

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТУ ПАСАЖИРСЬКИХ ЛІФТІВ З НІМЕЧЧИНИ

(за матеріалами ТОВ “Шиндлер”, м. Київ)

Студентки 4 курсу, 4 групи,
спеціальності 073 “Менеджмент”
освітньої програми “Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності”

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

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

Зубалій
Катерини
Андріївни

Прохорова
Марина
Едуардівна

П’янкова
Оксана
Василівна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність “Менеджмент”, освітня програма “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”

Затверджую

Зав. кафедри _____

«__» _____ 20__ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентові

Зубалій Катерини Андріївни

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи

“Організація імпорту пасажирських ліфтів з Німеччини” (на матеріалах ТОВ “Шиндлер”)

Затверджена наказом КНТЕУ від «12» 01 2023 р. №38 _____

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

22 травня 2023

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи - узагальнення теоретичних підходів та напрацювання практичних рекомендацій щодо організації імпорту операцій ТОВ “Шиндлер” задля посилення конкурентних позицій даного підприємства як на території України, так і за її межами.

Об'єкт дослідження - процес організації імпортової операції пасажирських ліфтів з Німеччини підприємством ТОВ “Шиндлер”.

Предмет дослідження - механізм організації імпортової операції пасажирських ліфтів з Німеччини.

Дослідження зосереджено на детальному аналізі різних аспектів організації імпортової операції, таких як економічні, технічні, логістичні та правові аспекти, з метою визначення оптимальних управлінських рішень при здійсненні імпортової операції.

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

Розділ 1. Дослідження діяльності суб'єкта ЗЕД ТОВ “Шиндлер”

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ “Шиндлер”

1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ “Шиндлер”

Розділ 2. Обґрунтування вибору країни-контрагента для організації імпорту пасажирських ліфтів

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку пасажирських ліфтів

2.2. Дослідження ринку пасажирських ліфтів України

Розділ 3. Реалізація управлінського рішення щодо імпорту ТОВ “Шиндлер” пасажирських ліфтів з Німеччини

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ “Шиндлер” пасажирських ліфтів з Німеччини

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ “Шиндлер” пасажирських ліфтів з Німеччини

5. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускної кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	До 15 грудня	14 грудня
2	Оформлення і затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу	До 1 лютого	1 лютого
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 15 березня	17 березня
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 10 квітня	9 квітня
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	До 05 травня	2 травня
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	До 15 травня	12 травня
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедрі	До 22 травня	
8	Перевірка випускної кваліфікаційної роботи на унікальність	До 22 травня	
9	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	За окремим графіком	
10	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії	За окремим графіком	

6. Дата видачі завдання «01» лютого 2023 р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Прохорова М.Е.

(прізвище, ініціали, підпис)

8. Гарант освітньої програми П'янкова О.В.

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент

Зубалій К.А.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

(підпис, дата)

11. Висновок про випускню кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри

(підпис, прізвище, ініціали)

« » 20 р.

АНОТАЦІЯ

Зубалій К.А. “Організація імпорту пасажирських ліфтів з Німеччини (за матеріалами ТОВ “Шиндлер”, м. Київ)”.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю “Менеджмент” спеціалізацією “Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності”. Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2023. Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації імпорту пасажирських ліфтів з Німеччини, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб’єкта ЗЕД, аналіз світового ринку пасажирських ліфтів, обґрунтування вибору країни-контрагента для здійснення імпортової операції, реалізацію управлінського рішення щодо імпорту ТОВ “Шиндлер” пасажирських ліфтів з Німеччини.

Ключові слова: суб’єкт ЗЕД, імпорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, пасажирські ліфти, Німеччина.

SUMMARY

Zubalii K.A. “Organization of import of passenger elevators from Germany (based on the materials of Schindler LLC, Kyiv)”.

Graduate qualification work in the specialty "Management" specialization "Management of foreign economic activity." State University of Trade and Economics, Kyiv, 2023. The final qualification work is devoted to the practical aspects of the organization of import of passenger elevators from Germany, which provides for: research into the functioning of the enterprise-subject of foreign economic activity, analysis of the world market of passenger elevators, justification of the choice of the counterparty country for the import operation, implementation of the management decision on import of Schindler LLC passenger elevators from Germany.

Key words: subject of foreign economic activity, import, management decision, organizational support, passenger elevators, Germany.

ЗМІСТ

Вступ.....	8
Розділ 1. Дослідження діяльності суб'єкта ЗЕД ТОВ “Шиндлер”	10
1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ “Шиндлер”	10
1.2. Аналіз імпоротної діяльності ТОВ “Шиндлер”	17
Розділ 2. Обґрунтування вибору країни-контрагента для організації імпорту пасажирських ліфтів.....	23
2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку пасажирських ліфтів	23
2.2. Дослідження ринку пасажирських ліфтів України	29
Розділ 3. Реалізація управлінського рішення щодо імпорту ТОВ “Шиндлер” пасажирських ліфтів з Німеччини	39
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ “Шиндлер” пасажирських ліфтів з Німеччини	39
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ “Шиндлер” пасажирських ліфтів з Німеччини	47
Висновки	54
Список використаних джерел	57
Додатки	60

ВСТУП

Україна переживає складні часи, пов'язані з військовими діями на території нашої країни. За таких обставин важливість імпорту пасажирських ліфтів зростає, оскільки на сьогоднішній день багато будинків на тимчасово окупованих територіях і не тільки є частково або повністю зруйнованими і потребують реконструкції, ремонту або ж нового будівництва в цілому. Імпорт пасажирських ліфтів саме з Німеччини до України є важливим для сьогоднішнього з кількох причин. По-перше, ліфти з Німеччини мають високу технічну та технологічну якість, що дозволяє забезпечувати комфорт та безпеку пасажирів, так як більшість ліфтів з Німеччини мають сучасні системи безпеки, контролю за вантажем та енергоефективність. По-друге, імпорт пасажирських ліфтів з Німеччини дозволяє знизити витрати на експлуатацію та підтримку ліфтів, оскільки вони відомі своєю довговічністю та надійністю, що дозволяє знизити витрати на ремонт та обслуговування. Тому дана тема є актуальною та практично значущою.

Метою дослідження є вивчення можливостей та переваг організації імпорту пасажирських ліфтів з Німеччини з метою задоволення попиту на якісні, інноваційні та ефективні транспортні рішення в Україні.

В процесі дослідження виконано низку завдань:

- оцінено виробничо-господарську діяльність, фінансовий стан та сукупний дохід ТОВ “Шиндлер”;
- проаналізовано імпорتنу діяльність ТОВ “Шиндлер”;
- визначено основні тенденції розвитку світового ринку пасажирських ліфтів;
- досліджено ринок пасажирських ліфтів України;
- запропоновано варіанти організаційного забезпечення здійснення імпорту ТОВ “Шиндлер” пасажирських ліфтів з Німеччини;
- розраховано прогнозовану оцінку результативності імпорту ТОВ “Шиндлер” пасажирських ліфтів з Німеччини.

Об'єктом дослідження виступає процес організації імпортової операції пасажирських ліфтів з Німеччини підприємством ТОВ “Шиндлер”.

Предметом дослідження механізм організації імпортової операції пасажирських ліфтів з Німеччини.

Дослідження зосереджено на детальному аналізі різних аспектів організації імпортової операції, таких як економічні, технічні, логістичні та правові аспекти, з метою визначення оптимальних управлінських рішень при здійсненні імпортової операції.

У випускній кваліфікаційній роботі використано такі **методи** як метод теоретичного узагальнення; статистичний та графічний методи (для обробки й узагальнення статистичних даних та їх відображення у таблицях та рисунках, наприклад: рисунок 2.1, таблиця 2.2); економіко-математичні методи (наприклад: при розрахунку потенційного доходу від реалізації імпортованого пасажирського ліфта на внутрішньому ринку); методи індукції та дедукції (наприклад: при формулюванні вступу та висновків).

Інформаційною базою дослідження є матеріали, що висвітлюють діяльність ТОВ “Шиндлер” та були отримані під час проходження практики, статистичні дані та звіти міжнародних організацій (International Trade Centre), офіційні сайти в Інтернет-мережі транспортних компаній та ін.

РОЗДІЛ 1

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ “ШИНДЛЕР”

1.1. Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ “Шиндлер”

ТОВ “Шиндлер” - це структурний підрозділ швейцарського бренду підйомного обладнання, одного з найбільших постачальників в світі. Компанія виробляє, встановлює й обслуговує ліфти, ескалатори і рухомі доріжки майже в кожному типі будівель (адміністративних будівлях, аеропортах, торгових центрах, підприємствах роздрібної торгівлі й житлових будинках), а також проводить їх модернізацію. Спеціалізація ТОВ “Шиндлер” — це проектування з використанням передових технологій, а також виробництво продукції з використанням технологій механічної обробки й мікропроцесорних технологій. ТОВ “Шиндлер” випробовує всі свої продукти за жорсткими протоколами, щоб гарантувати їхню безпечність, комфорт, ефективність і надійність.

На підставі концепції розвитку найкращого галузевого провайдера послуг для клієнтів в компанії розробляються інноваційні та зрозумілі для користувача мобільні рішення. Наприклад, технологія Schindler PORT кардинально змінює знання про оптимізацію потоків перевезення в будівлі. Водночас ця система здатна запропонувати персоналізоване обслуговування та керування доступом. З технологією PORT від Schindler — системою персонального керування перевезеннями від пасажирів — вимагається тільки вказати свою особу та потрібне місце призначення на терміналі PORT. Про решту подбає технологія PORT. Вона запланує та виконає зручну поїздку, використовуючи оптимальний маршрут, для виконання якого знадобиться найкоротший час [18].

Інформація щодо керівництва, адреси, статутного капіталу та ін. зібрана в таблиці 1.1.

Основні дані про ТОВ “Шиндлер”

Повне найменування юридичної особи	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ ШИНДЛЕР
Скорочена назва	ТОВ "Шиндлер" (англ.Schindler)
Дата реєстрації	05.04.2004
Директор	Глушенко Андрій Валерійович
Відомості про органи управління	Загальні збори
Стан	Зареєстровано
Код ЄДРПОУ	32852667
Адреса	Україна, 04114, місто Київ, вулиця Автозаводська, будинок 54/19а
Статутний капітал	21 373 грн
Власники	Акціонерне Товариство "Шиндлер Холдинг", Швейцарія, 6052, Хергісвіль, Сіштрассе, буд. 55
Основний вид діяльності (за КВЕД)	46.69 Оптова торгівля іншими машинами й устаткуванням
А також (за КВЕД)	28.22 Виробництво підйомального та вантажно-розвантажувального устаткування 43.29 Інші будівельно-монтажні роботи 71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах 41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель
Форма власності	Недержавна власність
Контактна інформація	<u>0444999895</u> <u>0674455233</u>
Телефон	
Факс:	<u>0444999894</u>

Джерело: офіційний сайт підприємства та [9]

Слід додати, що ТОВ “Шиндлер” є учасником та переможцем тендерів на державні закупівлі. Наприклад, назва предмету закупівлі - послуги з технічного обслуговування ліфтів UA-2023-01-26-003594-а, замовником якого був Секретаріат Уповноваженого Верховної Ради України з прав людини, на суму 48

384 грн. Узагальнена інформація стосовно участі ТОВ “Шиндлер” у тендерах на державні закупівлі міститься у таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Переможна участь ТОВ “Шиндлер” в тендерах на державні закупівлі

Послуги з технічного обслуговування ліфтів	1 600 000 грн
Підйимально-транспортувальне обладнання	230 000 грн
Послуги зі встановлення систем наведення і контролю	66 000 грн
Послуги з ремонту і технічного обслуговування електричного і механічного устаткування будівель	54 000 грн
Магніти	37 000 грн
Страхові послуги	25 000 грн
Послуги з ремонту і технічного обслуговування ескалаторів	19 000 грн
Пасажирські інформаційні системи	7 200 грн
Акумуляторні батареї	6 200 грн

Джерело: [7]

Доречно буде зазначити також деякі аспекти стосовно балансу та звіту про фінансовий результат ТОВ “Шиндлер” за 2019 – 2021 роки, наведених в Додатку А.1 та А.2. Спостерігається посилення господарського потенціалу, про що вказує збільшення суми активів на 71 686,5 тис.грн за 2019 – 2021 роки, отже, у підприємства ТОВ “Шиндлер” збільшується обсяг наявного у розпорядженні майна. Збільшення суми балансу зумовлене зростанням оборотних активів на 74 755 тис. грн (+ 60,17%). Збільшується сума наявних джерел фінансування для залучення активів, що зумовлено зростанням власного капіталу ТОВ “Шиндлер” на 18 477,5 тис.грн (+ 41,19%) і короткострокових зобов’язань (+56,41%). Факт зростання суми власного капіталу свідчить про підвищення рівня благополуччя власників даного підприємства. Зростання загальної суми зобов’язань забезпечує більш повне розкриття наявного потенціалу компанії, однак призводить до підвищення залежності від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів. Протягом 2019-2020 року відбувається зниження чистого доходу від реалізації товарів та послуг на 1,51%, що вказує на низьку конкурентоспроможність в

динамічному середовищі, проте у 2021 році відбувається його різке збільшення на 134 587 тис. грн. (+67,67%) у порівнянні з 2020 роком та на 130 456 тис.грн (+66,64%) у порівнянні з 2019 роком. Чистий фінансовий результат (прибуток) компанії, який в даному випадку співпадає зі значенням сукупного доходу, є додатним (27 783 тис. грн у 2021 році) та збільшується у порівнянні з 2019 роком, коли даний показник складав лише 16 785 тис. грн, що може вказувати на гарно продуману бізнес-модель ТОВ “Шиндлер”. В сумі за три роки (2019, 2020 та 2021 р.) сукупний дохід ТОВ “Шиндлер” становить 53 693 тис.грн.

Наступним кроком здійснено оцінку стану ліквідності та платоспроможності ТОВ “Шиндлер”, розрахувавши ряд аналітичних показників та оформивши результати у вигляді таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

**Динаміка показників ліквідності та платоспроможності ТОВ
“Шиндлер” за 2019-2021 рр.**

Показники	2019	2020	2021	Абсолютна зміна	
				2020	2021
Сума ліквідних активів, тис.грн	124233	169135	198988	44902	29853
Сума швидколіквідних активів, тис.грн	97085	134178	161824	37093	27646
Сума готових засобів платежу, тис.грн	51726	56456	89138,5	4730	32682,5
Коефіцієнт забезпеченості:	-	-	-	-	-
-ліквідними активами	0,89	0,93	0,94	0,04	0,01
-швидколіквідними активами	0,70	0,74	0,77	0,04	0,03
-готовими засобами платежу	0,37	0,31	0,42	-0,06	0,11
Загальний коефіцієнт покриття, нормативне значення більше 2	1,32	1,32	1,35	0,00	0,03
Проміжний коефіцієнт покриття, рекомендоване значення 1	1,03	1,05	1,10	0,02	0,05

Продовження таблиці 1.3

Коефіцієнт абсолютної ліквідності, рекомендоване значення 0,2-0,3	0,55	0,44	0,60	-0,11	0,16
Коефіцієнт відволікання оборотних активів:	-	-	-	-	-
-у запаси	0,10	0,08	0,07	-0,02	-0,01
-у дебіторську заборгованість	0,37	0,46	0,37	0,09	-0,09
Коефіцієнт участі матеріальних запасів у покритті поточних зобов'язань	0,14	0,10	0,09	-0,04	-0,01
Частка власного оборотного капіталу у покритті запасів	2,31	3,19	3,82	0,88	0,63
Коефіцієнт маневрування	0,67	0,76	0,81	0,09	0,05

Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків

Узагальнюючи проведені розрахунки можемо констатувати, що на підприємстві ТОВ “Шиндлер” спостерігається досить сприятлива ситуація зі станом ліквідності та платоспроможності. Так, активи підприємства забезпечені на 89-94% ліквідними активами, на 70-77% - швидколіквідними активами і на 31–42% - готовими засобами платежу. Загальний коефіцієнт покриття є меншим за рекомендоване значення. При нормі 1,8-2 значення даного коефіцієнта на підприємстві ТОВ “Шиндлер” становить 1,32-1,35. Інакше кажучи, сума оборотних активів повинна перевищувати обсяг поточних зобов'язань у два рази для забезпечення нормального рівня ліквідності підприємства. Проміжний коефіцієнт покриття, можна сказати, відповідає нормативному значенню 1 та коливається в межах від 1,03 до 1,10, що свідчить про спроможність підприємства за допомогою швидколіквідних активів покрити необхідну суму поточних зобов'язань. При рекомендованому значенні коефіцієнта абсолютної ліквідності 0,2-0,3 даний коефіцієнт на підприємстві коливається від 0,4 до 0,6. Це свідчить про те, що 40-60% поточних зобов'язань може в певний момент часу бути

погашено миттєво за рахунок готівкових коштів. Більшу частину оборотних активів ТОВ “Шиндлер” складає дебіторська заборгованість (37-46%), значно менше - найменш ліквідна їх частина - запаси (7-10%). Лише 9-14% поточних зобов’язань покриваються за рахунок найменш ліквідної частини оборотних активів - матеріальних запасів, що в свою чергу не уповільнює процес розрахунків за поточними зобов’язаннями. Позитивним явищем є наявність на підприємстві власного оборотного капіталу, оскільки це свідчить про те, що оборотні активи фінансуються не лише за рахунок позикового капіталу.

На основі звітної інформації про діяльність підприємства у 2019-2021 роках розрахуємо та проаналізуємо зміни основних показників рентабельності підприємства (таблиця 1.4).

Таблиця 1.4

Динаміка показників рентабельності ТОВ “Шиндлер” за 2019-2021 рр.

Показник	2019, %	2020, %	2021, %	Абсолютна зміна	
				2020	2021
Рентабельність діяльності	6	3	6,9	-3	3,9
Рентабельність активів	12	5	13,1	-7	8,1
Рентабельність оборотних активів	13,5	5,4	13,9	-8,1	8,5
Рентабельність власного капіталу	37,4	16,8	43,9	-20,6	27,1
Рентабельність позикового капіталу	17,8	7,1	18,8	-10,7	11,7
Рентабельність довгострокового позикового капіталу	-	-	-	-	-
Рентабельність короткострокового позикового капіталу	17,8	7,1	18,8	-10,7	11,7

Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків

В цілому за досліджуваний період результат діяльності підприємства ТОВ “Шиндлер” є позитивним, що зумовило позитивні значення всіх показників

рентабельності підприємства. Рентабельність діяльності ТОВ “Шиндлер” протягом 2019-2021 років коливалась від 3% до 6,9%. Максимальне значення показника рентабельності спостерігалось щодо власного капіталу підприємства (43,9% у 2021 році).

Далі проведемо оцінку фінансової стійкості ТОВ “Шиндлер” на основі аналізу структури його капіталу. Результати розрахунків наведено у таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Динаміка показників фінансової стійкості ТОВ “Шиндлер” за 2019-2021 рр.

Показники	2019	2020	2021	Абс. Зміна		Темп.прир., %	
				2020	2021	2020	2021
Коефіцієнт фінансової автономії, нормативне значення більше 0,5	0,32	0,30	0,30	-0,02	0,00	-6,25	0,00
Коефіцієнт фінансової заборгованості, нормативне значення менше 0,5	0,68	0,70	0,70	0,02	0,00	2,94	0,00
Коефіцієнт фінансової залежності, нормативне значення не більше 1	2,10	2,36	2,33	0,26	-0,03	12,38	-1,27
Коефіцієнт покриття боргу, нормативне значення більше 1	0,48	0,42	0,43	-0,06	0,01	-12,5	2,38

Джерело: сформовано автором на основі власних розрахунків

Відповідно до отриманих результатів, підприємство ТОВ “Шиндлер” протягом 2019-2021 років характеризується як фінансово не стійке, про що свідчать суттєві розбіжності між одержаними та нормативними значеннями. Також підприємство залежне від зовнішніх джерел фінансування, що підтверджується і вище зазначеними висновками стосовно балансу.

1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ “Шиндлер”

Діяльність компанії ТОВ “Шиндлер”, як вже було зазначено, пов’язана з виготовленням, встановленням й обслуговуванням підйомного обладнання, тому логічно, що метою здійснення імпортованих операцій є закупівля різних видів підйомного обладнання (ліфтів, ескалаторів тощо) та запчастин до цього обладнання для реалізації на внутрішньому ринку.

Товарна структура імпорту ТОВ “Шиндлер” за 2019-2021 роки представлена в таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

Товарна структура імпорту ТОВ “Шиндлер” за 2019-2021 рр.

Товар	Деталі	Виробник
Пасажирські ліфти	Schindler 1000 Schindler 3000 Schindler 5000 Schindler 5500	Schindler
Вантажні ліфти	Schindler 2400 Schindler 2500 Schindler 2600	
Ескалатори	Schindler 9300 Schindler 9700	
Рухомі доріжки	Schindler 9500AE, похилий Schindler 9500, горизонтальне розташування	
Крісельні підйомники	DOLCHE VITA	Vimec
Мобільні сходові підйомники	TO9-Roby Stairclimber	
Вантажні ліфти	ISO-MAX Standard ISO-MAX FLEX ISO-PE EASY	SKG
Гідравлічні платформи	-	HIDRAC
Електроніка	-	IZAMET

Джерело: розроблено автором на основі матеріалів підприємства

Імпортовані операції ТОВ “Шиндлер”, пов’язані з товарами виробництва АТ “Шиндлер Холдинг”, зосереджені з філіалом в Словаччині, так як в ТОВ

“Шиндлер” можна обрати товари й інших виробників, отже компанія співпрацює з такими закордонними підприємствами як HИDRAC (Іспанія) або Vimes (Італія) та ін (рисунок 1.1).

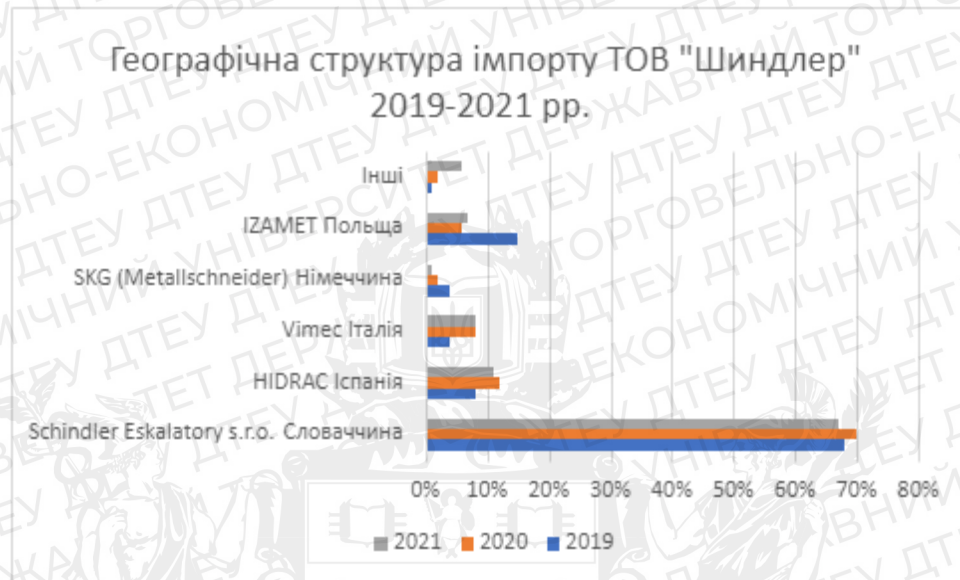


Рис.1.1 Географічна структура імпорту ТОВ “Шиндлер” за 2019-2021 рр

Джерело: розроблено автором на основі матеріалів підприємства

Реалізація імпортних операцій ТОВ “Шиндлер” в грошовому еквіваленті за 2019-2021 рр зображено на рисунку 1.2.



Рис.1.2 Імпорт ТОВ “Шиндлер” за 2019-2021 рр

Джерело: [9]

Аналогічно, далі представлено дохід від експорту ТОВ “Шиндлер” за 2019-2021 рр на рисунку 1.3.



Рис.1.3 Експорт ТОВ “Шиндлер” за 2019-2021 рр

Джерело: [9]

Стосовно товарної структури експорту, то там переважають різноманітні запчастини, наприклад: трансформатори електричні, статичні перетворювачі електричні (наприклад, випрямлячі), котушки індуктивності та дроселі, електромагніти; електромагнітні або з постійними магнітами затискні патрони, затискачі та аналогічні пристрої для фіксації; електромагнітні зчеплення, муфти та гальма; електромагнітні піднімальні головки; арматура кріплення, фурнітура та аналогічні вироби з недорогоцінних металів, що використовуються для дверей та сходів; кронштейни, підставки та аналогічні вироби з недорогоцінних металів; замикальні пристрої для автоматичних дверей з недорогоцінних металів; дроти кручені, троси, плетені шнури та аналогічні вироби з чорних металів, без електричної ізоляції, тощо.

Географічна структура експортних операцій ТОВ “Шиндлер” відповідає географічній структурі імпорتنих операцій, оскільки вони здійснюються у разі, наприклад, якщо в імпортній поставці товар не відповідає замовленому: має якісь

дефекти або не повністю укомплектований, тощо. Вцілому, ТОВ “Шиндлер” є імпортером, що також видно з графіків доходу від обох видів операцій.

Щодо аналізу динаміки саме ліфтів, то можна зазначити наступне. За даними державної митної служби України, загальний обсяг імпорту пасажирських ліфтів до України збільшувався з 2019 року і досяг піку в 2021 році. За цей час було імпортовано більше 20 тисяч одиниць пасажирських ліфтів з різних країн світу.

Щодо імпорту пасажирських ліфтів ТОВ “Шиндлер” в Україну, за 2019 рік було імпортовано 248 одиниць продукції компанії, за 2020 рік - 318 одиниць, а за 2021 рік - 397 одиниць. Це свідчить про те, що компанія поступово збільшує свою присутність на українському ринку пасажирських ліфтів.

З країн-експортерів, які постачають пасажирські ліфти ТОВ “Шиндлер” в Україну, лідирують Німеччина, Італія та Швейцарія. Також відзначається збільшення імпорту продукції з країн Східної Європи та Азії.

Для розрахунку ефективності операцій з імпорту пасажирських ліфтів ТОВ “Шиндлер” за 2019-2021 роки, можна використати наступні формули, які зазначено в таблиці 1.7:

Таблиця 1.7

**Розрахунок ефективності імпорту пасажирських ліфтів ТОВ
“Шиндлер” за 2019-2021 рр.**

Назва показника	Результат розрахунку
Розрахунок загального обсягу імпорту (Ізаг)	963 пасажирських ліфтів
Розрахунок середнього річного обсягу імпорту (Ісер.)	321 пасажирські ліфти на рік
Розрахунок зростання обсягу імпорту (Ізр)	60,08%
Розрахунок коефіцієнту ефективності імпорту (Кеф.імп.)	33,3%

Джерело: розроблено автором на основі матеріалів підприємства

Отже, можна зробити висновок, що ТОВ “Шиндлер” показує досить високу ефективність імпорту пасажирських ліфтів в Україну за останні три роки,

оскільки компанія змогла збільшити обсяги свого імпорту на 60%, що свідчить про успішну стратегію компанії на ринку пасажирських ліфтів в Україні. Крім того, середній річний обсяг імпорту за останні три роки дорівнює 321 пасажирський ліфт на рік, що також є високим показником. Таким чином застосування ефективної стратегії імпорту пасажирських ліфтів дозволило збільшити обсяги імпорту та зберегти середній річний обсяг на високому рівні, що вказує на те, що ТОВ “Шиндлер” успішно працює на українському ринку та здатне досягати своїх бізнес-цілей.

Розглянемо більш детально практичні аспекти здійснення імпортих операцій підприємством ТОВ “Шиндлер”. Зазвичай дане підприємство має практику складати з контрагентом основний договір щодо довготривалої співпраці, а далі вже в процесі додаються, так би мовити, додаткові договори на кожну окрему поставку та специфікації до них. Відтак ТОВ “Шиндлер” співпрацює з швейцарською компанією “Schindler Supply Chain Europe AG” від 01 січня 2017 року. В Додатку Б.1 та в Додатку Б.2 наведено для порівняння, надана підприємством, додаткова угода до договору поставки обладнання від 01 січня 2017 року та додаткова угода від 02.09.2022 р. до попередньої, в якій зазначено зміни в умовах поставки. В Специфікації прописано таке найменування товару як “Ліфт електричний Schindler S5500 1275 кг 8,65 м 2 зуп. ((Ele03)) UKR5501121” в кількості 1 штука.

Таким чином, після дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства, можна виокремити таку поточну проблему: після початку повномасштабної війни в Україні контрагенти бояться та відмовляються брати на себе відповідальність за доставку товарів в Україну та страхувати перевезення, про що свідчить зміна умов поставки згідно Інкотермс 2020 з вигідної для імпортера (тобто ТОВ “Шиндлер”) “DAP” на менш вигідну умову “FCA”, згідно якої з експортера на імпортера переходять такі обов’язки як навантаження на основний транспортний засіб, оплата основного транспортного засобу, страхування перевезення та доставка до місця у країні імпорту.

Проте, незважаючи ні на що, навіть у найгірший час для нашої країни підприємство ТОВ “Шиндлер” не припинило своє функціонування, а продовжує обслуговувати клієнтів, надавати робочі місця населенню, здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, і взагалі працює на благо нашої економіки та країни вцілому.



РОЗДІЛ 2

ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-КОНТРАГЕНТА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ПАСАЖИРСЬКИХ ЛІФТІВ

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку пасажирських ліфтів

Щодня близько 1 млрд осіб підіймаються ліфтом приблизно на висоту в 14 поверхів. Ліфт для вертикалі — це як аналог автомобіля для горизонталі нашого пересування - визначальний транспортний засіб. Як і автомобілі, сучасні ліфти є породженням Другої промислової революції кінця XIX століття. Як і автомобілі, ліфти трансформували вигляд міст, змінюючи те, як і де живуть і працюють люди. Сучасний ліфт у вигляді кабіни з дверима був представлений публіці під час виставки промислових досягнень у Нью-Йорку в травні 1854 року. Його винахідником став Отіс, ім'я якого до цих пір прикрашає більше ліфтів, ніж будь-який інших бренд подібного обладнання. Запатентоване нововведення Отіса брало за основу кабіну, мотузку та противагу на пружинах, які мала приводити в дію механізм зупинки підйомника, у випадку якщо трос обірвався і підйомний механізм вийшов з ладу. Перевірку надійності такої конструкції ліфта Отіс перевіряв на собі: перед усіма, хто був у той час присутнім у залі виставки, він піднявся на висоту 15 м, а далі його помічник сокирою перерубав трос — і кабіна не впала. Перший ліфт було встановлено у Naughwout & Company, проте перша спроба масової експлуатації ліфтів не була вдалою. Клієнти компаній побоювались їздити новим незрозумілим способом. Тому Naughwout позбувся даного виробу в 1860 році. До тріумфу Отісу та його розробці довелося чекати ще 2 нововведення: перше - це сталевий каркас, що дозволив створювати значно вищі будівлі, та друге - електродвигунів, які прискорили рух підйомників та зробили ліфти значно тихішими [11].

На сучасному етапі розвитку світовий ринок пасажирських ліфтів - це досить великий і динамічний ринок, який охоплює постачання та обслуговування ліфтів для будівель різних типів, включаючи житлові, комерційні та промислові.

До основних тенденцій розвитку світового ринку пасажирських ліфтів включають зростання попиту на пасажирські ліфти через зростання кількості будівель, висотних будівель, торговельних центрів, аеропортів та інших об'єктів громадської інфраструктури. Однією з головних тенденцій є використання новітніх технологій для поліпшення якості та продуктивності ліфтів. Розробники активно використовують електронні системи керування, різні сенсори та автоматичні двері для поліпшення функціональності та безпеки ліфтів. Світовим трендом на ринку пасажирських ліфтів є створення енергоефективних ліфтів, які використовують менше енергії та зменшують викиди в атмосферу, що є важливо з точки зору екології та економії витрат на електроенергію. Окрім цього, зростає попит на ліфти зі збільшеною вантажопідйомністю та швидкістю, що пов'язано зі зростанням висоти будівель, а також з необхідністю швидкого транспортування пасажирів великих будівель та комплексів. Крім того, важливою тенденцією є розробка ліфтів з покращеною безпекою та захистом, які забезпечують пасажирів у разі надзвичайних ситуацій, що може бути досягнуто за допомогою різних систем безпеки, наприклад: екстрені кнопки, автоматичне зупинення ліфту в разі аварії, системи пожежної безпеки тощо. Підсумовуючи вище зазначене, можна виокремити такі детермінанти розвитку світового ринку пасажирських ліфтів:

1. Динаміка розвитку будівельної галузі тобто попит на пасажирські ліфти напряму залежить від того, як активно будується нове житло та комерційна нерухомість. До країн з високим рівнем розвитку будівельної галузі та великою кількістю встановлених ліфтів належить Китай, Японія, США.

2. Економічний розвиток країн тобто у країнах з високим рівнем економічного розвитку значний попит на нові технології (це стосується і пасажирських ліфтів). Приклади країн з найбільшими ринками пасажирських ліфтів у світі - це Китай, Індія та США.

3. Розвиток технологій, який впливає на те, які ліфти виробляються та як вони працюватимуть. Наприклад, нові технології

дозволяють встановлювати безшумні та енергоефективні ліфти, які менше шкодять природі.

4. Демографічні тенденції тобто зростання населення та/чи старіння населення є додатковими факторами, що збільшують попит на пасажирські ліфти.

5. Екологічна свідомість у суспільстві примушує виробників пасажирських ліфтів відповідати екологічним вимогам, зменшувати використання енергії та матеріалів під час своєї підприємницької діяльності, а також підвищувати безпечність та комфорт користувачів ліфтами. Відповідно ці вимоги підштовхують виробників до пошуку нових рішень, які б відповідали сучасним вимогам та викликам.

6. Розвиток міських інфраструктурних об'єктів та об'єктів соціальної сфери, наприклад: торговельні центри, аеропорти, готелі, офісні будівлі та інші, стає додатковим чинником розвитку ринку пасажирських ліфтів, оскільки ці об'єкти потребують встановлення ефективних систем транспортування, які б забезпечували швидкий та безпечний доступ для відвідувачів, працівників, тощо.

7. Регулювання державних органів тобто державні органи можуть встановлювати обов'язкові вимоги до безпеки та енергоефективності ліфтів, що стимулює виробників до вдосконалення технологій та конструкцій ліфтів.

Перейдемо безпосередньо до аналізу світового ринку пасажирських ліфтів, досліджуватись будуть товари, які належать товарній підпозиції 842810 (Ліфти та скіпові підіймачі) згідно Гармонізованої системи опису та кодування товарів. За даними International Trade Center найбільшими країнами - експортерами в 2019-2021 рр. товарної підпозиції 842810 (Ліфти та скіпові підіймачі) є Китай, Іспанія, Італія, Німеччина та Нідерланди. Найбільшими країнами - імпортерами в 2019-2021 рр. товарної підпозиції 842810 є Велика Британія, росія, США, Німеччина та

Канада. Динаміка обсягів світового експорту та імпорту у вартісному вимірі товарної підпозиції 842810 за 2019-2021 роки зазначена в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка обсягів світового експорту та імпорту за 2019-2021 р, тис.дол.США

Показник	2019	2020	2021	Абс. відхилення 2020/2019	Абс. відхилення 2021/2020
Світовий експорт товарної підпозиції 842810	6495156	6049898	6371821	-445258	321923
Світовий імпорт товарної підпозиції 842810	6024511	5396309	5873447	-628202	477138

Джерело: [15]

Отже, протягом 2019 – 2021 років спостерігається зменшення обсягів світового експорту та імпорту у вартісному вимірі, в цілому ж обсяги світового експорту перевищують дані про світовий імпорт товарної підпозиції 842810.

Доречно буде також зазначити, що за даними International Trade Center (Export Potential Map) ринки з найбільшим потенціалом для світового експорту товарної підпозиції 842810 – це Німеччина, Великобританія та Сполучені Штати. Сполучені Штати показують найбільшу абсолютну різницю між потенційним і фактичним експортом у вартісному вираженні, залишаючи можливість реалізувати додатковий експорт на суму 164 млн. дол. США, детальніше зображено на рисунку 2.1.

Найбільшими виробниками пасажирських ліфтів є компанії Otis Elevator (США), Schindler (Швейцарія), KONE (Фінляндія) та ThyssenKrupp (Німеччина), які забезпечують більше половини світового ринку. Також значними виробниками пасажирських ліфтів є такі світові компанії як: Fujitec, Hitachi (Японія) та Kleemann (Греція). Крім того, на ринку також працюють й менші виробники та постачальники, які спеціалізуються на конкретних ринкових

сегментах. Підсумовуючи, до лідерів у виробництві пасажирських ліфтів та з сильною конкурентною позицією на світовому ринку належать такі країни як: Китай, Японія, Південна Корея, Німеччина, Італія, Франція, США, Канада, Бразилія та Індія.

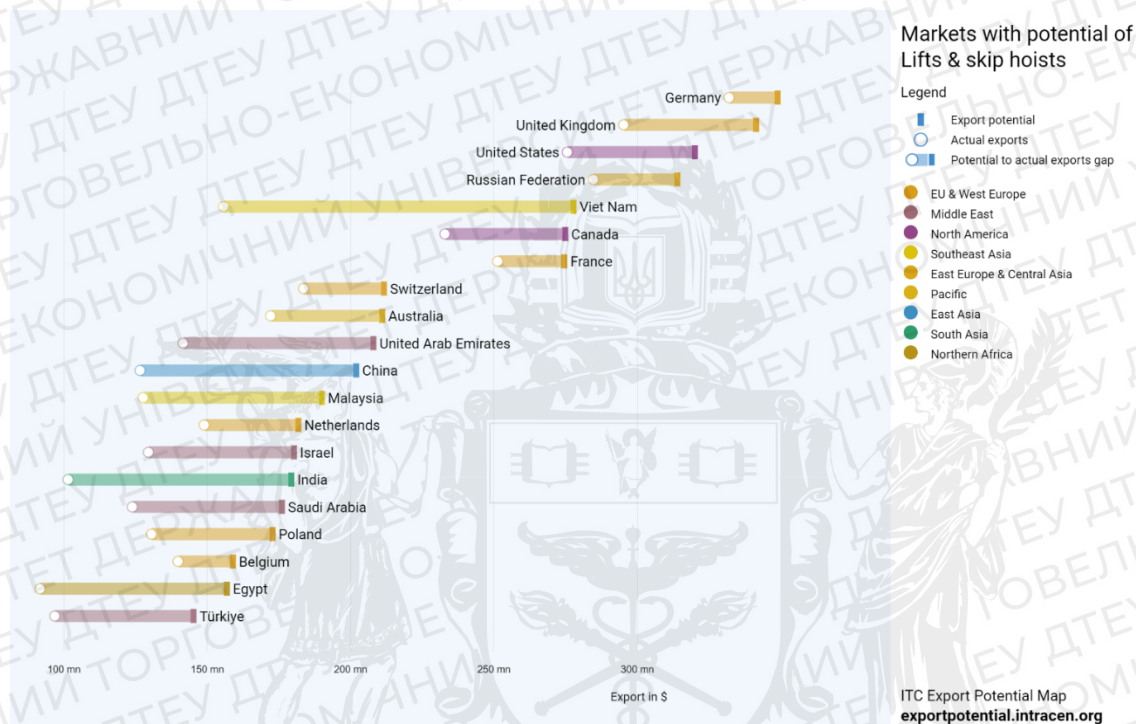


Рисунок 2.1. Ринки з найбільшим потенціалом для світового експорту товарної підпозиції 842810

Джерело: [14]

Доречно також додати кілька країн, які відомі своїми новаторськими рішеннями у виробництві ліфтів, наприклад: Японія: “Mitsubishi Electric” розробила систему “Destination Oriented Allocation System” (DOAS), яка розподіляє пасажирів по різних ліфтах залежно від їхнього пункту призначення, що дозволяє скоротити час очікування та зменшити перегруження ліфтів [16]. Ізраїль: “Mazor Robotics” розробила роботизовану систему для модернізації старих ліфтів, що дозволяє підвищити їхню безпеку та ефективність. США: “Otis Elevator” розробляє технології, що дозволяють зменшити вплив на довкілля, а саме: система “ReGen Drive” використовує технологію відновлення енергії при спусканні ліфта, що дозволяє зменшити споживання електроенергії, тощо.

Ціни на пасажирські ліфти в різних країнах світу суттєво відрізняються в залежності від багатьох факторів: розмір, ємність, використані матеріали, технологічні характеристики, такі як вантажопідйомність, швидкість руху, кількість зупинок, висота шахти ліфта, тип приводу, тип ліфта і зовнішній вигляд. Пасажирські ліфти з круглою і повністю заклоною кабіною коштують дорожче, ніж вертикальні ліфти класичного дизайну. Ціни можуть також відрізнятися в залежності від того, чи встановлюється новий ліфт або модернізується старий. Загально прийнято, що вартість пасажирського ліфта складається з вартості самого ліфта, його установки та підтримки в майбутньому. До того ж, вартість може варіюватися в залежності від виробника ліфта, його моделі та функціональності. Приклад витрат на придбання пасажирських ліфтів в Німеччині наведено в таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Орієнтовні витрати на придбання пасажирських ліфтів в Німеччині

Пасажирський ліфт	Ціни	Опис
Витрати на монтаж	близько 4000 євро	Середня вартість встановлення пасажирського ліфта становить від 4000 до 20 000 євро . За відсутності валу можуть виникнути додаткові витрати.
Ліфти без машинного приміщення	від €15 000	Пасажирські ліфти MRL в середньому коштують від 15 000 до 20 000 євро
Ліфти з кабельним приводом	від €20 000	Пасажирські ліфти з тросовим приводом дешевші, ніж гідравлічні, в середньому близько 20 000 євро .
Індивідуальні пропозиції		
Ланцюгова передача	від €25 000	У новому будинку пасажирські ліфти з ланцюговим приводом коштують 25 000 євро .
Гідравлічний привід	від €30 000	Гідравлічні пасажирські ліфти коштують приблизно від 30 000 до 40 000 євро .
Пневматичний ліфт	від €40 000	Пневматичні пасажирські ліфти легше встановлювати, що дозволяє знизити витрати на установку. Вони коштують в середньому близько 40 000 євро .

Джерело: [17]

Зрештою, Німеччина є однією з провідних країн у світі з високорозвиненою промисловістю, включаючи виробництво пасажирських ліфтів, що робить її відмінним вибором для здійснення імпорتنих операцій пасажирських ліфтів в таких ключових аспектах: якість, надійність, вибір, технологічність та екологічність. Німеччина відома своєю високоякісною продукцією та дбайливим ставленням до якості виробів. Тому, якщо шукати пасажирські ліфти високої якості, то Німеччина може бути ідеальним місцем для пошуку. Німецькі компанії, які виробляють пасажирські ліфти, відомі своєю надійністю та довговічністю. Це означає, що ліфти, виготовлені в Німеччині, будуть міцними та стійкими до зношування. Німецькі виробники пасажирських ліфтів пропонують широкий вибір моделей та дизайнів, тому можна знайти ліфти, які відповідають вимогам найрізноманітнішого бізнесу та всіляким потребам. Німеччина є однією з провідних країн у світі за технологічним розвитком, тому виробники пасажирських ліфтів в Німеччині використовують останні досягнення техніки та інновацій для виготовлення продукції. Німеччина відома своїми стандартами екології та збереження навколишнього середовища, виробництво пасажирських ліфтів в Німеччині спрямоване на створення продукції з найменшим впливом на природне середовище та мінімізації будь-яких негативних ризиків, пов'язаних з цим.

2.2. Дослідження ринку пасажирських ліфтів України

Вітчизняний ринок пасажирських ліфтів є досить розвиненим та має свої особливості. Його характеризує наявність як українських, так й зарубіжних виробників, а також різноманітність моделей ліфтів.

Вітчизняні виробники ліфтів мають досить високу якість виробів і конкурентну ціну, що власне і сприяє їхньому попиту на внутрішньому ринку. Це також дозволяє українським виробникам успішно експортувати свою продукцію

до країн Європи, Азії та до країн СНД, що підтверджується вартісними обсягами експорту та імпорту України товарної підпозиції 842810 за 2019-2021 роки, зазначеними в таблицях 2.3 та 2.4 відповідно.

Таблиця 2.3

Обсяг українського експорту товарної підпозиції 842810 за 2019-2021 роки, тис. дол. США

Імпортери	Експортна вартість 2019	Експортна вартість 2020	Експортна вартість 2021	Абс. відхил. 2020/2019	Абс. відхил. 2021/2020
Світ	3457	3302	3765	-155	463
Росія	3129	808	1866	-2321	1058
Литва	0	965	1130	965	165
США	0	0	422	0	422
Казахстан	0	1444	205	1444	-1239
Молдова	30	39	55	9	16
Узбекистан	0	46	46	46	0
Греція	0	0	23	0	23
Білорусь	0	0	18	0	18

Джерело: [19]

Отже, за даними таблиць, спостерігається тенденція до збільшення обсягів експорту та імпорту України протягом досліджуваних років. Як бачимо, до початку повномасштабної війни найбільшим імпортером українських товарів товарної підпозиції 842810 була росія та Литва, натомість Україна найбільше закупає даних товарів в Китаю та Туреччині.

Таблиця 2.4

Обсяг імпорту Україною товарної підпозиції 842810 за 2019-2021 роки, тис. дол. США

Експортери	Імпортна вартість 2019	Імпортна вартість 2020	Імпортна вартість 2021	Абс. відхилення 2020/2019	Абс. відхилення 2021/2020
------------	------------------------	------------------------	------------------------	---------------------------	---------------------------

Продовження таблиці 2.4

Світ	37608	51055	58023	13447	6968
Китай	8138	11539	18853	3401	7314
Туреччина	9382	14090	17885	4708	3795
Словаччина	4717	5059	6324	342	1265
Білорусь	5661	3744	3385	-1917	-359
Греція	1935	1689	2022	-246	333
Італія	2052	1914	1667	-138	-247
Німеччина	1341	3784	1456	2443	-2328
Фінляндія	0	1400	1357	1400	-43
Сербія	134	505	1177	371	672

Джерело: [20]

Також висвітливо обсяг імпорту та експорту Україною товарної підпозиції 842810 за 2019-2021 роки в кількісному вимірі, а саме в тонах на рисунку 2.2 та 2.3. відповідно.

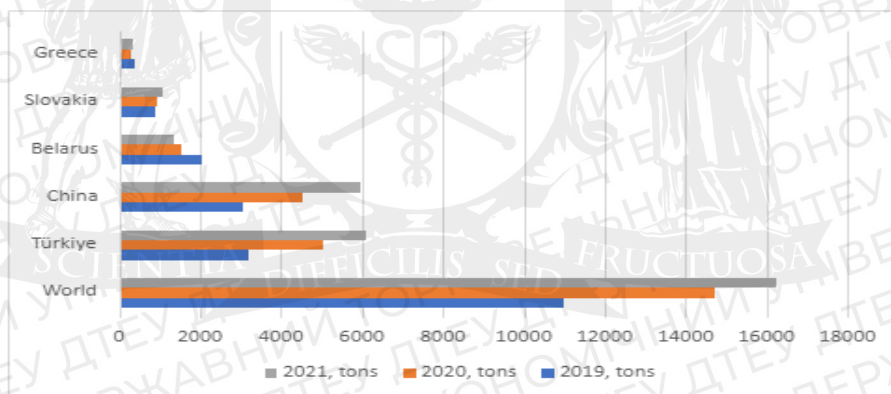


Рисунок 2.2. Кількісний обсяг імпорту Україною товарної підпозиції 842810 за 2019-2021 роки

Джерело: [20]

Зазначимо, що після 24 лютого 2022 року після початку повномасштабного вторгнення росії в нашу країну всі зовнішньоекономічні відносини з нею припинено.

Серед українських компаній-виробників можна відзначити такі як "Укрліфтмаш", "Дніпроліфтмаш", "Хар-ліфт", "Сіті Ліфт", "Енерліфт", "Ліфт-Захід" та інші.

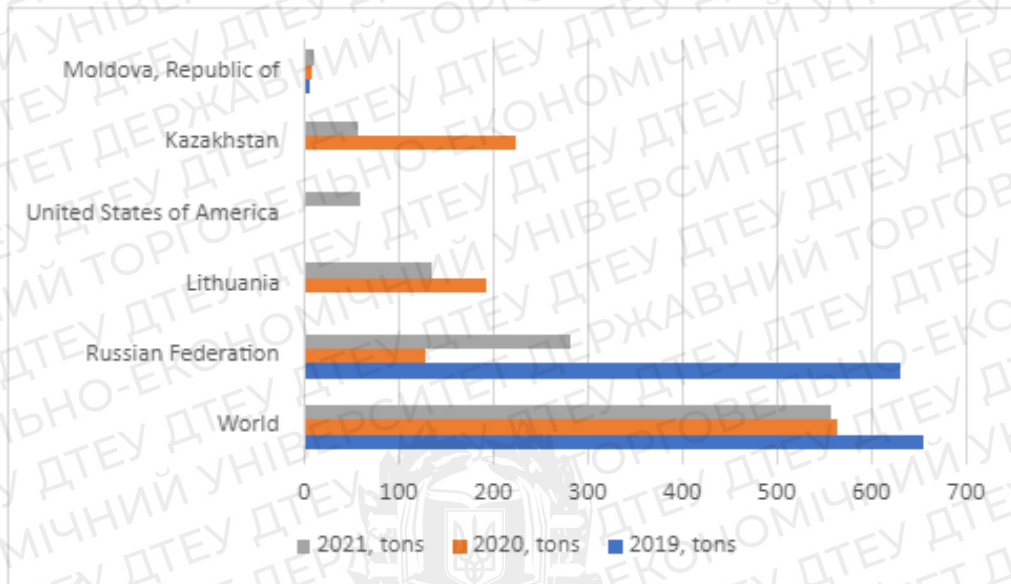


Рисунок 2.3. Кількісний обсяг експорту Україною товарної підпозиції 842810 за 2019-2021 роки

Джерело: [19]

Також представлені зарубіжні виробники на українському ринку, які мають свої партнерські відносини з українськими компаніями. Серед них можна відзначити такі компанії, як Otis, ThyssenKrupp та KONE, також досліджувана в даній роботі компанія Schindler, тощо.

За даними Pro-Consulting, серед лідерів українського ринку галузі вертикального транспортування – фінський виробник оригінального обладнання KONE та китайська Mizui (Shanghai Mitsubishi Elevator Co., Ltd.). 2019 р. лідером була KONE з часткою ринку 25,6%. Однак, з початку 2020 року частка ринку компанії скоротилася до 11,8%. Натомість лідерство взяла Mizui, частка якої оцінювалась в 12,5% [10].

Наступним етапом дослідження ринку пасажирських ліфтів України буде визначення тенденцій розвитку даного ринку та факторів впливу на вітчизняний ринок пасажирських ліфтів.

Факторів, що впливають на розвиток ринку пасажирських ліфтів в Україні, є досить багато, розглянемо основні. Одним з ключових є рівень будівельної активності, через що зростає попит на ліфти для офісних, житлових, готельних та інших будівель. До речі, важливим фактором також є відповідність ліфтів

вимогам безпеки та якості, які забезпечуються державними нормами та стандартами.

Збільшення попиту на енергоефективні та безпечні ліфти, розвиток інформаційних технологій у ліфтобудуванні, збільшення обсягу експорту виробниками ліфтів - ці тенденції розвитку українського ринку тісно переплітаються з розвитком світового ринку пасажирських ліфтів в цілому.

В розвитку ринку пасажирських ліфтів значну роль відіграє розширення ринку ліфтових послуг, бо все більше компаній, що продають та встановлюють ліфти, пропонують послуги з технічного обслуговування та ремонту, що дозволяє підвищити якість обслуговування ліфтів і забезпечити безпеку для пасажирів.

Використання передових технологій у виробництві та обслуговуванні ліфтів є одними з головних рушіїв розвитку. На сьогодні виробники використовують нові технології виробництва, такі як: 3D-друк, автоматизовані системи контролю та моніторингу, з'являються нові функції управління ліфтами, такі як системи відеонагляду, екстреного виклику тощо.

Важливо також зазначити, що однією з галузей, в якій присутній вагомий попит на пасажирські ліфти, є будівництво житлових комплексів та бізнес-центрів, через що попит на ліфти зростає в містах зі значною кількістю багатоквартирних будинків та офісних приміщень.

Споживча поведінка на українському ринку пасажирських ліфтів - багатогранна і залежить від типу споживача та його потреб. Наприклад, якщо йде мова про будівництво житлових будинків і бізнес-центрів, то замовники, як правило, керуються критеріями якості, надійності ліфтів та їх вартості. Для споживачів важливо мати можливість вибору ліфта, котрий задовольняє всі вимоги їхнього проекту і вміщується у виділений на це бюджет.

При здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємством (зокрема реалізації імпорتنих операцій) важливо дослідити такий аспект як тарифне та нетарифне регулювання даного виду діяльності. Далі розкриємо основні аспекти тарифного та нетарифного регулювання імпорту товарів, що належать товарній

підпозиції 842810, в Україні. Адаптоване базове визначення поняття “Тарифне та нетарифне регулювання імпорту пасажирських ліфтів в Україну” можна сформулювати наступним чином: “Це система заходів, які забезпечують контроль і регулювання імпорту пасажирських ліфтів в країну, та здійснюються з метою захисту вітчизняного виробництва та забезпечення безпеки, якості використання ліфтів.”

По-суті, тарифне регулювання - це встановлення митних тарифів на імпорт ліфтів. Як відомо, ці тарифи встановлюються урядом України та можуть змінюватись в залежності від економічної та політичної ситуації в країні. Наприклад, за даними сайту qdpro, у 2021 році митний тариф на імпорт пасажирських ліфтів (код товару 8428 10 20 00) складав 0%, тобто імпорт даного товару не оподатковується [4].

Нетарифне регулювання не пов'язане з митними тарифами, а полягає у встановленні різних правил та обмежень на імпорт, у даному випадку, пасажирських ліфтів. До прикладу, уряд може висувати вимогу документального підтвердження відповідності імпортованих ліфтів стандартам безпеки та якості, або ж встановлювати обмеження на кількість імпортованого товару.

Аби ліфт був ввезений на територію України та міг експлуатуватися, його необхідно сертифікувати відповідно до державних стандартів та вимог та отримати дозвіл на його експлуатацію. До того ж, усі ліфти повинні проходити регулярну інспекцію та технічний огляд задля забезпечення безпеки та якості їх експлуатації.

Наведено ряд стандартів та нормативів, які регулюють безпеку та якість пасажирських ліфтів в Україні, в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Нормативні документи

ДСТУ 3552-97	Ліфти пасажирські та вантажні. Терміни та визначення
ДСТУ ISO 4190-6-2001	Установка ліфтова (елеваторна). Частина 6. Ліфти пасажирські для встановлення в житлових будинках.

Продовження таблиці 2.5

ДСТУ EN 81-3:2004	Норми безпеки до конструкції та експлуатації ліфтів. Частина 3. Ліфти електричні і гідравлічні службові
ДСТУ EN 81-22-1:2006	Норми безпеки до конструкції та експлуатації ліфтів. Ліфти для транспортування осіб та вантажів. Частина 22-1. Електричні пасажирські і вантажопасажирські ліфти з нахиленою рухомою частиною
ДСТУ EN 81-70:2003	Норми безпеки до конструкції та експлуатації ліфтів. Частина 70. Конкретне застосування пасажирських і вантажопасажирських ліфтів. Зручність доступу до ліфтів пасажирів, зокрема пасажирів з функціональними порушеннями
ГСТУ 36.1-002-97	Ліфти пасажирські та вантажні. Модернізація ліфтів на місці експлуатації. Положення
ГСТУ 36.1-009-99	Ліфти пасажирські та вантажні. Нормативи оснащення на виконання робіт з монтажу ремонту та технічного обслуговування ліфтів

Джерело: [8]

На додаток до законодавства про технічні засоби, в Україні діють ще декілька документів на ринку ліфтів. Зокрема, це державні будівельні норми та правила (ДБН), державні санітарні норми та правила (ДСНП) та інші нормативно-правові акти, що регулюють встановлення, експлуатацію та технічне обслуговування ліфтів у будівлях та спорудах. В даних документах містяться вимоги щодо технічних характеристик, безпеки та якості ліфтів, а також визначаються процедури їх встановлення, введення в експлуатацію та підтримки в належному стані. Слід додати, що споживачі мають право на отримання достовірної та повної інформації про ліфти та їх технічні характеристики, умови експлуатації та безпеки. Також, споживачі можуть звернутись до відповідних органів з питань безпеки та якості ліфтів.

Ще одним важливим аспектом дослідження вітчизняного ринку пасажирських ліфтів є розкриття особливостей ціноутворення. Аналогічно до особливостей ціноутворення на світовому ринку, ціноутворення в Україні на ринку пасажирських ліфтів залежить від різних факторів, наприклад: розмір та тип ліфта, встановлення та сервісне обслуговування, а також умови контракту з

клієнтом, тощо. Розглянемо більш детально критерії та орієнтовні ціни на ринку України в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6

Ціноутворення на ринку пасажирських ліфтів України

Критерії	Котеджний ліфт	Пасажирський ліфт для ЖК	Ліфт для багатоповерхового будинку	Ліфт для торгового або бізнес-центру	Лікарняний ліфт для медичних закладів
Вантажопідйомність	від 180 і до 630 кг	від 320 і до 1000 кг	від 320 і до 1000 кг	від 320 і до 1000 кг	від 1000 і до 4000 кг
Ціна обладнання	від 400000 грн	від 450000 грн	від 450000 грн	від 480000 грн	від 500000 грн
Вартість монтажу	від 35000 грн	від 50000 грн			

Джерело: [2]

Загалом же, середній рівень цін на пасажирські ліфти в Україні може варіюватися від кількох тисяч доларів до кількох десятків тисяч доларів. Проте, ціни на пасажирські ліфти можуть бути вищими або нижчими, в залежності від вимог замовника, якості та функціональності ліфта, а також від конкуренції на ринку. Слід додати, що придбання та встановлення пасажирського ліфта - це значний інвестиційний витратний процес. Однак, це важливий елемент будь-якої будівлі, яка забезпечує зручний доступ до різних поверхів та забезпечує безпеку транспортування пасажирів.

Отже, підсумовуючи матеріал, наведений в другому розділі, можна сказати, що український ринок пасажирських ліфтів є перспективним та привабливим для інвесторів, адже він постійно зростає та розвивається, а також має великий потенціал для розширення виробництва, експорту та імпорту ліфтів. Останнім часом спостерігається зростання попиту на енергоефективні та екологічно чисті ліфти, що відповідає світовому тренду зменшення викидів шкідливих речовин в

атмосферу. У зв'язку з повномасштабним вторгненням росії в нашу країну зростає попит на ліфти з підвищеними показниками безпеки. Доречно буде також продемонструвати результати проведення матричного аналізу привабливості Німеччини як країни-контрагента для здійснення імпорту пасажирських ліфтів в Україну. Для проведення матричного аналізу було використано SWOT-аналіз, який дозволяє визначити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози, пов'язані з Німеччиною як країною-контрагентом (таблиця 2.7).

Таблиця 2.7

SWOT-аналіз привабливості Німеччини як країни-контрагента

Можливості	Загрози
Зростаюча потреба в пасажирських ліфтах на ринку України;	Загострення міжнародної конкуренції на ринку;
Розвиток співпраці між українськими та німецькими компаніями; Відкритість німецького уряду до іноземних інвестицій та технологій;	Ризик зміни валютного курсу.
Наявність фінансової підтримки міжнародних проєктів	
Сильні сторони	Слабкі сторони
Високий рівень технічної компетентності та якості продукції;	Високі ціни на продукцію та послуги
Розвинена інфраструктура та логістика;	Високий рівень конкуренції на ринку;
Наявність різноманітних технічних та науково-дослідних компаній;	Складність укладання угод та оформлення митних документів
Велика кількість виробників пасажирських ліфтів;	
Невисокий політичний ризик з огляду на ставлення влади до росії, підтримка обороноздатності нашої країни.	

Джерело: розроблено автором

“Німеччина є одним з наших пріоритетних торговельних партнерів в Європі. Ми погодились, що у стратегічній перспективі одним із ключових елементів української стійкості та стабільності в регіоні мають стати німецькі інвестиції в Україну. Зацікавленість у їх нарощуванні обопільна...”, - повідомив президент Володимир Зеленський під час одного зі своїх брифінгів [22].

Далі перейдемо безпосередньо до деталей реалізації імпортової операції ТОВ “Шиндлер” пасажирських ліфтів з Німеччини.



РОЗДІЛ 3

РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ “ШИНДЛЕР” ПАСАЖИРСЬКИХ ЛІФТІВ З НІМЕЧЧИНИ

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ “Шиндлер” пасажирських ліфтів з Німеччини

ТОВ "Шиндлер", як імпортер пасажирських ліфтів з Німеччини, повинне дотримуватися регуляторної політики, яка стосується безпеки пасажирських ліфтів в Німеччині. Німеччина має ряд законодавчих актів, сертифікаційних вимог та стандартів, наприклад: DIN EN 81-1, DIN EN 81-2, DIN EN 81-20, DIN EN 115 та DIN EN 13015, що регулюють безпечність пасажирських ліфтів. Ці вимоги стосуються встановлення, технічного обслуговування, ремонту та модернізації пасажирських ліфтів [12]. Стандарти охоплюють також вимоги безпосередньо до конструкції ліфта, його механічних та електричних компонентів, засобів безпеки та систем управління. ТОВ "Шиндлер" повинне зважати на ці вимоги при імпорті та експлуатації пасажирських ліфтів в Україні. До того ж, компанія повинна переконатись, що ліфти відповідають всім вимогам та стандартам, які встановлені в Німеччині, перш ніж вони будуть ввезені в Україну та експлуатовані на території нашої країни.

Розглядаючи українське законодавство, можна сказати, що пасажирські ліфти мають відповідати низці вимог щодо їхньої безпеки та надійності. Відтак в Україні існує низка нормативних документів, котрі регулюють вимоги до пасажирських ліфтів, наприклад:

1. ДСТУ EN 81-1:2003 Норми безпеки до конструкції та експлуатації ліфтів. Частина 1. Ліфти електричні (EN 81-1:1998/A1:2005, IDT). Зміна № 1
2. ДСТУ EN 81-1:2003 Норми безпеки до конструкції та експлуатації ліфтів. Частина 1. Ліфти електричні (EN 81-1:1998/A2:2004, IDT). Зміна № 2. Машинні та блочні простори,
3. ДСТУ EN 81-1:2003 Норми безпеки до конструкції та експлуатації ліфтів. Частина 1. Ліфти електричні (EN 81-1:1998, IDT),

4. ДСТУ EN 81-1:2003 Норми безпеки до конструкції та експлуатації ліфтів. Частина 1. Ліфти електричні (EN 81-1:1998, IDT). Поправка,
5. ДСТУ EN 81-2:2003 Норми безпеки до конструкції та експлуатації ліфтів. Частина 2. Ліфти гідравлічні (EN 81-2:1998, IDT),
6. ДСТУ EN 81-2:2003 Норми безпеки до конструкції та експлуатації ліфтів. Частина 2. Ліфти гідравлічні. Зміна № 1:2008 (EN 81-2:1998/A1:2005, IDT),
7. ДСТУ EN 81-2:2003 Норми безпеки до конструкції та експлуатації ліфтів. Частина 2. Ліфти гідравлічні. Зміна № 2. Машинні та блочні простори (EN 81-2:1998/A2:2004, IDT). Зміна № 2:2008 [6].

До того ж, українське законодавство містить нормативно-правові вимоги щодо технічної безпеки, сертифікації, маркування, транспортування та зберігання пасажирських ліфтів, які призначені для встановлення та експлуатації в Україні. Наприклад: щодо маркування, то згідно з законодавством необхідно, щоб на пасажирських ліфтах була розміщена інформація про виробника, рік виготовлення, сертифікаційний номер, допустиму кількість людей, максимальну вагу, допустиму швидкість, тощо.

Заздалегідь зазначимо, що обрана нами для здійснення імпортової операції компанія ThyssenKrupp Elevator AG має сертифікати відповідності європейським та міжнародним стандартам безпеки, зокрема стандарту EN 81, які є відомими українським організаціям та міністерствам, що відповідають за регулювання вимог до ліфтів.

Ресурсне забезпечення є одним з ключових аспектів для здійснення успішної імпортової операції. Широко відомо, що ТОВ "Шиндлер" є досвідченою компанією у сфері постачання, монтажу й сервісного обслуговування пасажирських ліфтів в Україні. ТОВ "Шиндлер" співпрацює з багатьма провідними міжнародними та національними перевізниками, які забезпечують швидке та якісне транспортування пасажирських ліфтів до місця їх призначення, а саме в нашу країну. Також ТОВ "Шиндлер" має достатній запас запчастин та обладнання для встановлення та сервісного обслуговування пасажирських ліфтів, що гарантує високий рівень надійності та ефективності їх роботи протягом всього

терміну експлуатації. А головне, що компанія має висококваліфікованих спеціалістів, котрі володіють всіма необхідними знаннями та мають багаторічний досвід для проведення імпорتنих операцій та налагодження зв'язків з іноземними колегами.

Логістичне забезпечення відіграє одну з головних ролей при здійсненні імпорتنих операцій. Основна мета логістичного забезпечення - це забезпечення ефективного та швидкого перевезення вантажу, зменшення транспортних витрат та мінімізація ризиків виникнення непередбачуваних ситуацій. Загалом, логістичне забезпечення включає в себе планування маршруту, вибір оптимального виду транспорту, відбір підходящих перевізників, укладання договорів на перевезення, забезпечення достатньої кількості палива та інших ресурсів для подорожі, здійснення митного оформлення та організацію доставки вантажу на місце призначення. Для здійснення розробленої імпоротної операції ми пропонуємо обрати вже звичний для підприємства автомобільний транспорт. Це буде доречно зважаючи на специфічність вантажу (досить великі розміри, якщо говорити про ліфтові кабіни) та військові дії, які унеможливають використання авіаційного та морського транспорту. Запропонуємо кілька українських транспортних компаній, які можуть надати послуги з автомобільного перевезення пасажирських ліфтів з Німеччини в Україну:

1. “Делівері” - це українська транспортна компанія, яка спеціалізується на міжнародних перевезеннях вантажів [3].
2. “Транс-Атлас” - сучасна транспортна компанія, яка на сьогодні посідає лідируючі позиції в міжнародних автомобільних вантажних перевезеннях серед перевізників Західної України [21].
3. “Автолюкс” - це транспортна компанія, яка пропонує послуги з перевезення вантажів та пасажирів по Україні та за її межами, включаючи міжнародні перевезення [1].
4. “Della”- спеціалізується на автоперевезеннях, займається також і міжнародними вантажними перевезеннями [13].

5. “EuroShuttle”- компанія займається доставкою вантажу з Німеччини. Пропонуємо ознайомитись з вартістю перевезення 1 палети (зручно використовувати, якщо у нас збірний вантаж з невеликими розмірами, до прикладу: якісь комплектуючі частини для пасажирського ліфта), зазначеної в таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Вартість перевезення 1 палети в компанії EuroShuttle

Напрямок	Терміни прибуття	Ціна за 1 палету (*1 палета (120x80x150, 400 кг))
Франкфурт-на-Майні - Київ	6-9 робочих днів	від €322
Штутгарт - Київ		від €312
Нюрнберг - Київ		від €320
Берлін - Київ		від €336
Гамбург - Київ		від €344
Дюссельдорф - Київ		від €332

Джерело: [5]

Ми зупиняємо свій вибір на компанії DELLA, оскільки вона успішно працює на ринку вантажних автоперевезень з 1995 р. Більш ніж 20-річний досвід організації внутрішніх та міжнародних вантажних перевезень дав можливість дізнатись усі плюси і «підводні камені» автоперевезень. Всі перевізники DELLA (компанії, що професійно займаються вантажоперевезеннями) проходять обов'язкову реєстрацію, надаючи свої державні документи на певний вид діяльності, до прикладу: ліцензію на міжнародні автоперевезення або ліцензію на внутрішні перевезення.

Наступним кроком представимо longlist потенційних експортерів пасажирських ліфтів з Німеччини для української компанії ТОВ “Шиндлер” на таблиці 3.2.

Longlist потенційних експортерів пасажирських ліфтів

1	ThyssenKrupp Elevator AG	головний конкурент Schindler в Німеччині, який має широкий діапазон продуктів та послуг з ескалаторів та підйомників
2	KONE Corporation	другий за розмірами виробник пасажирських ліфтів в світі зі штаб-квартирою в Фінляндії, але має велику присутність в Німеччині
3	Otis Elevator Company	компанія зі штаб-квартирою в США, але зі значною присутністю в Німеччині, є світовим лідером з виробництва та обслуговування пасажирських ліфтів
4	Mitsubishi Electric Corporation	японська компанія, яка має значну присутність в Німеччині та спеціалізується на виробництві пасажирських ліфтів
5	Fujitec Co. Ltd.	японська компанія зі значною присутністю в Німеччині, яка спеціалізується на виробництві пасажирських ліфтів та ескалаторів
6	Hyundai Elevator Co., Ltd.	південнокорейська компанія, яка має значну присутність в Німеччині та спеціалізується на виробництві пасажирських ліфтів
7	Wittur Holding GmbH	німецька компанія, яка спеціалізується на виробництві компонентів для ліфтів, але також має власну лінію продуктів пасажирських ліфтів
8	SIGMA Elevator Company	китайська компанія, яка має значну присутність в Німеччині та пропонує широкий асортимент пасажирських ліфтів та ескалаторів
9	Orona Group	іспанська компанія, яка має присутність в Німеччині та є світовим лідером у виробництві та обслуговуванні пасажирських ліфтів та ескалаторів

Продовження таблиці 3.2

10	Sematic S.p.A.	італійська компанія, яка спеціалізується на виробництві та обслуговуванні пасажирських ліфтів та ескалаторів, та має досвід у співпраці зі світовими брендами
----	----------------	---

Джерело: розроблено автором

Ми вважаємо, що потужним та перспективним кроком для компанії ТОВ “Шиндлер” буде співпраця з таким сильним гравцем на світовому ринку як ThyssenKrupp Elevator AG, тому і обрали саме його для здійснення імпорту пасажирських ліфтів з Німеччини.

За допомогою офіційного сайту компанії нашого перевізника DELLA [13] сформуємо основні деталі маршруту для здійснення імпортової операції та висвітлимо це у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Маршрут розробленої імпортової операції

Пункт відправки - пункт призначення	Дюссельдорф (DE) - Київ (UK)
Відстань за маршрутом	1868 км
Приблизний час поїздки	19 ч 21 м
Ставка	1200,00 EUR
Ціна за км	0,64 EUR/км

Джерело: [13]

В розробленому маршруті вказано пункт відправки Дюссельдорф, оскільки саме неподалік цього міста знаходиться штаб-квартира компанії нашого контрагента.

Далі на рисунку 3.2. продемонстровано діаграма Ганта, в якій зображено графік виконання проекту імпорту пасажирських ліфтів з Німеччини.

ТОВ "Шиндлер"

Gantt Chart

ThyssenKrupp Elevator AG

PROCESS	червень	липень	серпень
налаштування контакту з експортером	05.06-07.06		
підписання контракту	10.06-15.06		
підготовка організаційних моментів, таких як транспорт та страхування		15.06-25.07	
одержання повідомлення про готовність відправки товару			25.07-31.07
доставка товару в Україну			27.07-10.08
просування на внутрішньому ринку			12.08...

Рисунок 3.2. Діаграма Ганта

Джерело: розроблено автором в додатку Canva

Згідно даної діаграми видно, що імпортна операція пасажирських ліфтів з Німеччини, з таким контрагентом як компанія ThyssenKrupp Elevator AG, починаючи від налагоджування контактів з експортером до просування на внутрішньому ринку відбудеться орієнтовно протягом трьох місяців.

Саме для просування на внутрішньому ринку пропонуємо декілька ідей для маркетинг-киту ТОВ "Шиндлер", що можуть допомогти в реалізації імпортованих пасажирських ліфтів:

1. Брендowana листівка з описом переваг імпортованих ліфтів. Листівка повинна містити короткий опис переваг ліфтів, які має на увазі ТОВ "Шиндлер", порівняння з конкурентами, фотографії та контактну інформацію;
2. Каталог продукції. Доречно буде розробити каталог продукції з детальним описом ліфтів, що пропонує ТОВ "Шиндлер", фотографіями, характеристиками, технічними вимогами та цінами, та демонструвати його потенційним клієнтам;

3. Рекламна банерна стійка. Розмістити банерну стійку з інформацією про ліфти “Шиндлер” в бізнес-центрах, торгових центрах та інших місцях, де відвідувачі можуть зацікавитися обладнанням;
4. Відео-презентація. Створення короткої відео-презентації, що демонструє переваги ліфтів “Шиндлер” та їх технічні характеристики. Розмістити відео слід на сайті компанії, в соціальних мережах та використовувати як презентаційний матеріал для зустрічей з потенційними клієнтами;
5. Участь у виставках та конференціях, що спеціалізуються на будівельних технологіях та обладнанні, де можна презентувати продукцію ТОВ “Шиндлер” та знайомитись з потенційними клієнтами;
6. Використання соціальних мереж. Розміщення рекламних повідомлень та інформації про ліфти “Шиндлер” в соціальних мережах, які часто використовуються на місцевому ринку. Також можна використовувати соціальні мережі для проведення конкурсів та розіграшів серед підписників.



Рисунок 3.3. Приклад брошури, запропонованої в маркетинг-киту

Джерело: розроблено автором в додатку Canva

Проте, варто зазначити, що ТОВ “Шиндлер” зачасу здійснює супровід якогось проєкту, до прикладу, це може бути будівництво багатоповерхівки чи готельного комплексу, тоді доречно буде влаштувати зустріч із забудовником, аби продемонструвати свої пропозиції щодо можливого оснащення тим чи іншим ліфтом, для цього доречно буде використати відео-матеріали та інші друковані елементи, запропоновані в нашому маркетинг-киту. Пропонуємо можливий варіант оформлення листівки на рисунку 3.3.

Підсумовуючи, можна зазначити, що підприємство ТОВ “Шиндлер” цілком має можливість організувати запропоновану імпорتنу операцію з компанією ThyssenKrupp Elevator AG.

Далі перейдемо до оцінки запропонованої імпоротної операції.

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ “Шиндлер” пасажирських ліфтів з Німеччини

Спочатку варто зазначити основні деталі змісту розробленого Контракту (та Специфікації) для здійснення даної імпоротної операції. Отже, як вже було вище зазначено, контракт складений з потенційним контрагентом ThyssenKrupp AG на придбання одного пасажирського ліфту класу Synergy Excellence на умовах FCA (Дюссельдорф) згідно із законодавством України з правилами “INCOTERMS 2020” на загальну суму 32 500 дол. США. Оплата товару за контрактом здійснюється у два етапи: перший - передплата у розмірі 50% протягом 6 календарних днів з моменту підписання специфікації до контракту, другий - оплата решти вартості товару до навантаження його на основний транспортний засіб. До форс-мажору належать наслідки обставин непереборної сили, таких як пожеар, повінь, землетрус, страйк, ембарго, розпорядження державних органів, а також інших, які не залежать від волі сторін обставин і якщо ці обставини безпосередньо вплинули на виконання даного контракту. При цьому виконання

зобов'язань за контрактом відсувається відповідно до часу, протягом якого діяли відповідні обставини і їх наслідки. Важливо зазначити, що у разі настання форс-мажорних обставин сторони повинні підтримувати комунікацію один з одним. Детальніше можна дізнатись безпосередньо переглянувши Контракт та Специфікацію, вміщених в Додатках В та Д відповідно.

Далі визначимо ряд можливих ризиків, що впливають на результативність розробленої імпортової операції. І почнемо з контрактних. Контрактні ризики - це ризики, пов'язані з виконанням сторонами певних зобов'язань контракту. Здійснення імпортової операції пасажирських ліфтів з Німеччини з компанією ThyssenKrupp Elevator AG на умовах FCA (Дюссельдорф) згідно з "INCOTERMS 2020" пов'язане з наступними контрактними ризиками:

1. Ризик, що пов'язаний з перевезенням вантажу:

на умовах FCA продавець, тобто ThyssenKrupp Elevator AG, не несе відповідальності за транспортування товару зі свого складу до місця призначення. Це означає, що покупець, тобто ТОВ "Шиндлер", повинен забезпечити доставку товару до місця призначення самостійно і у випадку втрати або/та пошкодження вантажу під час перевезення, відповідальність лежить відповідно на покупцеві. Зважаючи на військові дії в нашій країні, будь-який контрагент не візьме на себе відповідальність за доставку та збереження цілісності товару на території нашої країни. На жаль, поки йде війна з цим нічого не можна вдіяти.

2. Ризик щодо зміни курсу валюти:

курс валюти може змінитися, що може призвести до збільшення вартості товару для ТОВ "Шиндлер", оскільки за умовами контракту оплата проводиться в іноземній валюті, а саме дол. США.

3. Ризики, пов'язані з технічними особливостями предмету контракту - товару:

проблеми/несправності можуть виникнути під час експлуатації ліфта. У випадку невідповідності/несправності ліфта, це може призвести до витрат на його ремонт або повернення/ заміну компанією ThyssenKrupp Elevator AG протягом гарантійного терміну, зазначеного в контракті.

4. Ризики, що пов'язані з митним оформленням:

для імпорту товарів до України покупець повинен забезпечити митне оформлення та сплату всіх необхідних митних платежів. Якщо ТОВ “Шиндлер” не виконає ці умови, то можуть виникнути затримки в митному оформленні та додаткові витрати.

5. Ризики щодо страхування перевезення:

на умові FCA (Дюссельдорф) страхування перевезення пасажирського ліфта з Німеччини до місця призначення на території України не включено в ціну даного контракту. Тому, контрактні ризики, які пов'язані зі страхуванням перевезення, покладаються на покупця - ТОВ “Шиндлер”, який відповідно повинен підписати угоду зі страховою компанією.

Важливо зазначити ендегенні та екзогенні ризики, з яких, власне, і впливають контрактні ризики. Екзогенні ризики - це ризики, які не залежать від внутрішніх факторів компанії, а зумовлені зовнішніми чинниками і є поза контролем компанії. Ендегенні ризики - це ризики, які навпаки виникають всередині компанії і можуть бути нею контрольовані. В таблиці 3.4. наведено приклади даних ризиків.

Таблиця 3.4

Ендегенні та екзогенні ризики при здійсненні імпорту пасажирського ліфта ТОВ “Шиндлер”

Ендегенні	Екзогенні
проблеми зі збором достатньої кількості фінансових ресурсів для здійснення операції	війна, що спричинює перешкоди в імпорті товарів в цілому (в тому числі і пасажирських ліфтів)
питання до якості ліфта, що вплине на його безпеку та надійність, а також на репутацію підприємства ТОВ “Шиндлер”	зміни курсу валют, які можуть вплинути на вартість ліфта та на прибуток компанії
проблеми зі співпрацею з іншими підприємствами, наприклад з транспортною компанією чи з банками	зміни вимог до стандартів якості та безпеки ліфтів

Джерело: розроблено автором

Ендегенні ризики можуть бути зменшені або усунені за допомогою відповідних заходів, таких як покращення кадрової політики, вдосконалення

фінансового менеджменту, організації якісного контролю тощо. Екзогенні ризики можуть вплинути на вартість та терміни здійснення операції, тому їх необхідно уважно проаналізувати та підготувати відповідний план дій для їх мінімізації, наприклад, провести відповідну комунікацію з іноземним контрагентом і розглянути можливі труднощі та відповідні дії кожної сторони у випадку їх настання.

Далі проведемо ряд розрахунків, аби визначити орієнтовну результативність імпорту ТОВ “Шиндлер” пасажирського ліфта.

Розрахунок витрат імпортера при здійсненні імпортової операції пасажирського ліфта на умові FCA (Дюссельдорф) відображено в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

Витрати ТОВ “Шиндлер” при здійсненні імпортової операції на умові FCA

№	Найменування витрат	Орієнтовна сума, при курсі валюти 1 дол. США - 36,5686 грн.
1	Вартість товару = Фактурна вартість	32 500 дол. США = 1 188 479, 5 грн
2	Вартість доставки автомобільним транспортом (згідно з розробленого маршруту Дюссельдорф - Київ)	1 195,5 дол. США
3	Додаткові витрати на пакування та маркування товару перед транспортуванням	100 дол. США
4	Загальні витрати на транспортування	1 295,5 дол. США = 47 374,62 грн
5	Мито	0 % тобто 0 грн
6	ПДВ - 20% від вартості товару	1 188 479, 5 грн * 0,2 = 237 695,9 грн
7	Страховання	300 дол. США = 10 970, 58 грн
8	Митна вартість	1+4+7 = 1 246 824,7 грн
9	Імпортна ціна контракту	8+5+6 = 1 484 520, 6 грн

Джерело: розроблено автором

Отже, загальні витрати імпортера на здійснення імпортової операції пасажирського ліфта на умові FCA (Дюссельдорф) з ціною контракту 32 500 дол. США можуть скласти **1 484 520, 6 грн.**

Варто зауважити, що реальні витрати можуть дещо відрізнятися від значень, наведених вище, залежно від різноманітних факторів, таких як вартість транспортування, ступінь ризику, митні правила, тощо.

Для розрахунку потенційного доходу від реалізації одного пасажирського ліфта класу Synergy Excellence на внутрішньому ринку України необхідно враховувати кілька факторів, наприклад: середня ціна на ліфт в Україні та ціна контракту для імпортера. Середня ціна на пасажирський ліфт класу Synergy Excellence (Довідка по Товару наведена в Додатку Е) в Україні може коливатись від 1,5 до 2 мільйонів гривень. Допустимо, що ціна продажу ліфта становить 1,9 мільйона гривень. Тоді потенційний дохід від реалізації одного ліфта (Пд) буде розраховуватись за формулою (3.1):

$$\text{Пд} = \text{Цп} - \text{ЩК}, \quad (3.1)$$

де Цп- ціна продажу ліфта, ЩК - імпортерна ціна контракту.

$$\text{Пд} = 1\,900\,000 \text{ грн} - 1\,484\,520,6 \text{ грн} = 415\,479,4 \text{ грн.}$$

Стосовно особливостей оподаткування в митному режимі “імпорт”, то товари, що ввозяться в Україну та походять з країн ЄС, знаходяться у переліку зниження ввізних мит України, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС. В Додатках в Довідці по Товару вказано відповідне значення ввізного мита - 0 %. Залежно від вартості та характеристик пасажирського ліфта, можуть застосовуватися додаткові збори та податки, такі як ПДВ, відповідно товари з кодом 8428 10 20 00 мають ставку ПДВ 20%. Зазначимо також, що для митного розміщення необхідно звернутись до Митної служби України та отримати повний перелік документів, котрий потрібно буде надати. Загалом же, взаємодія з органами місцевого самоврядування та органами державної влади також є обов'язковою у разі будь-яких питань щодо оподаткування.

Наостанок розрахуємо ефективність та рентабельність реалізації імпортованого ліфта на ринку України.

Для розрахунку показників ефективності та рентабельності від реалізації імпортованого пасажирського ліфта класу Synergy Excellence на ринку України необхідно визначити витрати та доходи від реалізації. Розрахунок орієнтовних витрат відображено в таблиці 3.6. Розрахуємо доходи від реалізації (Др) за допомогою формули (3.2):

$$Др = Цп + Пд, (3.2)$$

де - Цп - ціна продажу в Україні, Пд - потенційний дохід від реалізації.

$$Др = 1\,900\,000 \text{ грн} + 415\,479,4 \text{ грн} = 2\,315\,479,4 \text{ грн.}$$

Таблиця 3.6

Витрати від реалізації пасажирського ліфта класу Synergy Excellence на ринку України

Найменування витрат	Орієнтовна сума, грн
Ціна імпортного контракту	1 188 479, 5 грн (32 500 дол. США)
Витрати на транспортування та монтаж ліфта	25 000 грн
Витрати на оформлення необхідних документів та дозволів	5 000 грн
Витрати на рекламу та просування продукту	10 000 грн
Загальні витрати	1 228 479,5 грн

Джерело: розроблено автором

Розрахуємо коефіцієнт ефективності (це відношення чистого прибутку до загальних витрат, Кеф) за формулою (3.4) та попередньо суму чистого прибутку (Чп) за допомогою формули (3.3):

$$Чп = Др - \text{Заг.в.}, (3.3)$$

де Др - дохід від реалізації, Заг.в. - загальні витрати.

$$Чп = 2\,315\,479,4 \text{ грн} - 1\,228\,479,5 \text{ грн} = 1\,086\,999,9 \text{ грн.}$$

$$\text{Кеф} = Др / \text{Заг.в.}, (3.4)$$

де Др - дохід від реалізації, Заг.в. - загальні витрати.

Отже, Коефіцієнт ефективності = $2\,315\,479,4 \text{ грн} / 1\,228\,479,5 \text{ грн} = \mathbf{1,88}$.

Розрахуємо рентабельність від реалізації імпортованого пасажирського ліфта (Pr) за формулою (3.5):

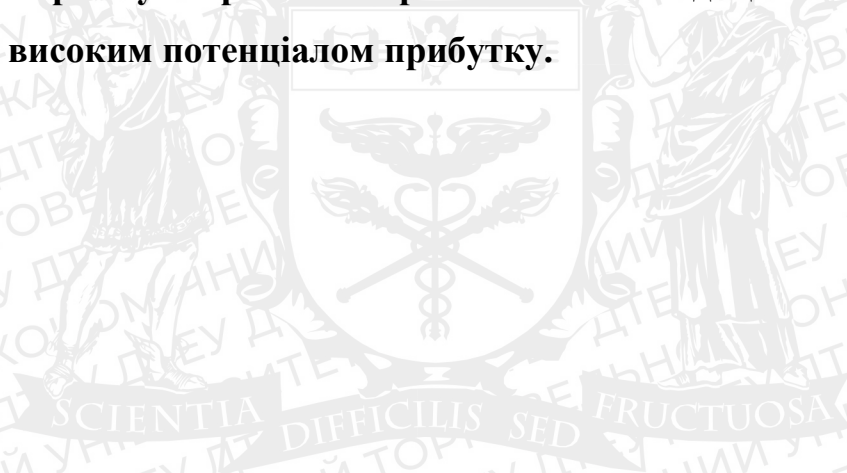
$$Pr = (Чп/Др) * 100\%, (3.5)$$

де Чп - сума чистого прибутку, Др - дохід від реалізації.

Отже, Рентабельність від реалізації = $(1\ 086\ 999,9 \text{ грн.} / 2\ 315\ 479,4 \text{ грн}) \times 100\% = 46,95\%$

Згідно з результатами розрахунків ефективність складає 1,88, що свідчить про те, що витрати на придбання та реалізацію ліфта виправдали себе, а також рентабельність проекту більш ніж 46,95%, що є досить високим показником.

Отже, реалізація імпортованого пасажирського ліфта класу Synergy Excellence на ринку України є перспективним та доцільним інвестиційним проектом з високим потенціалом прибутку.



ВИСНОВКИ

ТОВ “Шиндлер” - це структурний підрозділ швейцарського бренду підйомного обладнання, одного з найбільших постачальників в світі. Компанія виробляє, встановлює й обслуговує ліфти, ескалатори і рухомі доріжки майже в кожному типі будівель, а також проводить їх модернізацію. Спеціалізація ТОВ “Шиндлер” — це проектування з використанням передових технологій, а також виробництво продукції з використанням технологій механічної обробки й мікропроцесорних технологій. Стосовно фінансового стану: спостерігається збільшення суми активів, тобто у підприємства збільшується обсяг наявного у розпорядженні майна. Збільшується сума наявних джерел фінансування для залучення активів, що зумовлено зростанням власного капіталу ТОВ “Шиндлер”. Варто зазначити й про те, що зростання загальної суми зобов’язань забезпечує більш повне розкриття наявного потенціалу компанії, однак призводить до підвищення залежності від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів. Наявна досить сприятлива ситуація зі станом ліквідності та платоспроможності. Так, активи підприємства забезпечені на 89-94% ліквідними активами, на 70-77% - швидколіквідними активами і на 31–42% - готовими засобами платежу. В цілому за досліджуваний період результат діяльності підприємства ТОВ “Шиндлер” є позитивним, що також зумовило позитивні значення всіх показників рентабельності підприємства. Значенням сукупного доходу у 2021 році є додатним та збільшується у порівнянні з 2019 роком, що може вказувати на гарно продуману бізнес-модель ТОВ “Шиндлер”. В сумі за три роки (2019, 2020 та 2021 р.) сукупний дохід ТОВ “Шиндлер” становить 53 693 тис.грн.

Здійснення імпорتنих операцій відбувається задля закупівлі різних видів підйомного обладнання (ліфтів, ескалаторів тощо) та запчастин до цього обладнання для реалізації на внутрішньому ринку. Щодо імпорту пасажирських ліфтів ТОВ “Шиндлер” в Україну, то компанія поступово збільшує кількість імпортованих пасажирських ліфтів: від 248 одиниць у 2019 році до 397 - у 2021. З країн-експортерів, які постачають пасажирські ліфти ТОВ “Шиндлер” в Україну,

лідують Німеччина, Італія та Швейцарія. Також відзначається збільшення імпорту продукції з країн Східної Європи та Азії.

На світовому ринку пасажирських ліфтів відбувається зростання попиту на пасажирські ліфти через зростання кількості різноманітних будівель. Однією з головних тенденцій є використання новітніх технологій для поліпшення якості та продуктивності ліфтів. Розробники активно використовують електронні системи керування, різні сенсори та автоматичні двері для поліпшення функціональності та безпеки ліфтів. Світовим трендом на ринку пасажирських ліфтів є створення енергоефективних ліфтів, які використовують менше енергії та зменшують викиди в атмосферу, що є важливо з точки зору екології та економії витрат на електроенергію. Найбільшими країнами - експортерами в 2019-2021 рр. товарної підпозиції 842810 (Ліфти та скіпові підіймачі) є Китай, Іспанія, Італія, Німеччина та Нідерланди. Найбільшими країнами - імпортерами відповідно є Велика Британія, росія, США, Німеччина та Канада. Найбільшими виробниками пасажирських ліфтів є компанії Otis Elevator (США), Schindler (Швейцарія), KONE (Фінляндія) та ThyssenKrupp (Німеччина). Також значними виробниками пасажирських ліфтів є такі світові компанії як: Fujitec, Hitachi (Японія) та Kleemann (Греція). Ціни на пасажирські ліфти в різних країнах світу суттєво відрізняються в залежності від багатьох факторів: розмір, ємність, використані матеріали, технологічні характеристики, такі як вантажопідйомність, швидкість руху, кількість зупинок, тощо. Вартість також варіюється в залежності від виробника ліфта та його моделі.

На українському ринку ліфтів спостерігається тенденція до збільшення обсягів експорту та імпорту протягом досліджуваних років. До початку повномасштабної війни найбільшим імпортером українських товарів товарної підпозиції 842810 була росія та Литва, натомість Україна найбільше закуповувала дані товари в Китаю та Туреччині. Після 24 лютого 2022 року після початку повномасштабного вторгнення росії в нашу країну всі зовнішньоекономічні відносини з нею припинено. Серед українських компаній-виробників можна

відзначити такі як "Укрліфтмаш", "Дніпроліфтмаш", "Сіті Ліфт" та інші. Також представлені зарубіжні виробники на українському ринку. Збільшення попиту на енергоефективні та безпечні ліфти, розвиток інформаційних технологій у ліфтобудуванні, збільшення обсягу експорту виробниками ліфтів - всі ці тенденції розвитку українського ринку тісно переплітаються з розвитком світового ринку пасажирських ліфтів в цілому, а використання передових технологій у виробництві та обслуговуванні ліфтів є одними з головних рушіїв розвитку. Середній рівень цін на пасажирські ліфти в Україні може варіюватися від кількох тисяч доларів до кількох десятків тисяч доларів.

В даній роботі було запропоновано проведення імпортової операції пасажирського ліфта класу Synergy Excellence з німецькою компанією ThyssenKrupp Elevator AG на умовах FCA (Дюссельдорф) згідно із законодавством України з правилами "INCOTERMS 2020" на загальну суму 32 500 дол. США. Для транспортування обрано компанію DELLA, яка успішно працює на ринку вантажних автоперевезень з 1995 р. Згідно зі змістом розробленого Контракту оплата товару здійснюється у два етапи: перший - передплата у розмірі 50% протягом 6 календарних днів з моменту підписання специфікації до контракту, другий - оплата решти вартості товару до навантаження його на основний транспортний засіб. Контрактні ризики, які пов'язані зі страхуванням перевезення, покладаються на покупця - ТОВ "Шиндлер", який відповідно повинен підписати угоду зі страховою компанією.

Імпортна ціна контракту становить **1 484 520, 6 грн**. Потенційний дохід від реалізації одного ліфта буде становити приблизно **415 479,4 грн**. Показники ефективності та рентабельності від реалізації імпортованого пасажирського ліфта класу Synergy Excellence на ринку України 1,88 та 46,95 % відповідно. Отже, запропонована імпортна операція є перспективним та доцільним інвестиційним проектом з високим потенціалом прибутку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Автолюкс – не колись, а зараз. *Автолюкс – не колись, а зараз*. URL: <https://autolux-post.com.ua/> (дата звернення: 05.05.2023).
2. Будліфтмонтаж. Про компанію. URL : https://blm.com.ua/ua/?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=611396144&utm_content=644299779254.c.27382338019.g.kwd-723188617105.&utm_term=%2B%D0%BB%D1%96%D1%84%D1%82%20%2B%D0%BF%D0%B0%D1%81%D0%B0%D0%B6%D0%B8%D1%80%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%2B%D1%86%D1%96%D0%BD%D0%B0&clid=sr:google|ch:cpc|kw:%2B%D0%BB%D1%96%D1%84%D1%82%20%2B%D0%BF%D0%B0%D1%81%D0%B0%D0%B6%D0%B8%D1%80%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%2B%D1%86%D1%96%D0%BD%D0%B0|mt:b|dv:c|dvm:|pl:|nw:g|tr:kwd-723188617105|ps:|loc:1012864&clid=Cj0KCQjwla-hBhD7ARIsAM9tQKs37qWlp0UQIbh95w09Jd7N3vD-Oj1625qQLpzTghc-EPmH5zIrQ6oaAut-EALw_wcB.(дата звернення: 04.05.2023).
3. Головна - delivery. *Головна - Delivery*. URL: <https://www.delivery-auto.com/uk-UA/Home/Index> (дата звернення: 05.05.2023).
4. Довідка по товару УКТЗЕД | НТФ "Інтес". *НТФ "Інтес"*. URL: <https://qdpro.com.ua/uk/goodinfo/8428102000> (дата звернення: 01.05.2023).
5. Доставка вантажів з німеччини в україну - euroshuttle. *Euroshuttle*. URL: <https://euroshuttle.com.ua/germany-ukraine-ua/> (дата звернення: 22.04.2023).
6. ДСТУ EN 81-3:2013 норми безпеки до конструкції та експлуатації ліфтів. частина 3. ліфти електричні і гідравлічні службові (EN 81-3:2000+A1:2008, IDT + EN 81-3:2000+A1:2008/AC:2009, IDT). *БУДСТАНДАРТ Online - нормативні документи будівельної галузі України*. URL: http://online.budstandart.com.ua/catalog/doc-page?id_doc=59987 (дата звернення: 15.04.2023).

7. Закупівлі - clarity project. *Закупівлі - Clarity Project*. URL: <https://clarity-project.info/tenders> (дата звернення: 17.03.2023).
8. Про затвердження Правил будови і безпечної експлуатації ліфтів : Наказ Держ. ком. України з пром. безпеки, охорони пр. та гірн. нагляду від 01.09.2008 р. № 190. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0937-08#Text> (дата звернення: 14.04.2023).
9. Рішення для бізнесу YouControl, повне досьє на кожну компанію України. URL: <https://youcontrol.com.ua/> (дата звернення: 04.03.2023).
10. Український ринок ліфтів та ескалаторів чекає на світле майбутнє – коментарі генерального директора Pro-Consulting Олександра Соколова для видання Elevator World. *Анализ рынка. Заказать анализ рынка на Pro-Consulting*. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/ukrainskij-rynok-liftov-i-eskalatorov-zhdet-svetloe-budushee-kommentarii-generalnogo-direktora-pro-consulting-aleksandra-sokolova-dlya-izdaniya-elevator-world> (дата звернення: 14.03.2023).
11. Як ліфти вплинули на життя та еволюцію міст | Na chasi. *Na chasi*. URL: <https://nachasi.com/tech/2018/07/19/yak-lifty-vplynuly-na-zhyttya/> (дата звернення: 18.04.2023).
12. *Beuth Verlag GmbH*. URL: <https://www.beuth.de/de/norm/din-en-81-1/31201780> (date of access: 01.05.2023).
13. DELLA™ Вантажні перевезення. *DELLA™ Вантажні перевезення*. URL: <https://della.com.ua/> (дата звернення: 16.04.2023).
14. ITC epm. *ITC EPM*. URL: <https://exportpotential.intracen.org/en/markets/gap-chart> (date of access: 24.04.2023).
15. ITC - MAT portal. *ITC - MAT Portal*. URL: <https://marketanalysis.intracen.org/en> (date of access: 24.04.2023).
16. MITSUBISHI ELECTRIC news releases mitsubishi electric enhances "destination oriented allocation system" for elevators. *MITSUBISHI ELECTRIC Global website*. URL: <https://www.mitsubishielectric.com/news/2014/1203.html> (date of access: 02.05.2023).

17. Personenaufzug Preise – Wie viel kostet ein guter Aufzug?. *Aufzug24.net: Günstigen Aufzug finden*. URL: <https://www.aufzug24.net/personenaufzug-preise-243.html> (date of access: 19.03.2023).
18. Schindler PORT. *Ліфти, Ескалатори та рухомі доріжки*. URL: <https://ua.schindler.com/uk/innovatsiyi/schindler-port.html> (дата звернення: 07.03.2023).
19. Trade Map - List of importing markets for a product exported by Ukraine. *Trade Map - Trade statistics for international business development*. URL: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|804|||842810||6|1|1|2|2|1|2|1|1|1 (date of access: 17.04.2023).
20. Trade Map - List of supplying markets for a product imported by Ukraine. *Trade Map - Trade statistics for international business development*. URL: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|804|||842810||6|1|1|1|2|1|2|1|1|1 (date of access: 17.04.2023).
21. Trans-Atlas - міжнародні вантажні перевезення. *trans-atlas.com.ua*. URL: <https://trans-atlas.com.ua/> (дата звернення: 01.05.2023).
22. Ukrinform. Зеленський запропонував провести п'ятий німецько-український економічний форум. *Укрінформ - актуальні новини України та світу*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3403737-zelenskiy-zaproponuvav-provesti-patij-nimeckoukrainskiy-ekonomichniy-forum.html> (дата звернення: 04.04.2023).

ДОДАТКИ

Додаток А
Додаток А.1

Фінансова звітність ТОВ “Шиндлер”

Баланс ТОВ “Шиндлер” за 2019-2021 роки, тис.грн

Статті балансу	Код	2019	2020	2021
Актив				
первісна вартість	1001	78	78	78
накопичена амортизація	1002	78	78	78
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1528	496	584
Основні засоби	1010	13425	12636	11300,5
первісна вартість	1011	24460	27853	29050
знос	1012	11035	15217	17749,5
І.Всього необоротних активів	1095	14953	13132	11884,5
Запаси	1100	12927	12883	13464,5
Виробничі запаси	1101	6646	6926	7675,5
Незавершене виробництво	1102	6281	2421	2751
Товари	1104	0	3536	3038
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	11147	10610	10252,5
з бюджетом	1135	956	1130	570,5
у тому числі з податку на прибуток	1136	755	899	449,5
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	34212	67112	2541
Гроші та їх еквіваленти	1165	51726	56456	89138,5
Рахунки в банках	1167	51726	56456	89138,5
Витрати майбутніх періодів	1170	674	515	483
Інші оборотні	1190	12591	20429	22646

активи				
II.Всього оборотних активів	1195	124233	169135	198988
БАЛАНС	1300	139186	182267	210872,5
Пасив				
Зареєстрований (пайовий капітал)	1400	21	21	21
Резервний капітал	1415	4548	4548	4548
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	40290	49605	58767,5
I.Всього власного капіталу	1495	44859	54174	63336,5
II.Всього довгострокових зобов'язань і забезпечень	1595	0	0	0
товари, роботи, послуги	1615	8065	5857	7278
розрахунками з бюджетом	1620	848	5865	6063
розрахунками зі страхування	1625	175	329	164,5
розрахунками з оплати праці	1630	-183	-27	-148
за розрахунками з учасниками	1640	15908	0	0
Поточні забезпечення	1660	3824	4051	4245
Інші поточні зобов'язання	1690	65690	112018	164,5
III.Всього поточних зобов'язань і забезпечень	1695	94327	128093	147536
БАЛАНС	1900	139186	182267	210872,5

Додаток А.2

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) ТОВ “Шиндлер” за 2019-2021 роки, тис.грн

Стаття	Код	2019	2020	2021
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	273019	268888	403475
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	225904	228759	339347
Валовий: прибуток	2090	47115	40129	64128
Інші операційні доходи	2120	3614	3992	9303
Адміністративні витрати	2130	18636	22294	21301
Витрати на збут	2150	7430	5876	6339
Інші операційні витрати	2180	4675	5290	11520
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	19988	10661	34271
Інші фінансові доходи	2220	622	724	0
Інші доходи	2240	93	37	50
Інші витрати	2270	126	79	1
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	20577	11343	34320
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	3792	2218	6537
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	16785	9125	27783
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0	0

Додаткова угода до Договору поставки обладнання (початкова)

<p>AMENDMENT No.SCS-01/17-1232 TO AGREEMENT FOR SUPPLY OF THE EQUIPMENT No. SCS-01/17 of January 1st, 2017</p>	<p>ДОДАТКОВА УГОДА №SCS-01/17-1232 ДО ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ ОБЛАДНАННЯ №. SCS-01/17 від 01 січня 2017 р.</p>
<p>02.09.2022 Hergiswill, Switzerland</p>	<p>02.09.2022 м. Хергісвіль, Швейцарія</p>
<p>Company "Schindler Supply Chain Europe AG", Hergiswill, Switzerland as "SCS", Company "Schindler, Ltd.", Kyiv, Ukraine, as "KG", hereinafter agree as follows:</p>	<p>Компанія "Schindler Supply Chain Europe AG", Хергісвіль, Швейцарія, іменована надалі "Постачальник", ТОВ "Шиндлер", м. Київ, Україна, іменована надалі "Покупець", уклали угоду про таке:</p>
<p>Article 1 1. Subject of the Amendment 1.1. Subject of the Amendment shall be production and delivery of the Equipment listed in the Specification No 1.</p>	<p>Стаття 1 1. Предмет додаткової угоди 1.1. Постачальник зобов'язується поставити виготовлене для Покупця, а Покупець зобов'язується прийняти та оплатити Обладнання згідно Специфікації № 1.</p>
<p>Article 2 2. Price 2.1. The agreed price of the subject of the Amendment has been stipulated by the mutual agreement and specified in the Specification No 1 to this Amendment.</p>	<p>Стаття 2 2. Вартість 2.1. Умовлену ціну предмета даної Додаткової Угоди було врегульовано взаємною згодою та зазначено у Специфікації № 1 до даної додаткової угоди.</p>
<p>Article 3 3. Payment Terms and Conditions, Economic Sanctions 3.1. KG shall transfer on the basis of the Agreement 100% of the price as per the Article 3.1. to the account of SCS. 3.2. Partial payments are possible. 3.3. Prepayments are possible. 3.4. The payment is in Euro.</p>	<p>Стаття 3 3. Терміни та умови платежу, економічні санкції 3.1. Покупець переводить на підставі Контракту 100% вартості відповідно до Статті 3.1. на рахунок Продавця. 3.2. Можливі часткові платежі. 3.3. Можливе здійснення попередньої оплати. 3.4. Оплата здійснюється в Євро.</p>
<p>Article 4 4. Conditions of delivery 4.1. Delivery terms and conditions, address of dispatch of the Equipment are stated in the Specification No 1. Delivery shall be done within 360 days from the first prepayment obtaining.</p>	<p>Стаття 4 4. Умови поставки 4.1. Умови і терміни поставки, адреса відвантаження Обладнання викладені в Специфікації № 1. Поставка повинна бути здійснена не пізніше, ніж протягом 360 днів з моменту отримання першої передоплати.</p>
<p>Article 5 5. List of documents attending the delivery 5.1. Originals of invoice signed and sealed (3) for each unit. Copy of the invoice is submitted by means of E-mail before delivery for FD obtaining.</p>	<p>Стаття 5 5. Перелік документів, що супроводжують поставку 5.1. Оригінали інвойсу, з печаткою і підписом (3 од.) на кожну одиницю поставки. Копія інвойсу подається електронною поштою перед поставкою для оформлення ПД.</p>

Продовження додатку Б.1

5.2. Copy of Export Declaration (is handed to driver)		5.2. Копія експортної декларації (передається водію).	
5.3. Package lists with indication of each package's content and number of the respective package.		5.3. Пакувальні листи з зазначенням вмісту кожного місця і номера відповідного місця.	
Specification No 1		Специфікація № 1	
Кількість шт. Quantity pcs.	Найменування Товару Description of the Goods	Ціна, Євро Price, EUR	Сума, Євро Value, EUR
1	Ліфт електричний Schindler S5500 1275 кг 8,65 м 2 зуп. ((Ele03)) UKR5501121 Passenger Elevator S5500, factory No. UKR5501121		
Total value of the Amendment amounts to EUR <u>37460</u> . The above stated price of the Equipment is the preliminary one. Final price of the Equipment will be determined after its readiness for loading, with Parties conclusion of the Additional Agreement concerning this issue.		Загальна сума за Додатковою угодою складає <u>37460</u> EUR. Вище зазначена ціна Обладнання є попередньою. Остаточна ціна Обладнання буде визначена при готовності його до відвантаження, про що Сторону укладуть окрему Додаткову угоду.	
Delivery conditions: DAP Kyiv . Loading place: BSK Transport s.r.o., Kracanska Cesta 51, Dunajska Streda, Slovakia 92901.		Умови поставки: DAP Київ . Адреса відвантаження: BSK Transport s.r.o., Kracanska Cesta 51, Dunajska Streda, Slovachina 92901.	
SCS/Постачальник: Schindler Supply Chain Europe AG		KG/Покупець: ТОВ Шиндлер	
_____ / _____ /		_____ /Глушенко А.В./	
_____ / _____ /		_____ /Авдеева О.В./	

Додаткова угода до Договору поставки обладнання (зі змінами умови поставки)

<p>AMENDMENT No.SCS-01/17-1232-1 TO AGREEMENT FOR SUPPLY OF THE EQUIPMENT No. SCS-01/17 of January 1st, 2017 and Amendment No.SCS-01/17-1232 dd 02.09.2022</p> <p>02.09.2022 Hergiswill, Switzerland</p> <p>Company "Schindler Supply Chain Europe AG", Hergiswill, Switzerland as "SCS", Company "Schindler, Ltd.", Kyiv, Ukraine, as "KG", hereinafter agree as follows:</p>	<p>ДОДАТКОВА УГОДА №SCS-01/17-1232-1 ДО ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ ОБЛАДНАННЯ №. SCS-01/17 від 01 січня 2017 р. та Додаткової угоди №SCS-01/17-1232 від 02.09.2022</p> <p>02.09.2022 м. Хергісвіль, Швейцарія</p> <p>Компанія "Schindler Supply Chain Europe AG", Хергісвіль, Швейцарія, іменована надалі "Постачальник", ТОВ "Шиндлер", м. Київ, Україна, іменована надалі "Покупець", уклали угоду про таке:</p>
<p>Article 1 1. Subject of the Amendment 1.1. Subject of the Amendment shall be production and delivery of the Equipment listed in the Specification No 1.</p>	<p>Стаття 1 1. Предмет додаткової угоди 1.1. Постачальник зобов'язується поставити виготовлене для Покупця, а Покупець зобов'язується прийняти та оплатити Обладнання згідно Специфікації № 1.</p>
<p>Article 2 2. Price 2.1. The agreed price of the subject of the Amendment has been stipulated by the mutual agreement and specified in the Specification No 1 to this Amendment.</p>	<p>Стаття 2 2. Вартість 2.1. Умовлену ціну предмета даної Додаткової Угоди було врегульовано взаємною згодою та зазначено у Специфікації № 1 до даної додаткової угоди.</p>
<p>Article 3 3. Payment Terms and Conditions, Economic Sanctions 3.1. KG shall transfer on the basis of the Agreement 100% of the price as per the Article 3.1. to the account of SCS. 3.2. Partial payments are possible. 3.3. Prepayments are possible. 3.4. The payment is in Euro.</p>	<p>Стаття 3 3. Терміни та умови платежу, економічні санкції 3.1. Покупець переводить на підставі Контракту 100% вартості відповідно до Статті 3.1. на рахунок Продавця. 3.2. Можливі часткові платежі. 3.3. Можливе здійснення попередньої оплати. 3.4. Оплата здійснюється в Євро.</p>
<p>Article 4 4. Conditions of delivery 4.1. Delivery terms and conditions, address of the batch of the Equipment are stated in the Specification No 1. Delivery shall be done within 360 days from the first prepayment obtaining.</p>	<p>Стаття 4 4. Умови поставки 4.1. Умови і терміни поставки, адреса відвантаження Обладнання викладені в Специфікації № 1. Поставка повинна бути здійснена не пізніше, ніж протягом 360 днів з моменту отримання першої передоплати.</p>
<p>Article 5 5. List of documents attending the delivery 5.1. Originals of invoice signed and sealed (3) for each unit. Copy of the invoice</p>	<p>Стаття 5 5. Перелік документів, що супроводжують поставку 5.1. Оригінали інвойсу, з печаткою і підписом (3 од.) на кожну одиницю поставки. Копія інвойсу подається</p>

Продовження додатку Б.2

is submitted by means of E-mail before delivery for FD obtaining.		електронною поштою перед поставкою для оформлення ПД.	
5.2. Copy of Export Declaration (is handed to driver)		5.2. Копія експортної декларації (передається водію).	
5.3. Package lists with indication of each package's content and number of the respective package.		5.3. Пакувальні листи з зазначенням вмісту кожного місця і номера відповідного місця.	
Specification No 1		Специфікація № 1	
Кількість шт. Quantity pcs.	Найменування Товару Description of the Goods	Ціна, Євро Price, EUR	Сума, Євро Value, EUR
1	Ліфт електричний Schindler S5500 1275 кг, 8,65 м 2 зуп. ((Ele03)) UKR5501121 Passenger Elevator S5500 1275 kg, 8,65 m, 2 stops, factory No. UKR5501121 ((Ele03))		
Total value of the Amendment amounts to EUR <u>37289</u> .		Загальна сума за Додатковою угодою складає <u>37289</u> EUR.	
Customs tariff: 8428.		Код УКТЗЕД: 8428.	
Country of origin: Slovakia.		Країна походження: Словаччина.	
Delivery conditions: FCA Kostolné Kračany . Loading place: BSK Transport s.r.o., Kracanska Cesta 51, Dunajska Streda, Slovakia 92901.		Умови поставки: FCA Костолне Крачани . Адреса відвантаження: BSK Transport s.r.o., Kracanska Cesta 51, Dunajska Streda, Slovakia 92901.	
Продавця/Постачальник: Schindler Supply Chain Europe AG		КГ/Покупець: ТОВ Шиндлер	
_____ / _____ /		_____ / Глушенко А.В. /	
_____ / _____ /		_____ / Авдєєва О.В. /	

Розроблений Контракт

КОНТРАКТ № 1

CONTRACT № 1

м. Київ , Україна

«13» червня 2023р. Kyiv, Ukraine

« 13» june 2023

ThyssenKrupp AG (Німеччина), іменоване надалі «**Продавець**», в особі директора г-на Екхарда Шульца, що діє на підставі Статуту, з однієї Сторони,

Та

ТОВ «Шиндлер», (Україна), іменоване надалі «**Покупець**», в особі директора г-на Глушенка Андрія Валерійовича, що діє на підставі Статуту, з іншого боку, уклали цей Контракт про нижченаведене:

ThyssenKrupp AG (Germany), hereinafter referred to as the “**Seller**”, in the person of **Mr. Eckhard Schultz**, director, acting on the basis of Statute, on the one hand

And

Company «Schindler, Ltd.», (Ukraine) further called “**Buyer**” in the person of **Mr. Glushenko Andrei Valerievich**, the director, acting on the basis of Statute, on the other hand, have concluded the present Contract about the following:

1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ, КІЛЬКІСТЬ ТОВАРУ

1.1. Продавець приймає на себе зобов'язання з передачі в порядку і строки, встановлені даним Контрактом Обладнання згідно Специфікації 1а, іменоване надалі Товар.

1.2. Номенклатура, кількість, ціна і загальна вартість Товару вказуються в Додатках (Специфікація 1а) до Контракту, які є його невід'ємною частиною.

1.3. Покупець зобов'язується прийняти та оплатити Товар в порядку та строки, встановлені цим Контрактом.

1.4. Товар виготовляється на замовлення Покупця. Поставка Товару здійснюється Продавцем одноразово.

1.5. Загальний обсяг і умови поставок визначаються згідно з додатками (Специфікації 1а) до даного Контракту, які є його невід'ємною частиною.

2. БАЗИСНІ УМОВИ І ТЕРМІН ПОСТАВКИ

1. SUBJECT OF THE CONTRACT, QUANTITY

1.1. The Seller undertakes to sell according to stated in the present Contract terms Equipment according to Specification 1a, referred further as Goods.

1.2. Description, quantity, price and total amount of the Goods are stipulated in Appendixes (Specification 1a) to the Contract, which forms an integral part to the present Contract.

1.3. The Buyer is obligated to pay and to accept the Goods in the order and in the terms, stipulated by the present Contract.

1.4. The Goods is made according to the Buyer's demand. The Seller makes a one-time delivery of the Goods.

1.5. The total amount of deliveries and the terms of delivery are stated in Appendixes (Specification 1a) to the present Contract, which are integral parts of the Contract.

2.BASIC CONDITIONS AND TERMS OF DELIVERY

2.1. Базис поставки Товару встановлений цим Контрактом на умовах FCA (Дюссельдорф) згідно із законодавством України з правилами «INCOTERMS 2020», якщо інші умови поставки Товару не вказано у відповідному Додатку (Специфікації) до Контракту.

2.2. Строк поставки Товару затверджується Сторонами в Додатку (Специфікації) до Контракту. У будь-якому випадку строк поставки не повинен перевищувати 30 календарних днів з моменту отримання Продавцем попередньої оплати за Товар від Покупця.

2.3. Дата відвантаження Товару вказується в товарно-транспортній накладній.

2.1. The goods are delivered on basis FCA (**Dusseldorf**) according to “Incoterms 2020”, if no other conditions are fixed in the correspondent specification to the contract.

2.2. The delivery period of the Goods shall be approved by the Parties in the Appendix (Specifications) to the Contract. In any case, the delivery period shall not exceed 30 calendar days from the moment the Seller receives advance payment for the Goods from the Buyer.

2.3. The date of shipment of Goods is pointed in the consignment note.

3. ЦІНА ТОВАРУ І ЗАГАЛЬНА ВАРТІСТЬ КОНТРАКТУ

3.1. Валюта Контракту и платежу – **долар США**.

3.2. Ціна Товару, що поставляється по даному Контракту встановлена Сторонами на умовах FCA (Дюссельдорф) відповідно з правилами «INCOTERMS 2020», якщо інший базис поставки Товару не зазначено у відповідному Додатку (Специфікації) до Контракту.

3.3. Всі інші умови, не обумовлені в цьому Контракті, розуміються відповідно до правил «INCOTERMS 2020».

3.4. У вартість Товару включається вартість упаковки, маркування і сертифікату походження. Витрати, пов'язані з виконанням даного Контракту розподіляються між Сторонами відповідно до правил «INCOTERMS 2020»

3. PRICE & TOTAL AMOUNT OF THE CONTRACT

3.1. The currency of the Contract and payment is **USD**.

3.2. The price per item of the Goods and delivery basis FCA (**Dusseldorf**) according to “Incoterms 2020”. Price can be changed if basis of delivery is changed in the Specifications to the present Contract.

3.3 All other conditions, which are not fixed in this contract, are understood in accordance with “Incoterms 2020”.

3.4. The cost of the Goods includes the cost of packaging, marking and certificate of origin. The costs associated with the performance of this Contract shall be allocated to the Parties in accordance with the rules “INCOTERMS 2020”

4. УМОВИ ОПЛАТИ

4.1. Оплата Товару за цим Договором здійснюється Покупцем шляхом перерахування грошових коштів на банківський рахунок в наступному порядку:

1-й етап: 50 (16 250 дол. США) % передоплата протягом 6 (15.06-20.06.2023) календарних днів з моменту узгодження і підписання Сторонами Специфікації до Контракту. Продавець зобов'язаний розпочати виробництво Товару з дня отримання попередньої оплати на своєму банківському рахунку;

2-й етап: оплата 50 (16 250 дол. США) % вартості Товару повинно бути здійснено Покупцем до навантаження Товару на основний транспортний засіб.

4.2. При здійсненні платежів за Контрактом комісії

4. TERMS OF PAYMENTS

4.1. Payment for the Goods according to the Contract is realized by the Buyer by money transfer according the following procedure:

1-st stage: in advance 50 (16 250 USD.) % within 6 (15.06-20.06.2023) days from the date of agreement and confirming the Appendixes (Specifications) by the Parties for producing the lot of the Goods. The Seller have to start producing of the Goods from the date of receiving advance payment on his account;

2-nd stage: payment 50 (16 250 USD.) % of the value of the Goods shall be carried out by the Buyer before loading the Goods on the main vehicle.

4.2. Under the payments by this Contract the Buyer pays all commission of the “bank-sender”, the Seller

«банку-відправника» сплачує Покупець, «банку-одержувача» і «банків-кореспондентів» оплачує Продавець.

4.3. Датою оплати Товару є дата надходження грошових коштів від Покупця на банківський рахунок Продавця.

pays commission of the “bank-recipient” and “bank-correspondent”.

4.3. The payment date is the date when the money costs from the Buyer arrive at the Seller’s bank account.

5. ЯКІСТЬ ТОВАРУ І ГАРАНТІЙНІ ЗОБОВ’ЯЗАННЯ

5.1. Товар має відповідати стандарту якості та якісним характеристикам, зазначеним в Контракті, Додатках (Специфікації) до Контракту, супровідних документах, нормах заводу - виробника Товару і вимогам, що звичайно ставляться до Товарів даного виду. Продавець встановлює термін гарантії на якість Товару, що поставляється протягом 2 років з моменту відвантаження Товару.

5.2. У разі виявлення дефектів в Товарі при його прийманні та експлуатації протягом гарантійного терміну Продавець зобов’язаний за свій рахунок замінити Товар, який не відповідає характеристикам, зазначеним в Специфікації, дефектний (неякісний) Товар, якщо Продавець не доведе, що недоліки виникли не з його вини. Заміна товару повинна бути проведена Продавцем на умови FCA (м. Київ, Україна). Заміна Товару, усунення виявленої при прийманні кількісної недостачі Товару, проводиться Продавцем протягом 10 (десяти) днів з моменту складання Покупцем (відповідно до п. 5.3 цього Контракту) або Сторонами Контракту Акту про виявлені дефекти/кількісної недостачі.

5.3. При виявленні Покупцем кількісної недостачі або виявленні дефектів (невідповідності якості) поставленого Товару виклик представника Продавця обов’язковий. Повідомлення (виклик) Продавцю направляється по факсу 44-64-77 і/або електронній пошті thyssenkrupp@de. При неявці представника Продавця протягом 10 (десяти) календарних днів з моменту повідомлення Покупцем, Покупець складає Акт про виявлені дефекти/кількісної недостачі самостійно, такий Акт вважається складеним і затвердженим Сторонами Контракту і є підставою виникнення у Продавця зобов’язань щодо усунення виявлених дефектів (невідповідність якості) або усунення кількісної недостачі в терміни, встановлені в п. 5.2. даного Контракту.

5.4. Продавець робить заміну Товару на умовах FCA (Україна) відповідно до правил «INCOTERMS 2020»

5. QUALITY. WARRANTY OBLIGATIONS

5.1. The Goods shall comply with quality standard and quality characteristics specified in the Contract, Appendices (Specifications) to the Contract, accompanying documents, norms of the manufacturer of the Goods and requirements usually related to the Goods of this type. The Seller sets the warranty period for the quality of the Goods delivered within 2 years from the moment of shipment of the Goods.

5.2. The Seller is obliged to replace the low-quality goods, founded in the Goods in the guarantee period if the Buyer proves that the defects appeared as a result of the violation of the producing technology of the Goods and the Goods do not correspond to the performance attributes pointed in the Specification. Replacement of the defected goods must be done according to following conditions: FCA (Kyiv, Ukraine).

Used goods or goods that were assembled into other forms will not be guarantee. Replacing the Goods, filling up of the revealed lack of Goods is realized in the period of 10 days after the compiling by the Buyer or by both parties the act about the defects (according to point 5.3 of the present contract).

5.3. In case of incomplete delivery or founding defects of the Goods (discrepancy of quality), the invitation of the Seller representative is obligatory. The notification for the Seller is sent by the fax 44-64-77 and (or) e-mail thyssenkrupp@de. If the Seller representative does not come within 10 days from the moment of the notification, the Buyer compiles the one-sided act that is considered to be compiled and approved by the both Parties and according to which the Seller is obliged to remove the defects within the period, stated in point 5.2 of the contract.

5.4. The Seller replaces the Goods on basis FCA (Ukraine) according to “Incoterms 2020”

6. УМОВИ ЗДАЧІ-ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ

6.1. Передача Товару здійснюється на умовах передбачених даним Контрактом

6.2. Передача Товару Продавцем здійснюється в строки відповідно до умов цього Контракту та Специфікації. Приймання Товару відбувається під час навантаження на основний транспортний засіб.

6.3. Продавець передає на адресу вказану Покупцем наступну супровідну документацію:

- Рахунок-фактура - 2 прим. (оригінал);
- Пакувальний лист - 2 прим.(оригінал);
- Сертифікат походження Товару;
- Копія експортної митної декларації;
- Технічна документація (технічний опис), яка має бути надана на Товар, що постачається;
- Товаросупровідна накладна CMR .

6. CONDITIONS OF ACCEPTANCE OF THE GOODS

6.1. Transfer of the Goods is carried out on the terms stipulated by this Contract

6.2. The Goods shall be transferred by the Seller in accordance with the terms of this Contract and the Specification. Acceptance of the Goods occurs during loading on the main vehicle.

6.3. The Seller shall submit the following supporting documentation to the address specified by the Buyer:

- Commercial invoice – 2 pcs. (original);
- Packing-list - 2 pcs. (original);
- Certificate of origin;
- Copy of export custom declaration;
- Technical documentation (technical description) to be provided for the delivered Goods;
- CMR.

7. УПАКОВКА І МАРКУВАННЯ

7.1. Упаковка, в якій поставляється Товар, повинна забезпечити його збереження під час завантаження/розвантаження, транспортування, складського зберігання.

7.2. Вартість упаковки і маркування включена у вартість Товару. Маркування повинно бути нанесено англійською мовою.

7.3. На кожне місце окремо Продавець зобов'язаний скласти пакувальний лист, в якому вказується найменування Товару, вага бруто/нетто.

7.4. Пакувальні матеріали та/або тара не повертається та утилізуються за рахунок Покупця.

7. PACKING & MARKING

7.1 The package of the Goods must ensure its safety during loading and unloading works, transporting and storing.

7.2. The price for marking and packing is included into the price of the Goods. The marking should be made in English.

7.3. Each packing place must be supplied with the packing list including the name of the Goods, its net weight and gross weight.

7.4. The packaging of the Goods is not returnable and shall be disposed at the expense of the Buyer.

8. ФОРС-МАЖОР

8.1. Сторони звільняються від відповідальності за часткове або повне невиконання зобов'язань по даному Контракту, якщо це невиконання стало наслідком обставин непереборної сили, таких як пожеж, повінь, землетрус, страйк, ембарго, розпорядження державних органів, а також інших, не залежать від волі Сторін обставин і якщо ці обставини безпосередньо вплинули на виконання даного Контракту. При цьому виконання зобов'язань за Контрактом відсувається відповідно до часу, на протязі якого діяли відповідні обставини і їх наслідки.

8.2. Сторона, для якої створилася неможливість виконання зобов'язань за цим Договором,

8. FORCE – MAJEURE

8.1. No Party will be responsible for the full or partial non-execution of any of the obligations according to this Contract if such non-execution is caused by such circumstances emerged apart from the will or desire of the Parties as fires, floods, earthquakes, strikes, embargoes, government acts and all other factors which directly influence the possibility of execution of this Contract and are impossible to foresee or escape. In this case the term of executing the obligations shall be extended for a period equal to the Force-Majeure circumstances and their consequences.

8.2. The Party, which was faced to impossibility of

зобов'язана про настання вищевказаних обставин не пізніше 10 (десяти) календарних днів з моменту їх настання, у письмовій формі, повідомити іншу сторону. Таке ж повідомлення виконується і при припиненні дії зазначених обставин. Належним доказом наявності зазначених вище обставин та їх тривалості буде служити свідоцтво Торгово-промислової палати країни Покупця або Продавця відповідно.

8.3. Несвочасне повідомлення про обставини непереборної сили позбавляє відповідну Сторону права посилається на них в майбутньому.

9. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

9.1. У разі порушення встановлених термінів оплати за Контрактом Покупець сплачує Продавцю пеню в розмірі 0,1% вартості не зробленого в строк платежу за кожен день допущеного прострочення.

9.2. У разі виявлення кількісної та/або якісної невідповідності поставленого Товару, Продавець сплачує Покупцю штраф в розмірі 10% від вартості неякісного (недоставленого) Товару, крім того Продавець в повному обсязі і за свій рахунок здійснює поставку необхідної кількості Товару належної якості в строк, узгоджений Сторонами, але в будь-якому випадку не пізніше 30 (тридцяти) календарних днів з моменту направлення відповідного Акту про виявлені дефекти/кількісної недостачі Покупцем.

9.3. За порушення гарантійних зобов'язань, Продавець за вимогою Покупця, зобов'язаний оплатити пеню в розмірі 0,05% вартості Товару, за кожен день допущеного порушення термінів виконання гарантійних зобов'язань.

9.4. За згодою Сторін, обов'язок Продавця із заміни неякісного Товару/усунення кількісної недостачі може бути замінена на обов'язок повернення Покупцеві вартості такого неякісного (не отриманого) Товару.

10. АРБИТРАЖІ ПРАВО КОНТРАКТУ

10.1. Всі суперечки і розбіжності, які можуть виникнути за цим Договором, повинні вирішуватися шляхом переговорів між Сторонами.

10.2. Усі спори, розбіжності чи вимоги, які виникають із цього договору або у зв'язку з ним, у тому числі щодо його укладення, тлумачення, виконання, порушення, припинення чи недійсності, підлягають вирішенню у Міжнародному комерційному арбітражному суді при Торгово-промисловій палаті України згідно з його Регламентом із застосуванням матеріального і процесуального права України.

executing the present Contract, has to notify immediately, however not later than 10 (ten) days after beginning of their acting in written form other Party of commencement of the Force Majeure circumstances or their termination. The Certificates issued by the Chambers of Commerce of respective country of the Buyer or of the Seller will be sufficient proof of the existence and duration of the above indicated circumstances.

8.3. Untimely notification about the Force Majeure circumstances deprives the Party of his right to refer to them in the future.

9. SANCTIONS & RECLAMATIONS

9.1. In case of violation of fixed terms of payment by the Contract the Buyer pays fine 0.1% of the cost of non-dispatched in time goods for each day of delay.

9.2. Seller shall pay the Buyer a penalty of 10% from the total amount of poor (short-delivered) product in the case of revelation quantitative and/or qualitative discrepancy of goods, besides, Seller delivers the required quantity of quality goods in full and at one's own expense within the period agreed by the Parties, but in any case not later than thirty (30) calendar days after sending the relevant Act if the Buyer finds out defects and/or shortfall.

9.3. For the breach of warranty and terms of warranty obligations the Seller has to pay the fine of 0,05% from the Goods' cost for each day of untimely warranty and its terms by the request of the «Buyer»

9.4. By Parties' agreement the Seller's duty to change not quality goods/complete quantity shortage can be changed as a repayment of the cost of defective goods (not completed) to the Buyer.

10. ARBITRATION & COVERING LAW

10.1 All controversies and disagreements on this Contract must be solved by means of negotiations between the Parties.

10.2. Any dispute, controversy or claim arising out of or relating to this contract, including the conclusion, interpretation, execution, breach, termination or invalidity thereof, shall be settled by the International Commercial Arbitration Court at the Ukrainian Chamber of Commerce and Industry in accordance with its Rules applying substantive and

11. КОНТРАКТ В ЦІЛОМУ

11.1. Даний Контракт діє з дня підписання його Сторонами до 31.09.2023 року, але в будь-якому випадку до повного виконання зобов'язань за Контрактом Сторонами.

11.2. Даний Контракт укладається при повному розумінні Сторонами предмету Контракту.

11.3. Після підписання Контракту всі попередні переговори і листування по предмету Контракту є недійсними.

11.4. Сторони можуть вносити зміни і доповнення до Контракту шляхом підписання додаткових угод, Додатків (Специфікацій), а також шляхом обміну листами (письмовими повідомленнями) електронною поштою і по факсу.

11.5. Всі зміни та/або доповнення до цього Контракту мають силу якщо вони здійсненні в письмовій формі, підписані обома Сторонами, то є його невід'ємною частиною.

11.6. Листування, узгодження, пред'явлення претензій і т.п. в ході виконання цього Контракту ведуться англійською або українською мовою з використанням факсимільного, поштового зв'язку, а також електронної пошти. Контрактні документи, передані з використанням такого зв'язку, матимуть юридичну силу оригіналу до обміну оригіналами таких документів.

11.7. Жодна із Сторін не має права передати третім особам права та зобов'язання за цим Договором без письмової згоди на те іншої Сторони.

11.8. Сторони зобов'язані негайно інформувати один одного про зміну своїх реквізитів.

11.9. Даний Контракт укладається у двох ідентичних примірниках. У разі невідповідності текстів українською та англійською мовами, текст українською мовою матиме переважну силу.

11. CONTRACT AS A WHOLE.

11.1 This Contract is made at the complete realizing by the Parties from the day of signing to 31.09.2023, but in any case till the whole fulfilling of the duties by the both Parties.

11.2 The present Contract is completed with the whole understanding of the subject of the Contract by the Parties

11.3 After signing the Contract all previous negotiations and correspondence on the subject of the Contract are void.

11.4 The Parties can make changes and additions in the Contract by signing the additional agreements, and also by exchanging of letters, e-mail messages and fax messages.

11.5 All the changes and/or additions in the Contract have power only in case if they are made in written form, signed by both Parties and are the integral part of the Contract.

11.6 Correspondence, settlements, claims, etc. during the fulfilling of the Contract should be lead in English or Ukraine language with the help of facsimile, telegraph and post services and also electronic mail. Contracts documents sent with using of such kinds of services have legal force of the original till the moment of the exchange of the Contract originals.

11.7 Neither of the Parties has the right to give its rights and duties on the present Contract to the third Party without approval of the other Party.

11.8 The Parties are obliged to inform immediately one another about the changes of the legal addresses.

11.9 This Contract is made up in two identical copies in English and Russian languages. In case of disagreements in reading one of the parts, the Parties have to consider Ukraine copy as a right one.

ПРОДАВЕЦЬ

ThyssenKrupp AG

Директор _____

SELLER

ThyssenKrupp AG

Director _____

ПОКУПЕЦЬ:

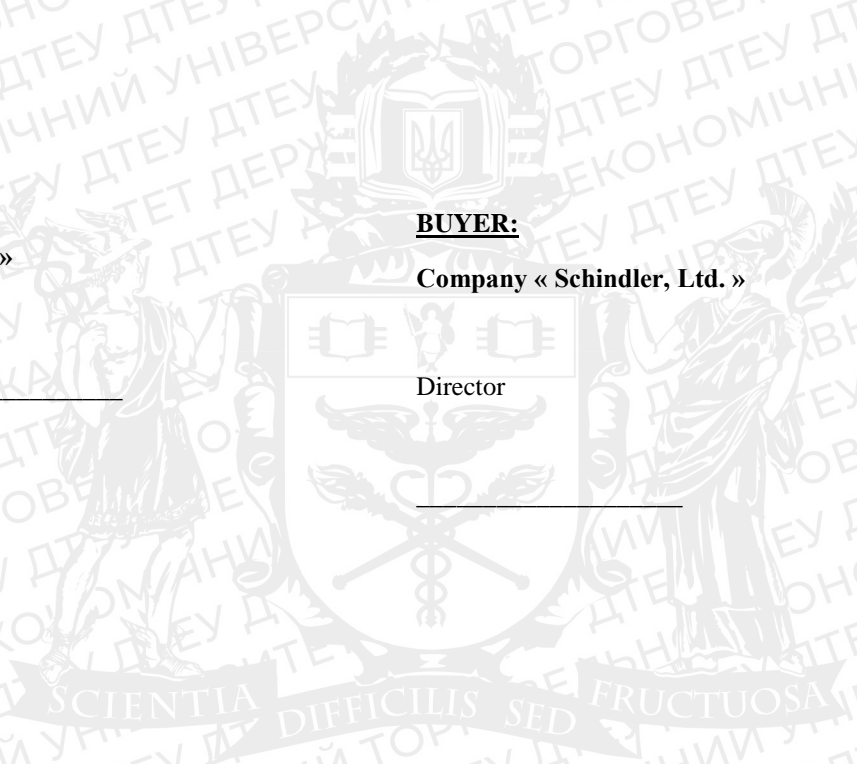
ТОВ «Шиндлер»

Директор _____

BUYER:

Company « Schindler, Ltd. »

Director _____



Додаток Д

Розроблена Специфікація до запропонованого Контракту

Specification to the Contract No. 1 dd 13.06.2023

Специфікація до Контракту № 1 від 13.06.2023

No	State of Goods origin /Країна походження товару	Description/Опис	Q-ty/Кіл-сть	Unit price, USD / Ціна за од., в доларах США	Total amount in USD/ Загальна сума в доларах США
1	DE	<p>Ліфт Synergy Excellence, 1,0 м/с - швидкість, кіл-сть пасажирів - 4, мах висота підйому - 45 м, мах кіл-сть зупинок - 16, вантажопідйомність - 320 кг</p> <p>Synergy Excellence elevator, 1.0 m/s - speed, passenger height - 4, height of lifting - 45 m, stop height - 16, load capacity - 320 kg</p>	1	32 500	32 500
		<p>Код УКТЗЕД: 8428</p> <p>Customs tariff: 8428</p> <p>Умови поставки: FCA (Дюссельдорф)</p> <p>Delivery conditions: FCA (Dusseldorf)</p>			

ПОКУПЕЦЬ/THE BUYER

Company « Schindler, Ltd. »

ПРОДАВЕЦЬ/THE SELLER

ThyssenKrupp AG



Довідка по Товару

1. Назва Товару: Пасажирський ліфт серії Simplcity
2. Опис товару: Пасажирський ліфт серії Simplcity виробництва ThyssenKrupp AG - це надійний і безпечний транспортний засіб для перевезення пасажирів в будівлях різної висотності. Ліфт має вантажопідйомність 320 кг і призначений для перевезення до 4 пасажирів. Ліфт Simplcity має сучасний та елегантний дизайн, що дозволяє йому вписуватись у будь-який інтер'єр будівлі. Кабіна ліфту виготовлена з якісних матеріалів, що забезпечує довговічність та зносостійкість конструкції. Крім того, кабіна обладнана світлодіодним освітленням, що забезпечує яскраве та комфортне освітлення всередині ліфту. Управління ліфтом Simplcity здійснюється за допомогою сучасних електронних систем, що дозволяє точно та швидко керувати рухом ліфта. Ліфт також обладнаний системою безпеки, що забезпечує захист пасажирів та майна в разі аварійних ситуацій. Для забезпечення оптимального рівня комфорту та безпеки пасажирів, ліфт Simplcity оснащений системою гідроприводу, що забезпечує плавний та безшумний рух ліфта. Крім того, ліфт оснащений аварійним дзвінком та системою аварійного відкривання дверей, що дозволяє оперативно відкрити двері в разі аварійної ситуації. Ліфт Simplcity має енергоефективність на рівні класу А, що дозволяє знизити енергоспоживання та витрати на експлуатацію. Це особливо важливо для будівель, які мають високі енергозатрати, такі як багатопверхові офісні будівлі. Швидкість - 1,0 м/с, максимальна висота підйому - 45 м, максимальна кількість зупинок - 16
3. Код УКТЗЕД: 8428 10 20 00
4. Виробник: ThyssenKrupp AG
5. Країна виробника: Germany
6. Ціна: 32 500 USD

7. Гарантія: 2 роки, додаткові послуги з модернізації затверджуються окремою угодою

8. Заборона ввезення: [Постанова КМУ № 426 від 09.04.2022](#)

Про застосування заборони ввезення товарів з Російської Федерації

9. Ввізне мито:

Пільгова ставка - 0%; Повна ставка - 0%; Діє з 01.01.2023

10.3 зменшення ставок ввізного мита (ЄС)

Преференція по миту: ["410"](#).

Ставка - 0%; Діє з 01.01.2023 до 31.12.2023

Підстава:

- [Міждержавна угода від 27.06.2014](#)

Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони

- [Лист Держмитслужби № 15-03/1245 від 26.12.2022](#)

Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

11. Вільна торгівля (імпорт)

Преференція по миту: ["400"](#) - країни СНД;

Преференція по миту: ["401"](#) - Республіка Грузія;

Преференція по миту: ["402"](#) - Республіка Македонія.

Розроблена митна декларація

ЗАТВЕРДЖЕНО

постановою Кабінету Міністрів України від 21 травня 2012 р. № 450

Форма митної декларації на бланку єдиного адміністративного документа МД-2

Лицьовий бік

УКРАЇНА (форма МД-2)		1 ДЕКЛАРАЦІЯ		А МИТНИЙ ОРГАН ВІДПРАВЛЕННЯ/ЕКСПОРТУ/ПРИЗНАЧЕННЯ			
1 6	2 Відправник/Експортер № ThyssenKrupp AG, ThyssenKrupp Allee 1 Gebäude Q1 45143 Essen, Germany	DE	#	UA	UA20501012023		
		3 Форми		4 Відв. спец.			
		1		Електронне декларування			
		5 Всього т-ів		6 Всього місць		7 Довідковий номер	
		1		1			
		8 Одержувач № UA/0025667890 ТОВ «Шиндлер» 02000, м. Київ, вул. Автозаводська 54/19		9 Особа, відповідальна за фінансове врегулювання № ТОВ "Шиндлер" UA/0025667890 02000, м. Київ, вул. Автозаводська 54/19 UA10025667890			
		UA10025667890		10 Країна перш. UA		11 Торг. країна/ Країна виробн. DE	
		14 Декларант/Представник № UA/0025667890 ТОВ "Шиндлер" UA10025667890		12 Відомості про вартість 1 300 000.00		13 ЄСП	
		15 Країна відправлення/експорту Німеччина		15 Код кр. відп./експ. a DE b		17 Код країни признач.	
		16 Країна походження Німеччина		17 Країна призначення Україна			
18 Ідентифікація і країна реєстрації трансп. засобу при відправленні/прибутті UA		19 Конт. FCA		Dusseldorf			
21 Ідентифікація і країна реєстрації активного транспортного засобу на кордоні		22 Валюта та загальна сума за рахунком USD 32 500.00		23 Курс валюти 40.00			
24 Характер угоди USD		25 Вид транспорту на кордоні #		26 Вид транспорту в межах країни #			
27 Місце навантаження/розвантаження Dusseldorf		28 Фінансові та банківські відомості					
29 Митний орган в'їзду Київська митниця UA 45261		30 Місце знаходження товарів					
31 Вантажні місця та опис товарів Маркування та кількість - Номери контейнерів - Кількість та розпізнавальні особливості Ліфт Synerg Excellence, кількість - 1 шт., перевезення палетами, 1 місце виробник ThyssenKrupp AG, Німеччина		32 Товар 1 № 8428 10 20 00		33 Код товару			
		34 Код країни походж. a DE b		35 Вага бруто (кг) #			
				36 Преференц.			

Продовження лицьового боку

		37 ПРОЦЕДУРА		38 Вага нетто (кг)		39 Квота	
		#		#			
40 Загальна декларація/Попередній документ							
44 Додаткова інформація/Подані документи/Сертифікати і дозволи		41 Додаткові одиниці виміру		42 Ціна товару		43 Код МВВ	
				32500.00			
		Код ДІ		45 Коригування			
				1 300 000.00			
				46 Статистична вартість		1300000.00	
47 Нарахування платіжів		Вид	Основа нарахування	Ставка	Сума	СП	48 Відстрочення платежів
		#	1 300 000.00	#	0.00		49 Реквізити складу
		#	1 300 000.00	#	260 000.00		
		Усього:		260 000.00			
						В ПОДРОБИЦІ РОЗРАХУНКІВ 020 - 0 080 - 260 000.00	
50 Принципал		№		Підпис:		С МИТНИЙ ОРГАН ВІДПРАВЛЕННЯ	
представлений							
Місце і дата:							
51 Передбачувані митні органи (і країна) транзиту							
52 Гарантія не діє для		Код		53 Митний орган (і країна) призначення			
D/I		ВІДІТКИ МИТНОГО ОРГАНУ ВІДПРАВЛЕННЯ/ПРИЗНАЧЕННЯ		Печатка:		Кієвська митниця (Україна)	
Результат:		Накладення пломби:		Номер:		54 Місце і дата: 56731112/235687 Київська митниця	
Тип:		Строк доставки (дата):		Підпис:		Підпис і прізвище декларанта/представника: 02000, м. Київ, вул.Автозаводська 54/19 Глушенко А.В.	
Підпис:							

