

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

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
на тему:

**«ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТУ ГПСОКАРТОНУ З ПОЛЬЩІ»**  
**(за матеріалами ТОВ «Епіцентр-К», м. Київ)**

Студентки V курсу, 1 групи,  
спеціальності 073 «Менеджмент»  
освітньої програми «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»

Паралюш  
Дарини  
Едуардівни

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

Демків  
Юлія  
Михайлівна

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

П'янкova  
Оксана  
Василівна

**Київ 2023**

# Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права  
Кафедра міжнародного менеджменту  
Спеціальність, освітня програма «Менеджмент», «Менеджмент  
зовнішньоекономічної діяльності»

**Затверджую**

Зав. кафедри Мельник Т.М.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 р.

## **Завдання**

### **на випускню кваліфікаційну роботу студентіві**

**Паралюш Дарині Едуардівні**

*(прізвище, ім'я, по батькові)*

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи: «Організація імпорту гіпсокартону з Польщі». Підприємство: ТОВ «Епіцентр-К»

Затверджена наказом ДТЕУ від «06» грудня 2022 р. №3276.

2. Строк здачі студентом закінченої роботи: 20 січня 2023 року

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи:

*Метою ВКР* є дослідження ефективності імпорتنих поставок гіпсокартону за матеріалами ТОВ «Епіцентр-К».

*Об'єктом дослідження* є процес організації імпорتنих поставок гіпсокартону в Україну.

*Предметом дослідження* є методологічні та практичні аспекти організації імпорتنих поставок гіпсокартону ТОВ «Епіцентр-К».

4. Зміст випускної 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 імпортної діяльності ТОВ «Епіцентр-К»

**РОЗДІЛ 2. ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ГІПСОКАРТОНУ**

2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку гіпсокартону

2.2. Дослідження ринку гіпсокартону України

**РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» ГІПСОКАРТОНУ З ПОЛЬЩІ**

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр-К» гіпсокартону з Польщі

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр-К» гіпсокартону з Польщі

**ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ**  
**СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**  
**ДОДАТКИ**

5. Календарний план виконання роботи:

№ з/п	Назва етапів написання випускної кваліфікаційної роботи	Терміни виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	до 15 листопада	21.09.2022 р.
2	Оформлення і затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу	до 1 грудня	23.11.2022 р.
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 10 грудня	09. 12.2022 р.
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 20 грудня	19. 12.2022 р.
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 3 січня	02.01.2023 р.
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	до 10 січня	10.01.2023 р.
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедру	до 16 січня	02.01.2023 р.
8	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	до 1 лютого	19.01.2023 р.
9	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії	Згідно розкладу	Згідно розкладу

6. Дата видачі завдання «06» грудня 2022 р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Демків Ю.М.

(прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми

П'янкова О.В.

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент

Паралюш Д.Е.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук керівника випускної кваліфікаційної роботи



## АНОТАЦІЯ

**Петренко П. П. «Організація імпорту гіпсокартону з Польщі».**  
**Підприємство: ТОВ «Епіцентр-К».** *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 імпорту гіпсокартону з Польщі, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку гіпсокартону, обґрунтування вибору Польщі як країни-імпортера для реалізації імпортованого гіпсокартону в ТОВ «Епіцентр-К», реалізацію управлінського рішення щодо імпорту через організаційне забезпечення та прогнозу оцінку результативності імпорту гіпсокартону з Польщі.

**Ключові слова:** суб'єкт ЗЕД, імпорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, гіпсокартон, Польща.

## SUMMARY

**Petrenko P. P. «Organization of plasterboard import from Poland».**  
**Company: «Epicenter-K» LLC.** *Manuscript.*

Final qualifying work in the specialty «Management», educational program «Management of foreign economic activity». State University of Trade and Economics, 2023.

The graduation qualification work is devoted to the practical aspects of the organization of plasterboard import from Poland, which includes: a study of the functioning of the enterprise-subject of foreign economic activity, an analysis of the world market of plasterboard, justification of the choice of Poland as an importing country for the sale of imported plasterboard in LLC "Epicenter-K", the implementation of management import decisions through organizational support and predictive assessment of the effectiveness of plasterboard imports from Poland.

**Key words:** subject of FEE, import, management decision, organizational support, plasterboard, Poland.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД .....	9
ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» .....	9
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр-К».....	9
1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр-К» .....	16
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ГІПСОКАРТОНУ .....	22
2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку гіпсокартону	22
2.2. Дослідження ринку гіпсокартону України .....	34
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» ГІПСОКАРТОНУ З ПОЛЬЩІ .....	42
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр-К» гіпсокартону з Польщі .....	42
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр-К» гіпсокартону з Польщі .....	46
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	53
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	56
ДОДАТКИ .....	60

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Повномасштабна воєнна агресія Російської Федерації проти суверенної України, розпочата у лютому 2022 р., завдала людських страждань, колосальних руйнувань і збитків національному господарству, поставила питання не лише політичного існування країни, але й фізичного виживання українців. Проте війна рано чи пізно має завершитись і постане питання повоєнної відбудови зруйнованих міст і національної економіки. Сьогодні є чимало думок щодо напрямів і політики такого відновлення, проте спільним у цих думках є усвідомлення необхідності розбудови якісно іншої господарської системи порівняно з тією, що була до війни і зумовила суттєву економічну, технологічну і воєнну відсталість країни. Очевидно, що без імпорту будівельних матеріалів у післявоєнний період не можливо буде обійтись, адже війна завдала дуже великої шкоди в усіх сферах життя українців. Гіпсокартон – це важлива складова будівельної галузі, тому доцільно залучати імпортерів для поліпшення будівельної сфери України та відновлення всієї вітчизняної економіки загалом.

Вагомий внесок у дослідження проблем теорії і практики вдосконалення механізму дослідження організації імпорту гіпсокартону з Польщі віднесено праці таких дослідників як: Вакульчик О. М., Васюк Т. В., Довбня С. Б., Дроздова Г. М., Карачина Н. П., Книшек О. О., Козак Ю. Г., Кондратенко Н. О., Кузьмін О. Є., Мельник О. Г., Нагірна М. Я., Піддубна Л. І., Радченко О. П., Тесленко В. А. та ін.

**Метою ВКР** є дослідження ефективності імпортних поставок гіпсокартону за матеріалами ТОВ «Епіцентр-К».

Реалізація мети дослідження обумовила постановку та вирішення наступних завдань:

- провести оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр-К»;
- проаналізувати імпорту діяльність ТОВ «Епіцентр-К»;
- визначити основні тенденції розвитку світового ринку гіпсокартону;
- дослідити ринок гіпсокартону України;
- обґрунтувати організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр-К» гіпсокартону з Польщі;
- здійснити прогнозну оцінку результативності імпорту ТОВ «Епіцентр-К» гіпсокартону з Польщі.

**Об'єктом дослідження** є процес організації імпорту поставок гіпсокартону в Україну.

**Предметом дослідження** є методологічні та практичні аспекти організації імпорту поставок гіпсокартону ТОВ «Епіцентр-К».

**Теоретична, методологічна та інформаційна база дослідження.** В якості теоретичної основи дослідження послужили праці класиків економічної теорії імпорту, роботи вітчизняних і зарубіжних вчених щодо проблем і перспектив організації імпорту гіпсокартону з Польщі.

**Інформаційну базу дослідження** склали законодавчі та нормативно-методичні документи щодо організації імпорту гіпсокартону з Польщі, аналітичні матеріали ТОВ «Епіцентр-К» та Інтернет-ресурси.

**Наукова новизна дослідження** полягає в комплексному і системному обґрунтуванні управлінського рішення щодо імпорту гіпсокартону з Польщі до ТОВ «Епіцентр-К» (Україна).

**Практичне значення дослідження** полягає в тому, що на прикладі ТОВ «Епіцентр-К» розглянуто особливості організації імпорту гіпсокартону з Польщі.



## РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К»

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

ТОВ «Епіцентр-К» – мережа будівельно-господарських гіпермаркетів в Україні. Основна спеціалізація компанії ТОВ «Епіцентр-К» – роздрібна торгівля будівельними матеріалами, товарами для оздоблення будинку, меблями, побутовою хімією, автотоварами, товарами для саду та городу, дитячими товарами тощо [30].

Компанія ТОВ «Епіцентр-К» заснована у 2003 році. Головний офіс знаходиться у м. Київ, Україна. Компанія «Епіцентр-К», на додаток до мережі «Епіцентр», з 2013 року компанія володіє мережею однойменних гіпермаркетів DIY-формату Нова Лінія на території України [30].

Організаційно-правова форма ТОВ «Епіцентр-К» – товариство з обмеженою відповідальністю [31].

Форма власності ТОВ «Епіцентр-К» – недержавна власність [31].

Види діяльності ТОВ «Епіцентр-К» за КВЕД [31]:

Основний вид діяльності ТОВ «Епіцентр-К» за КВЕД: 47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах.

Інші види діяльності ТОВ «Епіцентр-К» за КВЕД.:

10.71 Виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання.

10.11 Виробництво м'яса.

10.12 Виробництво м'яса свійської птиці.

10.13 Виробництво м'ясних продуктів.

10.20 Перероблення та консервування риби, ракоподібних і моллюсків.

10.31 Перероблення та консервування картоплі та ін. [31].

Характеристика форми та напрямів діяльності ТОВ «Епіцентр-К» наведена в табл. 1.1 [30].

Таблиця 1.1

**Характеристика форми та напрямів діяльності ТОВ «Епіцентр-К»  
станом на 31.12.2021 р.**

Повна назва компанії	Товариство з обмеженою відповідальністю «Епіцентр-К»
Організаційно-правова форма	Товариство з обмеженою відповідальністю
ЄДРПОУ	32490244
Рік заснування	2003
Керівник	Михайлишин Петро Йосипович
Види діяльності за КВЕД	47.78 Роздрібна торгівля іншими невживаними товарами в спеціалізованих магазинах

Джерело: побудовано автором на основі [30].

До основних напрямів діяльності ТОВ «Епіцентр-К» належать: оптова та роздрібна торгівля; транспорт та складське господарство; тимчасове розміщування і організація харчування; операції з нерухомим майном; інформація та телекомунікації; діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування; зовнішньоекономічна діяльність.

Використовуючи дані фінансової звітності ТОВ «Епіцентр-К» (додатки А-Б), проведемо аналіз активів та пасивів підприємства (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

**Аналіз складових активів та пасивів ТОВ «Епіцентр-К» упродовж  
2018-2020 рр. (тис. грн)**

Показники	Роки			Відхилення 2020 / 2018 рр.	
	Станом на 31.12.2018	Станом на 31.12.2019	Станом на 31.12.2020	Абс. відх., тис. грн	Відн. відх., %
1	2	3	4	5	6
<b>АКТИВИ</b>					
<b>Необоротні активи</b>					
Нематеріальні активи:					
залишкова вартість	4870	12543	32720	27850	571,87

Продовження табл. 1.2

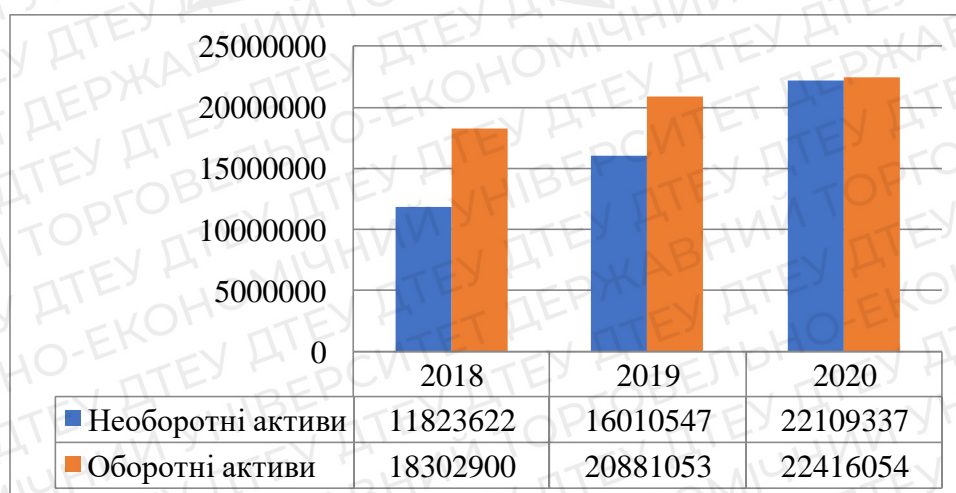
1	2	3	4	5	6
первісна вартість	32540	44846	73004	40464	124,35
накопичена амортизація	27670	32303	40284	12614	45,59
Незавершені капітальні інвестиції	1500430	1869460	3692156	2191726	146,07
Основні засоби:					
залишкова вартість	8568122	12304648	15231712	6663590	77,77
первісна вартість	11500250	17210534	21335058	9834808	85,52
знос	2932128	4905886	6103346	3171218	108,15
Інші фінансові інвестиції	1750200	1755267	3129633	1379433	78,82
Відстрочені податкові активи	0	68629	23116	23116	x
<b>Усього необоротних активів</b>	<b>11823622</b>	<b>16010547</b>	<b>22109337</b>	<b>10285715</b>	<b>86,99</b>
<b>Оборотні активи</b>					
Запаси	13250000	13885925	15389033	2139033	16,14
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	770000	1467824	2182479	1412479	183,44
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0	0	13	13	x
Інша поточна дебіторська заборгованість	3320100	4381455	3859491	539391	16,25
Грошові кошти та їх еквіваленти	690000	921054	642802	-47198	-6,84
Витрати майбутніх періодів	2800	7322	5399	2599	92,82
Інші оборотні активи	270000	217473	336837	66837	24,75
<b>Усього оборотних активів</b>	<b>18302900</b>	<b>20881053</b>	<b>22416054</b>	<b>4113154</b>	<b>22,47</b>
<b>Всього активів</b>	<b>30126522</b>	<b>36891621</b>	<b>44525391</b>	<b>14398869</b>	<b>47,79</b>
<b>ПАСИВИ</b>					
<b>Власний капітал</b>					
Зареєстрований (пайовий) капітал	158610	158610	158610	0	0,00
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	12300000	14542267	17688086	5388086	43,81
<b>Усього власного капіталу</b>	<b>12458610</b>	<b>14700877</b>	<b>17846696</b>	<b>5388086</b>	<b>43,25</b>
<b>Довгострокові зобов'язання</b>					
Довгострокові кредити банків	910000	2008688	4142910	3232910	355,26
Інші довгострокові зобов'язання	0	256738	312170	312170	x
<b>Усього довгострокових зобов'язань</b>	<b>910000</b>	<b>2265426</b>	<b>4455080</b>	<b>3545080</b>	<b>389,57</b>
<b>Поточні зобов'язання</b>					
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	776000	776000	767497	-8503	-1,10
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	13454053	14514081	16290054	2836001	21,08
Поточні зобов'язання за розрахункам з бюджетом	180545	273257	326833	146288	81,03

1	2	3	4	5	6
Поточні зобов'язання за розрахункам зі страхування	62528	24716	17379	-45149	-72,21
Поточні зобов'язання за розрахункам з оплати праці	140000	160208	137988	-2012	-1,44
Поточні забезпечення	250620	509245	539038	288418	115,08
Інші поточні зобов'язання	1891166	3667811	4144753	2253587	119,16
<b>Усього поточних зобов'язань</b>	<b>16754912</b>	<b>19925318</b>	<b>22223542</b>	<b>5468630</b>	<b>32,64</b>
<b>Усього пасивів</b>	<b>30123522</b>	<b>36891621</b>	<b>44525391</b>	<b>14398869</b>	<b>47,79</b>

Джерело: розраховано автором на основі [30].

Отже, упродовж 2018-2020 рр. відбулося збільшення активів ТОВ «Епіцентр-К» на 14401869 тис. грн або на 47,79%, що сталося за рахунок зростання нематеріальних активів на 27850 тис. грн, основних засобів на 6663590 тис. грн та оборотних активів на 4113154 тис. грн. За 2018-2020 рр. відбулося зростання таких складових оборотних активів ТОВ «Епіцентр-К» як: запасів на 2139033 тис. грн; дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги на 1412479 тис. грн; іншої поточної дебіторської заборгованості на 539391 тис. грн та інших оборотних активів на 66837 тис. грн.

Структура активів ТОВ «Епіцентр-К» представлена на рис. 1.1.

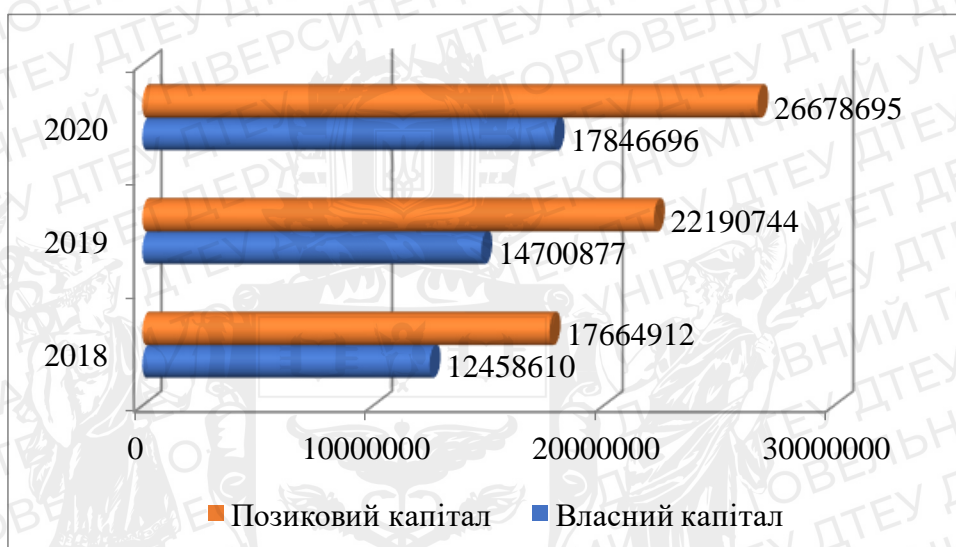


**Рисунок 1.1. Динаміка активів ТОВ «Епіцентр-К» упродовж 2018-2020 рр. (%)**

Джерело: побудовано автором на основі [30].

Отже, упродовж 2018-2020 рр. відбулося одночасне збільшення необоротних та оборотних активів у ТОВ «Епіцентр-К».

Відповідно до даних табл. 1.2, варто відзначити, що упродовж 2018-2022 рр. відбулося зростання загального капіталу ТОВ «Епіцентр-К» на 4739312 тис. грн або на 59,89%, що відбулося за рахунок збільшення власного капіталу підприємства (рис. 1.2).



**Рисунок 1.2. Динаміка складових капіталу ТОВ «Епіцентр-К» упродовж 2018-2020 рр. (%)**

Джерело: побудовано автором на основі [30].

Отже, упродовж 2018-2020 рр. відбулося зростання власного капіталу в ТОВ «Епіцентр-К» на 5388086 тис. грн або на 43,25%. Також упродовж 2018-2020 рр. спостерігаємо зростання поточних зобов'язань на 5468630 тис. грн або на 32,64% та довгострокових зобов'язань на 3545080 тис. грн або на 389,57%. Проведемо дослідження динаміки та структури доходів та витрат ТОВ «Епіцентр-К» (табл. 1.3). Варто відзначити, що протягом 2018-2020 рр. спостерігаємо збільшення загальних доходів ТОВ «Епіцентр-К» на 9992853 тис. грн. або на 23,85%, що сталося у зв'язку із зростанням чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 8982205 тис. грн або на 21,70%; інших операційних доходів на 477008 тис. грн або на 183,30%;

фінансових доходів на 31555 тис. грн або на 17,53%; інших доходів на 502085 тис. грн.

Таблиця 1.3

**Показники динаміки складових доходів та витрат  
ТОВ «Епіцентр-К» протягом 2018-2020 рр., тис. грн.**

Показники	Станом на 31.12.2018		Станом на 31.12.2019		Станом на 31.12.2020		Відхилення 2020 / 2018 рр.	
	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Тис. грн.	%	Абс. відх., тис. грн.	Відн. відх. пок. %
<b>Доходи</b>								
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	41400220	98,83	43979194	98,02	50382425	97,10	8982205	21,70
Інші операційні доходи	260235	0,62	530835	1,18	737243	1,41	477008	183,30
Фінансові доходи	180000	0,43	3851	0,01	211555	0,41	31555	17,53
Інші доходи	52000	0,12	354733	0,79	554085	1,07	502085	965,55
<b>Всього доходів</b>	<b>41892455</b>	<b>100</b>	<b>44868613</b>	<b>100</b>	<b>51885308</b>	<b>100</b>	<b>9992853</b>	<b>23,85</b>
<b>Витрати</b>								
Собівартість продукції	30400580	79,45	30814751	76,19	35593670	74,51	5193090	17,08
Операційні витрати	7559613	19,76	8992030	22,23	10441214	21,86	2881601	38,12
Фінансові витрати	91550	0,24	274610	0,68	295646	0,62	204096	222,93
Інші витрати	210000	0,55	363438	0,90	1438592	3,01	1228592	585,04
<b>Всього витрат</b>	<b>38261743</b>	<b>100</b>	<b>40444829</b>	<b>100</b>	<b>47769122</b>	<b>100</b>	<b>9507379</b>	<b>24,85</b>
<b>Елементи операційних витрат</b>								
Матеріальні затрати	750000	9,48	887499	8,68	1254935	9,92	504935	67,32
Витрати на оплату праці	3950230	49,91	4711766	46,06	5208532	41,16	1258302	31,85
Відрахування на соціальні заходи	805124	10,17	952162	9,31	1056667	8,35	251543	31,24
Амортизація	602365	7,61	1096995	10,72	1667998	13,18	1065633	176,91
Інші операційні витрати	1806236	22,82	2581842	25,24	3465135	27,39	1658899	91,84
<b>Всього операційних витрат</b>	<b>7913955</b>	<b>100</b>	<b>10230264</b>	<b>100</b>	<b>12653267</b>	<b>100</b>	<b>4739312</b>	<b>59,89</b>

Джерело: розраховано автором на основі [30].

У структурі загальних доходів ТОВ «Епіцентр-К» найбільша частка припадає на чисту виручку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства – 98,83% у 2018 р., 98,02% у 2019 р. та 97,1% у 2020 р.

Упродовж 2018-2020 рр. спостерігаємо збільшення загальних витрат ТОВ «Епіцентр-К» на 9507379 тис. грн. або на 24,85%, що сталося у зв'язку із зростанням собівартості реалізованої продукції на 5193090 тис. грн або на 17,08%; операційних витрат на 2881601 тис. грн або на 38,12%; фінансових витрат на 204096 тис. грн або на 222,93% та інших витрат на 1228592 тис. грн. У структурі загальних витрат ТОВ «Епіцентр-К» найбільша частка припадає на собівартість реалізованої продукції підприємства – 79,45% у 2018 р., 76,19% у 2019 р. та 74,51% у 2020 р.

Протягом 2018-2020 рр. відбулося збільшення загальних операційних витрат у ТОВ «Епіцентр-К» на 4739312 тис. грн або на 59,89%, що відбулося у зв'язку із зростанням таких складових операційних витрат як: матеріальні затрати зросли на 504935 тис. грн або на 67,32%; витрати на оплату праці зросли на 1258302 тис. грн або на 31,85%; відрахування на соціальні заходи зросли на 251543 тис. грн або на 31,24%; амортизація зросли на 1065633 тис. грн або на 176,91%; інші операційні витрати зросли на 1658899 тис. грн або на 91,84%. У структурі загальних операційних витрат ТОВ «Епіцентр-К» найбільша частка припадає на витрати на оплату праці підприємства – 49,91% у 2018 р., 46,06% у 2019 р. та 41,16% у 2020 р.

Оцінка показників рентабельності [31] в ТОВ «Епіцентр-К» представлена в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

**Аналіз показників рентабельності в ТОВ «Епіцентр-К» за 2018-2020 рр. (%)**

Показники	Роки			Відхилення		
	Станом на 31.12.2018	Станом на 31.12.2019	Станом на 31.12.2020	2019 / 2018	2020 / 2019	2020 / 2018
1	2	3	4	5	6	7
Рентабельність активів	9,828	10,75	7,79	0,922	-2,96	-2,038

1	2	3	4	5	6	7
Рентабельність власного капіталу	23,764	26,526	19,487	2,762	-7,039	-4,277
Рентабельність продажу	8,938	10,694	10,092	1,756	-0,602	1,154
Рентабельність чистих активів	22,147	23,749	16,152	1,602	-7,597	-5,995
Рентабельність оборотних активів	20,22	24,012	23,495	3,792	-0,517	3,275

Джерело: розраховано автором на основі [30].

Отже, протягом 2018-2020 рр. відбулося скорочення рентабельності активів на 2,038%; рентабельності власного капіталу на 4,277%; рентабельності чистих активів на 5,995%. Натомість, за 2018-2020 рр. відбулося зростання рентабельності продажу на 1,154% та рентабельності оборотних активів на 3,275% – це сталося у зв'язку із збільшенням фінансового результату ТОВ «Епіцентр-К». Зростання фінансового результату підприємства відбулося у зв'язку із збільшенням торговельних потужностей ТОВ «Епіцентр-К» у секторі продажу продукції.

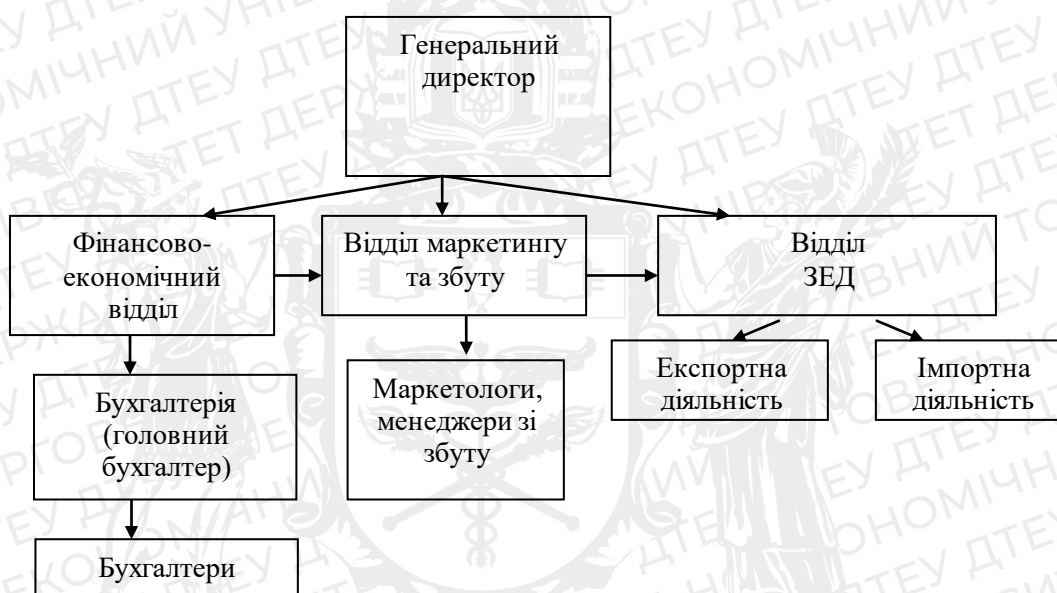
## 1.2. Аналіз імпортої діяльності ТОВ «Епіцентр-К»

Зовнішньоекономічна діяльність є істотним фактором розвитку національного виробництва. Ефективна імпортна діяльність ТОВ «Епіцентр-К» сприяє зміцненню імпортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури імпорту, залученню іноземних інвестицій, сучасному переобладнанню підприємства тощо. Тому здійснення систематичної оцінки ефективності імпортої діяльності дає підприємству змогу своєчасно виробити відповідні заходи щодо її покращення [15, с. 215]. Місія ТОВ «Епіцентр-К» – здійснювати ефективне управління імпортом



потенціалом підприємства. Завдання менеджменту імпортової діяльності в ТОВ «Епіцентр-К»: розширення зовнішніх ринків збуту товарів підприємства; поліпшення якості товарів, що імпортується ; збільшення асортименту товарів, що імпортується ; збільшення величини прибутку від проведення імпортової операцій [29].

Місце відділу ЗЕД в організаційній структурі підприємства можна подати таким чином (рис. 1.3).

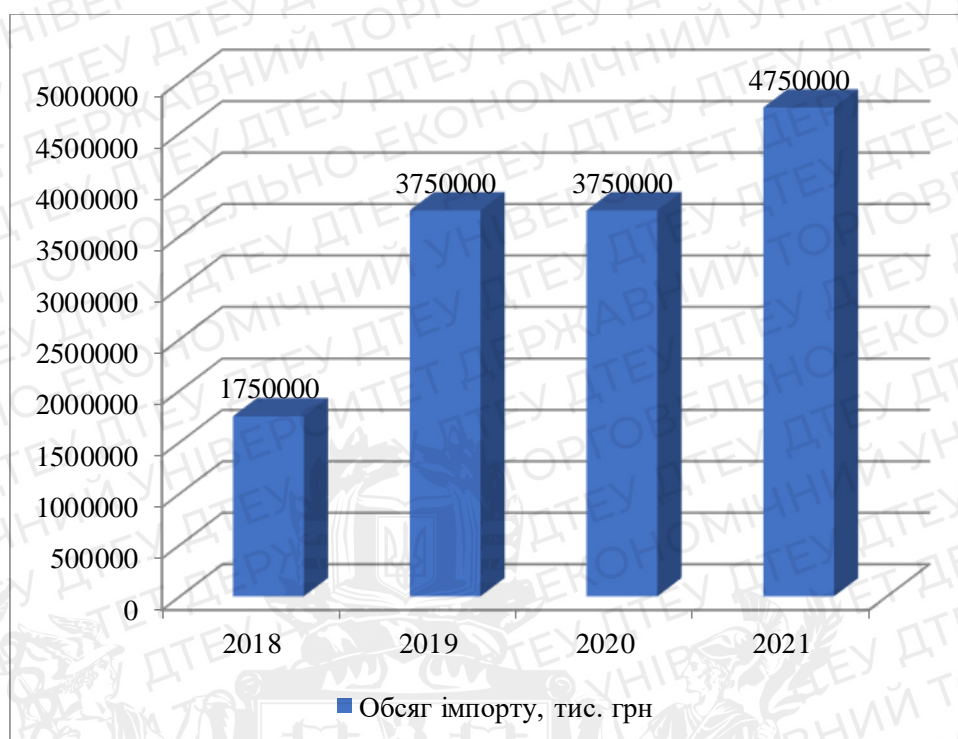


**Рисунок 1.3. Взаємозв'язок відділу ЗЕД в ТОВ «Епіцентр-К» з іншими відділами підприємства**

Джерело: побудовано автором на основі [30].

Отже, з рис. 1.3 видно, що відділ зовнішньоекономічної діяльності, як і фінансово-економічний відділ та відділ маркетингу, безпосередньо підпорядковуються генеральному директору. Проте між собою ці відділи мають однаковий статус і пов'язані, оскільки фінансово-економічний відділ під час аналізу та розробки планів використовує дані відділу зовнішньоекономічної діяльності, а відділ маркетингу розробляє збутові програми з урахуванням зовнішньоекономічної діяльності підприємства [19].

На рис. 1.4 представлена динаміка обсягів імпорту ТОВ «Епіцентр-К» за 2018-2021 рр.



**Рисунок 1.4. Динаміка обсягів імпорту ТОВ «Епіцентр-К» упродовж 2018-2021 рр. (тис. грн)**

Джерело: побудовано автором на основі [30].

Так, упродовж 2018-2021 рр. спостерігаємо збільшення імпорту продукції до ТОВ «Епіцентр-К» на 3000000 тис. грн або на 171,43%.

У табл. 1.5 проаналізована структура імпортованих гіпсокартону в ТОВ «Епіцентр-К» за основними країнами-імпортерами.

*Таблиця 1.5*

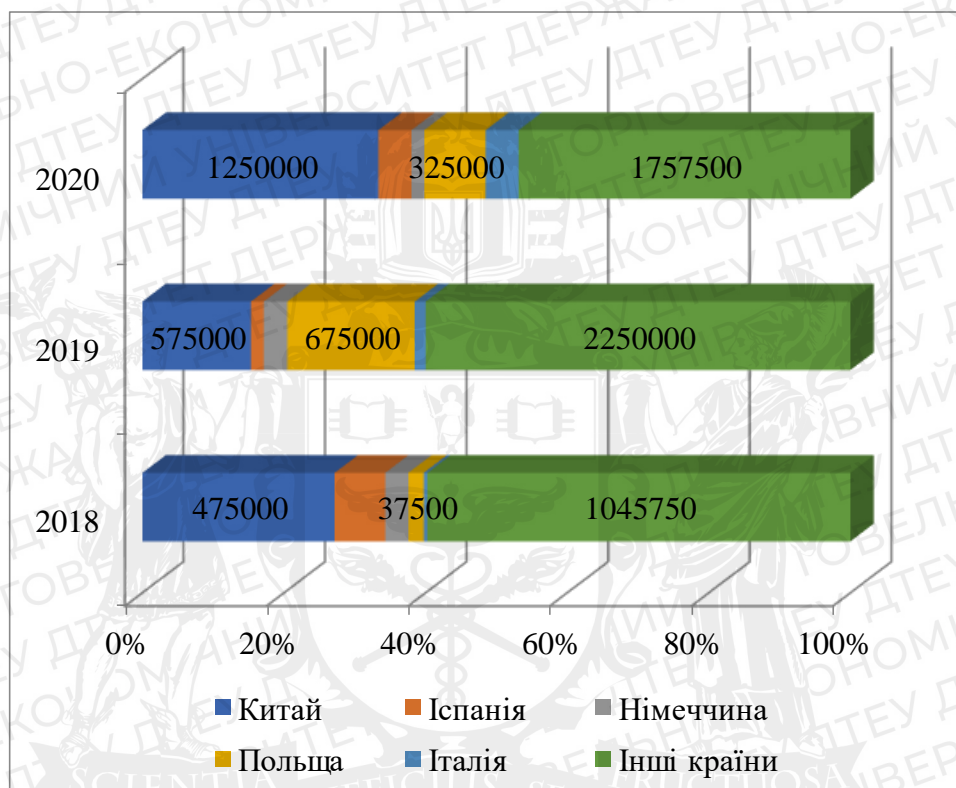
**Структура імпортованих гіпсокартону в ТОВ «Епіцентр-К» за основними країнами-імпортерами 2018-2020 рр. (тис. грн)**

Показники	Роки			Відхилення 2020 / 2018 рр.	
	2018	2019	2020	Абс. відх., тис. грн	Відн. відх., %
Китай	475000	575000	1250000	875000	400000
Іспанія	125000	67500	175000	87500	-37500
Німеччина	57500	125000	67500	275000	217500
Польща	37500	675000	325000	525000	487500
Італія	9250	57500	175000	12500	3250
Інші країни	1045750	2250000	1757500	2975000	1929250
Всього	1750000	3750000	3750000	4750000	3000000

Джерело: побудовано автором на основі [30].

Так, упродовж 2018-2020 рр. відбулося зростання загального імпорту в ТОВ «Епіцентр-К» за рахунок збільшення імпорту гіпсокартону із таких країн-імпортерів (Китай, Німеччина, Польща та Італія).

На рис. 1.5 представлена структура імпорту гіпсокартону в ТОВ «Епіцентр-К» за основними країнами-імпортерами.



**Рисунок 1.5. Структура імпорту гіпсокартону в ТОВ «Епіцентр-К» за основними країнами-імпортерами (тис. грн)**

Джерело: побудовано автором на основі [30].

Отже, у географічній структурі продукції в ТОВ «Епіцентр-К» за основними країнами-імпортерами найбільша частка імпорту припадає на такі країни як: Китай, Іспанія, Німеччина, Польща та Італія.

Дані щодо асортименту імпорту гіпсокартону в ТОВ «Епіцентр-К» представлені в Додатку В та табл. 1.6.

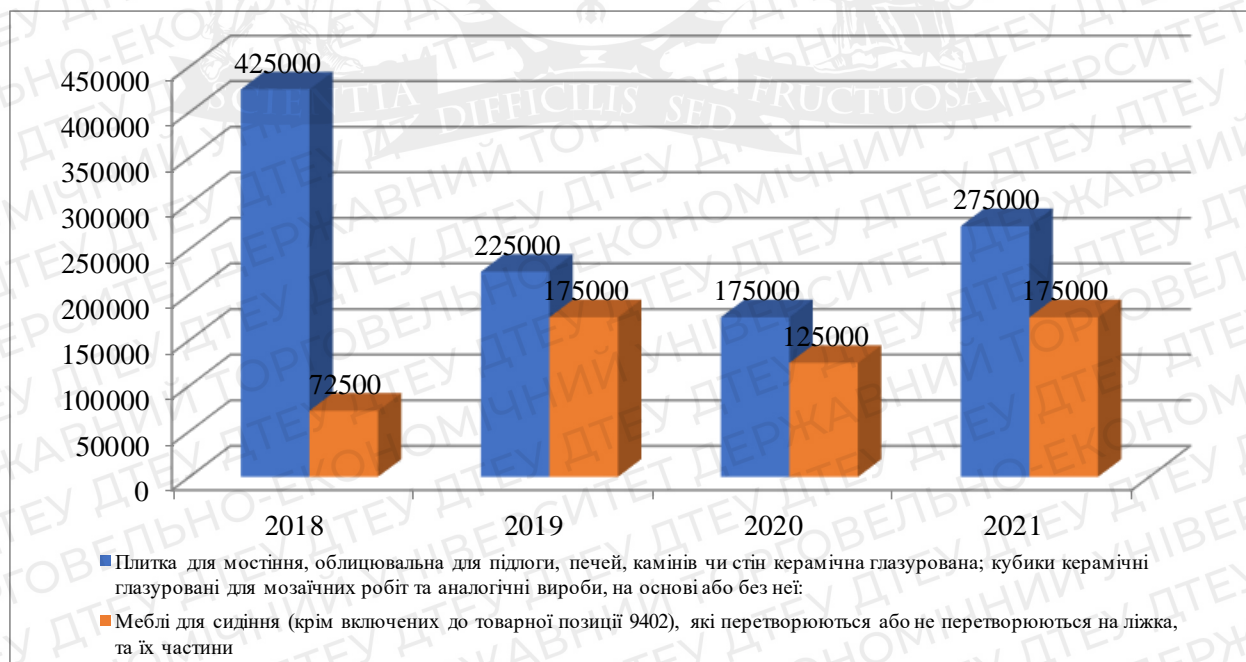
Таблиця 1.6

**Динаміка імпорту гіпсокартону в ТОВ «Епіцентр-К»  
за 2018-2021 рр. (тис. грн)**

Назва товару	Роки				Відхилення 2021 / 2018 рр.	
	2018	2019	2020	2021	Тис. грн	%
Плитка для мостіння, облицювальна для підлоги, печей, камінів чи стін керамічна глазурована; кубики керамічні глазуровані для мозаїчних робіт та аналогічні вироби, на основі або без неї:	425000	225000	175000	275000	-150000	-35,29
Меблі для сидіння (крім включених до товарної позиції 9402), які перетворюються або не перетворюються на ліжка, та їх частини	72500	175000	125000	175000	102500	141,38

Джерело: побудовано автором на основі [30].

Основні товарні позиції імпорту гіпсокартону в ТОВ «Епіцентр-К» за 2018-2021 рр. представлені на рис. 1.6.



**Рисунок 1.6. Основні товарні позиції імпорту гіпсокартону в  
ТОВ «Епіцентр-К» за 2018-2021 рр. (тис. грн)**

Джерело: побудовано автором на основі [30].

Так, упродовж 2018-2021 рр. найбільше в ТОВ «Епіцентр-К» імпортувалося плитка для мостіння, облицювальна для підлоги, печей, камінів чи стін керамічна глазурована; кубики керамічні глазуровані для мозаїчних робіт та аналогічні вироби, на основі або без неї; меблів для сидіння, які перетворюються або не перетворюються на ліжка, та їх частини.

Таким чином, проведений аналіз імпортного потенціалу ТОВ «Епіцентр-К» з урахуванням впливу показників господарської діяльності дає змогу зробити такі висновки щодо розвитку імпорту гіпсокартону досліджуваного підприємства: протягом 2018–2021 рр. спостерігаємо зростання величини імпорту гіпсокартону; для підвищення імпортного потенціалу підприємства необхідно використовувати всі наявні ресурси ТОВ «Епіцентр-К»; співставлення внутрішнього і зовнішнього імпортих потенціалів ТОВ «Епіцентр-К» свідчать про те, що підприємству необхідно здійснювати регулювання внутрішніми та зовнішніми чинниками імпортного потенціалу. Серед зовнішніх чинників впливу на формування та реалізацію гіпсокартону, які імпортувалися в ТОВ «Епіцентр-К» слід виділити такі фактори як: кон'юнктура ринків, є міцність ринків, умови конкуренції. Серед внутрішніх чинників найвагоміші: імпортих потенціал (природні ресурси, капітал та технології), державні інституції, інформаційний та інфраструктурний потенціал, соціально-культурний потенціал.

## РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ- КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ГІПСОКАРТОНУ

### 2.1. Визначення основних тенденції розвитку світового ринку гіпсокартону

Світовий ринок гіпсокартону обумовлений низкою факторів, включаючи зростання населення, урбанізацію, зростання доходів і підвищення рівня життя в країнах, що розвиваються. Попит на гіпсокартон також зумовлений зростаючою перевагою екологічних будівельних матеріалів і все більшим використанням гіпсокартону в офісному та торговому будівництві. У звіті зазначається, що, незважаючи на те, що світовий ринок швидко зростає, існують деякі проблеми, які необхідно вирішити. До них належать нестабільні ціни на сировину, суворі екологічні норми (на розвинених ринках) і загроза заміни іншими будівельними матеріалами, такими як дерево чи бетон [12, с. 189].

Гіпсокартон є будівельним матеріалом, який використовується як в житлових, так і в комерційних будівлях. Хоча гіпсокартон найчастіше асоціюється з гіпсокартоном, він також може використовуватися для стель, вогнестійких бар'єрів та акустичної обробки. Дослідження світового ринку гіпсокартону показало, що ринок Північної Америки й надалі залишатиметься найбільшим регіональним ринком гіпсокартону, за ним йдуть Європа та Азіатсько-Тихоокеанський ринок.

У 2021 році світовий ринок гіпсокартону оцінювався в 26,60 мільярдів доларів США, а до 2028 року очікується, що він досягне 38,19 мільярдів доларів США при середньорічному темпі зростання 5,3% за прогнозований період (2022-2028 роки) [23].

У 2021 році внутрішнє виробництво сирого гіпсу оцінювалося в 23 мільйони тонн на суму близько 210 мільйонів доларів. За оцінками, провідними державами-виробниками сирого гіпсу були Каліфорнія, Айова, Канзас, Невада, Оклахома, Техас і Юта. Загалом 47 компаній виробляли або переробляли гіпс у Сполучених Штатах на 52 шахтах у 16 штатах. Більшість внутрішнього споживання, яке становило приблизно 43 млн. тонн, було використано сільським господарством, виробництвом цементу та виробниками стінових плит і гіпсових виробів. Невелика кількість гіпсу високої чистоти, який використовується в широкому діапазоні промислових процесів, становила решту тоннажу. Динаміка виробництва виробів із гіпсу в світі за 2017-2021 рр. представлена на рис. 2.1.



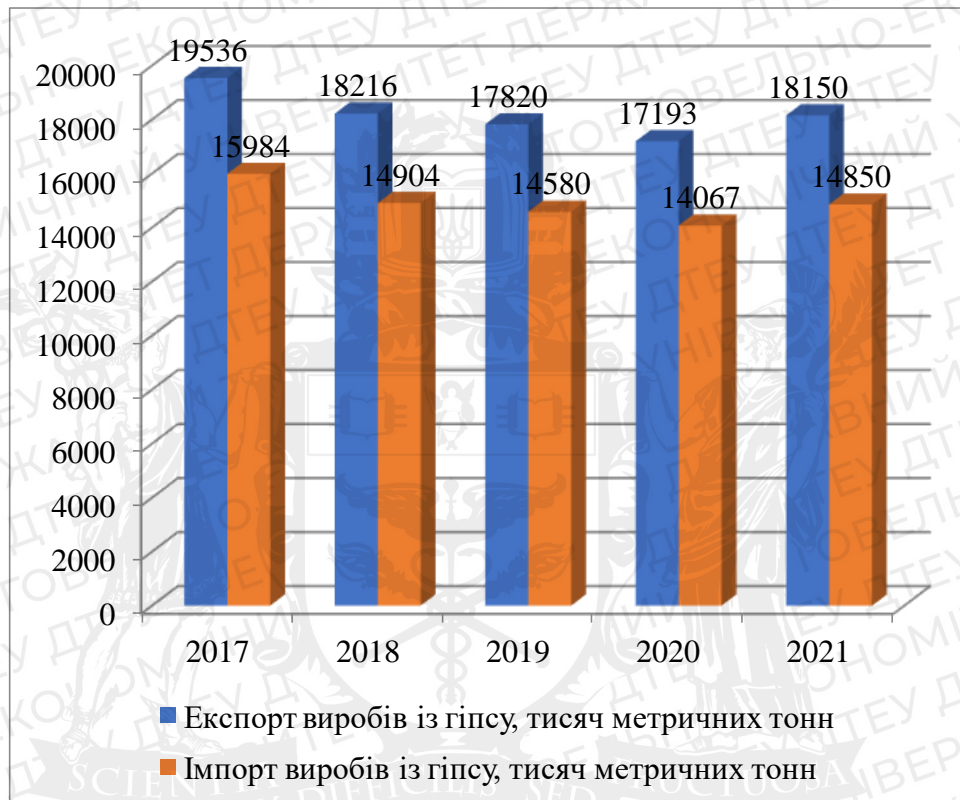
**Рисунок 2.1. Динаміка виробництва виробів із гіпсу в світі за 2017-2021 рр. (тисяч метричних тонн)**

Джерело: побудовано автором на основі [34].

Упродовж 2017-2022 рр. відбулося зростання виробництва синтетичного гіпсу. Зокрема, на початок 2021 року виробнича потужність 63

діючих заводів з виробництва гіпсових панелей у США становила близько 34,1 мільярда квадратних футів на рік. Загальний обсяг продажів стінових плит у 2021 році оцінювався в 28,0 мільярдів квадратних футів.

Динаміка щодо експорту (імпорту) виробів із гіпсу в світі представлена на рис. 2.2.



**Рисунок 2.2. Динаміка експорту (імпорту) виробів із гіпсу в світі за 2017-2021 рр. (тисяч метричних тонн)**

Джерело: побудовано автором на основі [34].

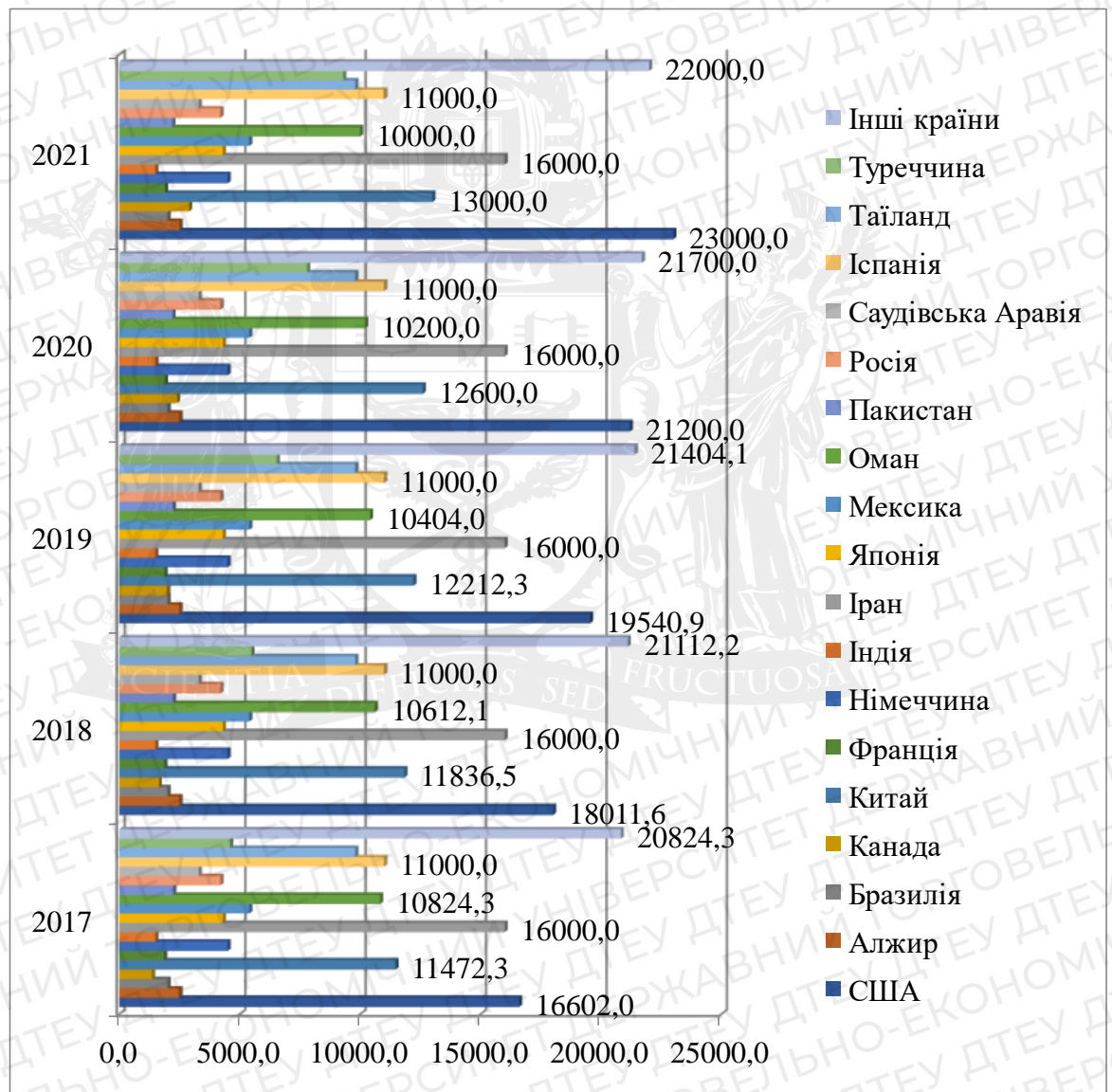
Отже, упродовж 2017-2021 рр. експорт виробів із гіпсу в гіпсі скоротився на 1386 тисяч метричних тонн. Також доцільно відзначити, що за 2017-2021 рр. відбулося зменшення обсягу імпорту виробів із гіпсу на 1134 тисяч метричних тонн.

Варто відзначити, що приблизно 700000 тонн гіпсового брухту, який утворився під час виробництва стінових плит, було перероблено на місці. Переробка стінових плит із джерел нового будівництва та знесення також мала місце, хоча ці обсяги невідомі. Перероблений гіпс використовувався в



основному для сільськогосподарських потреб і сировини для виробництва нових стінових плит. Інші потенційні ринки для переробленого гіпсу включають маркування спортивних майданчиків, виробництво цементу (як гіпсової добавки), поглинання жиру, сушіння осаду та очищення води.

Географічна структура експорту та імпорту виробів із гіпсу представлена на рис. 2.3.



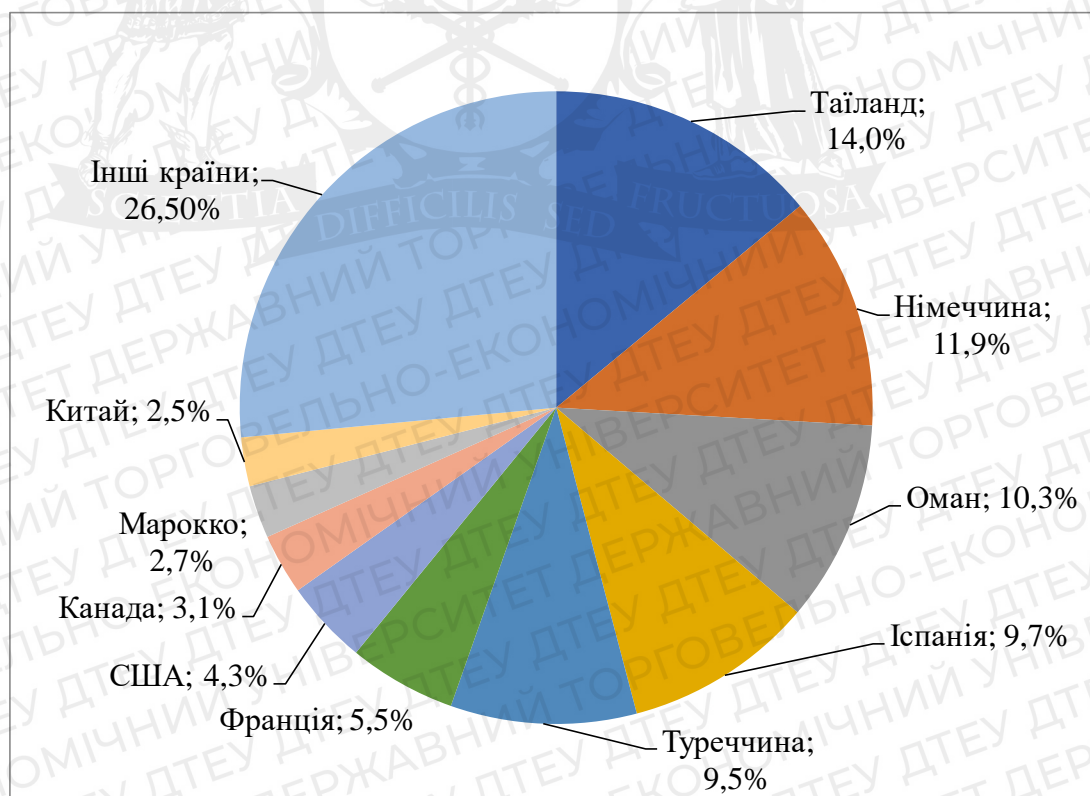
**Рисунок 2.3. Динаміка експорту (імпорту) виробів із гіпсу в світі за географічною структурою упродовж 2017-2021 рр. (тис. метричних тонн)**

Джерело: побудовано автором на основі [34].

Так, упродовж 2017-2021 рр. найбільший обсяг експорту (імпорту) виробів у світі спостерігається у США. Зокрема, попит на гіпс головним

чином залежить від активності будівельної галузі, особливо в Сполучених Штатах, де більшість споживаного гіпсу використовується для сільського господарства, будівельних штукатурок, виробництва портландцементу та виробів зі стінових плит. Незважаючи на збої, спричинені глобальною пандемією COVID-19, виробництво гіпсу не постраждало. Сполучені Штати, провідний світовий виробник сирого гіпсу, виробили приблизно 23 мільйони тонн. Іран був другим провідним виробником з приблизно 16 мільйонами тонн видобутку сирової нафти, за яким ішов Китай з 13 мільйонами тонн. Збільшення використання стінових плит в Азії в поєднанні з новими заводами з виробництва гіпсу сприяло збільшенню виробництва в регіоні. Очікується, що виробництво гіпсу в усьому світі зростатиме, оскільки стінові плити будуть використовуватися все ширше.

Основні країни-лідери експортери виробів із гіпсу у світі представлено на рис. 2.4.

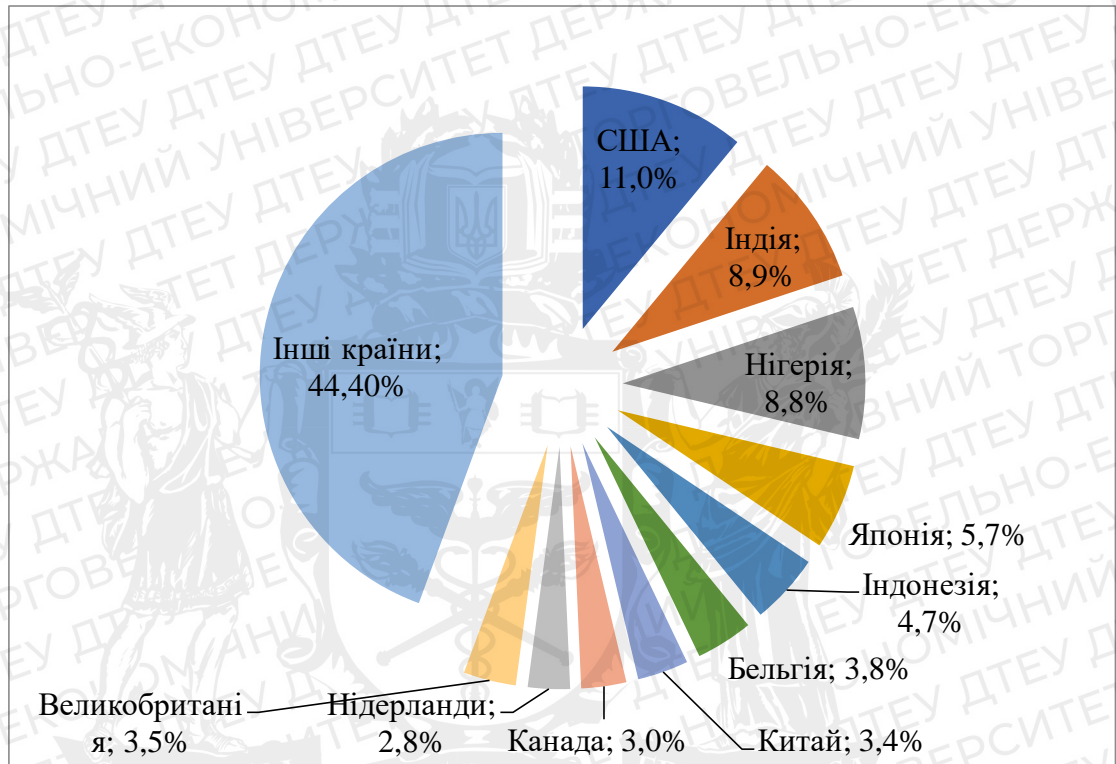


**Рисунок 2.4. Структура країн-лідерів експортерів виробів із гіпсу в світі станом на 31.12.2021 р. (%)**

Джерело: побудовано автором на основі [37].

Так, у 2021 році найбільшими експортерами гіпсу були Таїланд (178 млн. дол. США), Німеччина (134 млн. дол. США), Іспанія (134 млн. дол. США), Оман (111 млн. дол. США) і Туреччина (91 млн. дол. США).

Основні країни-лідери імпортери виробів із гіпсу у світі представлено на рис. 2.5.



**Рисунок 2.5. Структура країн-лідерів імпортерів виробів із гіпсу в світі станом на 31.12.2021 р. (%)**

Джерело: побудовано автором на основі [37].

Варто відзначити, що найбільші світові імпортери у світі по виробам із гіпсу в 2021 році були: США – 11% світового імпорту (191 млн. дол. США), Індія – 8,93% (155 млн. дол. США), Нігерія – 8,78% (152 млн. дол. США), Японія – 5,66% (98 млн. дол. США), Індонезія – 4,66% (81 млн. дол. США), Бельгія – 3,75% (65 млн. дол. США).

Ціноутворення є найважливішим фактором рентабельності, за яким йдуть вартість і масштаб. Ринок є висококонкурентним, з обмеженою кількістю конкурентів і диференціацією продукції. Як наслідок, ціноутворення має важливе значення для прибутковості. Собівартість є

другим найважливішим фактором прибутковості. У промисловості гіпсокартону витрати залежать від матеріалів, енергії та праці. Щоб бути успішними, компанії повинні ретельно контролювати ці витрати, пропонуючи при цьому якісний продукт. Накип є третім фактором прибутковості в галузі гіпсокартону. Більші компанії користуються ефектом масштабу як у виробництві, так і в маркетингу. Вони також можуть розподіляти постійні витрати на більшу базу, що дозволяє їм бути більш прибутковими, ніж менші компанії.

Через пандемію COVID-19 розмір світового ринку гіпсокартонних плит оцінюється в 15860 мільйонів доларів США в 2022 році, а до 2028 року прогнозується скоригований розмір у 19500 мільйонів доларів США з CAGR 3,5% протягом періоду огляду. Повністю враховуючи економічні зміни, пов'язані з цією кризою в галузі охорони здоров'я, прогнозується, що до 2028 року Regular, який займатиме % світового ринку гіпсокартонних плит, становитиме мільйони доларів США, зростаючи за переглянутим % CAGR у період після COVID-19. У той час як житловий сегмент змінено на % CAGR протягом цього прогнозованого періоду [35].

Основними гравцями на світовому ринку гіпсокартонних плит є Saint-Gobain, Etex Corp, Knauf тощо. Три провідні гравці займають близько 35% часток світового ринку. Європа та Північна Америка є основними ринками, вони займають близько 40% світового ринку. Звичайний є основним типом, з часткою близько 60%. Житлові будинки є основною сферою застосування, на яку припадає близько 45% [35].

Індекс цін виробників (PPI) гіпсових будівельних матеріалів завершився у вересні 2022 року на новому історичному максимумі в 351, що на 20% більше, ніж у минулому році, порівняно з 292 у вересні 2021 року. Цей показник подвоївся за десятиліття зі 177 у вересні 2021 року. Вересень 2012 року. У короткостроковій перспективі він зріс на 12% з 315 за шість місяців з березня 2022 року та на 3,8% з 338 за тримісячний період з червня 2022 року [36].

Очікується, що ринки гіпсокартону, які розвиваються, такі як Китай, Бразилія та Індія, будуть стимулювати значну частину попиту на гіпсокартон із темпами зростання на 5-7%. Очікується, що ціни на гіпсокартон зростатимуть повільніше, ніж за останні кілька років, через посилення конкуренції з боку альтернативних стінових плит, таких як ДВП і цементні плити. Проте очікується, що в більшості країн ціни зростатимуть швидше, ніж інфляція. Прогнозується, що протягом наступних п'яти років витрати на виробництво гіпсокартону незначно зростуть через підвищення цін на енергію та сировину. Однак очікується, що це збільшення буде компенсовано підвищенням продуктивності та іншими заходами економії [27].

Щоб залишатися конкурентоспроможними, підприємства-виробники гіпсокартону змушені підвищити свою цінову конкурентоспроможність. Найважливішими витратами для виробників гіпсокартону є сировина (гіпс, добавки та папір) та енергія. Варто відзначити, що існує кілька технологічних тенденцій, які впливають на промисловість гіпсокартону, включаючи розробку легких плит, використання альтернативних сполучних матеріалів і використання переробленого паперу [23].

Ринок виробів із гіпсу дуже фрагментований, а на п'ять провідних компаній припадає лише 30% усього ринку. Галузь також характеризується низькими бар'єрами для входу та високими бар'єрами для виходу. Варто відзначити, що збільшення нових потужностей у Китаї та Індії випередить зростання попиту в цих країнах, що призведе до надлишку потужностей у короткостроковій та середньостроковій перспективі. Це може спричинити тиск на ціни та маржу гіпсокартону в майбутньому. Тому, щоб залишатися конкурентоспроможними на світовому ринку гіпсокартону, виробники повинні постійно вдосконалювати свою продукцію та діяльність. Вони також повинні встигати за мінливими вимогами клієнтів, які можуть відрізнитися залежно від регіону. Інновації є ключовими для виробників гіпсокартону. Вони повинні розробляти нові продукти, які відповідають потребам клієнтів, що постійно змінюються, а також удосконалювати виробничі процеси для

зниження витрат. Виробники гіпсокартону також повинні мати можливість швидко адаптуватися до змін цін на сировину та нормативних актів [24].

Обслуговування клієнтів є ще одним важливим аспектом збереження конкурентоспроможності на світовому ринку гіпсокартону. Виробники повинні мати можливість забезпечити своєчасні та точні поставки, а також чудове післяпродажне обслуговування. Вони також повинні вміти швидко реагувати на запити та скарги клієнтів. Щоб ефективно конкурувати на світовому ринку, виробники повинні чітко розуміти потреби та вимоги своїх клієнтів. Вони також повинні вміти швидко адаптуватися до змін на ринку.

Як провідний у світі постачальник стратегічної аналітики ринку, SkyQuest має значний досвід аналізу проблем, з якими стикаються різні галузі. У цій статті ми розглянемо деякі з ключових проблем, з якими стикається ринок гіпсокартону [16, с. 55].

Однією з найбільших проблем, з якими стикається промисловість гіпсокартону, є зростання вартості сировини. Ціна на гіпс, одну з основних сировинних матеріалів для виробництва гіпсокартону, за останні роки значно зросла. Зростання вартості було зумовлене низкою факторів, зокрема підвищеним попитом на ринках, що розвиваються, та обмеженою пропозицією через обмеження на видобуток у деяких країнах. В результаті ціни на гіпсокартон також зросли, що ускладнило конкуренцію компаніям за ціною.

Ще одна проблема, з якою стикається ринок гіпсокартону, – це необхідність реагувати на зміни вподобань клієнтів. Підвищення обізнаності про здоров'я та навколишнє середовище спонукало багатьох споживачів шукати альтернативні продукти, які сприймаються як більш екологічні. Гіпсокартонні плити виготовляються з використанням природних ресурсів і тому вважаються більш екологічними, ніж альтернативи, такі як гіпсокартон. Однак деякі споживачі зараз шукають ще більш екологічні варіанти, наприклад, виготовлені з перероблених матеріалів. Щоб впоратися з цією проблемою, компаніям на світовому ринку гіпсокартону потрібно буде

продовжувати впроваджувати інновації та розробляти нові продукти, які відповідають цим мінливим уподобанням клієнтів. Останнім завданням, яке ми обговоримо, є нормативні зміни.

Загальний обсяг продажів продукції з гіпсокартону зріс на 2% порівняно з аналогічним періодом минулого року до 1,99 млрд м<sup>2</sup> за перші дев'ять місяців 2022 року порівняно з 1,94 млрд м<sup>2</sup> за той самий період у 2021 році. Продажі зростали особливо швидко в регіонах Південної Атлантики та Східного Південного Центрального регіону, але вони впали в тихоокеанському регіоні. Дані Геологічної служби США (USGS) показують, що загальна кількість використаного некальцинованого гіпсу за звітний період зросла на 5% до 15,7 млн. тонн, а загальна кількість використаного кальцинованого гіпсу зросла на 2% до 17,9 млн. тонн. Пропозиція видобутого сирого гіпсу впала на 6% до 15,9 млн. тонн, імпорт зріс на 1% до 5,11 млн. тонн, а пропозиція синтетичного гіпсу залишилася стабільною на рівні 9,75 млн. тонн. У 2022 році Іспанія стала найбільшим джерелом імпорту сирого гіпсу, за нею йдуть Канада, Мексика та Туреччина [27].

Попит на гіпс зріс на 3,1% CAGR між 2017 і 2021 роками. За даними FMI, продажі гіпсу зростуть на 6,2% CAGR протягом періоду оцінки. Гіпс має широкий спектр застосування і вважається універсальним мінералом. Чудові властивості дигідрату сульфату кальцію роблять його придатним для різних застосувань у будівельному секторі.

Гіпсокартон, стінова плита, листовий камінь і гіпсокартон – це всі терміни, які використовуються для опису гіпсокартону. Гіпс є ключовим компонентом, який використовується у виробництві гіпсокартону. Гіпсокартон стає все більш популярним у будівництві, особливо в таких країнах, як США, Китай та Німеччина.

Більшість гіпсу споживається в США для виготовлення гіпсокартону. За даними Геологічної служби США (USGS), типовий новий американський будинок містить більше 7 тис. тонн гіпсу [23].

В останні роки ринок гіпсокартону зростає швидкими темпами, що сприятливо вплинуло на ринок гіпсу, і очікується, що ця тенденція збережеться протягом прогнозованого періоду.

Провідні виробники гіпсу зосереджуються на зростанні шляхом розробки нових установок, які дозволять їм розширити виробничі потужності. Вони прагнуть отримати доступ до нових дистрибуторських мереж, що допоможе їм розширити свою клієнтську базу. Наприклад, у березні 2020 року Knauf AG оголосила про плани щодо другої лінії виробництва гіпсокартонних плит у Бухарі. План також включає інвестиції в розмірі 2,4 млн доларів США в додаткову лінію гіпсової суміші на заводі Bukharagips. Очікується, що такий розвиток подій сприятиме розвитку ринку протягом періоду оцінки [28].

У 2021 році попит на ринку гіпсу в США зріс на 4,9% порівняно з попереднім роком і, як очікується, досягне 50 мільйонів тонн у 2022 році. США є другим за величиною виробником гіпсу після Китаю. Згідно зі світовими даними видобутку корисних копалин, у 2020 році загальний обсяг виробництва сирого гіпсу в країні становив 22 млн тонн.

Збільшення попиту на гіпсокартон і гіпсокартон з боку будівельного сектору в США робить компанію ключовим постачальником гіпсу та його побічних продуктів. Очікується, що зростання поширення штукатурки в Парижі в секторі внутрішнього оздоблення збільшить продажі протягом періоду оцінки. За оцінками, Китай залишиться ключовим виробником і споживачем гіпсу, на нього припадає близько 78% загального споживання гіпсу в Східній Азії в 2022 році. Надзвичайна присутність кінцевих споживачів у країні робить Китай прибутковим ринком для виробників гіпсу [12, с. 190]. Згідно зі світовими даними видобутку корисних копалин, очікується, що Китай буде переважаючим виробником  $\text{CaSO}_4$ , за ним йдуть США, Іран і Туреччина. Очікується, що загальне виробництво природного гіпсу в Китаї в 2020 році досягне 25 млн тонн. Послідовне зростання будівельної галузі країни сприяє підвищенню попиту на будівельні



матеріали. Гіпс, який є ключовим компонентом у виробництві різноманітних життєво важливих будівельних матеріалів, таких як цемент, гіпсокартон, гіпсокартон, гіпсова штукатурка, паризька штукатурка та інші, набуває популярності. Очікується, що триваюча експансія в будівельному секторі в Індії збільшить продажі гіпсу на рівні 7% CAGR протягом періоду оцінки [27]. Збільшення будівництва та створення житлових проектів у міських містах в Індії сприяє збільшенню попиту на гіпс. Крім того, очікується, що постійне зростання виробництва цементу сприятиме зростанню ринку гіпсу. З точки зору типу продукту, очікується, що природний гіпс буде домінувати на ринку гіпсу. За даними FMI, у 2022 році прогнозується зростання продажів природного гіпсу на 5,8% порівняно з попереднім роком.

Очікується, що природний сегмент набере більше балів BPS протягом прогнозованого періоду завдяки збільшенню використання в різних галузях кінцевого використання, тоді як синтетичний сегмент набув популярності протягом історичного періоду оцінки 2017–2021 років завдяки зростанню попиту на індивідуальні гіпсові вироби. Очікується, що споживання гіпсу для виробництва цементу зросте на CAGR 6,6% протягом прогнозованого періоду. Гіпс знаходить застосування в кількох галузях кінцевого використання, з великим споживанням цементу, штукатурки та гіпсокартону.

Провідні виробники гіпсу зосереджуються на розширенні шляхом створення нових заводів для виробництва гіпсу шляхом злиття, поглинання та співпраці. Вони також інвестують у дослідження та розробки, щоб отримати конкурентну перевагу на ринку. Наприклад:

У вересні 2021 року, згідно зі своїм оголошенням від 20 травня 2021 року, Saint-Gobain оголосив про завершення придбання компанії Chryso, провідного світового гравця на ринку будівельної хімії завдяки її комплексним рішенням із добавок для екологічного будівництва. Це придбання, яке ідеально відповідає стратегії Saint-Gobain щодо позиціонування себе як світового лідера в екологічному будівництві, дозволяє Групі зміцнити свою присутність на зростаючому ринку

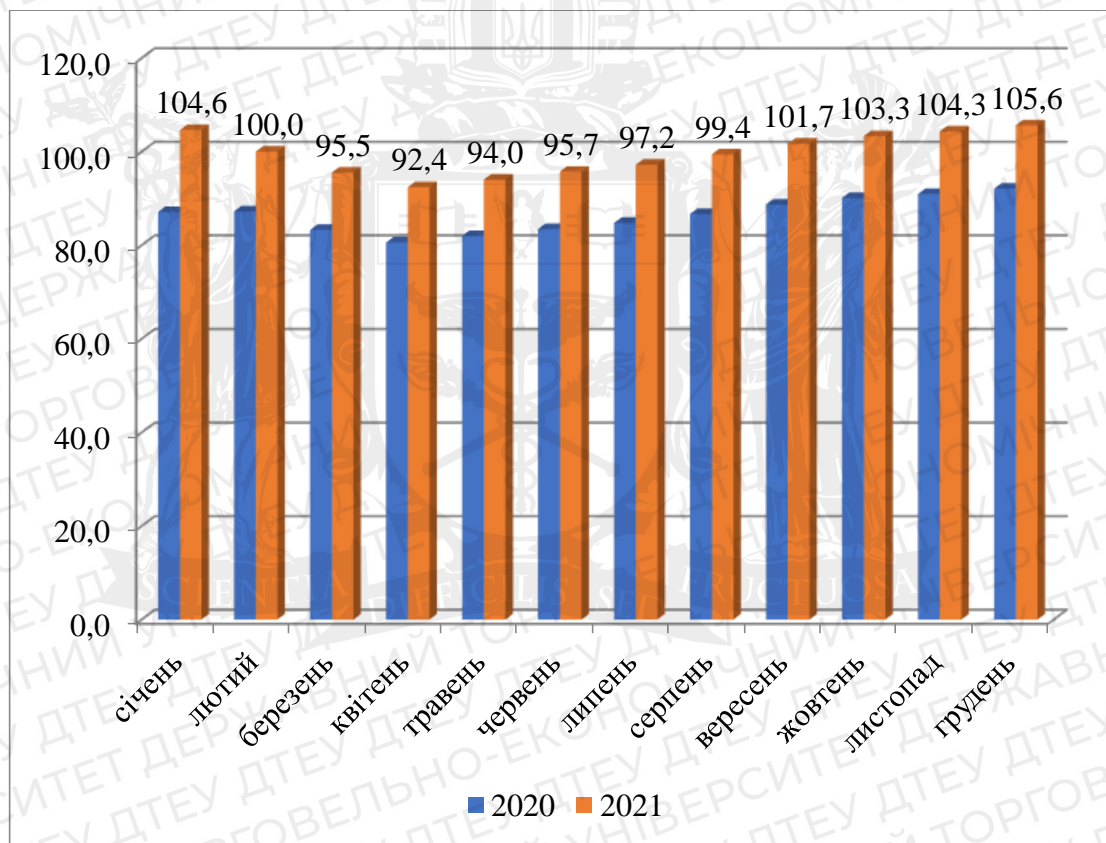
будівельної хімії, водночас одержуючи вигоду від синергії витрат і продажів. У серпні 2021 року Arcosa Specialty Materials оголосила про придбання Southwest Rock Products. Це придбання допомагає компанії розвивати свій портфель будівельних продуктів [24].

Отже, упродовж 2017-2021 рр. експорт виробів із гіпсу в гіпсі скоротився на 1386 тисяч метричних тонн. Також доцільно відзначити, що за 2017-2021 рр. відбулося зменшення обсягу імпорту виробів із гіпсу на 1134 тисяч метричних тонн. У 2022 році світовий ринок синтетичного гіпсу склав 1,56 мільярда доларів США, а до 2032 року, за прогнозами, зросте до 2,17 мільярда доларів США, зареєструвавши CAGR 3,4% з 2022 по 2032 рік. Споживання синтетичного гіпсу в усьому світі, швидше за все, зростатиме завдяки його економічним та екологічним перевагам, оскільки він є підходящою альтернативою природному гіпсу. Очікується, що світовий ринок гіпсових пов'язок зростатиме значними темпами протягом прогнозованого періоду, між 2022 і 2028 роками. У 2020 році ринок буде рости стабільними темпами, і завдяки зростанню прийняття стратегій ключовими гравцями очікується, що ринок буде зростати, підніматися над проектованим горизонтом.

## 2.2. Дослідження ринку гіпсокартону України

Будівельна галузь є однією з стратегічних ланок господарювання в Україні. Діяльність будівельної галузі пов'язана з усіма галузями економіки, так як будівництво створює велику кількість робочих місць не тільки у цієї галузі, а і у інших галузях, які споживають продукцію будівництва. Споживання будівельних матеріалів залежить головним чином від стану житлового будівництва, а також від купівельної спроможності населення (реальний дохід, соціальні програми: зниження ставок по іпотечі, приросту

капіталу, соціальне житло) [33]. На початку кризи, спричиненої розповсюдженням вірусу COVID-19, попит на товари для ремонту був значно збільшений у зв'язку із зростанням курсів іноземних валют. Подальша динаміка ринку визначалася темпами зняття введених обмежень та відновленням економіки, а також можливістю виробників коригувати експортні поставки [32]. За даними Державної служби статистики, у січні-лютому 2021 р. порівняно із січнем-лютим 2020 р. індекс будівельної продукції склав 87,2% [32] (рис. 2.6).



**Рисунок 2.6. Індекси будівельної продукції у % до відповідного періоду попереднього року, нарастаючим підсумком**

Джерело: побудовано автором на основі [32].

Пандемія коронавірусу та економічна криза безумовно мають значний вплив на ринок. Постійне зниження доходів населення спричиняє зменшення попиту на вироби з гіпсу та його витіснення в більш доступні сегменти, в умовах різкого зростання курсів іноземних валют 2020 року відбулося значне суттєве зниження попиту на ринку. За даними таблиці 1 можна сказати, що

роздрібний товарообіг в Україні є досить нестабільним. Кількість реалізованих гіпсокартону має тенденцію до зниження, однак, за обсягом реалізації гіпсокартону та цегли будівельної спостерігається стрімке зниження обсягу продаж. На нашу думку, причинами цього зниження є зниження кількості українських підприємств, які виготовляють ці товари.

Аналіз роздрібного ринку будівельних матеріалів наведено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

### Аналіз обсягу ринку будівельних матеріалів в Україні

Продукція	Обсяг			Приріст, % 2021 р. до 2020 р.
	2019	2020	2021	
Суміш для фасадної теплоізоляції, тис. т	261,9	38,5	37	-3,90
Плиткові клеї, тис. т	489,8	69,9	68,2	-2,40
Інші суміші, тис. т	496,8	75,7	74,8	-1,20
Гіпсові суміші, тис. т	671,1	141,5	140,4	-1
Бетонні розчини, тис. т	16551,5	3164,4	3107,4	-2
Цегла будівельна, тис. м <sup>3</sup>	1745	265,8	226,2	-15
Гіпсокартон, млн. м <sup>2</sup>	51,2	15,1	12,3	-18

Джерело: побудовано автором на основі [32].

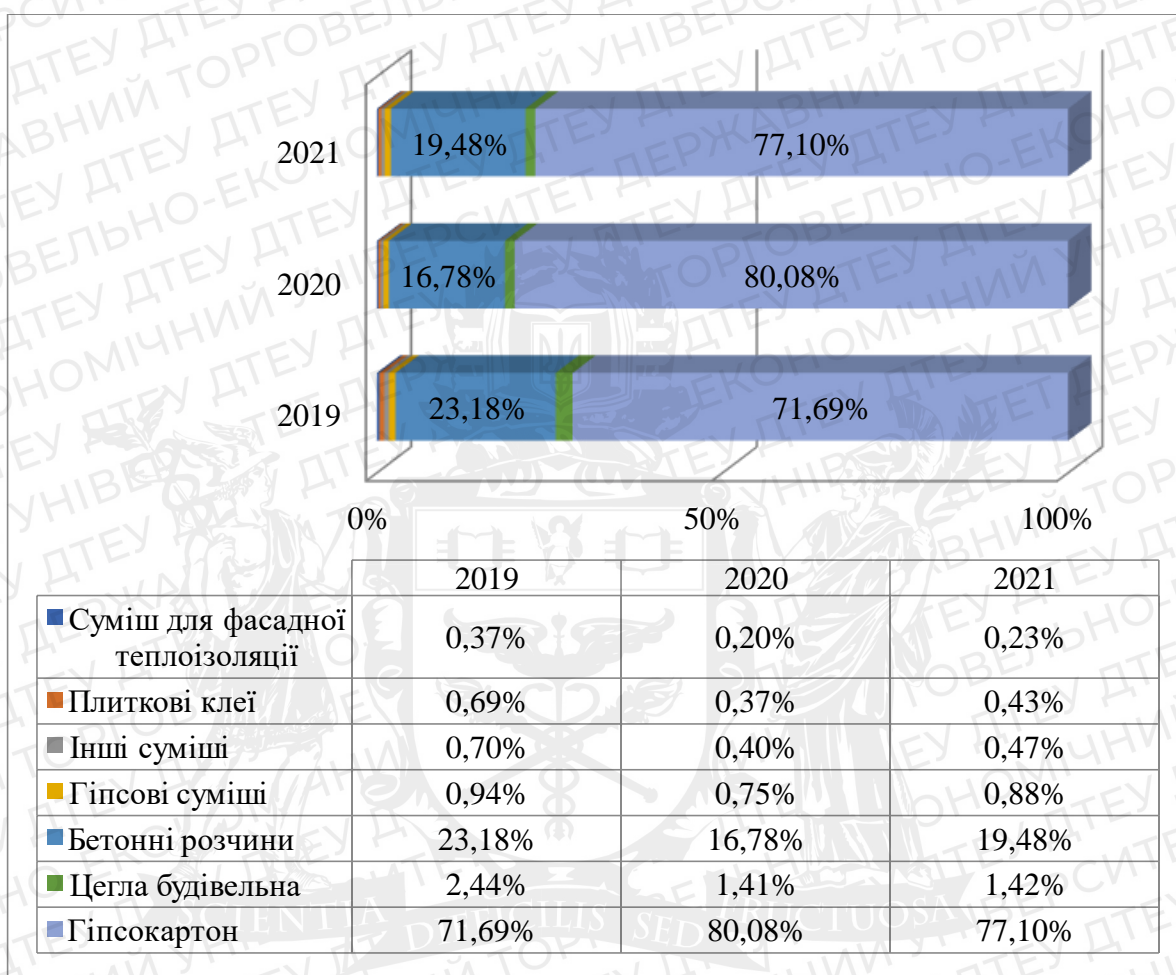
Упродовж 2019-2021 рр. на ринку будівельних матеріалів переважає збут таких товарів як: суміш для фасадної теплоізоляції, плиткові клеї, інші суміші, гіпсові суміші, бетонні розчини, цегла будівельна, гіпсокартон. Будівельний ринок України очікує збільшення продаж, за рахунок введення в дію державної програми іпотечного кредитування [16, с. 59].

Структура обсягу ринку будівельних матеріалів в Україні представлена на рис. 2.7.

Отже, упродовж 2019-2021 рр. найбільшу частку у структурі збуту будівельних матеріалів займає гіпсокартон – 71,69% у 2019 р., 80,08% у 2020 р. та 77,10% у 2021 р.

Спалах COVID-19 серйозно вплинув на загальний ланцюг поставок на ринку гіпсових пов'язок. Зупинка виробництва та кінцевого використання вплинула на ринок гіпсових бинтів. Пандемія вплинула на загальне зростання галузі. У 2020 році та на початку 2021 року раптовий спалах пандемії

COVID-19 призвів до впровадження суворих правил карантину в кількох країнах, що призвело до збоїв у імпорті та експорті гіпсових бинтів [16, с. 61].



**Рисунок 2.7. Структура обсягу ринку будівельних матеріалів в Україні (%)**

Джерело: побудовано автором на основі [32].

Ринок гіпсокартонних плит в Україні обслуговують два місцеві виробники та кілька імпортерів. Вже кілька років через макроекономічні чинники на цьому ринку не спостерігається зростання. Однак структурні зміни різних конкуруючих будівельних матеріалів на різних субринках показують відносно стабільну позицію гіпсокартонних плит. Гіпсокартонні плити (ГК) використовують для сухого будівництва та облицювання стін і стель, для зведення перегородок або як вогнетривку обшивку будівельних конструкцій. Ринок ГБ в Україні склав майже 45 млн м<sup>2</sup> у 2021 році (рис. 2.8).

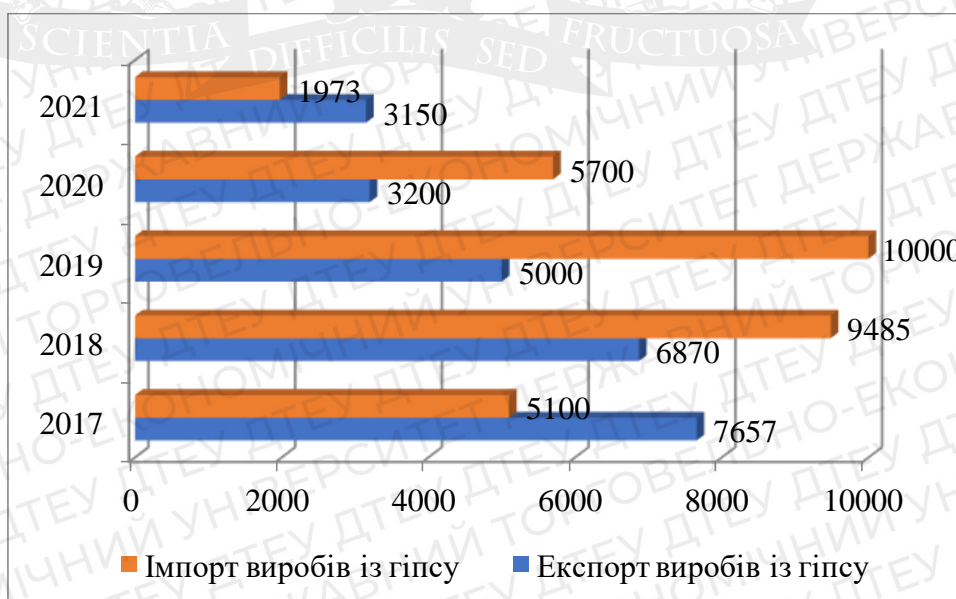


**Рисунок 2.8. Динаміка обсягу виробництва гіпсових плит в Україні  
упродовж 2017-2021 рр. (млн. м<sup>2</sup>)**

Джерело: побудовано автором на основі [32].

Отже, упродовж 2017-2021 рр. спостерігаємо скорочення обсягу виробництва гіпсових плит в Україні на 42,12%, що пов'язано із воєнними діями на території України, спалахом пандемії COVID-19.

На рис. 2.9 представлені дані щодо експорту та імпорту виробів із гіпсу в Україні.



**Рисунок 2.9. Динаміка обсягу експорту та імпорту виробів із гіпсу в  
Україні упродовж 2017-2021 рр. (млн. м<sup>2</sup>)**

Джерело: побудовано автором на основі [32].

Отже, упродовж 2017-2021 рр. спостерігаємо скорочення експорту виробів із гіпсу в Україну на 4507 млн. м<sup>2</sup> або на 58,86%; також спостерігаємо зменшення обсягу імпорту виробів із гіпсу на 3127 млн. м<sup>2</sup> або на 61,31%.

Дані щодо оподаткованого імпорту за товарною групою за кодом УКТЗЕД 68 «Вироби з каменю, гіпсу, цементу, азбесту, слюди» (Код УКТЗЕД [6809] – «Вироби з гіпсу або сумішей на основі гіпсу») [32] представлені на рис. 2.10.



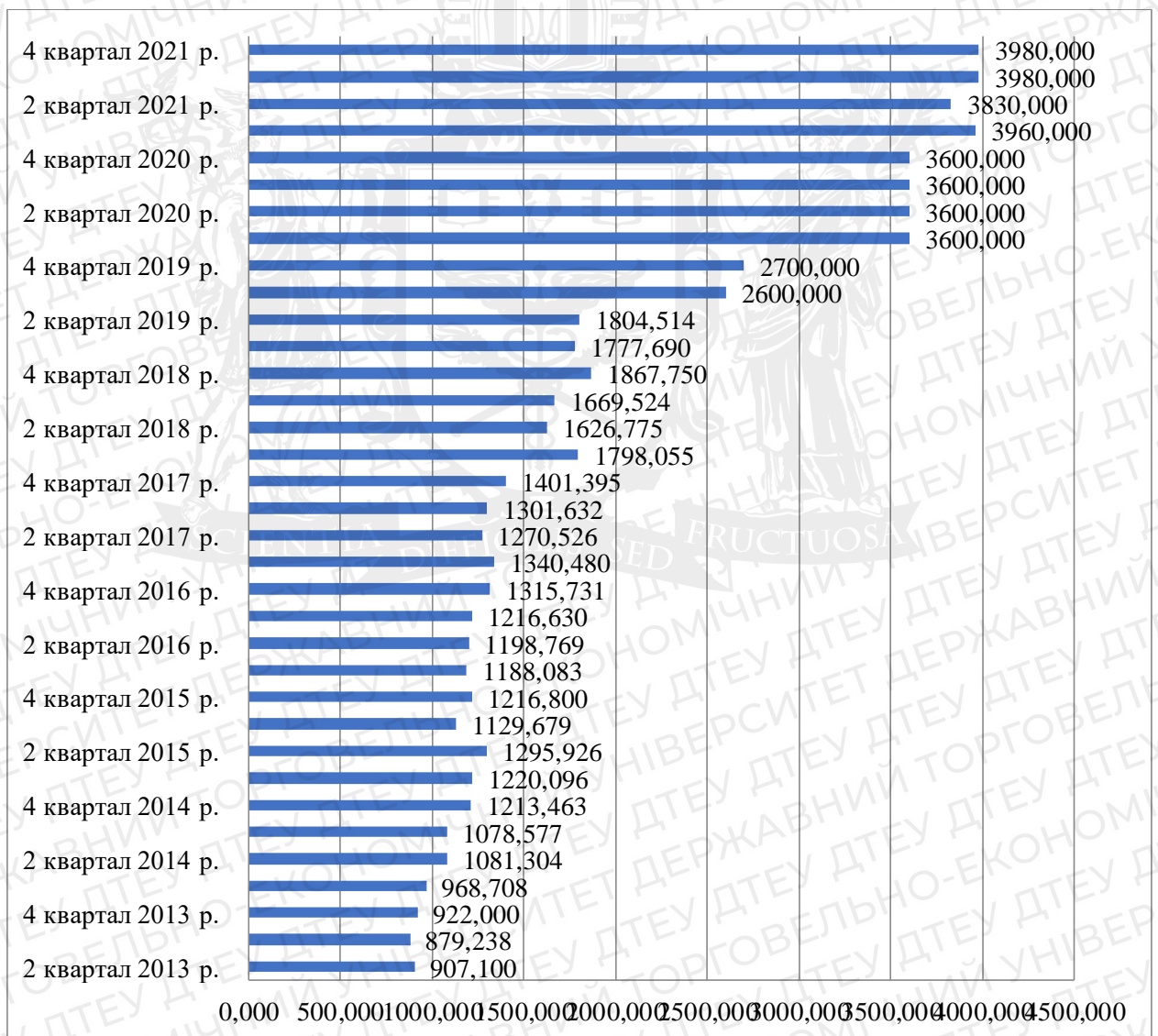
**Рисунок 2.10. Дані щодо оподаткованого імпорту за товарною групою за кодом УКТЗЕД 68 «Вироби з каменю, гіпсу, цементу, азбесту, слюди» (тис. дол. США)**

Джерело: побудовано автором на основі [24].

Варто відзначити, що упродовж 2019-2021 рр. обсяг оподаткованого імпорту за товарною групою за кодом УКТЗЕД 68 «Вироби з каменю, гіпсу, цементу, азбесту, слюди» збільшився на 33285 тис. дол. США або на 14,76%. За прогнозами аналітиків, збільшення угод на первинному та вторинному ринку нерухомості потягне за собою збільшення попиту на будівельно-оздоблювальні матеріали [32].

Відповідно до ст. 4 Митного кодексу України [1], заходи нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності – це заходи, які не пов’язані із

застосуванням мита до товарів, що переміщуються через митний кордон України, встановлені відповідно до закону заборони та/або обмеження, спрямовані на захист внутрішнього ринку, громадського порядку та безпеки, суспільної моралі, на охорону здоров'я та життя людей і тварин, охорону навколишнього природного середовища, захист прав споживачів товарів, що ввозяться в Україну, а також на охорону національної культурної та історичної спадщини. Середні ціни на гіпс будівельний Г-4 представлені на рис. 2.11.



**Рисунок 2.11. Динаміка середніх ціна на гіпс будівельний Г-4 в Україні (грн / т)**

Джерело: побудовано автором на основі [32].



Упродовж 2013-2021 рр. відбулося зростання середніх цін на будівельний гіпс. Цінова політика на ринку продажу виробів із гіпсу є виваженою та залежить від рівня інфляції, економічної та політичної ситуації в Україні.

У 2021 р. найбільше виробів із гіпсу Україна імпортувала з Китаю (9,2 млрд. дол. США), причому імпорт збільшився майже на 21% та Німеччини (6 млрд. дол. США). На 4,1 млрд. дол. США поставили до України виробів із гіпсу із сусідньої Польщі. Протягом року імпорт із цієї країни зріс на 12,6%. За результатами 2021 року Польща увійшла у трійку найбільших торгових партнерів України. Загальний товарообмін між Україною і Польщею у 2021 р. склав 7,36 млрд. дол. США. Республіка Польща – один з найважливіших торговельних партнерів України. За даними Держкомстату України, на Польщу припадає 3,5 % експортних поставок за 2022 р., що становить четверту позицію в переліку найбільших країн-імпортерів українських товарів [33]. Значний вплив на розвиток торговельно-економічного співробітництва між Україною і Польщею справляє приєднання Польщі до ЄС в травні 2004 року. Тому Польща є наразі найбільш пріоритетним партнером для України з приводу імпорту виробів із гіпсу. Операцію з постачання з Польщі гіпсу ми розглянемо в наступному розділі.

Отже, на розвиток ринку гіпсокартону впливають: виконані будівельні роботи у реальному секторі економіки; реальні доходи населення. Варто відзначити, що саме реальне зростання доходів населення буде сприятиме розвитку ринку гіпсокартону. Специфіка українського первинного ринку житла полягає у тому, що значне переважання в структурі введеного житла, належить квартирам без виконаних ремонтних робіт. Через відсутність статистичних даних про обсяги ремонтних робіт, що здійснюються населенням, не можливо кількісно оцінити вплив даного параметру на динаміку ринку гіпсокартону.

### РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР-К» ГІПСОКАРТОНУ З ПОЛЬЩІ

#### 3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр-К» гіпсокартону з Польщі

Ринок імпорту гіпсокартону на сьогодні є одним із найпривабливіших ринків економічних інвестицій. Відповідно до Митного кодексу України запропонований імпорт продукції здійснюється за кодом товару по УКТЗЕД: 2520100000 «Гіпс; ангідрит; гіпсові в'язучі (у вигляді кальцинованого гіпсу або сульфату кальцію), забарвлені чи незабарвлені, із вмістом або без вмісту невеликої кількості прискорювачів чи уповільнювачів; гіпс; ангідрит» [38].

Побудуємо діаграму Ганта для забезпечення здійснення імпорту гіпсокартону до ТОВ «Епіцентр-К» (рис. 3.1).

Назва періоду	1-й рік впровадження проекту			
	1 квартал	2 квартал	3 квартал	4 квартал
Залучення торгового представника на міжнародному ринку продажу імпорту гіпсокартону, який буде приймати участь у співпраці зі світовими компаніями, які мають потребу в імпорту гіпсокартону				
Імпорт гіпсокартону				
Розрахунок необхідних коштів та джерел для зростання прибутковості діяльності підприємства				
Раціональне використання маркетингових комунікацій для просування імпорту гіпсокартону з Польщі				
Оцінка прибутковості запропонованих заходів				

**Рисунок 3.1. Діаграма Ганта для забезпечення здійснення імпорту гіпсокартону в ТОВ «Епіцентр-К»**

Джерело: розроблено автором.

Успішний розвиток ринку імпорту гіпсокартону вимагає наявності адекватного кадрового потенціалу, формування, поповнення та розвиток якого у свою чергу залежить від якості підготовки торгового представника з Польщею. Зароджується потреба у залученні торгового представника з Польщею.

Поряд з визначеною діаграмою Ганта необхідно побудувати матрицю відповідальності (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

### Матриця відповідальності для ТОВ «Епіцентр-К»

Фаза	Відповідальний			
	А	В	С	Д
Залучення торгового представника на міжнародному ринку продажу імпорту гіпсокартону, який буде приймати участь у співпраці зі світовими компаніями, які мають потребу в імпорту гіпсокартону	В	П		
Імпорт гіпсокартону	В1	П	П1	З
Розрахунок необхідних коштів та джерел для зростання прибутковості діяльності підприємства		В	П1	П
Раціональне використання маркетингових комунікацій для просування імпорту гіпсокартону з Польщі		В1	В	П1
Оцінка прибутковості запропонованих заходів			В1	В1
Позначення: В – виконавець роботи; В1 – відповідальна особа; П – особа, що підписує документ; П1 – особа, що погоджує інформацію в документі; З – особа, що затверджує документ.				

Джерело: розроблено автором.

Проведемо розрахунок витрат у результаті реалізації основних напрямів забезпечення здійснення імпорту гіпсокартону в ТОВ «Епіцентр-К» (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

### Витрати на проект забезпечення здійснення імпорту гіпсокартону в ТОВ «Епіцентр-К» (тис. грн)

№ п/п	Статті витрат	Розрахунок плану на 2023 р.
1.	Витрати на добір торгового представника для імпорту гіпсокартону з Польщі	70,0
2.	Витрати на поліпшення конкурентних позицій	60,0
3.	Витрати на залучення нових маркетингових комунікацій та рекламної кампанії підприємства для ознайомлення клієнтів з відновлюваними джерелами імпорту гіпсокартону	27,5
4.	Всього	157,5

Джерело: розроблено автором.

При виборі транспортного засобу для доставки гіпсокартону необхідно відмітити практику транспортування. У більшості вироби з гіпсу перевозяться водним транспортом, поряд даний вид транспорту є значно дешевший ніж інші, а також має високу провізну спроможність. Оцінку різновидів транспорту можна представити в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

### Обрання транспорту для реалізації операції імпорту

Вид транспорту	Швидкість	Надійність	Перевізна спроможність	Доступність	Вартість
Водний транспорт	3	3	5	4	5

Джерело: розроблено автором.

Дані таблиці вказують на невисоку вартість імпортової операції та високу перевізну спроможність. Для перевезення гіпсокартону будуть використовувати вантажний корабель.

Далі проаналізуємо забезпеченість ТОВ «Епіцентр К» трудовими ресурсами за допомогою оцінки структуру робочої сили (рис. 3.2).



Рисунок 3.2. Структура робочої сили ТОВ «Епіцентр-К»

Джерело: авторські розрахунки на базі даних ТОВ «Епіцентр-К»

З рисунку 3.3 видно, що у 2021 році найбільша питома вага була відведена робочій силі з категорії адміністративно-обслуговуючий склад – 42,6 %, а найменша для економічно-юридичного складу – 28,6 %. У 2020 році частки робочої сили між обраними категоріями розподілились рівномірно та становили – 33,3 %.

Для визначення орієнтовного рівня ціни використовуються конкурентні матеріали. Вони мають бути приведені до умов майбутнього контракту, що при імпорті – характеристики та умови поставок, які містяться у найбільш привабливому конкурентному матеріалі продавців [12].

У цілому процедура визначення зовнішньоторговельної ціни конкурентним методом визначається такою формулою:

$$P_i = P_0 + K_c + K_b + K_{tr} , \quad (3.1)$$

де  $P_i$  – конкурентна зовнішньоторговельна ціна ( $i = 1, 2 \dots n$ );

$K_c$  – сумарна поправка на комерційні умови;

$K_b$  – сумарна поправка на комплектацію;

$K_{tr}$  – сумарна поправка на техніко-економічні показники [12].

При виборі цільового ринку збуту підприємству слід брати до уваги багато чинників, які безпосередньо впливають та привабливість країни як потенційного імпортера (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

### Обґрунтування вибору цільового ринку при здійсненні імпоротної операції ТОВ «Епіцентр-К»

№	Фактори, що визначають вибір ринку	Польща	Хорватія	Італія
1	Збутова політика	+		+
2	Асортимент виробів із гіпсу	+		+
3	Цінова політика		+	
4	Географічне розташування	+	+	
5	Валютна політика	+		+
6	Політичний стан в країні	+		+
7	Всього переваг	5	2	4
8	Всього недоліків	1	4	2

Джерело: розраховано автором на основі міжнародних рейтингів

Підсумовуючи результати аналізу ринку країн, можна дійти висновку щодо привабливості польського ринку. Так найбільш привабливим імпортером для ТОВ «Епіцентр-К» є ТОВ «ISD Dunafer Zrt». Вироби з гіпсу від компанії ТОВ «ISD Dunafer Zrt» розроблені для забезпечення звукоізоляційних властивостей. Теплові властивості запропонованих ТОВ «ISD Dunafer Zrt» виробів із гіпсу здатні створити дуже хорошу стабільність вологості та температури в приміщенні. Такі конструкції з гіпсу, як гіпсокартон або опалубка, мають додаткові теплоізоляційні властивості. Використання гіпсокартону всередині будівлі діє як пароізоляція та запобігає вологості в приміщенні.

### **3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр-К» гіпсокартону з Польщі**

Імпорт передбачає покупку товару у зарубіжного продавця і відповідно його ввезення на території країни, в якій здійснює операції компанія – покупець товару. Укладання зовнішньоекономічних контрактів – один з найбільш важких етапів в господарській діяльності підприємства.

Згідно з Українським класифікатором товарів ЗЕД вироби із гіпсу має такий код: 2520100000. Так як ТОВ «Епіцентр-К» планує випускати нові вироби з гіпсу, підприємство хоче замовити у ТОВ «ISD Dunafer Zrt» вироби з гіпсу обсягом 35 тонн (пробна партія) на умовах FCA (Варшава). Зовнішньоекономічний контракт представлений в Додатку Ж.

Відповідно до зовнішньоекономічного контракту, який представлений у Додатку Ж, компанія «ISD Dunafer Zrt» (Польща) є продавцем, а ТОВ «Епіцентр-К» – покупцем. Згідно із запропонованим зовнішньоекономічним контрактом, продавець зобов'язується передати у власність покупцеві, а покупець зобов'язується прийняти у власність від продавця на умовах FCA

(Варшава) (згідно з Правилами ІНКОТЕРМС-2020) виробу із гіпсу, обсягом 35 тон.

Контрактна ціна товару становитиме 813 євро за 1 т. Країна походження товару – Польща. Товар за даним контрактом поставляється з Польщі. Умови оплати: 100% попередня оплата вартості робіт здійснюється протягом 5 (п'яти) банківських днів у формі банківського переказу. Схема банківського переказу представлена на рис. 3.3.



**Рисунок 3.3. Схема банківського переказу згідно імпорту виробів із гіпсу доТОВ «Епіцентр-К»**

Джерело: авторські розрахунки на базі даних ТОВ «Епіцентр-К»

Банківський переказ являє собою просте доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму грошей на прохання і за рахунок переказника іноземному отримувачу (бенефіціару) із зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми.

Вироби із гіпсу повинні передаватися покупцеві у строки, вказані у специфікаціях. Датою відвантаження вважається дата штампа у накладній. Датою поставки товару є дата прибуття товару на адресу покупця. Товари поставляються завчасно погодженими партіями. Якість товарів повинна відповідати вимогам, зазначеним у специфікаціях, та узгодженим покупцем і продавцем стандартам і технічним умовам та підтверджуватися сертифікатами якості, виданими компетентними органами і заводом-виготовлювачем.

Згідно із зовнішньоекономічним договором умови оплати – 100% попередня оплата вартості робіт здійснюється протягом 5 (п'яти) банківських днів у формі банківського переказу. Обов'язкові платежі, збори, мита і тому подібні платежі, які виникнуть при реалізації даного контракту на території України, несе замовник, в інших країнах – виконавець.

У табл. 3.5 представлена структура витрат для розрахунку ефективності імпортової операції на закупівлю виробів із гіпсу.

Таблиця 3.5

**Структура витрат для розрахунку ефективності імпортової операції  
на закупівлю виробів із гіпсу**

Статті витрат	Структура (у % до фактурної вартості)
Витрати на навантаження товар на транспортний засіб	1%
Витрати на транспортування товару до основного транспорту	3,1%
Витрати на навантаження товару на основний транспорт	1,5%
Витрати на транспортування товару до кордону країни імпорту	7%
Витрати на транспортування товару з кордону країни імпорту на склад підприємства-імпортера	4%
Витрати на розвантаження товару на склад підприємства-імпортера	0,75%
Середня вартість 1т на внутрішньому ринку (Україна)	48500,0 грн.

Отож фактурна вартість становитиме = 813 євро \* 35 т = 28455 євро

28455\*39,36 = 1119988,8 грн

Ставка мита на ввіз виробів із гіпсу складає 0% (Польща входить до складу ЄС):

Мито = 1119988,8 грн \* 0% = 0.

Митна вартість = 1119988,8 грн + 1119988,8 грн. \* (3,1%+1,5%+7%) = 1249907,5 грн

Ставка ПДВ = 1249907,5 грн\*20%=249981,5 грн

Вироби із гіпсу не є об'єктом акцизного оподаткування.



Витрати на території України:  $1119988,8 \text{ грн} * (4\% + 0,75\%) = 53199,5 \text{ грн}$

Імпортна вартість:  $1249907,5 \text{ грн} + 249981,5 \text{ грн} + 53199,5 \text{ грн} = 1553088,5 \text{ грн}$

Чистий дохід від реалізації продукції в Україні =  $35 \text{ тон} * 48500,0 \text{ грн} = 1697500,0 \text{ грн}$

Коефіцієнт ефективності операції =  $1697500,0 \text{ грн} / 1553088,5 \text{ грн} = 1,09$ .

Варто відзначити, що розрахований коефіцієнт ефективності запропонованої угоди із імпорту виробів із гіпсу склав 1,09. Тому запропонований зовнішньоекономічний контракт із імпорту гіпсокартону з Польщі до ТОВ «Епіцентр-К» (Україна).

Серед ключових ризиків, що можуть негативно вплинути на діяльність ТОВ «Епіцентр-К», слід відмітити наступні:



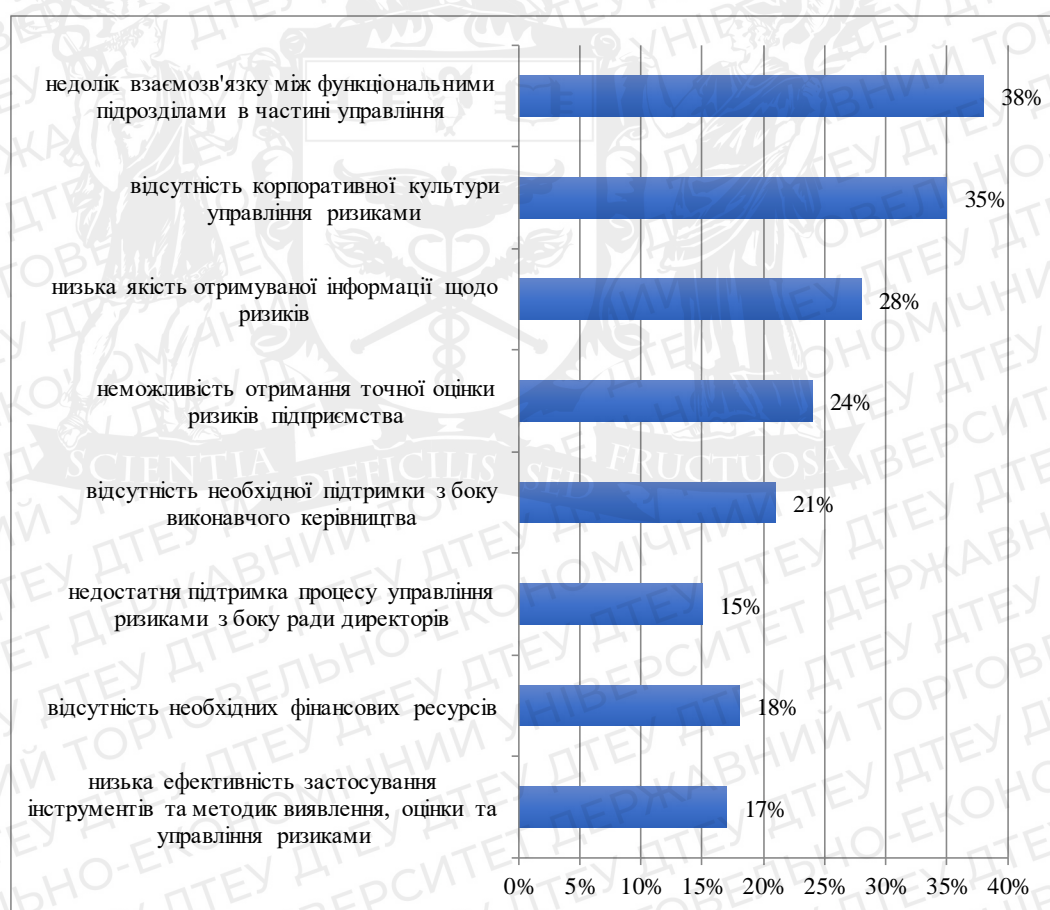
**Рисунок 3.5. Ключові ризики, що можуть негативно вплинути на діяльність ТОВ «Епіцентр-К»**

Джерело: розроблено автором на базі [12, с. 190].

Варто також відзначити, що 39% респондентів враховують інформацію щодо ризиків під час процесу інвестиційного планування та управління проєктами. В межах бюджетування важливим є не лише виявлення ризиків,

що можуть вплинути на цілі, задля оцінки реалістичності їх досягнення, але і врахування у бюджеті витрат, пов'язаних з управлінням ризиками за пріоритетними напрямками.

Проведене дослідження чітко ілюстрували бар'єри на шляху ефективного управління зовнішньоекономічними ризиками в ТОВ «Епіцентр-К». Найбільшою перешкодою (38%) виявився недолік взаємозв'язку між функціональними підрозділами в частині управління та (35%) відсутність корпоративної культури управління зовнішньоекономічними ризиками. Отже на перше місце виходить проблема культурного та комунікативного характеру (рис. 3.6).



**Рисунок 3.6. Перешкоди на шляху ефективного управління зовнішньоекономічними ризиками в ТОВ «Епіцентр-К»**

Джерело: розроблено автором.

Негативним трендом для ТОВ «Епіцентр-К» є низька зацікавленість керівництва підприємства у проведенні аналізу ризиків та системному управлінні ризиками, що є основним фактором, перешкоджаючим

ефективному управлінню ризиками на підприємстві на сьогодні. Ключовими для побудови ефективної системи управління зовнішньоекономічними ризиками на підприємстві згідно дослідження є розробка та впровадження управління зовнішньоекономічними ризиками та активна підтримка з боку виконавчого керівництва. Система управління зовнішньоекономічними ризиками в ТОВ «Епіцентр-К» спрямована на ідентифікацію, аналіз, регулювання інвестиційного ризику підприємства, що мають місце в його операційній, фінансовій та стратегічній діяльності. Кінцевою метою ризик-менеджменту виступає цільова функція підприємництва, яка полягає в отриманні найбільшого прибутку за оптимального для суб'єкта господарювання, рівня ризику. Методи регулювання на ризик при імпорті гіпсокартону в ТОВ «Епіцентр-К» наведені в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

**Методи регулювання на ризик при імпорті гіпсокартону в  
ТОВ «Епіцентр-К»**

<b>Ризик</b>	<b>Методи регулювання ризику</b>	<b>Напрями регулювання ризику</b>
Маркетинг	Збільшення обсягу виручки: за рахунок маркетингових програм (реклами, цінової політики); за рахунок розширення мережі збуту	Розробка карти ефективності
		Встановлення планового рівня
		Розробка оперативних та тактичних планів
		Реалізація продукції
Фінанси	Оптимізація обсягу витрат Забезпечення фінансової стійкості	Контроль відхилень показників фінансово-господарської діяльності підприємства
Персонал	Оптимальна кількість персоналу Високий рівень кваліфікації персоналу	Аналіз відхилень показників фінансової діяльності компанії
Бізнес-процеси	Забезпечення повного асортименту продукції	Формування рекомендації щодо усунення відхилень забезпечення повного асортименту продукції
	Забезпечення своєчасних поставок імпортованих товарів	Затвердження заходів або зміна планових показників поставок імпортованих товарів

Джерело: розроблено автором.

Отже, управління зовнішньоекономічними ризиками охоплює комплекс заходів, спрямованих на підвищення результативності господарської діяльності підприємства та мінімізацію (чи майже повне

усунення) можливих втрат (збитків) при здійсненні тих або інших операцій. Невід'ємним етапом роботи ризик-менеджменту повинна стати організація заходів щодо виконання наміченої програми дій з управління зовнішньоекономічними ризиками – визначення видів заходів, обсягів та джерел їх фінансування, конкретних виконавців та строків виконання. У процесі управління зовнішньоекономічними ризиками господарської діяльності повинен також здійснюватися контроль за ходом виконання дій з ризик-менеджменту.



## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Отже, за результатами проведеного дослідження варто зробити відповідні висновки:

Проведено оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр-К». ТОВ «Епіцентр-К» – мережа будівельно-господарських гіпермаркетів в Україні. Основна спеціалізація компанії ТОВ «Епіцентр-К» – роздрібна торгівля будівельними матеріалами, товарами для оздоблення будинку, меблями, побутовою хімією, автотоварами, товарами для саду та городу, дитячими товарами тощо. Варто відзначити, що протягом 2018-2020 рр. спостерігаємо збільшення загальних доходів ТОВ «Епіцентр-К» на 9992853 тис. грн. або на 23,85%, що сталося у зв'язку із зростанням чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на 8982205 тис. грн або на 21,70%; інших операційних доходів на 477008 тис. грн або на 183,30%; фінансових доходів на 31555 тис. грн або на 17,53%; інших доходів на 502085 тис. грн. У структурі загальних доходів ТОВ «Епіцентр-К» найбільша частка припадає на чисту виручку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємства – 98,83% у 2018 р., 98,02% у 2019 р. та 97,1% у 2020 р.

Проаналізовано імпорту діяльність ТОВ «Епіцентр-К». Упродовж 2018-2021 рр. спостерігаємо збільшення імпорту продукції до ТОВ «Епіцентр-К» на 3000000 тис. грн або на 171,43%. За 2018-2020 рр. відбулося зростання загального імпорту в ТОВ «Епіцентр-К» за рахунок збільшення імпорту продукції із таких країн-імпортерів (Китай, Німеччина, Польща та Італія). У структурі гіпсокартону, які імпортувалися в ТОВ «Епіцентр-К», за основними країнами-імпортерами найбільша частка імпорту припадає на такі країни як: Китай, Іспанія, Німеччина, Польща та Італія. За 2018-2021 рр. найбільше в ТОВ «Епіцентр-К» імпортувалася плитка для мостіння, облицювальна для підлоги, печей, камінів чи стін керамічна глазурована;

кубики керамічні глазуровані для мозаїчних робіт та аналогічні вироби, на основі або без неї; меблів для сидіння, які перетворюються або не перетворюються на ліжка, та їх частини.

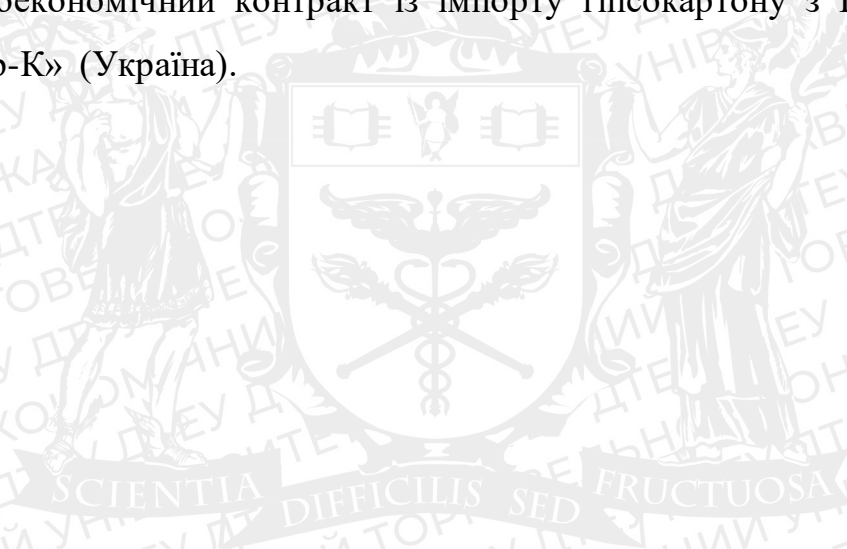
Визначено основні тенденції розвитку світового ринку гіпсокартону. У 2021 році світовий ринок гіпсокартону оцінювався в 26,60 мільярдів доларів США, а до 2028 року очікується, що він досягне 38,19 мільярдів доларів США при середньорічному темпі зростання 5,3% за прогнозований період (2022-2028 роки). Однією з найбільших проблем, з якими стикається промисловість гіпсокартону, є зростання вартості сировини. Ціна на гіпс, одну з основних сировинних матеріалів для виробництва гіпсокартону, за останні роки значно зросла. Зростання вартості було зумовлене низкою факторів, зокрема підвищеним попитом на ринках, що розвиваються, та обмеженою пропозицією через обмеження на видобуток у деяких країнах. В результаті ціни на гіпсокартон також зросли, що ускладнило конкуренцію компаніям за ціною. Більшість гіпсу споживається в США для виготовлення гіпсокартону. За даними Геологічної служби США (USGS), типовий новий американський будинок містить більше 7 тис. тонн гіпсу.

Досліджено ринок гіпсокартону України. Упродовж 2019-2021 рр. на ринку будівельних матеріалів переважає збут таких товарів як: суміш для фасадної теплоізоляції, плиткові клеї, інші суміші, гіпсові суміші, бетонні розчини, цегла будівельна, гіпсокартон. Варто відзначити, що упродовж 2019-2021 рр. обсяг оподаткованого імпорту за товарною групою за кодом УКТЗЕД 68 «Вироби з каменю, гіпсу, цементу, азбесту, слюди» збільшився на 33285 тис. дол. США або на 14,76%. За прогнозами аналітиків, збільшення угод на первинному та вторинному ринку нерухомості потягне за собою збільшення попиту на будівельно-оздоблювальні матеріали.

Обґрунтовано організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр-К» гіпсокартону з Польщі. Для підвищення ефективності імпортного потенціалу підприємства доцільно здійснити пошук резервів зростання напрямів імпорту гіпсокартону з Польщі. Варто відзначити, що

зовнішньоекономічний контракт із імпорту гіпсокартону з Польщі від ТОВ «ISD Dunafer Zrt» є ефективним. Але в майбутньому доцільно підвищити ефективність імпорту, замінивши країну-імпортера.

Здійснено прогнозну оцінку результативності імпорту ТОВ «Епіцентр-К» гіпсокартону з Польщі. Так як ТОВ «Епіцентр-К» планує випускати нові вироби з гіпсу, підприємство хоче замовити у «ISD Dunafer Zrt» вироби з гіпсу обсягом 35 тонн (пробна партія) на умовах FCA (Варшава). Варто відзначити, що розрахований коефіцієнт ефективності запропонованої угоди із імпорту гіпсокартону склав 1,09. Тому запропонований зовнішньоекономічний контракт із імпорту гіпсокартону з Польщі до ТОВ «Епіцентр-К» (Україна).



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Митний кодекс України від 11 липня 2002 № 92-IV (із змінами внесен. згідно 19 Законів України у 2002-2009 рр.). Відомості Верховної Ради України. 2002. № 38-39. 27 вересня. Ст. 288.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-XII. Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, N 29, ст. 377. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
3. Про митний тариф України : Закон України від 19.09.2013 № 584-VII. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 20-21, ст.740. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/584-18>
4. Вакульчик О. М., Дубицький Д. П. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Вісник Академії митної служби України. Сер. Економіка. 2012. № 2. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue\\_2012\\_2\\_12](http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2012_2_12)
5. Вакульчик О. М., Книшек О. О. Управлінська діагностика зовнішньоекономічної діяльності підприємств на основі інтегральної оцінки. Економічний вісник Донбасу. 2015. № 1. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd\\_2015\\_1\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecvd_2015_1_15)
6. Васюк Т. В. Методи дослідження та визначення економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 3. С. 131–136.
7. Довбня С. Б. Методологія формування дворівневої системи управлінської діагностики підприємства. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2015. № 1(49). URL: [https://ev.nmu.org.ua/docs/2015/1/EV20151\\_118-123.pdf](https://ev.nmu.org.ua/docs/2015/1/EV20151_118-123.pdf)
8. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2012. 172 с.



9. Зверяков М. І., Артѣомова Т. І. Відновлення та реконструкція повоєнної економіки України : наукова доповідь. НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». Електрон. дані. К., 2022. 305 с.

10. Карачина Н. П., Сметанюк О. А., Вітюк А. В., Мукоїд Д. Д. Діагностика ефективності зовнішньоекономічної діяльності. Вісник Хмельницького національного університету. 2021, № 3. С. 101-107.

11. Книшек О. О. Аналіз абсолютної та відносної ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2016. № 3. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu\\_2016\\_3\\_13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2016_3_13)

12. Кобець А. В., Мирошніченко Г. Б. Аналіз ринку будівельних матеріалів України. Актуальні проблеми теорії менеджменту, маркетингу та фінансів : наукові ідеї та механізми реалізації : Матеріали всеукраїнської (із зарубіжною участю) наукової конференції. Донецький національний технічний університет. Покровськ: ДВНЗ «ДонНТУ», 2021. 383 с. С. 189-191.

13. Козак Ю. Г. Міжнародна торгівля: навч. посібник. 5-те вид., перероб. та доп. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 272 с.

14. Кондратенко Н. О., Тернова І. А., Колесник Т. М. Теоретико-методичні аспекти управління зовнішньоекономічною діяльністю господарюючих суб'єктів України. Бізнес Інформ. 2021. № 2. С. 21–26.

15. Кузьмін О. Є. Основи зовнішньоекономічної діяльності: теоретичні і прикладні аспекти: навчальний посібник. Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2016. 502 с.

16. Кулік Ю. Є., Єщенко М. Г. Розробка плану маркетингу будівельного підприємства (на прикладі будівельного гіпермаркету «Епіцентр»). Збірник наукових праць ДонНАБА. 2019. № 3 (17). С. 51-63.

17. Мельник О. Г., Нагірна М. Я. Діагностика факторів впливу на експортну діяльність підприємства. Інноваційна економіка. 2013. № 5. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek\\_2013\\_5\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_5_18)

18. Піддубна Л. І., Шестакова О. А. Експортний потенціал підприємства: сутність і системні імперативи формування та розвитку. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2012. № 37 С.223-229.

19. Радченко О. П., Капанжи М. В. Удосконалення організації зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2018. URL: № 7. <http://dspace.onu.edu.ua:8080/handle/123456789/29851>

20. Тесленко В. А., Овчарова К. О. Безпечне сприйняття еко архітектури. Науковий вісник будівництва. 2016. № 1(83). С. 9-13.

21. Тесленко В. А., Асланова О. Д. Новітні тенденції технологій переробки та використання вторинної сировини в будівництві. Науковий вісник будівництва. 2018. Т. 92. № 2. С. 118-124.

22. Тесленко В. А. Використання перероблених будівельних матеріалів при проектуванні архітектурних будівель і споруд. (екологічний аспект). Науковий вісник будівництва, 2019, Т.1, № 2 (96). С. 186-191.

23. Global Gypsum Board Market. URL: <https://www.globenewswire.com/news-release/2022/12/14/2573544/0/en/Global-Gypsum-Board-Market-to-Hit-Sales-of-38-19-Billion-by-2028-Prices-to-Increase-Slowly-Due-to-Rising-Competition-from-Alternatives.html>

24. Gypsum Market Outlook (2022-2032). URL: [https://www.futuremarketinsights.com/reports/gypsum-market?utm\\_source=adwords&utm\\_medium=ppc&utm\\_source=adwords&utm\\_medium=ppc&id=5&gclid=CjwKCAiAh9qdBhAOEiwAvxIok5ja3sKMifo2xaiLdsBmXI09k4m89Z4W23C6wr0\\_4q9-EuoaXSvK5xoCkIIQAvD\\_BwE](https://www.futuremarketinsights.com/reports/gypsum-market?utm_source=adwords&utm_medium=ppc&utm_source=adwords&utm_medium=ppc&id=5&gclid=CjwKCAiAh9qdBhAOEiwAvxIok5ja3sKMifo2xaiLdsBmXI09k4m89Z4W23C6wr0_4q9-EuoaXSvK5xoCkIIQAvD_BwE)

25. Poland: Market Profile. URL: <https://research.hktdc.com/en/article/MzU4MDM1MzE4>

26. Rynek handlowy w coraz lepszej formie. Co nas czeka w 2022 r.? URL: <https://handlextra.pl/artykuly/257209,rynek-handlowy-w-coraz-lepszej-formie-co-nas-czeka-w-2022-r>

27. Sales of US gypsum board products rise by 2% to 1.99Mm<sup>2</sup> so far in 2022. URL: <https://www.globalgypsum.com/news/item/1922-sales-of-us-gypsum-board-products-rise-by-2-to-1-99mm2-so-far-in-2022>

28. Офіційний сайт Worldbank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?locations=PL>

29. Офіційний сайт Pro-Consulting. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/about>

30. Офіційний сайт ТОВ «Епіцентр-К». URL: <https://epicentrk.ua/ua/about/>

31. Основні дані ТОВ «Епіцентр-К». URL: [https://youcontrol.com.ua/catalog/company\\_details/32490244/](https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/32490244/)

32. Офіційний сайт Державної митної служби України. URL: [customs.gov.ua](https://customs.gov.ua)

33. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

34. Офіційні дані щодо виробництва та експорту гіпсу в США. URL: <https://pubs.usgs.gov/periodicals/mcs2022/mcs2022-gypsum.pdf>

35. Офіційний сайт Gypsum Board Market 2023. URL: <https://www.marketwatch.com/press-release/gypsum-board-market-2023-production-capacity-restring-drivers-size-and-landscape-outlook-2028-2023-01-13>

36. Офіційний сайт Gypsum building materials' US producer price index. URL: <https://www.globalgypsum.com/news/item/1902-gypsum-building-materials-us-producer-price-index-rises-by-20-year-on-year>

37. Офіційний сайт Trade Economy. URL: [https://trendeconomy.com/data/commodity\\_h2/2520](https://trendeconomy.com/data/commodity_h2/2520)

38. Офіційний сайт НТФ «Інтес». Довідка по товару УКТЗЕД. URL: <https://qdpro.com.ua/goodinfo/2520100000>

## ДОДАТКИ

## Додаток А

ТОВ «ЕПЦЕНТР-К»  
Фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2019 року  
Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Форма №1

Актив	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
<b>I.Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	4 870	12 543
первісна вартість	1001	32 540	44 846
накопичена амортизація	1002	27 670	32 303
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 500 430	1 869 460
Основні засоби	1010	8 568 122	12 304 648
первісна вартість	1011	11 500 250	17 210 534
знос	1012	2 932 128	4 905 886
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
Інші фінансові інвестиції	1035	1 750 200	1 755 267
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	68 629
Інші необоротні активи	1090	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>11 823 622</b>	<b>16 010 547</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	13 250 000	13 885 925
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	770 000	1 467 824
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130		0
з бюджетом	1135		0
у тому числі з податку на прибуток	1136		0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 320 100	4 381 455
Поточні фінансові інвестиції	1160		0
Гроші та їх еквіваленти	1165	690 000	921 054
Витрати майбутніх періодів	1170	2 800	7 322
Інші оборотні активи	1190	270 000	217 473
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>18 302 900</b>	<b>20 881 053</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0</b>	<b>21</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>30 126 522</b>	<b>36 891 621</b>

Пасив	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	158 610	158 610
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	12 300 000	14 542 267
Неоплачений капітал	1425		0
Вилучений капітал	1430		0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>12458 610</b>	<b>14 700 877</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			

Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	910 000	2 008 688
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	256 738
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>910 000</b>	<b>2 265 426</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	776 000	776 000
товари, роботи, послуги	1615	13 454 053	14 514 081
розрахунками з бюджетом	1620	180 545	273 257
у тому числі з податку на прибуток	1621	130 000	215 457
розрахунками зі страхування	1625	62528	24 716
розрахунками з оплати праці	1630	140 000	160 208
Поточні забезпечення	1660	250 620	509 245
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1891166	3 667 811
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>16 754 912</b>	<b>19 925 318</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	1700		0
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>30 126 522</b>	<b>36 891 621</b>

**ТОВ «ЕПЦЕНТР-К»**  
**Фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2020 року**

Баланс (Звіт про фінансовий стан)  
На 31 грудня 2020 року

Форма №1

Актив	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	12 543	32 720
первісна вартість	1001	44 846	73 004
накопичена амортизація	1002	32 303	40 284
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 869 460	3 692 156
Основні засоби	1010	12 304 648	15 231 712
первісна вартість	1011	17 210 534	21 335 058
знос	1012	4 905 886	6 103 346
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	1 755 267	3 129 633
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	68 629	23 116
Інші необоротні активи	1090	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>16 010 547</b>	<b>22 109 337</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	13 885 925	15 389 033
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	1 467 824	2 182 479
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	0	0
з бюджетом	1135	0	12
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	4 381 455	3 859 491
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0

Гроші та їх еквіваленти	1165	921 054	642 802
Випрати майбутніх періодів	1170	7 322	5 399
Інші оборотні активи	1190	217 473	336 837
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>20 881 053</b>	<b>22 416 054</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>21</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>36 891 621</b>	<b>44 525 391</b>
<b>Пасив</b>	<b>Код</b>	<b>На початок року, тис.грн.</b>	<b>На кінець року, тис.грн.</b>
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	158 610	158 610
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	14 542 267	17 688 086
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>14 700 877</b>	<b>17 846 696</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	2 008 688	4 142 910
Інші довгострокові зобов'язання	1515	256 738	312 170
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>2 265 426</b>	<b>4 455 080</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	776 000	767 497
товари, роботи, послуги	1615	14 514 081	16 290 054
розрахунками з бюджетом	1620	273 257	326 833
у тому числі з податку на прибуток	1621	215 457	244 727
розрахунками зі страхування	1625	24 716	17 379
розрахунками з оплати праці	1630	160 208	137 988
Поточні забезпечення	1660	509 245	539 038
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	3 667 811	4 144 753
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>19 925 318</b>	<b>22 223 615</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>			
<b>Баланс</b>	<b>1700</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>36 891 621</b>	<b>44 525 391</b>

**Звіт про фінансові результати  
(Звіт про сукупний дохід)  
за 2019 рік**

Форма 2

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код	За звітний період, тис.грн.	За аналогічний період попереднього року, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	43 979 194	41 400 220
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	30 814 751	30 400 580
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий			
прибуток	2090	13 164 443	10 999 640
збиток	2095	0	
Інші операційні доходи	2120	530 835	260 235
Адміністративні витрати	2130	751 814	540 040
Витрати на збут	2150	7 985 945	6 623 200
Інші операційні витрати	2180	254 271	396 373
Фінансовий результат від операційної діяльності			
прибуток	2190	4 703 248	3 700 262
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	3 851	180 000
Інші доходи	2240	354 733	52 000
Фінансові витрати	2250	250 094	91 550
Втрати від участі в капіталі	2255	24 516	0
Інші витрати	2270	363 438	210 000
Фінансовий результат до оподаткування			
прибуток	2290	4 423 784	3 630 712
збиток	2295	0	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-821 675	-670 000
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	3 602 109	2 960 712
збиток	2355	0	0

**II. СУКУПНИЙ ДОХІД**

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 іншими сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355, 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>3 602 109</b>	<b>2 960 712</b>

**III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ**

Матеріальні затрати	2500	887 499	750 000
Витрати на оплату праці	2505	4 711 766	3 950 230
Відрахування на соціальні заходи	2510	952 162	805 124

Амортизація	2515	1 096 995	602 365
Інші операційні витрати	2520	2 581 842	1 806 236
Разом	2550	10 230 264	7 913 955

#### IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

### Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2020 рік Форма 2

#### I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код	За звітний період, тис.грн.	За аналогічний період попереднього року, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	50 382 425	43 979 194
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	35 593 670	30 814 751
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий прибуток	2090	14 788 755	13 164 443
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	737 243	530 835
Адміністративні витрати	2130	872 759	751 814
Витрати на збут	2150	8 648 047	7 985 945
Інші операційні витрати	2180	920 408	254 271
Фінансовий результат від операційної діяльності			
прибуток	2190	5 084 784	4 703 248
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	211 555	3 851
Інші доходи	2240	554 085	354 733
Фінансові витрати	2250	295 646	250 094
Втрати від участі в капіталі	2255	0	24 516
Інші витрати	2270	1 438 592	363 438
Фінансовий результат до оподаткування			
прибуток	2290	4 116 186	4 423 784
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-944 982	-821 675
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	3 171 204	3 602 109
збиток	2355	0	0

#### II. СУКУПНИЙ ДОХІД

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 іншими сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355, 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>3 171 204</b>	<b>3 602 109</b>

### III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	1 254 935	887 499
Витрати на оплату праці	2505	5 208 532	4 711 766
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 056 667	952 162
Амортизація	2515	1 667 998	1 096 995
Інші операційні витрати	2520	3 465 135	2 581 842
Разом	2550	12 653 267	10 230 264

### IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

Додаток В  
Таблиця В.1

Дані щодо асортименту продукції, яка імпортувалася в ТОВ

«Епіцентр-К» за 2018-2021 рр. (тис. грн)

2018		2019		2020		2021	
Види продукції	Обсяг	Види продукції	Обсяг	Види продукції	Обсяг	Види продукції	Обсяг
Плитка для мостіння, облицювальна для підлоги, печей, камінів чи стін керамічна глазурована; кубики керамічні глазуровані для мозаїчних робіт та аналогічні вироби, на основі або без неї:	425000	Резервуари, цистерни, баки та аналогічні ємності з чорних металів, для будь-яких речовин (крім стиснених або скраплених газів), місткістю понад 300 л, без механічних або теплотехнічних пристроїв, з облицюванням або термоізоляційним покриттям чи без них	575000	Резервуари, цистерни, баки та аналогічні ємності з чорних металів, для будь-яких речовин (крім стиснених або скраплених газів), місткістю понад 300 л, без механічних або теплотехнічних пристроїв, з облицюванням або термоізоляційним покриттям чи без них	225000	Плитка та плити для мостіння і покриття підлоги, печей, камінів або стін, керамічні неглазуровані; кубики керамічні неглазуровані для мозаїки та аналогічні вироби, на основі і без неї	275000
Плитка та плити для мостіння і покриття підлоги, печей, камінів або стін, керамічні неглазуровані; кубики керамічні неглазуровані для мозаїки та аналогічні вироби, на основі і без неї	77500	Причепи та напівпричепи; інші несамостійні транспортні засоби; їх частини	225000	Плитка та плити для мостіння і покриття підлоги, печей, камінів або стін, керамічні неглазуровані; кубики керамічні неглазуровані для мозаїки та аналогічні вироби, на основі і без неї	175000	Інші апарати літальні (наприклад, вертольоти, літаки); космічні апарати (включаючи супутники) та суборбітальні і космічні ракетні носії	225000
Меблі для сидіння (крім включених до товарної позиції 9402), які перетворюються або не перетворюються на ліжка, та їх частини	72500	Плитка для мостіння, облицювальна для підлоги, печей, камінів чи стін керамічна глазурована; кубики керамічні глазуровані для мозаїчних робіт та аналогічні вироби, на основі або без неї:	225000	Інші готові вироби, включаючи викройки одягу	175000	Меблі для сидіння (крім включених до товарної позиції 9402), які перетворюються або не перетворюються на ліжка, та їх частини	175000
Електричні водонагрівачі акумулювальні або безінерційні та електричні нагрівачі занурені; прилади електричні для обігрівання приміщень, ґрунту; електронагрівальні апарати перукарські (наприклад, сушарки для волосся, бігуді, щипці для гарячої завивки) або сушарки для рук; праски електричні; інші побутові електронагрівальні прилади; елементи опору нагрівальні, крім включених до товарної позиції 8545	67500	Частини, призначені виключно або переважно для обладнання товарних позицій 8425-8430	175000	Посуд столовий, кухонний, туалетні речі, канцелярське приладдя, вироби для оздоблення житла або аналогічних цілей, крім виробів товарної позиції 7010 або 7018	125000	Інші вироби із скла	175000

<p>Машини, обладнання промислове або лабораторне з електричним чи неелектричним нагріванням (за винятком печей, камер та іншого обладнання товарної позиції 8514) для обробки матеріалів шляхом зміни температури, наприклад, нагріванням, варінням, підсмажуванням, дистиляцією, ректифікацією, стерилізацією, пастеризацією, пропарюванням, сушінням, випарюванням, конденсацією або охолодженням, крім машин або обладнання, призначеного для використання у побуті; неелектричні водонагрівачі безінерційні або теплові водяні акумулятори</p>	62500	<p>Меблі для сидіння (крім включених до товарної позиції 9402), які перетворюються або не перетворюються на ліжка, та їх частини</p>	175000	<p>Машини та механічні пристрої спеціального призначення, в іншому місці не зазначені</p>	125000	<p>Інші меблі та їх частини</p>	125000
<p>Трактори (за винятком тракторів товарної позиції 8709)</p>	57500	<p>Інші вироби з чорних металів</p>	125000	<p>Інші вироби із скла</p>	125000	<p>Інвентар та обладнання для занять фізкультурою, гімнастикою, легкою атлетикою, іншими видами спорту (включаючи настільний теніс) або для гри на свіжому повітрі, в іншому місці не зазначені; плавальні басейни та басейни для дітей</p>	125000
<p>Лампи (світильники) та освітлювальне обладнання, включаючи прожектори та їх частини, в іншому місці не зазначені; світлові вивіски, світлові покажчики, табло з назвою або адресою і подібні вироби, що мають умонтоване джерело світла та їх частини, в іншому місці не зазначені</p>	52500	<p>Насоси повітряні або вакуумні, повітряні або інші газові компресори та вентилятори; вентиляційні або рециркуляційні витяжні ковпаки або шафи з вентилятором, з фільтром або без нього</p>	92500	<p>Меблі для сидіння (крім включених до товарної позиції 9402), які перетворюються або не перетворюються на ліжка, та їх частини</p>	125000	<p>Мітли та щіпки (включаючи щіпки, що є частинами механізмів, приладів або транспортних засобів), щіпки ручні механічні без двигуна для прибирання підлоги, швабри та вінички з пір'я для змахування пилу; вузли та пучки, готові для виготовлення мітел або щіток; подушечки та</p>	125000

						валики для фарбування; шкребки з гумовою пластинкою (крім гумових валиків)	
Інші вироби алюмінієві	47500	Інші машини та пристрої для підймання, переміщення, навантажування або розвантажування (наприклад, ліфти, ескалатори, конвеєри, канатні дороги)	92500	Інструменти ручні пневматичні, гідравлічні або з вмонтованим електричним або неелектричним двигуном	125000	Лампи (світильники) та освітлювальне обладнання, включаючи прожектори та їх частини, в іншому місці не зазначені; світлові вивіски, світлові показники, табло з назвою або адресою і подібні вироби, що мають умонтоване джерело світла та їх частини, в іншому місці не зазначені	125000
Посуд та прибори столові або кухонні, інші господарські і туалетні вироби, з кераміки, крім фарфорових	42500	Інвентар та обладнання для занять фізкультурою, гімнастикою, легкою атлетикою, іншими видами спорту (включаючи настільний теніс) або для гри на свіжому повітрі, в іншому місці не зазначені; плавальні басейни та басейни для дітей	82500	Мітли та щітки (включаючи щітки, що є частинами механізмів, приладів або транспортних засобів), щітки ручні механічні без двигуна для прибирання підлоги, швабри та вінички з пір'я для змащування пилю; вузли та пучки, готові для виготовлення мітел або щіток; подушечки та валики для фарбування; шкребки з гумовою пластинкою (крім гумових валиків)	125000	Посуд столовий, кухонний, туалетні речі, канцелярське приладдя, вироби для оздоблення житла або аналогічних цілей, крім виробів товарної позиції 7010 або 7018	125000
Інші меблі та їх частини	37500	Плити деревоволокнисті з деревини або з інших здерев'янистих матеріалів з додаванням або без додавання смол або інших органічних зв'язувальних речовин	72500	Плити деревоволокнисті з деревини або з інших здерев'янистих матеріалів з додаванням або без додавання смол або інших органічних зв'язувальних речовин	97500	Інші вироби з пластмас та вироби з інших матеріалів товарних позицій 3901-3914	125000
Інші товари	975000	Інші товари	1750000	Інші товари	2750000	Інші товари	3250000

Контракт № 25  
Київ, Україна 01.02.2022 р.

### 1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Компанія «ISD Dunaferg Zrt», Польща, в особі Генерального директора, який діє на підставі Статуту компанії, що надалі іменується ПРОДАВЕЦЬ, та ТОВ «Епіцентр-К», надалі – ПОКУПЕЦЬ, в особі Генерального директора, який діє на підставі Статуту, які сукупно іменуються СТОРОНИ, уклали даний Контракт про наступне:

1.1. В порядку та на умовах, визначених цим Договором, Продавець зобов'язується передати у власність Покупцеві, а Покупець зобов'язується прийняти у власність від Продавця на умовах FCA Варшава (згідно з Правилами ІНКОТЕРМС-2020) товари (надалі іменуються «товари») відповідно до специфікацій (надалі іменуються «специфікації»), які є додатками до цього Договору. Продавець продав, а Покупець купив вироби із гіпсу, надалі іменовані як «товар» в обсязі 35 тон. Країна походження товару – Польща. Товар за даним контрактом поставляється з Польщі.

1.2. Кожна із Сторін гарантує, що на момент укладання цього Договору вона не є жодним чином обмеженою законом, іншим нормативним чи правозастосовчим актом, судовим рішенням або іншим, передбаченим відповідним чинним законодавством, способом в своєму праві укладати цей Договір та виконувати усі умови, визначені у ньому.

1.3. Продавець та Покупець відповідно підтверджують, що укладання цього Договору та виконання передбачених ним умов для Продавця і Покупця не суперечить нормам чинного в Україні законодавства, а для Продавця також – нормам законодавства країни місця знаходження останнього, у відповідності до яких здійснюється господарська або інша діяльність Сторін, а також відповідно підтверджують те, що укладання цього Договору та виконання передбачених ним умов не суперечить цілям діяльності Сторін, положенням їх установчих документів чи інших локальних актів Сторін.

1.4. Вид транспорту, що застосовується для перевезення товарів від Продавця Покупцеві: автомобільний.

1.5. Перелік товарно-супровідних документів, порядок та строки їх передання однією Стороною іншій визначені в додатку №2 до цього Договору.

### 2. ЦІНА ТОВАРІВ ТА ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ

2.1. Ціни на товари визначаються у євро із урахуванням умов FCA (м. Варшава, Польща) – 813 євро за 1 тону.

2.2. Для Контракту кількість Товару складає 35 тон.

### 3. СТРОКИ І ДАТА ПОСТАВКИ

3.1. Товари повинні передаватися Покупцеві у строки, вказані у специфікаціях. Датою відвантаження вважається дата штемпеля у накладній. Датою поставки товару є дата прибуття товару на адресу Покупця. Товари поставляються завчасно погодженими партіями.

### 4. ЯКІСТЬ ТОВАРІВ

4.1. Якість товарів повинна відповідати вимогам, зазначеним у специфікаціях, та узгодженим Покупцем і Продавцем стандартам і технічним умовам та підтверджуватися сертифікатами якості, виданими компетентними органами і заводом-виготовлювачем.

### 5. УПАКУВАННЯ ТА МАРКУВАННЯ

5.1. Упакування, в якому відвантажуються товари, повинно забезпечувати, за умови належного поводження, цілісність товарів при транспортуванні. На кожне місце Продавцем наноситься таке маркування: найменування Продавця, номер Договору, номер місця, вага бруто та нетто, номер серії та інші реквізити, завчасно повідомлені Покупцем Продавцеві.

### 6. УМОВИ ОПЛАТИ

6.1. 100% попередня оплата вартості робіт здійснюється протягом 5 (п'яти) банківських днів у формі банківського переказу.

6.2. Обов'язкові платежі, збори, мита і тому подібні платежі, які виникнуть при реалізації даного контракту на території України, несе Замовник, в інших країнах – Виконавець.

6.3. Всі банківські витрати щодо переведення грошових коштів у банку Замовника здійснюються за рахунок Замовника, а у банку Виконавця і в банках-кореспондентах – за рахунок Виконавця.

6.4. По закінченню проведення робіт, спеціаліст Виконавця надає Протокол проведення пост гарантійного обслуговування з рекомендаціями щодо забезпечення нормального безперебійного функціонування обладнання.

6.5. По закінченню проведення робіт Сторони підписують Акт прийому-передачі виконаних робіт.

6.6. Виконавець надає Замовнику сертифікат про податковий статус резидента, завірений апостилом та виданий компетентним органом.

## 7. ПЕРЕДАННЯ ТА ПРИЙМАННЯ ТОВАРІВ

7.1. Порядок, строки та умови приймання та передавання товарів за цим Договором передбачені в додатку № 3 до цього Договору.

## 8. ПРЕТЕНЗІЇ

8.1. Претензії можуть бути заявлені щодо якості – у разі невідповідності якості товарів передбаченим цим Договором вимогам, щодо кількості – у випадку невідповідності кількості товарів транспортним документам за вагою та кількістю місць. Покупець має право заявити Продавцеві претензію протягом 60 днів від дня відвантаження, яку Продавець розглядає протягом 30 днів. Документом, який підтверджує невідповідність якості товару передбаченим цим Договором вимогам або кількості товару документам про відвантаження, Сторони визнають акт, складений за участю торгово-промислової палати.

## 9. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН ЗА ПОРУШЕННЯ ДОГОВОРУ

9.1. У випадку порушення зобов'язання, що виникає з цього Договору (надалі іменується «порушення Договору»), Сторона несе відповідальність, визначену цим Договором та (або) чинним в Україні законодавством.

9.1.1. Порушенням Договору є його невиконання або неналежне виконання, тобто виконання з порушенням умов, визначених змістом цього Договору.

9.1.2. Сторона не несе відповідальності за порушення Договору, якщо воно сталося не з її вини (умислу чи необережності).

9.1.3. Сторона вважається невинуватою і не несе відповідальності за порушення Договору, якщо вона доведе, що вжила всіх залежних від неї заходів щодо належного виконання цього Договору.

## 10. АРБІТРАЖ

10.1. Усі спори, що пов'язані із цим Договором, вирішуються шляхом переговорів між представниками Сторін. Якщо спір неможливо вирішити шляхом переговорів, він вирішується в Міжнародному комерційному Арбітражі при Торговельно-промисловій палаті України. Мова арбітражу – українська. При цьому матеріальним правом для вирішення спорів за цим Договором є матеріальне право України.

## 11. ФОРС-МАЖОРНІ ОБСТАВИНИ

11.1. Сторона звільняється від визначеної цим Договором та (або) чинним в Україні законодавством відповідальності за повне чи часткове порушення Договору, якщо вона доведе, що таке порушення сталося внаслідок дії форс-мажорних обставин, визначених у цьому Договорі, за умови, що їх настання було засвідчено у визначеному цим Договором порядку.

11.1.1. Під форс-мажорними обставинами у цьому Договорі розуміються випадок, непереборна сила.

11.1.2. Під непереборною силою у цьому Договорі розуміються будь-які надзвичайні події зовнішнього щодо Сторін характеру, які виникають без вини Сторін, поза їх волею або всупереч волі чи бажанню Сторін, і які не можна за умови вжиття звичайних для цього заходів передбачити та не можна при всій турботливості та обачності відвернути (уникнути), включаючи (але не обмежуючись) стихійні явища природного характеру (землетруси, повені, урагани, руйнування в результаті блискавки тощо), лиха біологічного, техногенного та антропогенного походження (вибухи, пожежі, вихід з ладу машин й обладнання, масові епідемії, епізоотії, епіфітотії тощо), обставини суспільного життя (війна, воєнні дії, блокади, громадські хвилювання, прояви тероризму, масові страйки та локауги, бойкоти тощо), а також видання заборонних або обмежуючих нормативних актів органів державної влади чи місцевого самоврядування, інші законні або незаконні заборонні чи обмежуючі заходи названих органів, які унеможливають виконання Сторонами цього Договору або тимчасово перешкоджають такому виконанню.

11.1.3. Під випадком у цьому Договорі розуміються будь-які обставини, які не вважаються непереборною силою за цим Договором і які безпосередньо не обумовлені діями Сторін та не пов'язані із ними причинним зв'язком, які виникають без вини Сторін, поза їх волею або всупереч волі чи бажанню Сторін, і які не можна за умови вжиття звичайних для цього заходів передбачити та не можна при всій турботливості та обачності відвернути (уникнути).

11.1.4. Не вважаються випадком недодержання своїх обов'язків контрагентом тієї Сторони, що порушила цей Договір, відсутність на ринку товарів, потрібних для виконання цього Договору, відсутність у Сторони, що порушила Договір, необхідних коштів.

11.2. Настання непереборної сили має бути засвідчено компетентним органом, що визначений чинним в Україні законодавством.

11.3. Сторона, що має намір послатися на форс-мажорні обставини, зобов'язана невідкладно із урахуванням можливостей технічних засобів миттєвого зв'язку та характеру існуючих перешкод повідомити іншу Сторону про наявність форс-мажорних обставин та їх вплив на виконання цього Договору.

11.4. Якщо форс-мажорні обставини та (або) їх наслідки тимчасово перешкоджають виконанню цього Договору, то виконання цього Договору зупиняється на строк, протягом якого воно є неможливим.

11.5. Якщо у зв'язку із форс-мажорними обставинами та (або) їх наслідками, за які жодна із Сторін не відповідає, виконання цього Договору є остаточно неможливим, то цей Договір вважається припиненим з моменту виникнення неможливості виконання цього Договору, однак Сторони не звільняються від обов'язку, визначеного у п. 11.4 цього Договору.

11.6. Якщо у зв'язку з форс-мажорними обставинами та (або) їх наслідками виконання цього Договору є тимчасово неможливим і така неможливість триває протягом 5 днів і не виявляє ознак припинення, то цей Договір може бути розірваний в односторонньому порядку у будь-якою Стороною шляхом направлення за допомогою поштового зв'язку письмової заяви про це іншій Стороні.

## 12. ДІЯ ДОГОВОРУ

12.1. Цей Договір вважається укладеним і набирає чинності з моменту його підписання Сторонами та його скріплення печатками Сторін.

12.2. Строк цього Договору починає свій перебіг у момент, визначений у п. 12.1 цього Договору.

12.3. Закінчення строку цього Договору не звільняє Сторони від відповідальності за його порушення, яке мало місце під час дії цього Договору.

12.4. Якщо інше прямо не передбачено цим Договором або чинним в Україні законодавством, зміни у цей Договір можуть бути внесені тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

12.5. Зміни у цей Договір набирають чинності з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору, якщо інше не встановлено у самій додатковій угоді, цьому Договорі або у чинному в Україні законодавстві.

12.6. Якщо інше прямо не передбачено цим Договором або чинним в Україні законодавством, цей Договір може бути розірваний тільки за домовленістю Сторін, яка оформлюється додатковою угодою до цього Договору.

12.7. Цей Договір вважається розірваним з моменту належного оформлення Сторонами відповідної додаткової угоди до цього Договору, якщо інше не встановлено у самій додатковій угоді, цьому Договорі або у чинному в Україні законодавстві.

### 13. ПРИКІНЦЕВІ ПОЛОЖЕННЯ

13.1. Усі правовідносини, що пов'язані із визначенням прав та обов'язків Сторін за цим Договором, дійсністю, виконанням та припиненням цього Договору, тлумаченням його умов, визначенням наслідків недійсності або порушення Договору, відступленням права вимоги та переведенням боргу у зв'язку із цим Договором, регламентуються цим Договором та матеріальним правом, що є чинним в Україні, а також застосовними до таких правовідносин звичаями ділового обороту на підставі принципів добросовісності, розумності та справедливості.

13.2. Усі інші правовідносини, що виникають з цього Договору або пов'язані із ним, але не визначені у п. 13.1 цього Договору, регулюються у відповідності до п. 13.1 цього Договору, якщо інше прямо не передбачене застосовними до цього Договору імперативними правовими нормами.

13.3. Після підписання цього Договору всі попередні переговори за ним, листування, попередні договори, протоколи про наміри та будь-які інші усні або письмові домовленості Сторін з питань, що так чи інакше стосуються цього Договору, втрачають юридичну силу, але можуть братися до уваги при тлумаченні умов цього Договору.

13.4. Сторони несуть повну відповідальність за правильність вказаних ними у цьому Договорі реквізитів та зобов'язуються своєчасно у письмовій формі повідомляти іншу Сторону про їх зміну, а у разі неповідомлення несуть ризик настання пов'язаних із ним несприятливих наслідків.

13.5. Відступлення права вимоги та (або) переведення боргу за цим Договором однією із Сторін до третіх осіб допускається виключно за умови письмового погодження цього із іншою Стороною.

13.6. Додаткові угоди та додатки до цього Договору є його невід'ємними частинами і мають юридичну силу у разі, якщо вони викладені у письмовій формі, підписані Сторонами та скріплені їх печатками.

13.7. Всі виправлення за текстом цього Договору мають силу та можуть братися до уваги виключно за умови, що вони у кожному окремому випадку датовані, засвідчені підписами Сторін та скріплені їх печатками.

13.8. Цей Договір має переклад англійською мовою у двох примірниках – по одному для кожної із Сторін. У разі розбіжностей між українським та англійським текстами цього Договору, перевага відається україномовному варіантові.

<b>ПРОДАВЕЦЬ</b>	<b>ПОКУПЕЦЬ</b>
<b>Компанія «ISD Dunaferr Zrt»</b>	<b>ТОВ «Епіцентр-К»</b>
Адреса: UL. TYTONIOWA, 16, 16-300 AUGUSTOW, POLAND, ПОЛЬЩА	Адреса: Україна, 04128, м. Київ, вул. Берковецька, будинок 6-К