцій кондитерських виробів ТОВ «ЕПЦЕНТР К»

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

Вступ



## Розділ 1. Дослідження діяльності суб'єкта ЗЕД ТОВ «Епіцентр К»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр К»

1.2. Аналіз імпортової діяльності з кондитерськими виробами ТОВ «Епіцентр К»

## Розділ 2. Обґрунтування вибору країн для організації імпорту кондитерських виробів

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку кондитерських виробів

2.2. Дослідження ринку кондитерських виробів України

## Розділ 3. Реалізація управлінського рішення щодо імпорту ТОВ «Епіцентр К» кондитерських виробів з європейських країн

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» кондитерських виробів з європейських країн

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» кондитерських виробів з європейських країн

## Висновки

## Перелік використаних джерел

## 5. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	до 15 листопада	
2	Оформлення і затвердження завдання на випуск кваліфікаційну роботу	до 1 грудня	
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до грудня	
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 20 грудня	
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 3 січня	
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	до 10 січня	
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедру	до 16 січня	
8	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	до 1 лютого	

9	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії	17 лютого
---	--	-----------

6. Дата видачі завдання «31» жовтня 2022р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Павлюк О. О. \_\_\_\_\_

8. Гарант освітньої програми

П'янкова О.В. \_\_\_\_\_

9. Завдання прийняв до виконання студент

Саленко М. М. \_\_\_\_\_

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

В дипломній роботі студентка дуже слабо розкрила організаційні засади проведення імпорتنих операцій кондитерських виробів. Це не дало можливості визначити напрямки їх покращення або структурної перебудови. Крім того, в роботі немає аналізу сучасних факторів які формують імпорту кондитерських виробів. Робота заслуговує на низький задовільний бал.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

\_\_\_\_\_  
(підпис, дата)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

Саленко М. М.

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми

П'янкова О. В. \_\_\_\_\_

Завідувач кафедри

Мельник Т. М. \_\_\_\_\_

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_\_ р.



## Анотація

**Саленко Марія Михайлівна «Організація імпортних поставок кондитерських виробів з країн Європи (за матеріалами ТОВ «ЕПЦЕНТР К», м. Київ)». Рукопис.**

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

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації імпортних поставок кондитерських виробів з Європейських країн, що передбачає: дослідження функціонування підприємства – суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку кондитерських виробів, реалізація управлінського рішення щодо імпорту та прогнозна оцінка результативності поставок з Європейських країн.

**Ключові слова:** суб'єкт ЗЕД, імпорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, кондитерські вироби, Європейські країни.

## Abstract

**Mariya Mykhaylivna Salenko "Organization of imported supplies of confectionery products from European countries (based on the materials of "EPICENTR K" LLC, Kyiv)". Manuscript.**

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

The graduation qualification work is devoted to the practical aspects of the organization of import deliveries of confectionery products from European countries, which includes: a study of the functioning of the enterprise - a subject of the ZED, an analysis of the world market of confectionery products, the implementation of a management decision regarding imports and a predictive assessment of effectiveness supplies from European countries.

**Key words:** FEZ subject, import, management decision, organizational support, confectionery, European countries.

## ЗМІСТ

Вступ

Розділ 1. Дослідження діяльності суб'єкта ЗЕД ТОВ «Епіцентр К»

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр К»

1.2. Аналіз імпортової діяльності з кондитерськими виробами ТОВ «Епіцентр К»

Розділ 2. Обґрунтування вибору країн для організації імпорту кондитерських виробів

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку кондитерських виробів

2.2. Дослідження ринку кондитерських виробів України

Розділ 3. Реалізація управлінського рішення щодо імпорту ТОВ «Епіцентр К» кондитерських виробів з європейських країн

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» кондитерських виробів з європейських країн

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» кондитерських виробів з європейських країн

Висновки

Перелік використаних джерел



## ВСТУП

В сучасних умовах розвитку та ускладнення інтеграційних процесів кожного окремого суб'єкта господарювання спостерігається підвищення ефективності здійснення імпоротної діяльності підприємств як запорука збільшення результативності діяльності в цілому шляхом зростання обсягів продаж. При цьому негативний вплив всесвітньої пандемії на зовнішньоекономічні зв'язки вітчизняних підприємств загострює дану проблему. Зазначене зумовило вибір теми даного дослідження та підтверджує її актуальність.

**Мета роботи:** розробка напрямів підвищення ефективності імпоротної діяльності підприємства.

**Завдання роботи:**

- здійснити оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр К» ;
- провести аналіз імпоротної діяльності кондитерських виробів ТОВ «Епіцентр К»;
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку кондитерських виробів;
- провести дослідження ринку кондитерських виробів України;
- розробити організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» кондитерських виробів з європейських країн;
- здійснити прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» кондитерських виробів з європейських країн.

**Об'єкт дослідження:** імпорт кондитерських виробів ТОВ «ЕПІЦЕНТР К».

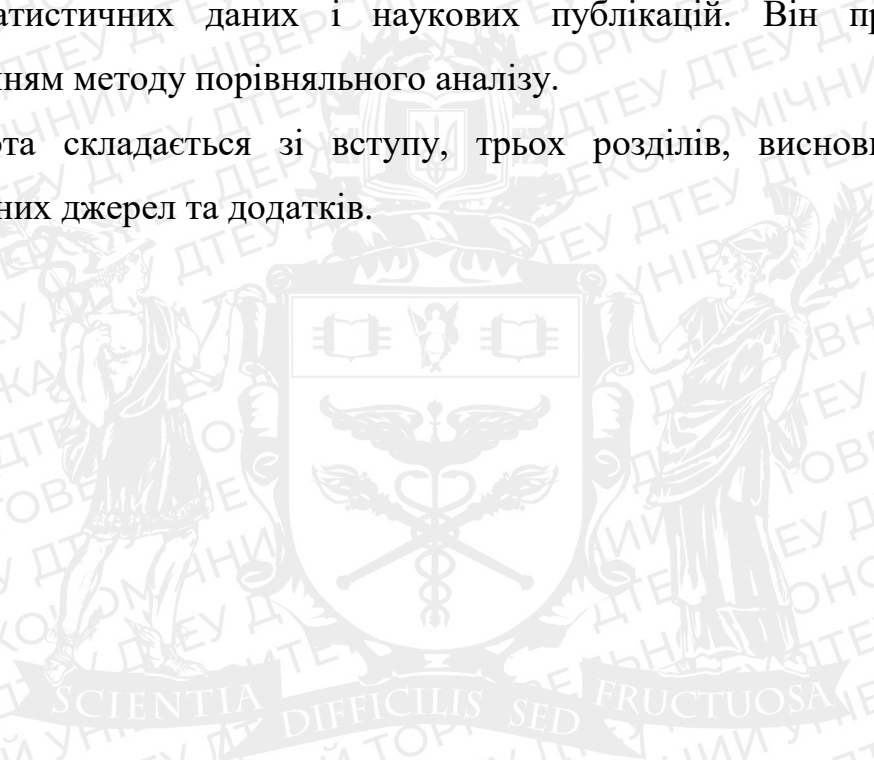
**Предмет дослідження:** організація проведення імпортних операцій кондитерських виробів ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

В ході дослідження використано загальнонаукові та специфічні методи

дослідження, серед яких: аналіз, синтез, моделювання, узагальнення, арифметичний розрахунок, методи регресійного аналізу.

**Методологічні та інформаційні основи дослідження:** фундаментальні концепції і гіпотези, праці українських економістів і вчених, які досліджують проблеми з поставленої теми, які представлені і обґрунтовані у вітчизняній і світовій економічній літературі. В ході роботи над темою використовувався аналіз статистичних даних і наукових публікацій. Він проводився із застосуванням методу порівняльного аналізу.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку використаних джерел та додатків.





## РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ЕПЦЕНТР  
К»1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану  
та сукупного доходу

Компанія ТОВ "ЕПЦЕНТР К" зареєстрована 27.08.2003 за юридичною адресою Україна, \*\*8, місто Київ, ВУЛИЦЯ БЕРКОВЕЦЬКА, будинок \*\*-К. Керівником організації є МИХАЙЛИШИН ПЕТРО ЙОСИПОВИЧ. Розмір статутного капіталу складає 158 609 700,00 грн.

Основний вид діяльності - 47.78 Роздрібна торгівля іншими неживаними товарами у спеціалізованих магазинах.

Далі проведемо комплексний аналіз фінансового стану досліджуваного підприємства на основі даних, представлених в додатку А, узагальнивши динаміку показників його балансу (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

## Динаміка показників балансу ТОВ «Епіцентр-К» у 2018-2020 рр.,

тис. грн.

Стаття	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення 2020 р. до 2018 р.	
				абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Основні засоби:	8568122	12304648	15231712	6663590	77.77
первісна вартість	11500250	17210534	21335058	9834808	85.52
Знос	2932128	4905886	6103346	3171218	108.15
Довгострокова дебіторська заборгованість	0	0	0	-	-
Відстрочені податкові активи	0	68629	23116	23116	-
Усього за розділом I	11823622	16010547	22109337	10285715	86.99
Запаси	13250000	13885925	15389033	2139033	16.14
Дебіторська заборгованість за продукцію	770000	1467824	2182479	1412479	183.44
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	0	0	0	-	-

з бюджетом	0	0	0	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	3320100	4381455	3859491	539391	16.24
Гроші та їх еквіваленти	690000	921054	642802	-47198	-6.84
Інші оборотні активи	270000	217473	336837	66837	24.75
Усього за розділом II	18302900	20881053	22416054	4113154	22,47
III. Необоротні активи, утримувані для продажу	0	21	0	-	-
Баланс	30126522	36891621	44525391	14398869	47,79

*Джерело: розраховано автором (за додатком А)*

За даними табл. 1.1 можемо зробити висновок, що відбувається суттєвого розширення господарської діяльності ТОВ «Епіцентр-К». Це також підтверджує динаміка необоротних активів, оскільки відбувається суттєвий приріст основних засобів.

Схожа ситуація спостерігається з оборотними активами: вартість запасів та готової продукції значно збільшилась, вартість виробничих запасів та незавершеного виробництва незначно, але все ж таки зростає.

Водночас, дебіторська заборгованість за продукцію зросла. Гроші та їх еквіваленти щороку то збільшуються, то зменшуються.

Загальна сума валюти балансу також збільшилася, що також свідчить про зростання масштабів діяльності досліджуваного підприємства.

Основні показники товарообігу підприємства представлені в таблиці 1.2.

*Таблиця 1.2*

### **Основні показники товарообігу ТОВ «Епіцентр К»**

Показники	2018	2019	2020	Відхилення 2020-2018	
				Абсолютне тис. грн.	Відносне %
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	41400220	43979194	50382425	8982205	21,69
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	30400580	30814751	35593670	5193090	17,08
Валовий прибуток,	10999640	13164443	14788755	3789115	34,45



тис. грн.					
Витрати на збут, тис.грн.	6623200	7985945	8648047	2024847	30,57
Фінансовий результат від операційної діяльності прибуток, тис. грн.	3630712	4423784	4116186	485474	13,37

*Джерело: розраховано автором (додаток А)*

Як видно з таблиці 1.2, чистий дохід підвищився і складає 21.69%.

Витрати на збут теж збільшилися на 30.57%.

Таким чином, наведені дані, показують, що дана діяльність є ефективною так як всі показники в порівнянні з 2018 та 2019 роком зросли.

Далі проаналізуємо основні показники ліквідності активів досліджуваного підприємства (табл. 1.3).

*Таблиця 1.3*

### **Динаміка показників ліквідності ТОВ «Епіцентр К» за 2018-2020 роки**

Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення 2020 р. до 2018 р.
Коефіцієнт покриття	1,09	1,01	1,05	-0,4
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,30	0,32	0,35	0,05
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,04	0,03	0,05	0,01

*Джерело: розраховано автором (додаток А)*

За даними табл. 1.3 можемо зробити висновок, що підприємство може розраховатися за своїми поточними зобов'язаннями тільки за рахунок усіх своїх оборотних активів. Це створює високі ризики для виникнення кризи неплатоспроможності.

Водночас, абсолютна ліквідність у 2018, 2019 та 2020 дуже низька, що не відповідає рекомендованому значенні (0,2-0,25).

Тобто підприємство здатне розраховатися наявними грошовими коштами за самими терміновими зобов'язаннями.

Але в довгостроковій перспективі така ситуація є високим фінансовим

ризиком.

Доцільно зауважити, що коефіцієнти ліквідності мають тенденцію до зростання на протязі аналізованого періоду часу, що є в повній мірі позитивним явищем[26].

Далі проаналізуємо динаміку основних показників фінансової стійкості.

Таблиця 1.4

**Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ «Епіцентр К» за 2017-2021 роки**

Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення 2020 р. до 2018 р.
Коефіцієнт автономії	0,41	0,39	0,4	-0,01
Коефіцієнт фінансової залежності	2,42	2,51	2,49	0,07
Коефіцієнт маневреності робочого капіталу	1,47	1,42	1,26	-0,21
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,44	0,46	0,5	0,06
Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу (фінансування)	0,07	0,15	0,25	0,18

*Джерело: розраховано автором (додаток А)*

За даними табл. 1.4 можемо зробити висновок, що підприємство є фінансово стійким, про що свідчить високе значення показника фінансової стійкості.

Відповідно залежність від зовнішніх джерел фінансування є відносно високою.

Також слід зауважити, що майже всі показники зростають це свідчить про те що підприємство процвітає.

Далі проаналізуємо динаміку формування фінансового результату ТОВ «Епіцентр К» (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

**Динаміка формування фінансового результату ТОВ «Епіцентр К»**



## за 2018-2020 рр., тис. грн.

Стаття	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення 2020р. до 2018 р.	
				абсолютне, тис. грн.	відносне, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, продукції)	41400220	43979194	50382425	8982205	21,69
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, продукції)	30400580	30814751	35593670	5193090	17,08
Валовий: прибуток	10999640	13164443	14788755	3789115	34,45
Інші операційні доходи	260235	530835	737243	477008	183,29
Адміністративні витрати	540040	751814	872759	332719	61,61
Витрати на збут	6623200	7985945	8648047	2024847	30,57
Інші операційні витрати	396373	254271	920408	524035	132,21
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	3700262	4703248	5084784	1384522	37,42
Інші фінансові доходи	180000	3851	211555	31555	17,53
Інші доходи	52000	354733	554085	502085	965,55
Фінансові витрати	91550	250094	295646	204096	222,93
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	3630712	4423784	4116186	485474	13,37
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-670000	-821675	-944982	294982	41,04
Чистий фінансовий результат: прибуток	2960712	3602109	3171204	1010492	34,13

*Джерело: розраховано автором (за додатком А)*

За даними табл. 1.5 можемо зробити висновок, що дохід від реалізації досліджуваного підприємства зріс на 21,69% у 2020 році у порівнянні 2018 роком.

Але слід зазначити, що собівартість продукції також зростає високими темпами, що нівелює ефект від зростання виручки. Позитивною тенденцією є зростання інших операційних витрат на фоні скорочення адміністративних

витрат та витрат на збут. За аналізований період суттєво зросли доходи від участі в капіталі та інші доходи.

У табл. 1.6 узагальнено основні показники рентабельності діяльності досліджуваного підприємства.

Таблиця 1.6

**Динаміка показників рентабельності ТОВ «Епіцентр К» у 2018-2020 роках, %**

Показник	2018 рік	2019 рік	2020 рік	Відхилення 2020 р. до 2018 р.
Рентабельність продажів	3,76	3,34	3,41	-0,35
Рентабельність продукції	0,36	0,43	0,42	0,06
Рентабельність діяльності	1,36	1,43	1,42	0,06
Рентабельність активів	1,37	1,19	1,13	-0,24
Рентабельність власного капіталу	3,32	2,99	2,82	-0,5

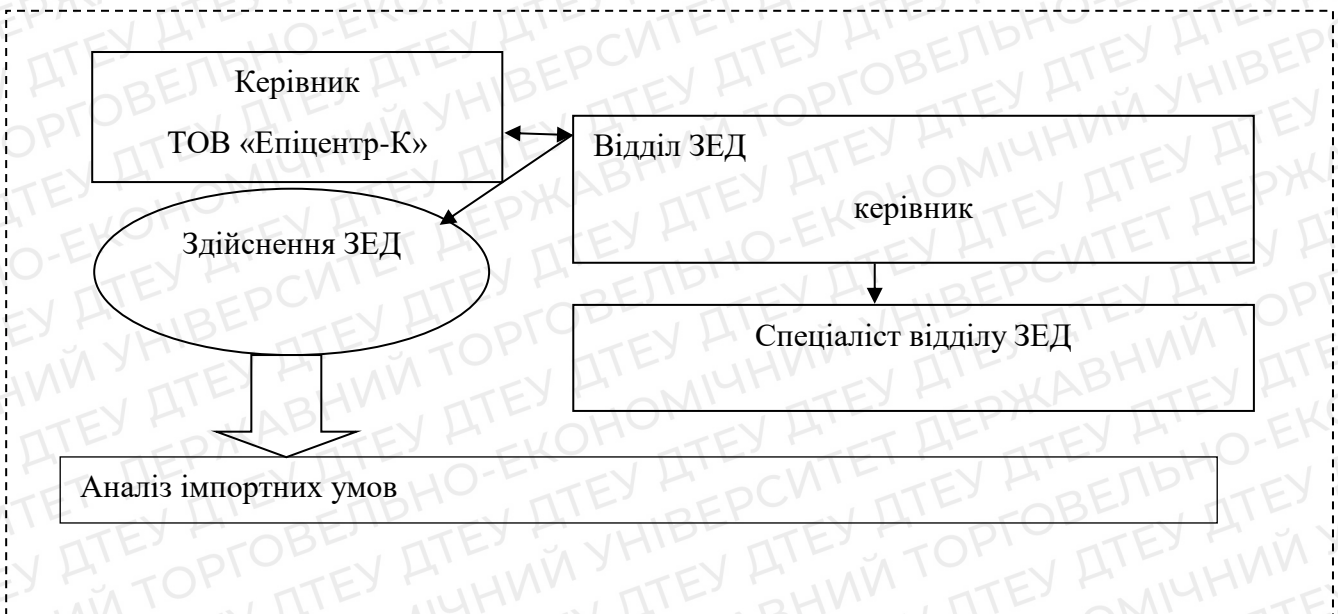
*Джерело: розраховано автором (додаток А)*

За даними табл. 1.6 можемо зробити висновок, що господарська діяльність ТОВ «Епіцентр К» є рентабельною і рентабельність має тенденцію до зростання. Хоча її рівень є низьким.

Таким чином, на основі проведеного аналізу можемо зробити висновок, що ТОВ «Епіцентр К» є прибутковим підприємством, фінансово стійким і підвищує показники оборотності активів та пасивів.

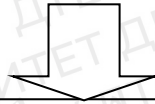
**Аналіз імпоротної діяльності з кондитерськими виробами ТОВ «Епіцентр К»**

На досліджуваному підприємстві існує зовнішньоекономічна служба, структуру якої представлено на рисунку 1.1.





Аналіз експортних умов
Укладання договорів
Складання документації
Складання звітності о результатах для керівництва



Загальна мета функціонування системи забезпечення ефективності ЗЕД

*Джерело: побудовано автором [30]*

### **Рис. 1.1. Організаційна структура зовнішньоекономічної служби на ТОВ «ЕПЦЕНТР-К»**

Для представлення своєї продукції та пошуку клієнтів відділ зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ЕПЦЕНТР-К» використовує такі форми організації:

1) Участь у виставках та ярмарках. При виборі виставки підприємство керується популярністю цієї виставки її місцем розміщення, часом проведення, рекламою та ціною. Також обирають виставки за бюджетом, адже вони коштують не дешево. На виставках укладаються контракти, відбувається обмін візитками, обговорюють умови співпраці. Це дає можливість ТОВ «ЕПЦЕНТР К» дізнатися на скільки перспективною буде співпраця з тим чи іншим підприємством.

2) Розсилання листів за адресами каталогів. У ТОВ «ЕПЦЕНТР К» є спеціальні довідники, в яких працівники зовнішньоекономічної служби шукають підприємства, які можуть бути зацікавлені в співпраці. Ці листи друкують на фірмових бланках. Така робота є не достатньо ефектна, адже забирає багато часу і не відомо чи інша компанія погодиться на пропозицію.

3) Працівники телефонують можливим покупцям, дають об'яви в газетах. Такий спосіб більш дорогий, але ефективніший ніж попередній[25].

Таким чином, організація зовнішньоекономічної служби підприємства це складний процес і від якості та раціональності такої організації залежить

ефективність та прибутковість діяльності підприємства в цілому.

Передусім, дослідимо особливості здійснення імпорتنих операцій ТОВ «Епіцентр-К» за останні роки.

Основні показники імпорту продукції за період 2020-2021 рр. представлено в таблиці 1.7.

Таблиця 1.7

**Основні показники імпорту продукції за 2020-2021 рр., тис. грн.**

Показники	2020 р.	2021 р.	Зміни 2021-2020 рр.
1) шоколадні вироби	58089	59225	1136
2) печиво	3390	4113	723
3) карамель	1214	882	-332

Джерело: розраховано автором [12]

Аналізуючи географічну структуру критичного імпорту за динамікою, можна дійти наступних висновків.

За період 2020-2021 рр. підприємство незначною мірою переорієнтувалось на закупівлю комплектуючих компонентів із країн західної Європи. Переважна частка, як в 2020 р., так і в 2021 р. постачається з Польщі (89,2% та 78,33% відповідно). Але, якщо у 2020 році з Естонії та Латвії постачалось 7,01% і 0,09% комплектуючих відповідно, то у 2021 році їх питома вага зросла до 11,31% та 2,47% відповідно. Це можна пояснити зростанням співвідношення за критерієм Якість/Ціна.

Таблиця 1.8

**Географічна структура імпорту в динаміці за 2020-2021 роки**

№ п/п	Код та назва країни	Загальна сума витрат на імпорт продукції з даної країни (грн.)		Частка імпорту з даної країни в загальній сумі імпорту (%)		Темп приросту імпорту з даної країни (%)	Зміни часток в сумі імпорту (%)
		2020 р.	2021 р.	2020 р.	2021 р.		
1)	Польща (643)	9234524,52	7848865,23	89,20	78,33	-15,01	-10,87
2)	Естонія (233)	726083,69	1133676,67	7,01	11,31	56,14	4,30
3)	Німеччина (112)	383095,35	790668,04	3,70	7,89	106,39	4,19
4)	Латвія (428)	8949,84	247152,13	0,09	2,47	2661,53	2,38



5)	Усього	10352653,39	10020562,48	100,00	100,00	-3,21	0,00
----	--------	-------------	-------------	--------	--------	-------	------

*Джерело: розраховано автором [18]*

Як видно з табл.1.8 зростає загальна сума витрат на імпорт з Німеччини та Латвії. В цілому по підприємству за звітні періоди 2020-2021 років можна говорити про покращення зовнішньоторговельної ситуації.

### **Висновки до розділу 1.**

На основі проведеного аналізу можемо зробити висновок, що ТОВ «Епіцентр-К» є прибутковим підприємством, фінансово стійким і підвищує показники оборотності активів та пасивів. Водночас слід вказати на негативні тенденції такі як низькі показники ліквідності, що може призвести до кризи неплатоспроможності, відсутності оновлення основних засобів, накопичені непокриті збитки.

ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» має зовнішньоекономічну службу, яка виконує ряд функцій Аналізуючи географічну структуру критичного імпорту за динамікою, можна дійти наступних висновків.

За період 2018-2020 рр. підприємство незначною мірою переорієнтувалось на закупівлю комплектуючих компонентів із країн західної Європи.

Переважна частка, як в 2020 р., так і в 2021 р. постачається з Польщі (89,2% та 78,33% відповідно). Але якщо у 2020 році з Естонії та Латвії постачалось 7,01% і 0,09% комплектуючих відповідно, то у 2021 році їх питома вага зросла до 11,31% та 2,47% відповідно. Це можна пояснити зростанням співвідношення за критерієм Якість/Ціна.

В цілому по підприємству за звітні періоди 2018-2020 років можна говорити про покращення зовнішньоторговельної ситуації.

## РОЗДІЛ 2

### ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇН ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ

#### 2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку кондитерських виробів

США є найбільшими імпортерами в світі (вони імпортують 16,5% всього світового обсягу кондитерських виробів), на другому місці Велика Британія, далі Німеччина, Франція, Канада та ін. У США йде найбільше зростання ринку, його наздоганяють Нідерланди. Менші за обсягом країни, але перспективні – Румунія, Угорщина, Хорватія та Ізраїль, а також деякі країни Азії – Філіппіни, Малайзія та Тайланд.

Відомі для українських експортерів кондитерські вироби Румунії, також активно зростає Латвія (15% зростання імпорту за останні 5 років), Азербайджан (24%). Імпорт Великої Британії зростає нижчими темпами (5%). Натомість обсяги імпорту Польщі та Туреччини скорочуються на 2% та 3%. В таблиці 2.1 представлено обсяг світового кондитерського ринку за 2020 рік.

*Таблиця 2.1*

#### Обсяг світового кондитерського ринку у 2020р.

№	Країна	Продажі, млрд,дол	У % до обсягу світового ринку
1	США	32,8	20,5
2	Бразилія	12,7	7,9
3	Великобританія	12,8	8,1
4	Китай	10,6	6,6
5	Німеччина	12,4	7,7
6	Японія	9,9	6,2
7	Франція	7,7	4,8
8	Італія	6,0	3,7
9	Мексика	4,7	3,0
	Інші	50,3	31,4
	<b>Усього топ - 9</b>	<b>109,7</b>	<b>68,6</b>
	<b>Усього</b>	<b>159,9</b>	<b>100</b>

*Джерело: розраховано автором [22]*

Як видно з таблиці 2.1 за обсягами продажів в світі лідерами є США,



Німеччина, Великобританія та Бразилія. На нашу думку, враховуючи специфіку ринку кондитерських виробів (їх поживну цінність та пріоритетність у споживчому кошику), попит на них залежить від фінансового стану споживачів. У зв'язку з цим, найвищим показником споживання солодощів на душу населення характеризуються країни Європи.

На ринку успіхів досягають компанії, що працюють на ринку вже не одне століття та мають велику кількість брендів, відомих по всьому світу. Деякі компанії займаються не лише кондитерськими виробами, також вони реалізують продукти харчування, напої, корми для тварин. Це є неабиякою перевагою в умовах конкурентної боротьби.

Головними тенденціями є введення новинок, що дуже добре розкручує нові бренди. Споживачам дають спробувати щось нове, і це здатне зацікавити допитливих споживачів.

Шоколад, печиво та кондитерські вироби є невід'ємною частиною культурних традицій, сезонних святкування, сімейних свят та повсякденного життя в Європі і в усьому світі. Кондитерська промисловість вносить великий вклад в світову економіку.

Таблиця 2.2

### Обсяги світового експорту кондитерських виробів у 2020р.

№	Країна-експортер	Обсяги тис. т	Вартість, млн. дол	У % до загального обсягу
1	США	2836,8	3311,4	10,5
2	Китай	2637,1	1803,7	5,7
3	Індонезія	2381,4	166837	5,3
4	Нігерія	1467,3	1409,9	4,5
5	Південна Корея	1761,2	1279,9	4,1
6	Японія	1553,8	1277,1	4,1
7	Великобританія	1091,9	1206,5	3,8
8	Канада	1439,1	1146,2	3,6
9	Малайзія	1863,6	1056,7	3,4

	<b>Усього топ-9</b>	<b>17032,2</b>	<b>14160,1</b>	<b>45</b>
	<b>Усього</b>	<b>34707,0</b>	<b>31462,9</b>	<b>100</b>

*Джерело: розраховано автором [22]*

Як видно з табл.2.2, міжнародна торгівля на кондитерському ринку дуже розвинена, це зумовлює високі обсяги експорту та імпорту продукції. Обсяг загального експорту кондитерських виробів за даними таблиці 2.2 оцінюється на рівні 31.46 млрд. дол., при цьому найбільшим експортером солодоців з обсягом експорту 3.3 млрд. дол., та часткою 10.5% від загального експорту були США.

*Таблиця 2.3*

### **Обсяги світового імпорту кондитерських виробів у 2020р.**

№	Країна-імпортер	Обсяг тис. т	Вартість млн. дол	У % до загального обсягу
1	Бразилія	17195,5	11971,6	38,1
2	Таїланд	3698,3	2765,0	8,8
3	Австралія	1739,5	1246,3	4,0
4	Німеччина	474,2	1138,7	3,6
5	Китай	566,1	889,1	2,8
6	Мексика	677,7	882,0	2,8
7	Великобританія	605,4	741,3	2,4
8	Бельгія	333,8	725,4	2,3
9	Франція	516,0	621,7	2,0
	<b>Усього топ-9</b>	<b>25806,5</b>	<b>20981,9</b>	<b>66,7</b>
	<b>Усього</b>	<b>34698,4</b>	<b>31448,1</b>	<b>100,0</b>

*Джерело: розраховано автором [22]*

Найбільшим імпортером солодоців у 2020 році була Бразилія. Україна посідає 29 місце в рейтингу.

Кондитерська продукція є важливим компонентом в раціоні харчування та відноситься до числа улюблених продуктів, що користуються постійно зростаючим попитом всіх верств населення світу.

Кондитерські вироби з цукру є звичною продукцією для споживачів в



усьому світі. Для їх розвитку виробники впроваджують нові продукти з оригінальними смаками, ароматами, текстурами, формами, що заохочує ще більше нових покупців.

В світі дуже поширений тренд до здорового харчування. Він передбачає виготовлення продукції із цукрозамінників, цілнозернового борошна, рисового, кукурудзяного та ін. Також їх виготовляють із малокалорійних продуктів. Це різна випічка, батончики, цукерки та навіть жувальні гумки без додавання цукру.

Найбільш вживаними кондитерськими виробами є цукерки. В Азії та Латинській Америці популярними є жувальні гумки. Також не далеко від них є шоколад комусь подобається білий, молочний, а є такі хто любить чорний.

Звісно що кондитерська продукція має сезонність. Найбільші продажі цукерок в Європі, Північній та Південній Америці припадають на Різдво, Великдень, Хеллоуїн. На ці свята велике значення має також упаковка, смак, аромат, форма, що надає ще більшого попиту на товар.

В азійських країнах є популярною продукція зі специфічними смаками.

Найбільше цукерки споживають діти і підлітки. Для них виробники використовують різні кольори, текстури, форми, виготовляють спеціальні упаковки з різними малюнками, героями мультфільмів. Це дозволяє виробникам ще більше заохочувати дітей до покупок солодощів.

Молоді дорослі споживачі в азійських країнах люблять продукцію з різними спеціями, «веселими» смаками.

Виділяють такі основні сучасні тенденції світового кондитерського ринку:

1. Стабільне зростання попиту на продукти для здорового харчування. По всьому світу споживачі висувають все більш високі вимоги до збагачених продуктів, які покращують стан шлунково-кишкового тракту, підтримують імунну та серцево-судинну системи. До харчових продуктів стали ставитися як до ефективного засобу для підтримки фізичного і

психічного здоров'я, а також як до таких, що можуть зменшити ризик виникнення багатьох захворювань. Все більше споживачів розуміють, що вибір здорових продуктів харчування сприяє зниженню ризику захворювань, тому й шукають в магазинах продукти зі спеціальними властивостями.

2. Розробка продуктів для здорового харчування – ключова тенденція в кондитерській індустрії. Це вироби з підвищеним вмістом білка - стропвафлі, батончики з пребіотиками; продукти зі зниженим вмістом цукру - різні варіанти печива з підсолоджувачами, вівсяні скибочки з шоколадом; вегетаріанські продукти - інжирні батончики, протеїнові чіпси; вироби без Е-кодів в складі, з так званої «чистої етикеткою», а також продукти без транс-ізомерів. У 2018 році Всесвітня організація охорони здоров'я представила план з повного видалення промислово вироблених транс-ізомерів з продуктів харчування. Це неминуче стимулює виробників шукати альтернативні варіанти сировини, що передбачають виключення олійно-жирових компонентів, вироблених методом часткової гідрогенізації.

3. «Оздоровлення» кондитерських виробів. За допомогою функціональних інгредієнтів (молочні білки, амінокислоти, гідролізований колаген, інгредієнти із зародків пшениці), що допомагає зробити цукерку, печиво, шоколадку трохи більш корисною. Вибираючи з двох-трьох аналогічних товарів на полиці магазину, покупець швидше вибере товар з доданою користю.

4. Створення продуктів зі зниженим вмістом цукру. На прилавках з'являється все більша кількість продуктів як з уже відомими цукрозаамінниками (ксиліт, сорбіт), так і з новими інгредієнтами, серед яких продукти на основі складових стевії, еритріта і навіть олігофруктози (похідні інуліну) . Можливі також комбінації цих цукрозаамінників для створення більш повного і «смачного» профілю готового виробу.

5. Тенденція мобільних кондитерських виробів – формат міні виробів, вироби на паличці, контрольований розмір порції, індивідуальні десерти і т.д..



Отже, окреслені тенденції в повній мірі відображають особливості кондитерської галузі на сучасному етапі розвитку.

## 2.2. Дослідження ринку кондитерських виробів України

За період кризи кондитерський ринок України дуже змінився. Виробники почали менше виготовляти, а покупці більш прискіпливо обирати продукти. Хоча бачимо що продажі шоколаду у 2020 році зросли на 10%.

Кондитерський галузь є однією з найбільш розвинутих у харчовій промисловості України. Поточні обсяги виробництва дозволяють забезпечити потреби внутрішнього ринку та створюють значний експортний потенціал (експорт здійснюється у понад 50 країн світу).

Виробництво шоколаду та готових харчових продуктів, що містять какао, в 2019 році в Україні скоротилось на 29,7% порівняно з 2018 роком. Обсяги виробництва основних видів кондитерських виробів наведені в табл.

2.4.

Таблиця 2.4

### Виробництво основних видів кондитерських виробів, тис. т.

Найменування продукції за НПП	2018р.	2019р.	Темп приросту у %
Торти	23706	25560	7,82
Тістечка	11265	11917	5,79
Пироги, пиріжки, пончики	8632	8196	5,05
Пряники і вироби аналогічні; печиво солодке; вафлі	424507	440076	3,67
Пряники і вироби аналогічні	59083	55369	-6,29
Печиво солодке і вафлі	365424	384707	5,28
Печиво солодке і вафлі частково чи повністю покриті шоколадом	73114	73629	0,70
Шоколад та інші продукти харчові готові, з вмістом какао, у пакуваннях масою більше 2 кг	16696	17519	4,93
Шоколад та інші продукти харчові готові, з вмістом какао, в брикетах, пластинах чи плитках	341929	344647	0,79
Шоколад і вироби аналогічні, з начинкою чи без начинки	37672	49933	32,55
Цукерки шоколадні	177503	172959	-2,56
Вироби кондитерські з цукру чи	122647	116550	-4,97

його заміників, з вмістом какао			
Вироби кондитерські з цукру, включаючи білий шоколад, без вмісту какао	228614	220539	-3,53
Шоколад білий	1925	5092	164,52
Вироби: покриті цукром; вироби кондитерські з желе	47789	48874	2,27
Карамелі, тофі і солодощі аналогічні	88778	85479	-3,72
Драже	6626	9639	45,47

*Джерело розраховано автором [23]*

Як бачимо з табл. 2.4. у 2019 році, було зростання виробництва, але ринок кондитерської продукції знизився, оскільки українські виробники відправляли продукцію на експорт, а імпортований товар був значно дорожчий. Хоча через високі імпортовані ціни відбулося зростання ринку.

У зв'язку з карантинном 2020 рік став не продуктивним.

На початку 2021 року виробники намагалися наздогнати втрачене у 2020 році.

Ринок шоколадних виробів в Україні, в загальній структурі виробництва кондитерських виробів займає 38%. Він насичений, але постійно розвивається за рахунок нових асортиментних позицій.

За останніми даними, основна частина кондитерського ринку України фактично знаходиться в руках чотирьох великих компаній – це «АВК», «Конті», «Roshen» та «Millenium».

Найкраще розвивається Roshen, яка, незважаючи на пандемію, змогла зміцнити свої позиції на вітчизняному кондитерському ринку.

На даний момент вищезазначені підприємства контролюють дві третини українського ринку та три чверті експорту. Конкуренція на внутрішньому ринку солодоців залишається високою – зараз у країні офіційно працюють 750 виробників кондитерських виробів, які борються між собою за увагу споживача.

Імпорт шоколаду в Україну у 2020 році зріс на 28% порівняно з 2019 роком – з 33,6 тис. тонн до 43 тис. тонн [2].

Обсяг зовнішньої торгівлі України у 2020 році значно скоротився. Про



це свідчать дані Державної митної служби.

Зазначається, що імпорт шоколаду в Україну зріс на 25,7%, з \$150,5 млн. до \$189,1 млн. [2],

У даних зазначено, що експорт з України шоколаду минулого року зменшився на 9,7% - з 63,9 тис. тонн до 57,7 тис. тонн, у грошовому еквіваленті - на 6,6%, зі \$169,7 млн \$158,4 млн.

За даними Держмитслужби, імпорт какао-бобів, какао-пасти, какао-олії та какао-жирів, а також какао-порошку у 2020 році скоротився в натуральному вираженні на 2,5% - до 54,3 тис. тонн, тоді як у грошовому вираженні на 5,7% - до \$186,9 млн.

Також у 2020 році збільшився імпорт кави: у натуральному вираженні – на 8,4%, до \$48,4 тис. тонн, у грошовому – на 15,4%, до \$166,4 млн.

Найбільшими країнами, з яких Україна імпортувала каву, стали Польща, Італія та Німеччина [11].

Активно розвивається ринок кондитерських виробів з аерованими, та желейними масами. Українські виробники орієнтуються як на своїх споживачів, так і на закордонних. Також присутня імпортна продукція. Хоча по цінам вона значно вища, а якість рівноцінна з українськими солодощами.

2022 рік став для України та й для всього світу складним, приніс у країну війну, руйнування, падіння економіки та інші кризові явища, кинувши виклик усім галузям промисловості.

Підприємства переходять на виробництво сухого печива, снєків, поживних батончиків для потреб як населення, так і армії. Частина продукції передається як гуманітарна допомога і на фронт.

Враховуючи зниження купівельної спроможності населення, виробники кондитерських виробів збільшують кількість продукції середньої та низької цінової категорії.

Підприємства, які використовували у своєму виробництві сухофрукти, горіхи та зіткнулися зі зростанням цін на цей вид сировини (імпорт, дорога логістика), шукають виробників цих продуктів в Україні [28].





## РОЗДІЛ 3

### РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ З ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

#### 3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» кондитерських виробів з європейських країн.

Для припинення порушення недобросовісної конкуренції Європейський союз переносить регулювання на регіональний рівень.

Ділові кола країн-членів також визнають необхідність зміцнення європейського вимірювання для максимально вигідного використання торгових можливостей і підвищення конкурентоспроможності своєї продукції на світовому ринку. Зростає і розуміння того, що ключову роль в цьому має відігравати ефективна конкурентна політика, що забезпечує оптимальний розподіл ресурсів і сприяє формуванню найкращих умов для інновацій і технічного прогресу [12].

Правила конкуренції, необхідні для функціонування єдиного ринку, згідно ДФЕС, входять в число запитань, що знаходяться у виключній компетенції органів ЄС (ст. 3). Слід зазначити і новий, який має обов'язкову юридичну силу протокол № 27, в якому особливо відмічається право ЄС приймати при необхідності всі заходи, зокрема на основі ст. 352, що б не допустити «підриву конкуренції» на своєму внутрішньому ринку [4].

Розвиток європейського права в сфері конкуренції здійснюється шляхом видання органами ЄС - Радою і Європейською комісією у співпраці з Європарламентом - нормативно актів у формі регламентів (мають пряму дію) і директив (реалізуються через прийняття національних законів), адаптованих до цілей конкурентної політики ЄС в реальних обставинах. Значну роль в законотворчому процесі відіграє Суд ЄС.

Винесені ним висновки щодо окремих справ використовуються в якості прецеденту при розгляді інших подібних справ судами країн-членів. Важливо

відзначити, що судова система Євросоюзу базується на принципі пріоритету європейського права над правом національним і в випадках, коли вони вступають в суперечність один з одним, рішення приймаються на основі норм ЄС [27].

На сьогодні задіяні всі напрямки конкурентної політики, включаючи контроль за протиправними діями підприємств і прямим втручанням національних урядів в умови конкуренції на єдиному ринку. В останні роки, як зазначається в офіційному виданні Європарламенту, ця політика еволюціонує від чисто адміністративного контролю над дотриманням підприємствами легальних форм дій в сторону більшого врахування потреб ринкової економіки.

Удосконалення механізму регулювання конкуренції на регіональному рівні йде головним чином за рахунок (1) децентралізації всієї системи конкуренції шляхом передачі контрольних функцій щодо менш значущих для взаємної торгівлі країн-членів правопорушень компетентним національним органам, (2) спрощення процедур нотифікації при посиленні наднаціонального контролю за неконкурентними діями компаній, суттєво зачіпають інтереси ЄС в цілому (3) підвищення ефективності практики [12].

Конкурентна політика залишається одним з найважливіших напрямків діяльності ЄС на протязі більш ніж півстоліття. Основні напрямки цієї політики наведені в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

### Напрямки регулювання міжнародних імпорتنих операцій з боку ЄС

Напрямок	Характеристика
Запобігання неконкурентних дій підприємств	Виникають з огляду на змову або висновок між підприємствами угод на умовах, що обмежують конкуренцію (ст. 101), зловживання домінуючим становищем (ст. 102) і монополістична діяльність державних або приватних підприємств, наділених державою спеціальними правами і таким чином виключених з-під дії вільного ринку (ст. 106).
Регулювання діяльності підприємств публічного сектора	Йдеться про державні підприємства, а також про приватні компанії, яким держава надала спеціальні або виключне права в певних секторах ринку (наприклад, в торгівлі алкогольними напоями та тютюновими виробами, в імпорті і розподілі



економіки та монополій.	електроенергії та газу, в телерадіомовленні). Таких державних монополій, деякі з яких мають фіскальний характер, в країнах ЄС досить багато.
Контроль над державної допомогою.	Однією з особливостей системи конкуренції в ЄС є включення в неї регулювання державної допомоги. Положення статей 107-109 ДФЕС визначають межі правомірності такої допомоги і встановлюють порядок контролю з боку органів ЄС за виконанням прийнятих правил. Крім того, діє ряд рішень Єврокомісії, визначаючих галузеву специфіку правил конкуренції в області держдопомоги. Згідно ст. 107 (1), «за винятком випадків, зазначених в цьому Договорі, будь-яка допомога, яка надається державою-членом безпосередньо або за рахунок використання державних ресурсів в будь-якій формі, яка порушує або створює загрозу порушення конкуренції шляхом надання переваг певним підприємствам або виробництву певних товарів, в тій мірі, в якій вона робить негативний вплив на торгівлю між державами-членами, є несумісною із загальним ринком»
Правозастосовна практика.	Відповідальність за дотримання загальних правил конкуренції в ЄС покладено на Єврокомісію, що діє в тісному контакті з національними компетентними органами. Вона наділена повноваженнями на проведення розслідувань неконкурентних дій підприємств і держав. Зокрема, її представники мають право вимагати від підприємств надання інформації, входити і перевіряють їх службові приміщення, знайомитися з бухгалтерською звітністю, вимагати від керівництва компаній роз'яснення фактів або документів. Недотримання цих вимог карається штрафом в розмірі до 1% сумою виручки підприємств -порушників за рік.

*Джерело: створено автором [21]*

Перш за все, відзначимо, що в засновницьких договорах і нормативних актах органів ЄС, що стосуються конкуренції, не міститься офіційного визначення підприємств. Головним джерелом європейського права в цьому відношенні являються висновки Суду ЄС.

Поняття підприємств фактично ототожнюються з поняттям «господарюючих суб'єктів», до яких відносяться всі учасники економічної діяльності незалежно від їх юридичного статусу та фінансування. Так, в практиці Суду ЄС можна знайти приклади поширення правил конкуренції на пенсійні фонди, некомерційні по статусу кооперативи, органи сертифікації. В останні роки судові органи Євросоюзу практикують ще більш широке поняття підприємств, визначаючи його як «економічну спільність, що складається із сукупності людських, матеріальних і нематеріальних ресурсів, здатну

порушити законодавство про конкуренцію ЄС».

За загальним правилом, для того щоб підпадати під дію норм права ЄС, неконкурентні дії підприємств повинні негативно впливати на значну частину торгівлі між країнами-членами. Єврокомісія максимально широко трактує це правило, виходячи з того, що можливий зв'язок між діями підприємств і динамікою внутрішньо регіональної торгівлі може бути прямою і непрямой, дійсною або потенційною. Крім того, під істотною частиною торгівлі може розумітися досить незначний по території і масштабам товарообороту відокремлений ринок.

Індивідуальні вилучення надаються Єврокомісією на певний час і можуть супроводжуватись рекомендацією підприємств змінити деякі положення укладеного між ними угоди. Останні роки Єврокомісія з метою спрощення процедури виведення з-під заборони конкретних угод уникає розгляду індивідуальних заявок підприємств, вважаючи за краще йти по шляху групових вилучень. Під цю категорію підпадають головним чином угоди про спеціалізації, ексклюзивні дистриб'юторські і закупівельні угоди; угоди по науковим дослідженням і розробкам, за передачі технології та ін.

Звільнення з-під заборони може представлятися тільки, якщо угода відповідає наступними критеріями: (1) сприяє поліпшенню стану виробництва, торгівлі чи або економічному прогресу; 2) забезпечує справедливий розподіл отриманих позитивних результатів (причому не тільки між кінцевими споживачами, а й торговцями, купуючи товари для подальшого збуту); (3) дозволяє зберігати нормальні умови конкуренції щодо значної частини товарів і послуг.

Так звані угоди «de minimis» взагалі не розцінюються, як порушують норми конкурентної політики ЄС, оскільки вони завдають мінімальний економічний збиток, хоча і тягнуть за собою деякий обмежувальний конкуренції. З 2001 р до категорії «de minimis » відносяться угоди з відносно але низькою ринковою часткою: 10% для вертикальних і 15% для горизонтальних угод.



Найбільш часто цим видом звільнення від заборони користуються підприємства малого і середнього бізнесу.

Як правило, не розглядаються як порушення правил конкуренції угоди між підприємством і його комерційним агентом або між компанією і її філіями в інших країнах-членах, а також угоди про співробітництво (обміні досвідом, спільному вивченні ситуації на ринку, спільному виконанні замовлень і т.п.) і висновок субпідрядних договорів.

Займати на ринку домінуюче положення підприємству в принципі не заборонено.

Сенс ст. 102 ДФЕС складається в запобіганні можливих зловживань тими перевагами в розмірах і вплив на торгівлю, якими користуються на ринку монополії або дуже потужні компанії [11].

В контексті другого напрямку доречно зауважити наступне: найбільш часто надання державою особливих повноважень підприємству пов'язано з тим, що вони є операторами певної інфраструктури, яка надає важливі для суспільства та розвитку господарства послуги і не має аналога через невідповідності її створення [16].

Специфіка публічного сектора економіки враховується конкурентним правом ЄС. В якості вихідного принципу передбачається застосування до державних, а також до приватних підприємств, наділених спеціальними повноваженнями, в повному обсязі загальних правил конкуренції.

Стосовно третього напрямку: слід зазначити, що поняття «державної допомоги» в конкурентному праві ЄС набагато ширше, ніж урядові дотації, пільгові займи і субсидії. Воно охоплює і такі форми підтримки, як податкові пільги, надані корпораціям державних гарантій при отриманні кредитів у банків або на ринку капіталів, надання товарів і послуг на пільгових умовах, придбання державою акцій приватних фірм тощо, тобто близьке до поняття «субсидування», як воно визначено в Угоді СОТ про субсидії та компенсаційні заходи [12].

Після вибору іноземного контрагента, необхідно встановити з ним контакт.

Умови контракту імпортової діяльності ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»:

Назва, номер договору (контракту), дата та місце його укладення.

Преамбула, в якій зазначається повне найменування сторін – учасників.

Предмет контракту, що визначає, який товар (роботи, послуги) один з контрагентів зобов'язаний поставити іншому (найменування, марка, сорт).

Кількість та якість товару.

Базисні умови поставки товарі (приймання-здавання виконаних робіт або послуг) до Правил Інкотермс 2020).

Ціна та загальна вартість контракту, умови платежів, умови приймання-здавання товару (робіт, послуг), упаковка та маркування, Форс-мажорні обставини, санкції та рекламації.

Послідовність митного оформлення ввезеного імпортного товару в Україну:

- укласти договір доручення з митним брокером;
- з брокером оцінити доцільність імпорту, витрати та можливі ризики;
- провести акредитацію фірми в якості учасника ЗЕД на митниці;
- укласти ЗЕД контракт із постачальником;
- вибрати і підписати договір на надання транспортно-експедиційних послуг;
- зробити підрахунок вартості імпортного товару з урахуванням усіх витрат (митниця, логістика, брокер);
- оплатити всі мита;
- забезпечити брокера всіма документами ще до прибуття товару, щоб його задекларувати та уникнути затримки на кордоні;
- провести ввезення та митне оформлення імпортованого товару.

Отже, ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» необхідно підготувати:

Пакувальний лист - включає в себе найменування всіх товарів, їх вага, габарити і інші особливості;



Митну декларацію, яку заповнює брокер;

Договір з брокером;

Облікову картку фірми в митних органах;

Транспортні документи(вид транспорту);

Інвойс, рахунок-фактура, рахунок-проформа;

Сертифікат походження;

Також на вимогу митниці можуть знадобитися додаткові папери.

Для деяких категорій товарів ТОВ «ЕПЦЕНТР К» буде потрібно зібрати додаткові папери, наприклад, від проходження фітосанітарного, екологічного, санітарно-епідеміологічного, радіологічного, ветеринарного контролю. Також важливо підготувати копії документів, обов'язково завірені печаткою підприємства. Здійснювати імпорتنу операцію плануємо повітряним транспортом через те, що продукція у нас обмеженого терміну використання.

Умови страхування обираємо «З відповідальністю за всі ризики». За цією умовою відшкодовують всі збитки.

### **3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» кондитерських виробів з європейських країн**

Імпорт – митний режим, за яким іноземні товари з урахування всіх митних платежів видаються до вільного обігу в країні. Вони здобувають статус українських товарів.

Ефективністю імпорту є вигідність імпорту. Співвідношення вартості імпортного товару, який реалізується на внутрішньому ринку за внутрішніх цін, до вартості товару за зовнішньоторговельними цінами [8].

Проведемо розрахунок ефективності імпортової операції:

$$E_{\text{ef.i}} = \frac{V_{\text{в.р}}}{V_{\text{і}}} \quad (1)$$

$E_{\text{ef.i}}$  – економічний (абсолютний) показник імпорту

$V_{\text{в.р.}}$  – вартість імпорту продукції на внутрішньому ринку

$V_{\text{і}}$  – витрати на придбання імпортової продукції

Для розрахунку підраховуємо вартість придбаного товару за дод. В.

$$9550 * 0,7 = 6685 \text{ дол. США}$$

$$6685 * 36,4 = 243334 \text{ грн.}$$

$243334 * 0,06 = 14000,04$  грн. транспортні витрати до кордону країни-імпортера.

$243334 * 0,04 = 9333,36$  грн. транспортні витрати від кордону до складу імпортера.

$$243334 * 0,02 = 4666,68 \text{ грн. витрати на розвантаження в країні імпортера.}$$

$243334 * 0,03 = 7000,02$  грн. витрати на страхування до кордону країни-імпортера.

$$243334 * 0,2 = 46666,8 \text{ грн. ПДВ}$$

$14000,04 + 9333,36 + 4666,68 + 7000,02 + 46666,8 = 81666,9$  грн. сума всіх витрат.

$243334 + 14000,04 + 9333,36 + 4666,68 + 7000,02 + 46666,8 = 325000,9$  грн. ціна товару зі всіма витратами.

$$E_{\text{ef. i}} = \frac{243334}{81666,9}$$

$$E_{\text{ef. i}} = 2,98$$

Отже, за цим розрахунком ми можемо спостерігати ефективність даної операції, так як коефіцієнт  $2,98 > 1$ .

Також розрахуємо економічний ефект імпорту ( $E_{\text{e. i}}$ ):

$$E_{\text{e. i}} = V_{\text{в. р.}} - V_{\text{i}} \quad (2)$$

$$E_{\text{e. i}} = 243334 - 81666,9$$

$$E_{\text{e. i}} = 161667,1 \text{ грн.}$$

Чим більше значення даного показника, тим більше підприємство отримує прибуток, а його імпортна діяльність ефективніша.

Визначення показника економічного ефекту дає можливість розрахувати показник рентабельності імпорту ( $P_{\text{i}}$ ):

$$P_{\text{i}} = \frac{E_{\text{e. i}}}{V_{\text{i}}} \quad (3)$$



$$P_i = \frac{161667,1}{81666,9}$$

$$P_i = 1,98$$

За даними розрахунку показано розмір прибутку від реалізації імпорту на 1 грн. витрат щодо його придбання.

Отже, як ми можемо побачити ТОВ «ЕПЦЕНТР К» є прибутковим, і його імпортна діяльність приносить високий прибуток.

Головна мета імпортової діяльності – залучення нових незнайомих для споживача товарів у власне виробництво.

### **Висновки до розділу**

Обґрунтовано, що регуляторна політика зовнішньоекономічних операцій спрямована на забезпечення конкуренції як необхідної умови створення і нормального функціонування загального (єдиного) внутрішнього ринку країн-членів.

В результаті проведеного аналізу зовнішньої економічної діяльності ТОВ «ЕПЦЕНТР К» бачимо активний ріст підприємства. Ефективність його роботи. Що є дуже позитивним фактором.

## ВИСНОВКИ

В процесі виконання роботи отримано наступні науково – практичні результати:

Встановлено, що міжнародні економічні операції є важливою складовою міжнародних економічних відносин, яка сприяє посиленню міжнародної конкурентоспроможності різних суб'єктів господарювання в їх боротьбі на світових ринках. Вихід підприємства на зовнішні ринки може здійснюватись різними шляхами: у формі здійснення імпорتنих операцій, експортних операцій, а також реімпорту та реекспорту.

Досліджено ринок кондитерських виробів за яким бачимо зростання виробництва. На цю галузь припадає близько 10% усієї виробленої продукції.

Оцінено виробничо-господарську діяльність підприємства, його фінансовий стан та сукупний дохід. За даними дослідження бачимо, що ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» є прибутковим підприємством, фінансово стійким і підвищує показники оборотності активів та пасивів.

Обґрунтовано вибір країн.

Вивчено основні тенденції розвитку світового та Українського ринку кондитерських виробів. Також показано основних лідерів імпорту кондитерських виробів світу.

Досліджено головні тенденції введення новинок на ринок.

Вивчено об'єкт дослідження - ТОВ «ЕПІЦЕНТР К».

Економіко-організаційні засади імпортової діяльності підприємства розглянуто з двох сторін: з одного боку, як процес управління, а з другого боку як процес вибору організаційної структури.

За даним дослідженням ми визначили, що імпортна діяльність ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» є досить розвиненою та прибутковою. Також вона з кожним роком все більше розвивається. Залучаються нові країни партнери по імпортній діяльності. Розширюється асортимент продукції.

Здійснено прогнозну оцінку результативності імпорту. За якою ми





## ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз ринку кондитерських виробів України: тенденції. URL: <https://koloro.ua/ua/blog/brending-imarketing/analiz-rynka-konditerskikh-izdeliy-ukrainytendentsii.html>
2. Власенко О.П. Маркетингові технології ідентифікації профілю споживача на ринку кондитерських виробів. URL: [http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/226/1/Vlasenko\\_O\\_The\\_marketing\\_technologies\\_identification\\_of\\_consumer.pdf](http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/226/1/Vlasenko_O_The_marketing_technologies_identification_of_consumer.pdf)
3. Динаміка обсягів реалізованої продукції України. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Дослідження: які продукти найчастіше купують українці через кур'єрську доставку. URL: <https://ua-retail.com/2020/05/doslidzhennya-yaki-produkti-najchastishe-kupuyut-ukra%D1%97ncicherez-kuryersku-dostavku>
5. Загричанська А. В., Голюк В. Я. Аналіз сучасного кондитерського ринку України. Актуальні проблеми економіки і управління. 2021. № 15. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/226703>
6. Інформаційно-аналітичний звіт про ринки кондитерських виробів. URL: <http://ufexpo.com.ua>
7. Нерпан М. Тенденції українського кондитерського ринку. URL: <https://pk.harchovyk.com/ukrayinskyj-kondyterskyj-rynok-zahopyly-try-monopolisty>
8. Разумова Г. В., Оскома О. В. Кондитерський ринок України: аналіз та перспективи розвитку. URL : <file:///C:/Users/Prepod/Downloads/13881-Article%20Text-24363-1-10-20210730.pdf>
9. Савчук І. Аналіз діяльності головних гравців на ринку кондитерських виробів. Національний університет харчових технологій. С. 58-59. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/22643/1/26.pdf>
10. Система YouControl – онлайн-сервіс перевірки компаній. Аналіз кондитерської галузі. URL: <https://youcontrol.com.ua/>
11. Смаглюк А.А., Надточій А.О. Аналіз ринку кондитерських виробів



України та перспективи його розвитку. Інтернаука. 2020. № 2. URL: <https://www.internauka.com/uploads/public/15823961346397.pdf>

12. Тоболін О. Аналіз ринку кондитерських виробів України: тенденції. Koloro. URL: <https://koloro.ua/ua/blog/brending-i-marketing/analiz-rynka-konditerskikh-izdeliy-ukrainytendentsii.html>

13. Трофименко О.О., Золотопер М.А. Економіко-організаційні засади розвитку підприємств кондитерського ринку в Україні. Сучасні проблеми економіки і підприємництва, 2019. Вип. 24. С. 165–171.

14. Шоколадный апокалипсис – уже не за горами? URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/vert-caprussian-45729784>

15. Bochko, O., Krykavskyy, Y., Petetskyi, K., Liekis, I., & Aleksandraviciute B. Study of the market of confectionary products in Ukraine Global Prosperity, 2021. Volume 1 Issue 1 Number 2. P. 13-22.

16. Ринок кондитерської продукції: тренди та успішні рішення <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/rynok-konditerskoj-produkcii-trendy-i-uspeshnye-resheniya-tezisy-s-vystupleniya-pro-consulting-na-konferencii-konditerskij-biznes-2022>

17. Аналіз ринку кондитерських виробів зі взбитими (аерованими) масами в Україні <https://inventure.com.ua/uk/analytics/investments/analiz-rynku-konditerskikh-virobiv-zi-vzbitimi-aerovanimi-masami-v-ukrayini>

18. Інкотермс 2020 <https://incoterms2020.com.ua/>

19. Державна податкова служба <https://tax.gov.ua/>

20. Звітність українських підприємств [https://zvitnist.com/32490244\\_TOVARYSTVO\\_Z\\_OBMEZHENOOU\\_VDPOVDA\\_LNSTU\\_EPICENTR\\_K](https://zvitnist.com/32490244_TOVARYSTVO_Z_OBMEZHENOOU_VDPOVDA_LNSTU_EPICENTR_K)

21. Тренди світового ринку кондитерських виробів <https://export.gov.ua/industry/review>

22. Номенклатура продукції промисловості [https://ukrstat.gov.ua/klasf/st\\_kls/op\\_npp\\_2016.htm](https://ukrstat.gov.ua/klasf/st_kls/op_npp_2016.htm)

23. Основні принципи тарифного та нетарифного регулювання ЗЕД.

<https://osvita.ua/vnz/reports>

24. Ващенко А.В., Гаврилов В.М., Дятлов В.О., Казимір В.А., Кеда М.К., Коваленко О.О., Соломенна Т.В. Концепт «Європа»: Навчальний посібник. Чернігів: Десна Поліграф, 2018. 296 с.

25. Євроінтеграційний портал. Угода про асоціацію. URL: <https://eu-ua.org/uhoda-proasotsiatsiiu23>

26. Про Заяву Верховної Ради України «Про започаткування переговорів між Україною та ЄС щодо укладення нового базового договору»: Постанова Верховної Ради України від 22 лютого 2007 р. № 684-V Відомості Верховної Ради України. 2007. №16. Ст. 223.

27. Про підтвердження курсу України на інтеграцію до Європейського Союзу та першочергові заходи у цьому напрямі: Постанова Верховної Ради України від 13 березня 2013 р. № 874-VII Відомості Верховної Ради України. 2013. №16. Ст. 584.

28. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан і перспективи розвитку економічних відносин України з ЄС (зона вільної торгівлі) та Митним союзом»: Постанова Верховної Ради України від 19 травня 2011 р. № 3400-VI Відомості Верховної Ради України. 2011. №40. Ст. 408.

29. Ліпкан В.А., Максименко Ю.С., Желіховський В.М. Інформаційна безпека України в умовах євроінтеграції: Навчальний посібник. К.: КНТ, 2006. 280 с.

30. У Польщі впевнені: ЄС стане сильнішим, коли Україна увійде до його складу: URL: <https://www.unian.ua/politics/10579467-u-polshchi-vpevneni-yes-stane-silnishim-koli-ukrajinauviyde-do-yogo-skladu.html>



Джерело:

[https://zvitnist.com/32490244\\_TOVARYSTVO\\_Z\\_OBMEZHENOOU\\_VDPOVDAL\\_NSTU\\_EPICENTR\\_K](https://zvitnist.com/32490244_TOVARYSTVO_Z_OBMEZHENOOU_VDPOVDAL_NSTU_EPICENTR_K)

### Бухгалтерська звітність за 2019-2020 рр.

#### Бухгалтерський баланс (Звіт про фінансовий стан). Активи

Назва показника	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
Основні засоби	1010	12304648	15231712
первісна вартість	1011	17210534	21335058
Знос	1012	4905886	6103346
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	68629	23116
I. Всього необоротних активів	1095	16010547	22109337
Запаси	1100	13885925	15389033
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1467824	2182479
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	1
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4381455	3859491
Гроші та їх еквіваленти	1165	921054	642802
Витрати майбутніх періодів	1170	7322	5399
Інші оборотні активи	1190	217473	336837
II. Всього оборотних активів	1195	20881053	22416054
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	21	0
БАЛАНС	1300	36891621	44525391

## Додаток А продовження

**Бухгалтерський баланс (Звіт про фінансовий стан). Пасиви**

Назва показника	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
Зареєстрований (пайовий капітал)	1400	158610	158610
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	14542267	17688086
I.Всього власного капіталу	1495	14700877	17846696
II.Всього довгострокових зобов'язань і забезпечень	1595	2265426	4455080
товари, роботи, послуги	1615	14514081	16290054
розрахунками з бюджетом	1620	273257	326833
розрахунками зі страхування	1625	24716	17379
розрахунками з оплати праці	1630	160208	137988
Поточні забезпечення	1660	509245	539038
Інші поточні зобов'язання	1690	3667811	4144753
III.Всього поточних зобов'язань і забезпечень	1695	19925318	22223615
<b>БАЛАНС</b>	<b>1900</b>	<b>36891621</b>	<b>44525391</b>



## Продовження додатку А

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)**

Назва показника	Код	2020р. тис.грн.	2019р. тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	50382425	43479194
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	35593670	30814751
Валовий: прибуток	2090	14788755	13164443
Інші операційні доходи	2120	737243	530835
Адміністративні витрати	2130	872759	751814
Витрати на збут	2150	8648047	7985945
Інші операційні витрати	2180	920408	254271
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	5084784	4703248
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	0	0
Інші фінансові доходи	2220	211555	3851
Інші доходи	2240	554085	354733
Фінансові витрати	2250	295646	250094
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	4116816	4423784
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-944982	-821675
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	3171204	3602109
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355, 2460)	2465	3171204	3602109

## Продовження додатку А

## Операційні витрати

Назва показника	Код	2020	2019
Матеріальні затрати	2500	1254935	887499
Витрати на оплату праці	2505	5208532	4711766
Відрахування на соціальні заходи	2510	1056667	952162
Амортизація	2515	1667998	1096995
Інші операційні витрати	2520	3465135	2581842
Разом	2550	12623267	10230264

## Розрахунок показників прибутковості акцій

Назва показника	Код	2020	2019
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0



**ДОГОВІР ПОСТАВКИ № 777/33****11 січня 2023 року****м. Київ, Україна**

**Товариство з обмеженою відповідальністю «Епіцентр К»**, м. Київ, в особі директора Рогозіна Т.М., який діє на підставі Статуту (далі – Покупець), з однієї сторони, та **Товариство з обмеженою відповідальністю «Бенкишон»** (скорочене найменування – ТОВ «Бенкишон»), м. Дюсельдорф, Німеччина, в особі директора Рандац Р.Ш., який діє на підставі Статуту (далі – Постачальник), з другої сторони, а спільно – Сторони, а окремо – Сторона, уклали даний Договір поставки № 777/33 від 11 січня 2023 року (далі – Договір) про наступне:

**1. Предмет Договору**

1.1. Постачальник приймає на себе зобов'язання поставляти і передавати у власність Покупця ТОВ «Епіцентр К» (далі – Товар), а Покупець зобов'язується приймати та оплачувати Товар, в порядку та на умовах, визначених даним Договором.

1.2. Постачальник гарантує Покупцю, що Товар належить йому на праві власності, не перебуває під заборотою відчуження, арештом, не є предметом застави та іншим засобом забезпечення виконання зобов'язань перед будь-якими фізичними або юридичними особами, державними органами, а також не є предметом будь-якого іншого обтяження чи обмеження, передбаченого чинним законодавством.

1.3. Асортимент Товару, номенклатура Товару, код Товару згідно з УКТ ЗЕД, одиниця Товару, кількість Товару, ціна Товару, та інші дані, необхідні для організації поставок Товару, визначаються у специфікаціях, які підписуються Сторонами на кожну поставку Товару та є невід'ємними частинами даного Договору.

**2. Строк та умови поставки Товару**

2.1. Строк поставки Постачальником Товару – протягом 20 (двадцяти) календарних днів з моменту підписання Сторонами специфікації до даного Договору.

2.2. Поставка Постачальником Товару здійснюється **на умовах FCA (Incoterms 2020)** – м. Київ, Дюсельдорф.

2.3. Товар поставляється Постачальником в експортній тарі (упаковці), яка повинна відповідати стандартам або технічним умовам і забезпечувати його збереження в належному стані під час транспортування та зберігання. Товар повинен супроводжуватися пакувальним листом.

2.4. Постачальник несе відповідальність перед Покупцем, в доларах США, за будь-які пошкодження Товару, викликані неправильним упакуванням, за корозію, за додаткові витрати з перевезення та зберігання, які були викликані відвантаженням Товару за неправильною адресою через невідповідне маркування.

2.5. Маркування чітко наноситься на англійській мові на кожне вантажне місце.

2.6. На кожну поставку Товару Постачальник надає Покупцеві такі документи: рахунок; CMR (товарно-транспортна накладна); пакувальний лист; сертифікат походження; сертифікат якості.

**3. Ціна Товару, ціна Договору, порядок та строк розрахунків**

3.1. Ціна Товару визначається у специфікаціях, які підписуються Сторонами на кожну поставку Товару та є невід'ємними частинами даного Договору.

3.2. Ціна Товару включає вартість експортної тари (упаковки), маркування і митних зборів в країні Постачальника.

3.3. Ціна Договору становить 18000 (вісімнадцять тисяч) доларів США.

3.4. Ціна Договору визначається за загальною сумою поставленого та оплаченого Товару згідно підписаних Сторонами специфікацій та виставлених Постачальником рахунків до



## Додаток Б продовження

даного Договору протягом строку дії даного Договору.

3.5. Розрахунок Покупцем за Товар здійснюється в доларах США, у безготівковому порядку, шляхом перерахування Покупцем грошових коштів на рахунок Постачальника, на підставі виставленого Постачальником рахунку до даного Договору.

3.6. Всі банківські витрати, пов'язані з банком Постачальника, несе Постачальник. Всі банківські витрати, пов'язані з банком Покупця, несе Покупець. Всі витрати по комісії транзитних банків кореспондентів, несе Покупець.

3.7. Розрахунок Покупцем за Товар здійснюється наступним чином – 100 (сто) % суми Товару – протягом 5 (п'яти) банківських днів з моменту фактичного отримання Товару Покупцем.

### **4. Якість Товару, комплектність Товару та гарантія на Товар**

4.1. Якість Товару, що поставляється, повинні відповідати стандартам якості, прийнятим заводом виробником і підтверджуватися сертифікатом якості заводу виробника.

4.2. Постачальник несе відповідальність за якість поставленого ним Товару і гарантує його якість в цілому, включаючи складові частини та комплектуючі.

4.3. Постачальник гарантує якість Товару протягом 7 днів (сьомі днів) календарних місяців з моменту початку експлуатації Товару, однак не більше 1 (одного) календарних місяців з моменту фактичного отримання Товару Покупцем.

4.4. У разі заміни Товару неналежної якості на Товар, що відповідає умовам даного Договору, гарантійний строк на нього починає спливати з моменту заміни.

4.5. Покупець має право пред'явити письмову претензію Постачальнику у зв'язку з виявленими недоліками Товару протягом гарантійного строку на Товар.

### **5. Відповідальність Сторін**

5.1. У випадку порушення Сторонами своїх зобов'язань за даним Договором, Сторони несуть відповідальність, що визначається даним Договором та чинним законодавством України.

5.2. За прострочення Постачальником строку поставки або недопоставки Товару, Постачальник сплачує Покупцю штраф у доларах США в розмірі 50 (п'ятдесяти) % від суми непоставленого або недопоставленого Товару за кожний день прострочення поставки або недопоставки Товару, включаючи день оплати, на підставі письмової претензії Покупця, а також відшкодовує Покупцю понесені Покупцем документально підтвердженні збитки згідно вимог п. 5.6. даного Договору, на підставі письмової претензії Покупця.

5.3. За прострочення Покупцем строку оплати Товару, Покупець сплачує Постачальнику штраф у доларах США в розмірі 20 (двадцяти) % від суми боргу за кожний день прострочення оплати Товару, включаючи день оплати, на підставі письмової претензії Постачальника.

5.4. Постачальник несе відповідальність за якість поставленого ним Товару. Якщо якість Товару не відповідатиме встановленим стандартам якості або в процесі його гарантійного строку будуть виявлені недоліки або приховані дефекти, Постачальник зобов'язаний провести заміну неякісного Товару.

Заміну неякісного Товару на Товар належної якості Постачальник повинен провести в 10 (десяти) денний строк з моменту отримання відповідного письмового повідомлення Покупця про це. Всі витрати, викликані заміною неякісного Товару на Товар належної якості, або допоставкою недопоставленого Товару, включаючи транспортні та митні витрати, несе Постачальник. При відсутності можливості провести таку заміну Товару Постачальник повертає Покупцю грошові кошти в розмірі суми неякісного Товару та сплачує Покупцю штраф у доларах США в розмірі 20 (двадцять) % від суми неякісного Товару, на підставі письмової претензії Покупця.

5.5. Покупець має право в односторонньому порядку відмовитися від виконання даного Договору у випадку поставки Товару неналежної якості, з письмовим повідомленням про це Постачальника. У цьому випадку Постачальник зобов'язаний відшкодувати Покупцеві понесені Покупцем документально підтвердженні збитки, пов'язані з достроковим припиненням строку дії даного Договору, на підставі письмової претензії Покупця.



Додаток Б продовження

5.6. Незалежно від сплати штрафу в доларах США, Сторона, що порушила умови даного Договору, відшкодовує іншій Стороні фактично нанесені (тобто реально обліковані) в результаті цього документально підтверджені збитки в частині, не покритій штрафом у доларах США, на підставі письмової претензії відповідної Сторони.

5.7. Сплата Стороною штрафу в доларах США та/або відшкодування документально підтверджених збитків, завданих порушенням умов даного Договору, іншій Стороні, не звільняє її від обов'язку виконати даний Договір в натурі, якщо інше прямо не передбачено чинним в Україні законодавством.

## **6. Порядок вирішення спорів**

6.1. При виникненні спорів та/або розбіжностей по даному Договору або у зв'язку з ним, Сторони будуть здійснювати всі необхідні заходи для досягнення згоди шляхом переговорів та/або шляхом письмового листування (надіслання письмових претензій), з відповідними письмовими відповідями на письмовий лист (письмову претензію) не пізніше 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту отримання, а у разі неотримання (з будь-яких підстав) 14 (чотирнадцяти) календарних днів з моменту надсилання такого письмового листа (письмової претензії) зацікавленою Стороною.

6.2. Якщо Сторони не досягли згоди шляхом переговорів та/або шляхом письмового листування (надіслання письмових претензій), спори та/або розбіжності по даному Договору або у зв'язку з ним, вирішуються в Господарському суді міста Харкова, м. Харків, Україна, відповідно до чинного законодавства України. Мова господарського судочинства – українська мова.

## **7. Форс-мажорні обставини**

7.1. У випадку настання форс-мажорних обставин (загроза війни, збройний конфлікт або серйозна погроза такого конфлікту, включаючи але не обмежуючись ворожими атаками, блокадами, військовим ембарго, дії іноземного ворога, загальна військова мобілізація, військові дії, оголошена та неоголошена війна, дії суспільного ворога, збурення, акти тероризму, диверсії, піратства, безладу, вторгнення, блокада, революція, заколот, повстання, масові заворушення, введення комендантської години, експропріація, примусове вилучення, захоплення підприємств, реквізиція, громадська демонстрація, блокада, страйк, аварія, протиправні дії третіх осіб, пожежа, вибух, тривалі перерви в роботі транспорту, регламентовані умовами відповідних рішень та актами державних органів влади, закриття морських проток, ембарго, заборона (обмеження) експорту/імпорту тощо, а також викликані винятковими погодними умовами і стихійним лихом, а саме: епідемія, сильний шторм, циклон, ураган, торнадо, буревій, повінь, нагромадження снігу, ожеледь, град, заморозки, замерзання моря, проток, портів, перевалів, землетрус, блискавка, пожежа, посуха, просідання і зсув ґрунту, інші стихійні лиха тощо), за умови, що постраждала Сторона повідомляє протягом 10 (десяти) робочих днів іншу Сторону в письмовому вигляді про настання таких форс-мажорних обставин (надавши при цьому докази їх існування, підтверджені Торгово-промисловою палатою країни Постачальника або Покупця або уповноваженими нею регіональними торгово-промисловими палатами країни Постачальника або Покупця), і за умови, що такі форс-мажорні обставини продовжуються не більше 14 (чотирнадцяти) календарних днів, інша Сторона погоджується з тим, що строк виконання зобов'язань постраждалою Стороною буде продовжений на строк, що дорівнює строку цієї затримки.

У випадку, якщо форс-мажорні обставини тривають довше зазначеного строку, даний Договір втрачає чинність (що оформлюється шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору), якщо тільки інша Сторона не погодиться в письмовій формі продовжити його. При цьому штрафні санкції будь-якою із Сторін до іншої Сторони не застосовуються.

## **8. Конфіденційність**

8.1. Сторони погодилися, що текст даного Договору, будь-які матеріали, інформація та відомості, які стосуються даного Договору, є конфіденційними і не можуть передаватися



Додаток Б продовження третім особам без попередньої письмової згоди іншої Сторони, крім випадків, коли таке передавання пов'язане з одержанням офіційних дозволів, документів для виконання даного Договору або сплати податків, інших обов'язкових платежів, а також у випадках, передбачених чинним законодавством країни Постачальника або Покупця.

8.2. Зобов'язання конфіденційності зберігають свою чинність протягом строку дії даного Договору та 10 (десять) років після закінчення строку дії даного Договору або дострокового припинення строку дії даного Договору.

### **9. Строк дії Договору та інші умови**

9.1. Даний Договір набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та діє по 11 липня 2021 року, але в будь-якому випадку до виконання Сторонами своїх зобов'язань по даному Договору.

9.2. Даний Договір може бути будь-якою із Сторін достроково припинений до закінчення строку дії даного Договору за умови письмового повідомлення Стороною іншої Сторони за 1 (один) календарний місяць про це та належного виконання Сторонами усіх умов даного Договору, та оформлюється шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору.

9.3. Закінчення строку дії даного Договору або дострокове припинення строку дії даного Договору не звільняє Сторони від повного його виконання та відповідальності за його порушення, яке мало місце під час строку дії даного Договору, а також від гарантійних зобов'язань по даному Договору.

9.4. Зміни та/або доповнення у даний Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю Сторін та оформлюються шляхом підписання Сторонами додаткової угоди до даного Договору.

9.5. Додатки та/або додаткові угоди до даного Договору є його невід'ємною частиною і мають юридичну силу, якщо вони викладені у письмовій формі та підписані Сторонами.

9.6. Даний Договір укладений українською та грузинською мовами, в 2 (двох) оригінальних примірниках, які мають однакову юридичну силу, по 1 (одному) оригінальному примірнику для Постачальника та Покупця. У разі розбіжності в текстах даного Договору, переважаюче значення має текст українською мовою.

9.7. Даний Договір, додатки до даного Договору, додаткові угоди до даного Договору, а також інші документи, оформлені на виконання даного Договору, підписані та надіслані за допомогою засобів електронної пошти або факсимільного зв'язку, мають однакову юридичну силу з оригіналом при умові наступного обміну оригіналами.

9.8. Сторони в порядку дотримання Закону України «Про захист персональних даних», надають одна одній дозвіл на отримання, обробку та використання персональних даних з метою належного виконання умов даного Договору.

9.9. Підписуючи даний Договір, Покупець гарантує Постачальнику, що має достатній рівень правоздатності для його підписання, в розумінні статті 44 Закону України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю».

У разі, якщо ціна Договору, що в еквіваленті національної валюти України – гривні, відповідно до офіційного курсу національної валюти України – гривні до долара США встановленого Національним банком України, буде більше 50 (п'ятдесят) % чистих активів Покупця станом на кінець попереднього кварталу (значний правочин), то Покупець, у якого виникло таке перевищення, зобов'язаний отримати згоду на вчинення значного правочину від учасників товариства з обмеженою відповідальністю та надати Постачальнику засвідчену копію з перекладом на грузинську мову (п. 9.6. даного Договору) такої згоди на вчинення значного правочину. Рішення про надання згоди на вчинення значного правочину приймається виключно загальними зборами учасників товариства з обмеженою відповідальністю.

9.10. Взаємовідносини Сторін, що не врегульовані даним Договором, регулюються чинним законодавством України.





## Додаток В

<b>Оцінка економічної ефективності зовнішньоекономічної операції на прикладі операції імпорту шоколаду з Німеччини.</b>				
<b>Припущення до розрахунків</b>				
<b>Вид ЗЕО</b>	<b>Імпорт</b>			
		євро	дол.	грн.
<b><u>Умови ЗЕД контракту</u></b>				
Країна-експортер	Німеччина			
Найменування товару	Шоколад			
Код УКТ ЗЕД	180610			
Кількість товару, (нат. одиниць), пакетів .	4333			
Кількість товару, кг	9550			
Контрактна ціна товару (за одиницю)	0,70		0,70	
Базисні умови поставки	FCA			
Термін поставки	20 днів			
Валюта ціни	долл.США			
Валюта платежу	долл.США			
Курс НБУ на дату платежу	36,4			
Курс на МБВР на дату платежу	36,56			
Форма міжнародних розрахунків	Банк. Переказ			
Умови (графік) розрахунків	100% аванс			
Комісія за виставлення акредитиву, гарантії				
Витрати на фінансування ЗЕО (% по кредиту)				
Штрафні санкції				
<b><u>Фактурна вартість товару</u></b>				
Собівартість одиниці товару				
Ціна придбання одиниці товару для експорту				
<b><u>Витрати по здійсненню ЗЕО (у% до ціни контракту)</u></b>				
Транспортні витрати до кордону країни-імпортера			6,0%	
Транспортні витрати від кордону до складу імпортера			4,0%	
Витрати на розвантаження в країні імпортерів	2,0%		2,0%	
Витрати на страхування до кордону країни-імпортера			3,0%	
Комісійні, брокерські витрати			0,0%	
Ліцензійні витрати			0,0%	
<b><u>Митні платежі</u></b>				
Ставка мита, євро за одиницю (євро за 1 літр)				
Ставка акцизного збору (грн. за 1 літр)				
Ставка митного збору (євро за 1 год.)				
ПДВ				
<b><u>Інші витрати для виконання ЗЕО</u></b>				
Витрати на отримання ліцензії				
Витрати на отримання інш. дозвільних документів				
Витрати на оформлення ЗЕД документації				
Юридичні витрати				
Маркетинг, реклама				



Представницькі витрати				
Відрядження				
Ставка податку на прибуток	18,0%			
<b><u>Умови продажу товару на внутрішньому ринку</u></b>				
Ціна одиниці товару на внутрішньому ринку				1
Витрати на реалізацію товару на внутрішньому ринку (в % від ціни на внутрішньому ринку)	10,0%			0,1
<b>Розрахунки економічної ефективності ЗЕО</b>				
		дол.	євро	грн.
<b>Виручка від продажу на внутрішньому ринку</b>			<b>78 546</b>	
<b><u>Контрактна ціна товару</u></b>			6 685	
<b><u>Витрати імпортера по здійсненню ЗЕО</u></b>			<b>166</b>	
Транспортні витрати до кордону країни-імпортера			111	
Транспортні витрати від кордону до складу імпортера			22	
Витрати на розвантаження в країні імпортері			22	
Витрати на страхування до кордону країни-імпортера			11	
Комісійні, брокерські витрати			0	
Ліцензійні витрати			0	
<b><u>Митна вартість товару</u></b>			<b>61 244</b>	
<b><u>Митні платежі</u></b>			<b>12 822</b>	
Мито			478	
Акцизний збір			0	0
Митний збір				
ПДВ			12 344	
<b><u>Інші витрати для виконання ЗЕО</u></b>			<b>377</b>	
Витрати на отримання ліцензії				
Витрати на отримання інших дозвільних документів				
Витрати на оформлення ЗЕД документації			50	
Юридичні витрати			50	
Маркетинг, реклама			160	
Представницькі витрати			117	
Відрядження				
<b><u>Загальні витрати по ЗЕО</u></b>			<b>20 050</b>	
<b><u>Прибуток до оподаткування по ЗЕО</u></b>			<b>58 497</b>	
Податок на прибуток			10 529	
<b><u>Чистий прибуток</u></b>			<b>47 967</b>	
<b><u>Показники економічної ефективності ЗЕО</u></b>				
Рентабельність операції за прибутком до оподаткування			74,5%	
<b><u>Рентабельність операції за чистим прибутком</u></b>			<b>61,1%</b>	
<b><u>Базовий коефіцієнт ефективності ЗЕО</u></b>			<b>3,92</b>	