

**Державний торговельно-економічний університет**

**Кафедра міжнародного менеджменту**

**ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

на тему:

**ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТУ ГЕНЕРАТОРІВ**

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

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

Науковий керівник  
доцент, кандидат  
економічних наук

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

Копил  
Марти  
Юріївни

Прохорова  
Марина  
Едуардівна

П'янкова  
Оксана  
Василівна

**Київ 2023**

## Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність: 073 «Менеджмент»

Освітня програма: «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Затверджую

Зав. кафедри \_\_\_\_\_

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

### Завдання

#### на випускн кваліфікаційну роботу студентові

Копил Марті Юрїївні

Тема випускної кваліфікаційної роботи «Організація імпорту генераторів (за матеріалами ТОВ «Епіцентр К», м. Київ)».

Затверджена наказом КНТЕУ від «12» січня 2023р.

№ 38

2. Строк здачі студентом закінченої роботи 22.05.2023

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи: організація імпорتنих поставок генераторів на основі матеріалів, наданих ТОВ "Епіцентр К" з міста Києва.

Об'єкт дослідження: процес організації імпорту генераторів компанією ТОВ "Епіцентр К" з країн Європейського Союзу

Предмет дослідження: механізм імпорту генераторів компанією ТОВ "Епіцентр К" з країн Європейського Союзу.

Дослідження зосереджено на детальному аналізі різних аспектів організації імпоротної операції, таких як економічні, технічні, логістичні та правові аспекти, з



метою визначення оптимальних управлінських рішень при здійсненні імпортової операції.

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

## **ВСТУП**

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

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

1.2 Аналіз імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр К»

### **РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇН-КОНТРАГЕНТІВ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ГЕНЕРАТОРІВ**

2.1 Визначення основних тенденції розвитку світового ринку генераторів

2.2. Дослідження ринку генераторів України та попиту на дану продукцію

### **РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» ГЕНЕРАТОРІВ З ФРАНЦІЇ ТА НІМЕЧЧИНИ**

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» генераторів з Франції та Німеччини

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» генераторів з Франції та Німеччини

## **ВИСНОВКИ**

## **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:**

## **ДОДАТКИ**

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 випускню 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'янова О.В.

(прізвище, ініціали, підпис)

9. Завдання прийняв до виконання студент

Копил М.Ю.

(прізвище, ініціали, підпис)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

*Тема роботи «Організація імпорту генераторів (за матеріалами ТОВ «Епіцентр К»), є актуальною, оскільки популярність генераторів зростає як надійного джерела електроенергії в різних сферах життя. Потреба в якісних та надійних генераторах зростає через недостаток стабільного електропостачання, особливо в регіонах з незадовільною інфраструктурою. Залучення імпортованих генераторів від ТОВ «Епіцентр К» дозволяє впроваджувати сучасні технології та забезпечувати надійне електропостачання на різних об'єктах*

*Позитивним у роботі є те, що студентка проаналізувала імпортовану діяльність ТОВ «Епіцентр К» та провів оцінку виробничо-господарської діяльності, фінансового*



стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр К». Написання ВКР супроводжувалося використанням та поєднанням теоретико-методологічного рівня дослідження з вирішенням завдань прикладного характеру, що зумовило вибір комплексу методів дослідження: порівняння, моделювання, дедуції, синтезу та аналізу, а також метод системного підходу та припущень.

Автором були проаналізовані заходи щодо реалізації управлінського рішення щодо імпорту ТОВ «Епіцентр К» генераторів та зроблена оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» генераторів з Німеччини.

Викладені матеріали демонструють вміння Копил М. узагальнювати матеріали літературних джерел і практичного досвіду діяльності, пов'язаною з тематикою дослідження.

Усі висновки зроблені автором самостійно та обґрунтовані. Також робота носить практичний характер.

У цілому випускна кваліфікаційна робота відповідає вимогам і може бути допущена до захисту.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

\_\_\_\_\_ (підпис, дата)

## **11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу**

Випускна кваліфікаційна робота студента

\_\_\_\_\_ (прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ (підпис, прізвище, ініціали)

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

## АНОТАЦІЯ

**Копил М.Ю «Організація імпорту генераторів з країн Європейського Союзу (за матеріалами ТОВ «Епіцентр К», м. Київ)».**

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

Дана випускна кваліфікаційна робота присвячена дослідженню імпортової діяльності ТОВ "Епіцентр К" на прикладі імпорту генераторів з країн Європейського Союзу.

Робота передбачає дослідження функціонування апарату суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, аналіз світового ринку генераторів, обґрунтування вибору основних країн-контрагентів та розробку управлінського рішення щодо імпорту через організаційне забезпечення.

Робота також включає прогностичну оцінку результативності імпорту генераторів в Україну.

Ключові слова: імпорт, генератори, зовнішньоекономічна діяльність, менеджмент, організаційне забезпечення, ТОВ "Епіцентр".

## ANNOTATION

**Kopyl M.Yu. "Organization of Generator Imports from European Union Countries (based on the materials of LLC 'Epicenter K', Kyiv)"**

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

This final qualification work is devoted to the study of the import activities of Epicentr K LLC on the example of importing generators from the European Union.

The work involves a study of the functioning of the apparatus of the subject of foreign economic activity, analysis of the world market for generators, justification of the choice of the main contracting countries and development of a management decision on imports through organisational support.

The work also includes a forecast assessment of the effectiveness of generator imports to Ukraine.

Keywords: import, generators, foreign economic activity, management, organisational support, Epicentre LLC.



## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	8
<b>РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»</b> .....	10
1.1 Оцінка виробничо-господарської діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Епіцентр К».....	10
1.2 Аналіз імпортової діяльності ТОВ «Епіцентр К».....	19
<b>РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇН-КОНТРАГЕНТІВ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ГЕНЕРАТОРІВ</b> .....	26
2.1 Визначення основних тенденції розвитку світового ринку генераторів.....	26
2.2. Дослідження ринку генераторів України та попиту на дану продукцію.....	34
<b>РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» ГЕНЕРАТОРІВ З ФРАНЦІЇ ТА НІМЕЧЧИНИ</b> .....	46
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» генераторів з Франції та Німеччини.....	46
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» генераторів з Франції та Німеччини.....	58
<b>ВИСНОВКИ</b> .....	74
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:</b> .....	79
<b>ДОДАТКИ</b> .....	83

## ВСТУП

**Актуальність теми дослідження:** В сучасному світі забезпечення незалежного джерела електроенергії має велике значення для різних сфер діяльності, таких як побутове використання, комерційні підприємства, промислові об'єкти, медичні установи та багато інших. Генератори забезпечують безперебійне електропостачання в разі відключення основної мережі або недостатнього її надходження. Організація імпорту генераторів дозволяє підприємствам та споживачам отримувати доступ до широкого асортименту високоякісних та надійних генераторів з різними параметрами і потужностями. Компанія "Епіцентр К" виступає важливим постачальником генераторів, що дозволяє клієнтам мати доступ до високоякісних продуктів із світової практики. З міркувань безпеки та економічної ефективності, організація імпорту генераторів вимагає ретельного планування, вивчення ринку, визначення вимог і потреб клієнтів, а також співпраці з виробниками та постачальниками.

**Мета роботи:** організація імпорту поставок генераторів на основі матеріалів, наданих ТОВ "Епіцентр К".

**Об'єкт дослідження:** процес організації імпорту генераторів компанією ТОВ "Епіцентр К" з країн Європейського Союзу

**Предмет дослідження:** механізм імпорту генераторів компанією ТОВ "Епіцентр К" з країн Європейського Союзу.

**Завдання дослідження:**

- Дослідити діяльність суб'єкта зед ТОВ «Епіцентр К»;
- Здійснити аналіз світового ринку та вибір країн-контрагентів для реалізації імпорту ТОВ «Епіцентр К»;
- Розглянути питання реалізації управлінського рішення щодо імпорту ТОВ «Епіцентр К» генераторів до України.
- Розрахувати прогнозовану оцінку результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» генераторів з країн ЄС.

**Для вирішення завдань дослідження використовувалися наступні методи:**



- Документальний аналіз для збору об'єктивних, фактичних даних та інформації, які можуть служити основою для аналізу і дослідження;
- Аналіз, класифікація та узагальнення: використовувався для виявлення, систематизації та узагальнення отриманих даних і результатів дослідження. Цей метод дозволяє побудувати логічну структуру і організувати інформацію, що була зібрана під час дослідження, для отримання зрозумілих інсайтів і висновків;
- Графічний метод: використовувався для візуалізації та представлення отриманих результатів дослідження у вигляді графіків, діаграм, схем, карт та інших графічних зображень. Його головна мета - зробити інформацію більш доступною, зрозумілою та наочною для аудиторії;
- Фінансово-економічний аналіз: використовувався для оцінки фінансової та економічної ефективності підприємств, проектів або інших ділових ситуацій. Його головна мета - виявити сильні та слабкі сторони, ідентифікувати фінансові ризики та прогнозувати можливі результати.

**Інформаційне забезпечення:** законодавство України, офіційні матеріали Державної служби статистики України та Європейського статистичного бюро, фінансові звіти компаній, результати власного дослідження, інформація з Інтернету та наукові публікації.

**Практична значущість:** На основі результатів дослідження було розроблено рекомендації щодо покращення ефективності імпортової та інноваційної діяльності для ТОВ "Епіцентр К", зокрема, щодо підвищення ефективності управління ланцюгом постачання, зниження фінансових ризиків та покращення якості імпортованої продукції.

## РОЗДІЛ 1

### ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

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

Об'єктом дослідження є Товариство з Обмеженою Відповідальністю «Епіцентр К». Діяльність підприємства регулюється Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України та Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю».

#### ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЕПІЦЕНТР К».

Юридична адреса: 02139, м. Київ, вул. Братиславська, 11.

Співзасновники компанії Герега О.В. та Герега Г.Ф.

Основні види діяльності:

41.10 Організація будівництва будівель

46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами

46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням

46.74 Оптова торгівля залізними виробами, водопровідним і опалювальним устаткуванням і приладдям до нього

47.78 Роздрібна торгівля іншими товарами тривалого користування в спеціалізованих магазинах

77.21 Прокат товарів для спорту та відпочинку

ТОВ «Епіцентр К» – це одна з найбільших мереж будівельних гіпермаркетів в Україні, яка заснована у 2003 році.

«Епіцентр К» є однією з найбільших та найшвидше розвиваючихся компаній в Україні в галузі роздрібної торгівлі будівельними матеріалами. За роки свого існування компанія стала популярною серед споживачів та змогла залучити значну кількість клієнтів.



Група компаній Епіцентр створила унікальну екосистему, яка включає торговельні центри, аграрний напрям, виробництво керамічної плитки, деревообробку, потужну логістику, спортивні та соціальні інфраструктурні об'єкти по всій Україні. За 18 років існування, мережа Епіцентр перетворилася з будівельних гіпермаркетів в найбільшу мережу торговельних центрів в Україні. Ця компанія розробила власний унікальний формат, який не має аналогів у світі. У торговельних центрах Епіцентр присутні відділи, представлені у форматі shop-in-shop. У 2017 році компанія відкрила перший магазин Intersport поза межами мережі Епіцентр. Згодом, в 2020 році, частина магазинів формату shop-in-shop, таких як "Галереї "Деко" та Е.РІС", також вийшли за межі мережі Епіцентр і відкрилися у інших торговельно-розважальних центрах.

Компанія швидко розвиває свій онлайн-сервіс. Інтернет-магазин epicentrk.ua, який має асортимент понад 1 мільйон найменувань, дозволяє клієнтам здійснювати великі комплексні замовлення з доставкою або безкоштовно отримувати їх у сучасних Центрах видачі у будь-якому торговельному центрі Епіцентр в Україні.

З 2016 року "Епіцентр К" реалізує стратегію розвитку торговельних центрів, розташованих біля домів, з площею 4-6 тис. кв. м. Такі центри відкриваються у районних центрах та невеликих містах обласного підпорядкування.

Сьогодні мережа Епіцентр налічує 75 торговельних центрів, включаючи 10 об'єктів мережі "Нова лінія". Загальна торгова площа цих центрів складає 1,5 мільйона квадратних метрів, що еквівалентно 1650 футбольним полям. Найбільший торговий центр компанії має площу 105 000 квадратних метрів і знаходиться на вулиці Полярній 20 Д в Києві, тоді як найменший розташований у Шепетівці Хмельницької області і має площу 3 500 квадратних метрів.

Власники Епіцентра вдало розробили стратегію відкривання гіпермаркетів поруч з іншими супермаркетами, такими як Ашан чи Метро. На початку центри Епіцентр привертали увагу переважно клієнтів, які бажали купувати будівельні матеріали, але з часом асортимент значно розширився, і зараз там можна придбати все необхідне і навіть скористатися додатковими послугами.

У районних центрах і містах підпорядкування компанія Епіцентр відкриває торговельні центри площею 4-6 тисяч квадратних метрів. За 18 років роботи, мережа

торговельних центрів Епіцентр трансформувалася з будівельно-господарських гіпермаркетів у потужну мережу торговельних центрів.

Також, компанія займається будівництвом і експлуатацією торгових центрів, орендою нерухомості та забезпеченням логістичних послуг.

Таблиця 1.1

### Основні види товарів що імпортуються ТОВ «Епіцентр К»

УКТЗ	Опис
8501	Двигуни та генератори, електричні (крім електрогенераторних установок)
8716	Причепи та напівпричепи; інші несамохідні транспортні засоби; їх частини
9401	Меблі для сидіння (крім зазначених у товарній позиції 9402), що трансформуються або не трансформуються в ліжка, та їх частини
6301	Ковдри та пледи дорожні
6910	Раковини, умивальники, консолі раковин, ванни, біде, унітази, зливні бачки, пісуари та аналогічні санітарно-технічні вироби з кераміки
6907	Плити для мощення, плитки облицювальні для підлог, печей, камінів або стін керамічні; кубики керамічні для мозаїчних робіт та аналогічні вироби, на основі або без неї; керамічні вироби оздоблювальні
7318	Гвинти, болти, гайки, глухарі, вкрутні гаки, заклепки, шпонки, шплінти, шайби (включно з пружинними) та аналогічні вироби, з чорних металів
8467	Інструменти ручні пневматичні, гідравлічні або з вбудованим електричним чи неелектричним двигуном
6403	Взуття з підшовою з гуми, пластмаси, натуральної або композиційної шкіри та з верхом з натуральної шкіри
9603	Мітли, щітки (включно зі щітками, які є частинами механізмів, приладів або транспортних засобів), щітки ручні механічні без двигунів для прибирання підлоги, швабри та волоті з пір'я для змахування пилу; вузли й пучки, підготовлені для виготовлення мітел або щіткових виробів; подушечки та валики малярські для фарби; гумові швабри (крім гумових валиків для видалення вологи)
Інші	-

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

"Епіцентр К" пропонує широкий асортимент будівельних матеріалів, інструментів, електротоварів, сантехніки, меблів та інших товарів для ремонту та будівництва. Це робить компанію привабливою для різних типів клієнтів.

У зв'язку з ростом конкуренції в галузі роздрібної торгівлі будівельними матеріалами, "Епіцентр К" змушений був посилити свою конкурентну позицію



шляхом розвитку мережі магазинів, розширення асортименту та запровадження інноваційних технологій.

Компанія надає досить високу зарплатню та соціальні гарантії своїм працівникам, а також забезпечує можливості професійного зростання та розвитку.

"Епіцентр К" визначається як клієнтська-орієнтована компанія, яка намагається забезпечити максимальний рівень задоволеності клієнтів. Це досягається за рахунок високої якості продуктів, конкурентних цін, швидкої та якісної обслуговування та інших послуг для клієнтів.

Компанія активно впроваджує нові технології в свою роботу, зокрема, автоматизацію процесів та розвиток онлайн-продажів. Це дозволяє компанії збільшити ефективність роботи та забезпечити зручність для своїх клієнтів.

"Епіцентр К" активно займається благодійною діяльністю, сприяє розвитку спорту та культури в Україні, а також забезпечує підтримку державних програм та ініціатив.

Компанія активно розвивається, дотримується принципів соціальної відповідальності та клієнтської орієнтації, впроваджує інноваційні технології та забезпечує підтримку своїм працівникам. Однак, компанії також доводиться стикатися зі зростаючою конкуренцією та потребою постійного розвитку та адаптації до змін у галузі.

За роки існування в Україні було відкрито 42 гіпермаркети, в тому числі 36 в регіонах та 6 у столиці.

У компанії ТОВ "ЕПІЦЕНТР К" зареєстрували 88 торгівельних марок, 278 одиниць транспортних засобів у користуванні та 845 ліцензій.

Зробимо аналіз фінансово-господарського стану підприємства ТОВ «Епіцентр-К» для оцінки ефективності його діяльності на ринку в Україні за 3 роки.

Аналіз фінансового стану дає можливість зробити висновок про ресурси компанії, ефективність їх використання.

Аналіз структури та динаміки фінансових результатів ТОВ «Епіцентр К»

Таблиця 1.2

## Аналіз рентабельності підприємства

Показник	Формула	Нормативне значення	2018	2019	2020	Відхилення 2019/ 2018	Відхилення 2020/ 2019
Коефіцієнт рентабельності активів (майна)	$\frac{p.2350(2355)*2}{(1300П+K)}$	> 0, збільш.	0,114	0,109	0,078	-0,005	-0,031
Коефіцієнт рентабельності ВК	$\frac{p.2350(2355)*2}{(1495П+K)}$	> 0, збільш.	0,263	0,255	0,195	-0,007	-0,060
Коефіцієнт рентабельності діяльності	$\frac{p.2090(2095)}{p.2000}$	> 0, збільш	0,265	0,290	0,293	0,025	0,003

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

Загальний аналіз відхилень коефіцієнта рентабельності активів та власного капіталу показує зниження цих показників протягом розглянутих років. Це свідчить про зменшення ефективності використання активів та власного капіталу підприємства, а також може вказувати на погіршення фінансової ситуації та скорочення прибутковості. Зокрема, коефіцієнт рентабельності активів та власного капіталу зменшився як у порівнянні 2019 та 2018 років, так і між 2020 та 2019 роками.

Проте, є деякі позитивні тенденції у відхиленні коефіцієнта рентабельності діяльності. Зауважено збільшення рентабельності діяльності у 2019 році порівняно з 2018 роком, а також незначне збільшення цього показника у 2020 році порівняно з 2019 роком.

Загалом, різні фактори можуть впливати на зміну коефіцієнтів рентабельності, включаючи економічну ситуацію, конкуренцію, управлінські рішення та інші фактори. Для поліпшення фінансової продуктивності підприємства рекомендується удосконалити управління активами та власним капіталом, зосередитися на збільшенні ефективності використання ресурсів та розвитку стратегій, спрямованих на збільшення прибутковості та фінансової стійкості підприємства.



Таблиця 1.3

## Аналіз ділової активності підприємства

Показник	Формула	Нормативне значення	2018	2019	2020	Відхилення 2019/ 2018	Відхилення 2020/ 2019
Коефіцієнт оборотності активів	$(p. 2000 * 2) / pp. (1300П+К)$	збільшення	1,562	1,342	1,238	-0,221	-0,104
Коефіцієнт оборотності ОЗ (фондовіддача)	$(p.2000 * 2) / (p. (1005П+К+ 1010П+К))$	збільшення	5,072	3,714	3,226	-1,358	-0,488
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	$(p. 2000 * 2) / (p. (1495П+1495К))$	збільшення	3,600	3,136	3,096	-0,465	-0,040

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

Загальний аналіз ділової активності підприємства ТОВ "Епіцентр К" за допомогою коефіцієнтів оборотності показує зменшення оборотності активів, фондівіддачі активів та оборотності власного капіталу протягом зазначених років. Це може свідчити про зниження ефективності використання активів, зменшення прибутковості та затримку обороту капіталу підприємства. Підприємству можуть бути потрібні заходи для поліпшення ділової активності, такі як оптимізація управління активами, підвищення фінансової продуктивності та зростання оборотності капіталу.

Таблиця 1.4

## Аналіз платоспроможності (фінансової стійкості) підприємства

Показник	Формула	Нормативне значення	2018	2019	2020	Відхилення 2019/ 2018	Відхилення 2020/ 2019
Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	$p. 1495 / p. 1900$	$> 0,5$	0,41 2	0,423	0,40 1	0,011	-0,022
Коефіцієнт фінансування (фін.ризик у)	$(p.1595 + p.1695) / p.1495$	-0.1 зменшення	1,30 3	1,365	1,49 5	0,0619	0,13
Коефіцієнт забезпеченості власними	$(p. 1495 - p. 1095) / p. 1195$	$> 0,1$	0,09 0	-0,014	- 0,19 0	-0,105	-0,176

оборотним и засобами							
Коефіцієнт фінансової стійкості	р. 1495 / (р. 1595 + р. 1695)	з 0,5, збільш	0,76 7	0,733	0,66 9	-0,0347	0,064
Коефіцієнт маневренос ті ВК	(р. 1495 – р. 1095) / р. 1495	збільш	0,04 3	-0,019	- 0,23 9	-0,062	-0,22

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

ТОВ «Епіцентр К» має майже однакову структуру активів до пасивів. Запозичені кошти, що є негативною тенденцією діяльності підприємства, адже виникає залежність від своїх кредиторів і рівень фінансової стійкості знижується

Таблиця 1.5

### Аналіз ліквідності підприємства

Показник	Формула	Нормативне значення	2018	2019	2020	Відхилення 2019/ 2018	Відхилення 2020/ 2019
Коефіцієнт покриття	р. 1195 ф.1/ р. 1695	> 1	1,16	1,10	0,50	-0,07	-0,59
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(р.1195 – р.1100 – р.1110)/р. 1695	0,7 збільш	0,338	0,324	0,316	-0,01	-0,01
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	(р. 1160 + р. 1165) / р. 1695	> 0, збільш	0,044	0,047	0,029	0,00	-0,02
Чистий оборотний капітал, тис.грн	(р. 1195 – р. 1695)	> 0, збільш.	2628239	1937764	192439	-690475	-1745325

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

З коефіцієнту покриття можна зробити висновок, що ТОВ «Епіцентр К» має достатній рівень чистого оборотного капіталу, що є позитивним для його діяльності.

Таблиця 1.6



### Аналіз майнового стану підприємства

Показник	Формула	Нормативне значення	2018	2019	2020	Відхилення 2019/ 2018	Відхилення 2020/ 2019
Коефіцієнт зносу основних засобів	$\frac{p. 1012 \text{ ф.1}}{p.1011}$	Зменшення	0,322	0,241	0,286	-0,081	0,045
Коефіцієнт придатності ОФ	$\frac{p. 1010 \text{ ф.1}}{p. 1011}$	Збільшення	0,678	0,759	0,714	0,081	-0,045
Коефіцієнт реальної вартості майна	$\frac{pp.(1010 + 1101 + 1102)}{p. 1300}$	Збільшення	0,243	0,330	0,378	0,087	0,048

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

Загалом, аналіз показує, що підприємство стикається з викликами щодо збереження та покращення майнового стану. Хоча відхилення відображають як позитивні, так і негативні зміни, важливо зосередитися на управлінні активами, включаючи регулярне технічне обслуговування, модернізацію та оновлення, а також ефективне використання основних фондів. Оцінка ринкових умов і вчасне виявлення змін у вартості майна також є важливими аспектами для забезпечення стабільного майнового стану підприємства.

Таблиця 1.7

### Показники фінансової звітності по рокам у 2018-2020 рр в млн грн

роки	активи	виручка	зобов'язання
2018	326555	1825445	408252
2019	541995	1941511	608989
2020	584357	1845462	547439

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

На основі наведених вище даних можна зробити висновки про позитивний фінансовий стан компанії та її зростаючу фінансову стійкість на ринку. Аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства показує, що всі показники

діяльності компанії збільшуються, що сталося завдяки зростанню доходу від реалізації товарів, робіт, продукції та послуг, збільшенню вартості оборотних активів, зростанню загальних активів, збільшенню валового прибутку.

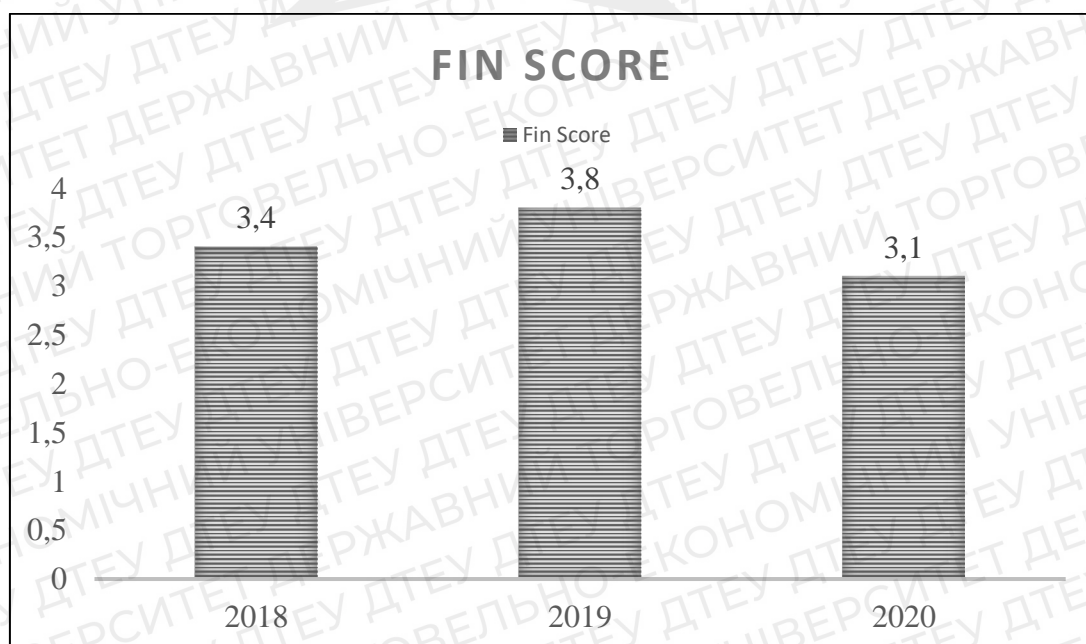
Показники рентабельності підприємства в 2018-2020 роках свідчить про позитивну тенденцію, що збільшується порівняно з попереднім роком. Отже, компанія має успішну фінансову діяльність та зміцнює своє становище на ринку.

Спостерігається посилення господарського потенціалу, на що вказує збільшення суми активів на 20,69%. Тобто у підприємства збільшується обсяг наявного у розпорядженні майна.

Той факт, що активи зростають більш швидко, ніж дохід від продажу товарів і послуг, вказує на необхідність пошуку резервів оптимізації поточної структури активів.

Зростання загальної суми зобов'язань забезпечує більш повне розкриття наявного потенціалу компанії, хоча призводить до підвищення залежності від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів.

Данна інформація отримана на основі звітностей підприємства, що опубліковані Державною податковою службою України на порталі відкритих даних.



**Рис. 1.1** Показники фінансової стійкості

Джерело: Побудовано автором на основі даних Fin Score



За допомогою FinScore - бального показника фінансової стійкості компанії, розрахованого YouControl на основі 20 різних фінансових показників, можна оцінити стан ліквідності, платоспроможності, прибутковості та бізнес-активності компанії порівняно з показниками конкурентів на ринку.

З діаграми видно, що ймовірність несприятливих фінансових наслідків є низькою, а фінансова стійкість компанії є на високому рівні.

Таблиця 1.8

### Показники фінансової стійкості ТОВ «Епіцентр К» у 2018-2020рр.

Показники	Роки			Темпи приросту у відсотках %
	2018	2019	2020	
Коефіцієнт фінансової стійкості	0.057	0.06	0.065	104.5
Коефіцієнт автономності	0.44	0.45	0.46	102
Коефіцієнт забезпеченості оборотними коштами	0.10	0.13	0.18	138.5

Джерело: розраховано автором за даними [34]

Фінансово-господарська діяльність підприємства є прибутковою, що відображається у зростанні всіх показників підприємства. Завдяки успішному розвитку та інвестиційній привабливості, торгова мережа «Епіцентр-К» досягла успіху.

Одним з головних факторів цього успіху є компетентність та досвід її співробітників, які допомагають займати лідерські позиції на українському ринку. Досвідчені працівники забезпечують успішне виконання всіх робочих процесів, починаючи від стратегічного планування і закінчуючи доставкою товару на полицю.

Співробітники є найважливішим активом компанії, а їх успішна кар'єра - ключовим фактором для досягнення успіху та процвітання «Епіцентр-К».

Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами, що свідчить про фінансову незалежність підприємства та його здатність забезпечувати поточні витрати за рахунок власних ресурсів, демонструє зростаючу тенденцію на 38,5%.

Завдяки динамічному покращенню цих фінансових показників, фінансова стійкість даного підприємства характеризується всіма відповідними характеристиками, що неперервно покращуються в позитивному напрямку.

## 1.2 Аналіз імпоротної діяльності ТОВ «Епіцентр К»

Мета здійснення імпортних операцій ТОВ «Епіцентр К» - це закупівля обладнання для створення власних виробничих потужностей, та імпорт товарів з метою реалізації на внутрішньому ринку.

Імпортна стратегія підприємства, пов'язана зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності у вигляді реалізації імпортних операцій та несе у собі певний набір правил, за допомогою яких відбувається імпортна діяльність підприємства.

Розробляючи стратегію імпорту «Епіцентр К», орієнтується на специфіку вирішення конкретних завдань, що стоять перед ним, фактори середовища країни розташування та національну приналежність капіталу, обрану тактику ринкової конкуренції, строки перебування на тому чи іншому ринку, особливості виробничо-промислової діяльності.

Також стратегія імпорту компанії визначає, що перш ніж орієнтуватися на іноземні ринки матеріалів і сировини, підприємству необхідно максимально використати локальні ресурси для свого виробництва.

Основними складовими стратегії імпорту «Епіцентр К» є дослідження цін, якості, технологічного рівня імпортованих товарів, якості і термінів імпортних операцій.

У військових реаліях нашого часу перевага надається іноземним, а не вітчизняним товарам, виходячи з таких основних причин: ціна; якість; недоступність певних матеріалів в Україні; прискорення і безперервність поставок; більш ефективне



технічне обслуговування; сучасна технологія; досягнення визначених маркетингових цілей.

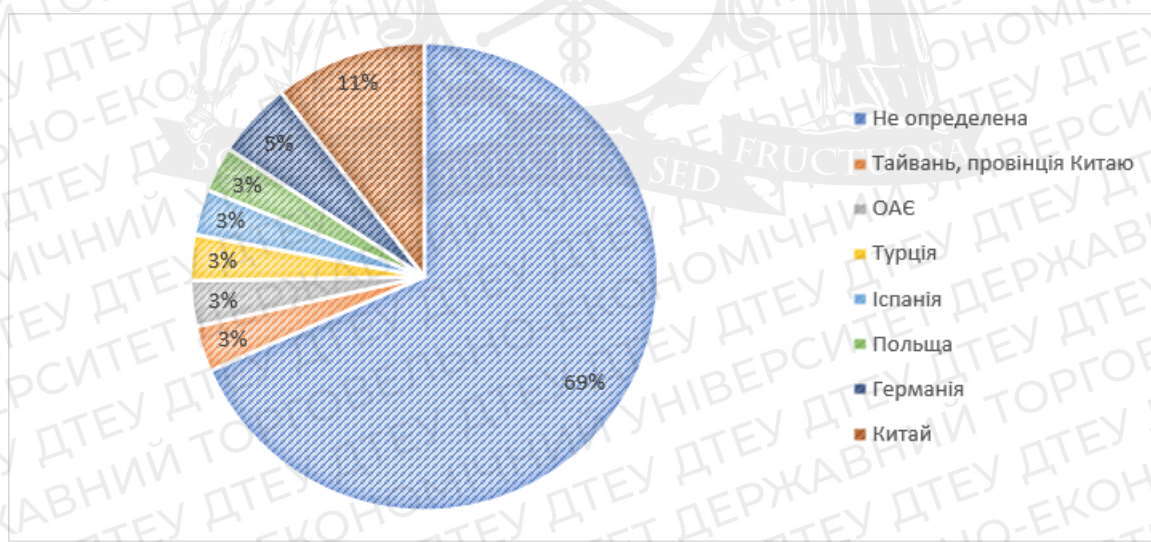
Геопросторова структура імпорتنних операцій компанії «Епіцентр К» змінюється в залежності від вимог сьогодення та врахування військових реалій.

Китай - імпорт будівельних матеріалів, інструменти, електрообладнання та інші товари з Китаю, де знаходяться багато заводів та фабрик, що виробляють ці продукти.

Європейський Союз - Україна має з ЄС деякі договори про вільну торгівлю, тому «Епіцентр К» імпортує будівельні матеріали та інструменти з країн ЄС, таких як Німеччина, Польща, Чехія, Італія, Франція та ін.

США - «Епіцентр К» імпортує будівельні матеріали, інструменти та електрообладнання з США, де знаходяться великі виробники таких товарів.

Туреччина та країни Середнього Сходу - «Епіцентр К» імпортує будівельні матеріали, , керамічну плитку, сантехніку та інші матеріали, де знаходяться великі заводи з виробництва цих товарів.



**Рис. 1.2. Географія імпорту ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»**

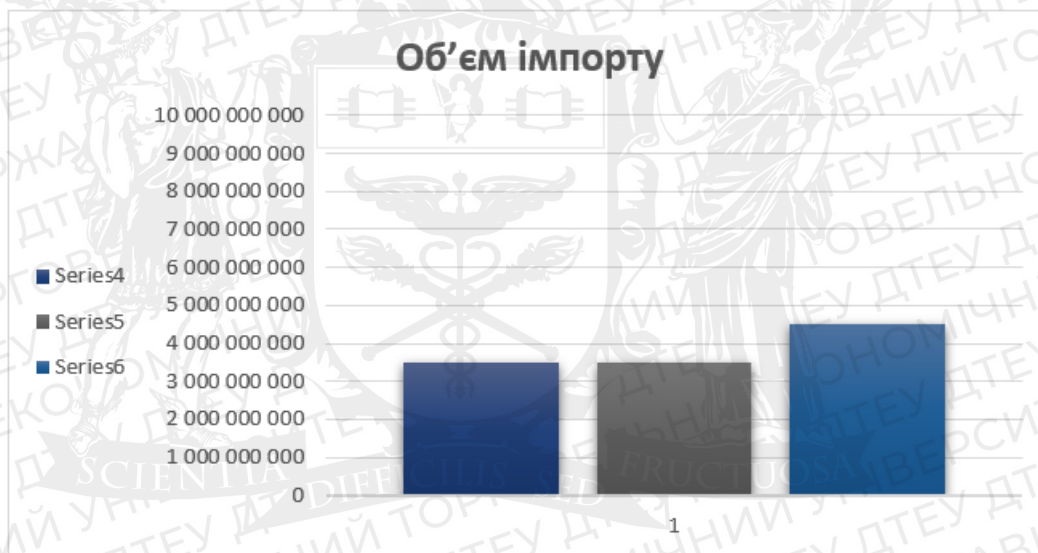
Джерело: Побудовано автором на основі даних [9]

Серед країн, що беруть участь у експорті, у ТОП-3 знаходяться Китай, Німеччина та Польща.

Особливо важливим зараз є вибір іноземного постачальника з репутацією та вигідним місцем розташуванням. Терміни поставок та час підготовки до випуску

продукції, політичні проблеми і труднощі встановлення партнерських відносин зі співробітниками закордонного підприємства, коливання обмінних курсів валюти, методи здійснення платежів, якість товарів, брак і проблема повернення дефектної сировини, мито і митні тарифи, витрати на оформлення супровідної документації, необхідної для митного очищення, транспортно-логістичні операції, мова, соціальні і культурні традиції також мають значний вплив.

Важливо зазначити, що геопросторова структура імпорту компанії «Епіцентр К» може змінюватися в залежності від різних факторів, таких як політичні та економічні.



**Рис.1.3. Об'єм імпорту ТОВ «Епіцентр К» 2018-2020 рік**

Джерело: Побудовано автором на основі даних

Проведений аналіз відсоткової частки обсягу імпорту на різних етапах розвитку ТОВ "Епіцентр К" дозволяє виявити значне зростання динаміки імпорту, що свідчить про розширення асортименту товарів в роздрібних магазинах мережі.

Група компаній «Епіцентр К» окрім торговельної діяльності та імпортних операцій, проводить експортну діяльність. Займається виробництвом зернових, бобових і олійних культур та їх експортом в країни Близького Сходу, Європейського союзу та Туреччину.



Компанія «Епіцентр К», як відомо, є провідним роздрібним продавцем будівельних матеріалів та інструментів в Україні. Однак, крім внутрішнього ринку, компанія також займається експортною діяльністю. Географічна структура експортних операцій компанії:

Таблиця 1.9

### Географія експорту

Країна	Експорт
Молдова	будівельні матеріали та інструменти
Румунія	будівельні матеріали та інструменти
Польща	будівельні матеріали та інструменти
Литва	будівельні матеріали

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

В рамках своєї діяльності "Епіцентр К" експортує зерно та рослинні олії за кордон. Україна є однією з провідних країн-експортерів зерна та рослинних олій у світі, тому це може бути вигідним напрямком для експорту компанії.

Географічна структура експортних операцій підприємства може бути піддана змінам залежно від різних факторів, таких як динаміка попиту на товари в окремих країнах, зміна курсів валют та інші економічні чинники.

Підприємство "Епіцентр К" у сфері роздрібної торгівлі та імпорту генераторів стикається з поточними проблемами.

По-перше це конкуренція. Ринок генераторів може бути досить конкурентним, з наявністю інших компаній, які пропонують схожі товари. Підприємству дедалі складно виділитися серед конкурентів та зберегти свою ринкову позицію.

Також зміни попиту. Зміни в економічних умовах, споживацьких звичках та інших факторах можуть впливати на попит на генератори. Підприємство повинно бути готовим адаптуватися до змін попиту та швидко реагувати на них.

Митні та регуляторні вимоги. Проведення імпортової діяльності може бути пов'язано з різноманітними митними та регуляторними обмеженнями. Підприємство повинно мати глибоке розуміння цих вимог та відповідність до них, щоб уникнути можливих проблем та затримок у поставках.

Логістика та поставки. Забезпечення швидкої та ефективної логістики може бути викликом у сфері роздрібної торгівлі та імпорту. Контроль над ланцюгом поставок, включаючи доставку з-за кордону та дистрибуцію до магазинів, є важливим аспектом успішної діяльності.

Таблиця 1.10

### SWOT - аналіз підприємства ТОВ «Епіцентр-К»

<b>Сильні сторони</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Розгалужена мережа роздрібних магазинів: ТОВ «Епіцентр-К» має значну присутність на ринку, що дозволяє залучити широке коло клієнтів.</li> <li>2. Широкий асортимент товарів: компанія пропонує різноманітні товари в галузі будівництва, ремонту та побутової техніки, що задовольняє потреби різних сегментів споживачів.</li> <li>3. Висока впізнаваність бренду: ТОВ «Епіцентр-К» відомий на ринку як один з провідних роздрібних ланцюгів, що дозволяє залучити нових клієнтів і підтримувати вірну клієнтську базу.</li> </ol>	<b>Ринкові можливості</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Розширення ринкової присутності: ТОВ «Епіцентр-К» може розширити свою діяльність на нові регіони або країни, що відкриває нові можливості для залучення більшої кількості клієнтів.</li> <li>2. Розвиток електронної комерції: компанія може зростати шляхом розвитку онлайн-продажів та створення зручної платформи для інтернет-шопінгу.</li> <li>3. Партнерства з виробниками: співпраця з виробниками може дозволити ТОВ «Епіцентр-К» отримувати доступ до ексклюзивних продуктів та конкурентних цін, забезпечуючи перевагу над конкурентами.</li> </ol>
-----------------------	--	---------------------------	---



<b>Слабкі сторони</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Можливість конкуренції: на ринку присутні інші роздрібні мережі та інтернет-магазини, що може призвести до зменшення частки ринку ТОВ «Епіцентр-К».</li> <li>2. Можливість низького рівня обслуговування: при великому обсязі роботи в окремих магазинах можуть виникати проблеми з якістю обслуговування клієнтів.</li> <li>3. Залежність від макроекономічних факторів: підприємство може бути вразливим до змін в економічному середовищі, таких</li> </ol>	<b>Ринкові загрози</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Конкуренція від інших гравців: інші роздрібні мережі та інтернет-магазини представляють загрозу для ринкової позиції ТОВ «Епіцентр-К» та можуть зменшити його частку ринку.</li> <li>2. Зміни споживацьких уподобань: зміна уподобань споживачів, зокрема в напрямку сталого розвитку, може вимагати адаптації товарного асортименту та бізнес-моделі компанії.</li> <li>3. Збільшення витрат на енергію та сировинні матеріали: зміни у цінах на енергію та сировинні матеріали можуть негативно вплинути на витрати ТОВ «Епіцентр-К» та його прибутковість.</li> </ol>
-----------------------	--	------------------------	--

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

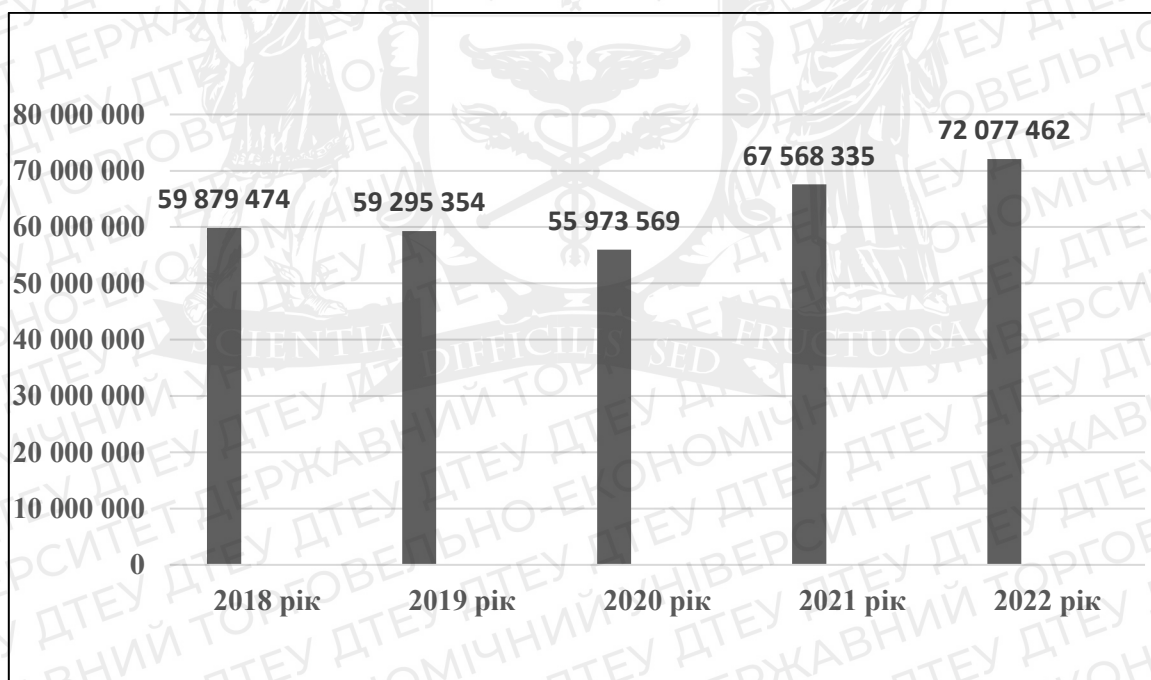
Отже, "Епіцентр К" є успішною компанією в сфері роздрібної торгівлі будівельними матеріалами, інструментами та товарами для дому. Їх успіх зумовлений кількома факторами, зокрема широким асортиментом продукції, високою якістю товарів, розгалуженою мережею магазинів, професійним персоналом, інноваційними рішеннями та соціальною відповідальністю.

## РОЗДІЛ 2

### ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇН-КОНТРАГЕНТІВ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ГЕНЕРАТОРІВ

#### 2.1 Визначення основних тенденції розвитку світового ринку генераторів

На сьогоднішній день найбільші виробники генераторів у світі включають такі компанії, як Cummins, Caterpillar, Generac, Briggs & Stratton, Kohler, Honda, MTU Onsite Energy, Wärtsilä, SDMO Industries та Atlas Copco, а також багато невеликих та середніх підприємств, які пропонують різноманітні типи генераторів з різною потужністю та функціональністю.



**Рисунок 2.1. Обсяги світового імпорту генераторів за 5 років в доларах**

Джерело: розраховано автором за даними ТОВ «Епіцентр К»

За даними таблиці, можна зазначити, що найбільший обсяг імпорту був у 2022 році, при чому у 2021 році він почав суттєво збільшуватись порівняно з попередніми роками. За даними звіту з досліджень Frost & Sullivan очікується, що світовий ринок генераторів зросте з \$16,6 мільярдів у 2020 році до \$20,6 мільярдів у 2025 році, з



компонентою дизельних генераторів, що складають більше половини ринку. Одна з основних причин цього зростання полягає в зростанні кількості катастроф, пов'язаних зі стихійними лихами та іншими екстремальними ситуаціями, які можуть призвести до відключення електроенергії. Генератори є важливою частиною інфраструктури, що забезпечує енергетичну стійкість та надійність в таких випадках.

За останні кілька років ринок генераторів зазнав певних змін, зокрема збільшення попиту на генератори відновлювальної енергії та зменшення використання генераторів на базі палива внаслідок зростання обсягу виробництва акумуляторів та інших рішень енергетичного збереження. Проте, генератори на паливі все ще використовуються в багатьох галузях, зокрема в будівництві, промисловості, та інфраструктурних проектах.

Крім того, зростає попит на генератори з відновлюваними джерелами енергії, такими як вітроенергетика та сонячна енергія, оскільки вони допомагають зменшити відповідальність за забруднення довкілля та зменшити залежність від традиційних джерел енергії.

Таблиця 2.1

### Країни-лідери за обсягами світового імпорту генераторів за 5 років

Назва країни	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
США	10 879 474	10 333 295	9 416 888	11 362 960	12 913 145
Німеччина	6 041 096	5 693 357	5 388 685	6 438 291	6 828 901
Китай	3 985 229	3 718 791	3 819 802	4 713 368	4 359 505
Франція	1 620 178	1 712 453	1 487 794	1 682 496	1 958 292
Італія	1 863 945	1 766 650	1 667 381	2 113 903	2 433 631
Канада	1 360 283	1 522 146	1 372 400	1 515 060	1 678 755
Польща	1 193 720	1 097 393	1 026 548	1 417 944	1 388 966

Джерело: розраховано автором на основі даних Trade Map - List of importers for the selected product (Electric motors and generators (excluding generating sets))

Отже, серед країн-лідерів імпорту генераторів у світі можна виділити такі: як Сполучені Штати Америки, Німеччина, Китай, Франція, Італія, Канада, Польща.

Обсяги імпорту генераторів можуть змінюватись залежно від багатьох факторів, таких як: розвиток власної виробничої бази в країнах-імпортерах, зміни в регулятивному середовищі, технічні та економічні переваги виробників тощо.

Якщо розглядати динаміку імпорту генераторів в окремих країнах, то можна зазначити, що в деяких країнах обсяги імпорту зменшувалися, а в інших - зростали.

Таблиця 2.2

**Розвиток світового ринку генераторів можна розділити на декілька етапів:**

Період часу	Характеристика
Початковий етап - кінець XIX століття	На цьому етапі генератори були великими, неефективними та працювали на базі пари або внутрішнього згоряння. Вони використовувалися головним чином для освітлення міст та промисловості.
Початок XX століття	Технології генерації електричної енергії розвивалися швидкими темпами. В цей період були розроблені і впроваджені генератори на базі газових турбін та гідроенергетики. Це дозволило використовувати генератори у великих електростанціях та забезпечити електроенергією масові споживачі.
Середина XX століття	Дизельні генератори стали популярними внаслідок своєї надійності та ефективності. Вони знайшли широке застосування в промисловості, житлових будинках та інших місцях, де важлива була незалежність від централізованих мереж електропостачання.
Етап розвитку за останні 50 років	Ринок генераторів продовжує розвиватися, з'явилися нові технології та інновації, які дозволяють створювати все більш ефективні та потужні генератори, зокрема з використанням відновлюваних джерел енергії.

Джерело: Побудовано автором на основі даних [11]

Сучасний розвиток генераторів пов'язаний з використанням інтелектуальних та цифрових технологій. Генератори стають все більш автоматизованими та забезпечують високу ефективність. Використання сенсорів, систем моніторингу, керування за допомогою штучного інтелекту та високошвидкісних комунікаційних технологій дозволяє покращити продуктивність, надійність та ефективність генераторів.

Один із сучасних трендів розвитку ринку генераторів полягає у зростанні мікрогенерації та розподіленої генерації. Це означає, що генератори встановлюються на місці споживання електроенергії, таких як будинки, офісні приміщення та промислові підприємства. Цей підхід дозволяє забезпечувати енергетичну незалежність, економію електроенергії та зниження втрат передачі електроенергії.



Сучасний розвиток ринку генераторів супроводжується також інноваціями в акумуляторних технологіях. Розробники працюють над створенням більш потужних, ефективних та довговічних акумуляторів, що дозволять зберігати та використовувати електроенергію з генераторів у більш ефективний спосіб.

З огляду на зростання інтересу до відновлюваних джерел енергії, можна припустити, що обсяг імпорту генераторів на базі сонячної та вітрової енергії збільшувався протягом останніх 5 років. Запит на такі генератори зростає, оскільки багато країн інвестують у розвиток відновлюваної енергетики та зменшення викидів парникових газів.

Окрім того, розвиток країн, особливо в регіонах Азії та Африки, може призвести до збільшення попиту на генератори внаслідок зростання електрифікації та розширення енергетичної інфраструктури.

За даними WTO, у 2020 році світовий експорт генераторів становив 48 мільярдів доларів США, що є зменшенням порівняно з 2019 роком, коли експорт склав 54 мільярди доларів США. Серед основних країн-експортерів генераторів є Китай, Японія, Німеччина, США та Корея.

Таблиця 2.3

### Динаміка кількісних і вартісних обсягів імпорту по країнам-лідерам в доларах США

Країна	2018 рік		2019 рік		2020 рік		2021 рік		2022 рік	
	К	В	К	В	К	В	К	В	К	В
США	601 310 558	10 175 865	572 783 391	10 333 295	498 437 405	9 416 888	581 667 173	11 362 960	544 191 112	12 913 383
Німеччина	393 503	6 041 096	369 638	5 693 357	330 462	5 388 685	372 171	6 438 291	396 134	6 830 004
Китай	1 079 632 923	3 985 229	973 776 340	3 718 791	138 485	3 819 802	157 415	4 713 368	147 562	4 359 505
Франція	110 368	1 620 178	113 147	1 712 453	90 806	1 487 794	101 059	1 682 496	116 771	1 958 308
Італія	186 263	1 863 945	180 626	1 766 650	161 230	1 667 381	196 321	2 113 903	226 287	2 433 631
Канада	460 109 333	1 360 283	453 157 225	1 522 146	404 275 453	1 372 400	489 702	1 515 060	46 071 022	1 679 445
Польща	267 699 887	1 193 720	246 653 880	1 097 393	254 660 433	1 026 548	335 451 322	1 417 944	105 985	1 388 966

Джерело: Побудовано автором на основі даних Trade Map - List of importers for the selected product (Electric motors and generators (excluding generating sets))

З таблиці можна зробити висновок, що вартість імпорту генераторів змінювалась залежно від країн та регіонів. За останні роки в Європі та США вона здебільшого знизилася.

Динаміка вартісних та кількісних обсягів імпорту генераторів залежить від багатьох факторів, таких як економічна ситуація в країнах-імпортерах, рівень попиту на генератори в різних галузях, конкуренція на ринку, розвиток технологій тощо.

Рівень цін на генератори залежить від багатьох факторів, таких як матеріали, з яких виготовляються генератори, технології виробництва, марки, розміри та потужність генератора, а також від конкуренції на ринку та економічних умов в країні.

За останні кілька років була спостережена деяка коливання цін на генератори. Наприклад, в деяких країнах, таких як Китай та Індія, ціни на генератори нижчі через більш доступні витрати на працю та матеріали виробництва.

З іншого боку, в розвинутих країнах, таких як США та країни Європейського Союзу, ціни на генератори можуть бути вищими через більш високі витрати на працю, матеріали та технології виробництва.

Імпорт генераторів з країн Європейського Союзу (ЄС) до України має декілька переваг з точки зору якісного, економічного та екологічного аспектів. Тому обґрунтування вибору організації імпорту генераторів з країн ЄС до України це безумовно якість продукту, економічна перевага, екологічна перевага та європейський досвід.

Генератори, виготовлені в країнах ЄС, зазвичай мають високу якість та відповідають міжнародним стандартам безпеки та якості. Також, вони часто мають довший термін служби, ніж продукти, виготовлені в інших країнах.

Країни ЄС, як правило, пропонують конкурентоспроможні ціни на свої товари та послуги, що може забезпечити значні економічні вигоди для українських споживачів.



Генератори, вироблені в країнах ЄС, часто відповідають більш суворим екологічним стандартам, що може бути важливою перевагою для українського ринку, де екологічні питання стають все більш актуальними.

Країни Європейського Союзу мають високі стандарти якості та надійності виробництва, які гарантують високу якість продукту. Генератори з таких країн зазвичай відповідають вимогам міжнародних стандартів, що забезпечує їх високу ефективність та безпеку.

Більшість виробників з країн Європейського Союзу надає технічну підтримку та гарантії на свої продукти. Це дозволяє покупцям отримати допомогу в рішенні будь-яких проблем, що можуть виникнути в процесі експлуатації генераторів.

З країн Європейського Союзу імпортувати генератори до України набагато простіше, ніж з інших країн. Це пов'язано з наявністю угод про вільну торгівлю між країнами Європейського Союзу та Україною.

Європейський досвід виробників генераторів можна охарактеризувати як високоякісний та інноваційний. Виробники генераторів в Європі зазвичай мають довгу історію та багатий досвід у виготовленні різних типів генераторів для різних застосувань.

Найбільш відомими європейськими виробниками генераторів є фірми, такі як Caterpillar, Cummins, Kohler, Atlas Copco, SDMO Industries та MTU Onsite Energy.

Ці компанії спеціалізуються на виробництві генераторів високої якості з використанням сучасних технологій та матеріалів, що забезпечує їх довговічність та ефективність.

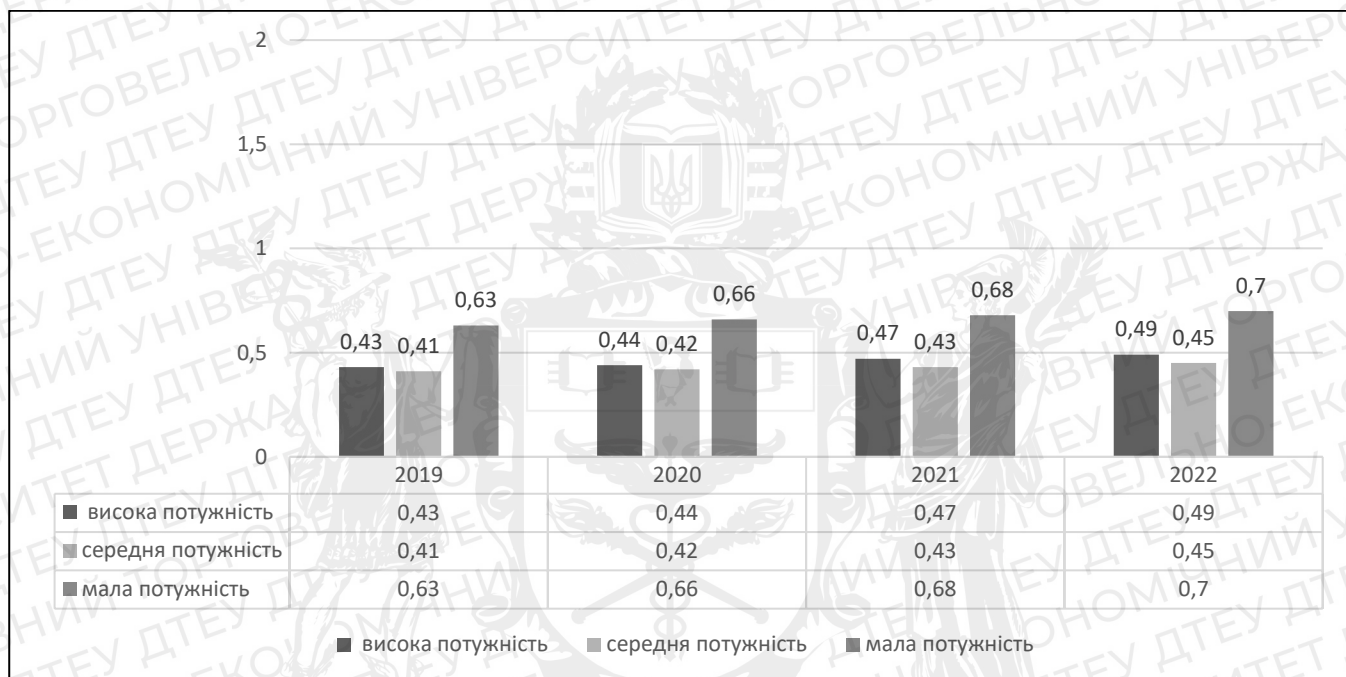
Особливу увагу в Європі приділяють виробництву генераторів з високою енергоефективністю та низьким рівнем викидів шкідливих речовин. Більшість європейських виробників використовують технології для зменшення шуму та вібрації.

Європейські виробники генераторів займають значну частку світового ринку електрогенераційного обладнання і є одними з провідних гравців у галузі енергетики.

Ціни на генератори в світі можуть мати широкий діапазон від доступних до високих, залежно від вищезазначених факторів. Виробництво генераторів у розвинених країнах зазвичай пов'язане з високими технологіями та якістю продукції,

що може вплинути на вищі ціни. У той же час, країни з низьким рівнем виробництва можуть пропонувати більш доступні ціни на генератори.

Важливо також враховувати, що ціни можуть варіюватися в залежності від попиту і пропозиції на ринку генераторів у різних регіонах світу. У популярних туристичних та розвинених районах попит на генератори може бути високим, що може призвести до зростання цін.



**Рис. 2.1. Ринок цін на генератори (у млрд. Дол. США)**

Джерело: Побудовано автором на основі даних Розмір ринку дизельних генераторів США

2022 | Статистика (statista.com)

Отже, в підсумку розмір ринку цін на генератори становив:

- У 2019 році – 1.46 млрд. Дол
- У 2020 році – 1.52
- У 2021 році – 1.58
- У 2022 році – 1.64

Найкращі моделі електрогенераторів:

- Honda EU2200i - це потужний і надійний інверторний генератор з потужністю 2200 ват, який забезпечує тиху роботу та має низький рівень викидів. Цей генератор досить легкий та компактний, що робить його дуже зручним для перенесення.



- Westinghouse WGen7500 - це газонепружний генератор з потужністю 7500 ват, який забезпечує надійне та стійке живлення. Цей генератор має високу потужність та довгу тривалість роботи на одній заправці паливом.
- Champion Power Equipment 100165 - це газонепружний генератор з потужністю 7500 ват, який має електричний стартер та інтелектуальну систему керування напругою, яка забезпечує стабільне живлення електрообладнання.
- DuroMax XP12000EH - це генератор з потужністю 12000 ват, який працює на газі або бензині, забезпечуючи велику потужність та довгу тривалість роботи. Цей генератор має вбудований електричний стартер та додаткові функції безпеки.
- Yamaha EF2000iSv2 - це інверторний генератор з потужністю 2000 ват, який забезпечує тиху роботу та довгу тривалість роботи на одній заправці паливом. Цей генератор має легку та компактну конструкцію, що дозволяє легко його транспортувати.
- Одним з основних детермінантів розвитку ринку електрогенераторів є зростання попиту на них.

Попит на електрогенератори зумовлений різноманітними факторами, такими як: збільшення кількості природних катастроф та інших надзвичайних ситуацій, що призводять до відключення електрики, розширення енергетичного сектору, включаючи відновлювану енергію, електромобілі та інші технології, які вимагають постійного джерела енергії, зростання кількості будівництва та реконструкції інфраструктури, збільшення популярності кемпінгу, полювання та інших відпочинкових активностей, які вимагають мобільних джерел енергії.

За останні кілька років країни зі зростаючими обсягами виробництва електрогенераторів включають Китай, США, Японію, Індію та Німеччину. Крім того, деякі країни, такі як Корея, Тайвань та Італія, також займають значну частину ринку.

Країни-новатори в електрогенераторній галузі включають Японію, США, Німеччину та Канаду, які займають провідні позиції в розробці та впровадженні новітніх технологій та ефективних рішень в енергетичному секторі.

Крім того, Китай, Індія та Бразилія також активно розвивають свої енергетичні галузі та займають все більш важливі позиції на світовому ринку

## 2.2. Дослідження ринку генераторів України та попиту на дану продукцію

У зв'язку з повномасштабним вторгненням росії в Україну у 2022 році та подальшими воєнними діями, через які в багатьох містах були перебої з електропостачанням, основною тенденцією на ринку стало різке збільшення попиту на генератори.

Загалом, на ринку України присутні різні марки та типи генераторів, що відрізняються за рівнем якості та потужності.

Починаючи з жовтня 2022 року, після початку масових обстрілів енергетичної інфраструктури, мережа "Епіцентр" продала близько 30 тисяч генераторів загальною потужністю приблизно 100 МВт. Ця потужність практично вистачає для освітлення міста з населенням 200-300 тисяч осіб. Попит на дизельні генератори зросло в 9 разів порівняно з попередньою зимою, а на бензинові генератори - в 5 разів. Популярністю також користувалися павербанки (зростання в 12 разів), зарядні станції (зростання в 7 разів), ліхтарики (зростання в 4,5 раза). Також помітно збільшилась кількість продажу автомобільних акумуляторів (майже втричі), зарядних і пускозарядних пристроїв та інверторів (зростання в 3,5 раза) та моторних мастил (зростання вдвічі). Обсяги продажу газових балонів, туристичних плиток та пальників також значно зросли - в п'ять-шість разів.

За даними аналітичної компанії Research and Markets, вартість українського ринку генераторів в 2020 році склала близько \$154 млн. Це свідчить про потужний попит на генератори в Україні. Імпорт генераторів з інших країн може забезпечити додатковий попит на ринку України.



Таблиця 2.4

**Рівень цін на генератори за їх потужністю**

Потужність	Ціна
Малопотужні генератори (до 5 кВт)	від 6 тис. до 15 тис. грн., в залежності від марки та якості виробника
Середньопотужні генератори (від 5 до 15 кВт)	від 15 тис. до 50 тис. грн.,
Високопотужні генератори (більше 15 кВт)	від 50 тис. до 300 тис. грн.

Джерело: Побудовано автором на основі даних [35]

Рівень цін на генератори зазвичай визначається різними факторами, а одним з них є їх потужність. Генератори з вищою потужністю мають вищу ціну, оскільки вони здатні надавати більше електроенергії та мають більш потужну конструкцію та компоненти.

Варто зазначити, що ціни на генератори в Україні можуть коливатися в залежності від сезону та попиту на ці продукти. Так, наприклад, в період підготовки до зими та під час екстремальних погодних та умов та військових реалій, попит на генератори збільшується, що може призвести до збільшення цін на ці продукти.

Також варто враховувати валютний курс, оскільки більшість генераторів в Україні імпортуються з-за кордону, а отже зміни в курсі можуть вплинути на ціни на внутрішньому ринку.

Особливості ціноутворення на ринку генераторів в Україні:

- Конкуренція: Рівень конкуренції на ринку генераторів може вплинути на ціни.
- Тип генератора: Ціни можуть варіюватися в залежності від типу генератора. Наприклад, сонячні панелі, вітрові турбіни, дизельні генератори та інші типи генераторів можуть мати різні цінові діапазони.
  - Ємність та потужність: Ціни можуть залежати від ємності та потужності генератора. Генератори з більшою ємністю або потужністю можуть коштувати більше.
  - Бренд та якість: Генератори відомих брендів або з вищою якістю можуть мати вищі ціни порівняно з менш відомими або некомерційними брендами.

- Валютні коливання: Якщо генератори імпортуються, коливання валютного курсу можуть вплинути на ціни. Зміни валютного курсу можуть змінити вартість імпортованих генераторів.
- Податки та мито: Податки, мита та інші додаткові витрати можуть бути включені в кінцеву ціну генератора.
- Попит та пропозиція: Зміни в попиті та пропозиції на ринку генераторів також можуть вплинути на ціни. Високий попит при обмеженій пропозиції може призвести до підвищення цін.

Таблиця 2.5

### Фактори які впливають на ціноутворення на ринку генераторів в Україні

Фактор	Вплив
Конкуренція	Рівень конкуренції на ринку генераторів може вплинути на ціни.
Більша кількість постачальників	Може призвести до зниження цін у результаті боротьби за клієнтів.
Тип генератора	Ціни можуть варіюватися в залежності від типу генератора. Наприклад, сонячні панелі, вітрові турбіни, дизельні генератори та інші типи генераторів можуть мати різні цінові діапазони.
Ємність та потужність	Ціни можуть залежати від ємності та потужності генератора. Генератори з більшою ємністю або потужністю можуть коштувати більше.
Бренд та якість	Генератори відомих брендів або з вищою якістю можуть мати вищі ціни порівняно з менш відомими або некомерційними брендами.
Валютні коливання	Якщо генератори імпортуються, коливання валютного курсу можуть вплинути на ціни. Зміни валютного курсу можуть змінити вартість імпортованих генераторів.
Податки та мито	Податки, мита та інші додаткові витрати можуть бути включені в кінцеву ціну генератора.
Попит та пропозиція	Зміни в попиті та пропозиції на ринку генераторів також можуть вплинути на ціни. Високий попит при обмеженій пропозиції може призвести до підвищення цін.

Джерело: Побудовано автором на основі даних [30]



Важливо відзначити, що ці фактори можуть взаємодіяти між собою та змінюватися з часом, що призводить до коливання цін на ринку генераторів в Україні.

Таблиця 2.6

### Місцеві виробники генераторів в Україні:

Назва	Продукція
«Zaporozhtransformator» (Запоріжжя)	виробляє різноманітні типи генераторів, включаючи турбогенератори для енергетичної галузі.
«ELEKTROSVIT» (Тернопіль)	спеціалізується на виробництві автономних дизельних генераторів різної потужності для промислових та резервних електросистем.
«Energodar» (Запоріжжя)	виробляє електричні генератори та генератори на базі вітрових турбін.

Джерело: Побудовано автором на основі даних [12]

В цілому, місцеві виробники генераторів в Україні мають потужний потенціал, сприяють розвитку національного виробництва та забезпечують ринок якісними та надійними продуктами.

Таблиця 2.7

### Імпортери генераторів в Україні

назва	продукція
"AEG Power Solutions"	постачає широкий асортимент генераторів, включаючи різні типи бензинових, дизельних та газових генераторів.
"Himoinsa"	іспанський виробник генераторів, який постачає продукцію в Україну, включаючи дизельні генератори для резервного живлення та промислові застосування.
"Cummins"	компанія, що виробляє дизельні та газові генератори різної потужності, які імпортуються в Україну.

Джерело: Побудовано автором на основі даних [5]

Наявність різних імпортерів генераторів в Україні свідчить про широкий вибір продукції на ринку. Це може бути перевагою для споживачів, оскільки вони мають можливість вибрати генератори різних брендів, моделей, потужностей та цінових

категорій. Конкуренція між імпортерами може також сприяти зниженню цін та покращенню якості продукції. Важливо зазначити, що різні імпортери можуть мати різні стратегії постачання і вибір постачальників. Деякі імпортери можуть спеціалізуватися на певних брендах або моделях генераторів, тоді як інші можуть пропонувати широкий асортимент продукції.

З розвитком ринку генераторів в Україні можна спостерігати зростання конкуренції між імпортерами. Це може спонукати їх до залучення нових брендів та розширення асортименту продукції, а також до вдосконалення сервісу та підтримки клієнтів. Конкуренція може стимулювати імпортерів до вдосконалення процесів постачання та оптимізації вартості продукції.

Крім того, імпортери можуть впливати на ринкову кон'юнктуру шляхом активного маркетингу, просування продукції та встановлення взаємовигідних партнерських відносин з клієнтами.

Таблиця 2.8

### Цільова аудиторія споживачів генераторів в Україні

Великі та середні промислові підприємства	можуть мати потребу у генераторах для резервного або додаткового електропостачання. Це можуть бути заводи, фабрики, виробництва, склади та інші промислові об'єкти.
Будівельний сектор	В будівельній галузі генератори використовуються для забезпечення електропостачання на будівництвах, особливо в тих випадках, коли підключення до центральної мережі ще не здійснене або нестабільне.
Торгівельні центри та роздрібні магазини	Генератори можуть бути використані у торгових центрах, супермаркетах та роздрібних магазинах для забезпечення незалежного електропостачання, особливо під час вимкнень електроенергії або аварійних ситуацій.
Готелі та ресторани	У готелях та ресторанах генератори можуть використовуватися для забезпечення неперервного електропостачання, щоб уникнути втрати комфорту для гостей та забезпечити безперебійну роботу кухонного обладнання та освітлення.
Житлові будинки та приватні сектори	В окремих житлових будинках або приватних секторах генератори можуть бути використані для резервного живлення в разі перебоїв електроенергії.
Сільське господарство	Генератори можуть бути використані у сільському господарстві для забезпечення електропостачання для систем зрошення

Джерело: Побудовано автором на основі даних [30]



Цільова аудиторія споживачів генераторів в Україні включає різні сегменти, від домашніх користувачів до комерційних підприємств і галузей. Це свідчить про широке застосування генераторів у різних сферах життя і бізнесу. Розуміння цільової аудиторії допоможе виробникам генераторів адаптувати свою продукцію до потреб та вимог ринку, що є ключовим фактором успіху в цій галузі.

Споживачі цінують надійність, якість і ефективність своїх генераторів. Компактність, низький рівень шуму і економічність також є важливими факторами вибору. Розуміння популярних моделей допомагає виробникам адаптувати виробництво до потреб споживачів, а також сприяє розвитку нових технологій і покращенню якості генераторів. Зростаючий попит на переносні генератори для використання в побуті і розважальних цілях свідчить про зростання інтересу до активного відпочинку і забезпечення електрикою під час кемпінгу або подорожей.

Однак, варто відзначити, що популярність моделей генераторів може змінюватися з плином часу відповідно до зміни потреб і технологічних новацій на ринку. Розуміння цих тенденцій дозволяє виробникам і постачальникам адаптувати свою стратегію і пропозицію до потреб споживачів.

На основі доступної інформації, попит на генератори в Україні останні роки виявляється стабільним та навіть зростаючим.

Україна має деякі виклики щодо надійності енергопостачання з централізованих джерел, особливо в деяких регіонах. Це підштовхує багатьох споживачів, зокрема домогосподарства, підприємства та фермерські господарства, до пошуку альтернативних джерел енергії, включаючи генератори.

Україна звертає все більше уваги на використання відновлюваних джерел енергії, таких як сонячна та вітрова енергія. Це також призводить до зростання попиту на генератори, які допомагають забезпечити стабільне енергопостачання на основі цих джерел.

Україна останні роки спостерігає зростання будівельної галузі та реалізацію інфраструктурних проєктів. Це включає будівництво нових житлових комплексів, офісних будівель, торгових центрів та інших споруд. Це створює попит на генератори

для тимчасового або резервного енергозабезпечення на будівництві та віддалених місцях.

Україна є країною з розвиненим аграрним сектором. Фермерські господарства та сільськогосподарські підприємства можуть застосовувати генератори для забезпечення електроенергії на віддалених полях або в ситуаціях, коли централізоване електропостачання недоступне або ненадійне.

Значна кількість людей в Україні проживає в приватних будинках та котеджах. Генератори можуть бути використані для резервного електропостачання у випадку відключення централізованого електропостачання, особливо в ситуаціях стихійних лих або аварій.

Розбудова та ремонтна діяльність також вносять свій внесок у попит на генератори. Будівельні компанії та ремонтні бригади використовують генератори для забезпечення енергії на будівництві або під час ремонтних робіт.

Підступний напад Росії на Україну, який почався в 2014 році і триває до сьогоднішнього дня, суттєво вплинув на різні аспекти життя в Україні, включаючи попит на генератори. Обмеження поставок газу та електроенергії, підкреслив значення енергетичної незалежності для України. Це збільшило попит на генератори як джерела резервного або незалежного електропостачання.

Внаслідок конфлікту тисячі людей були змушені покинути свої домівки та відселитися в безпечніші регіони України. Це призвело до збільшення попиту на генератори серед переселенців, які потребують енергії для побутових потреб у нових місцях проживання.

В разі військових дій та конфлікту, частіше виникають аварійні ситуації, такі як обриви електропостачання або пошкодження енергетичної інфраструктури. У таких ситуаціях генератори стають важливими для забезпечення електроенергії для життєво важливих систем, медичних установ, українських армійських підрозділів та мешканців постраждалих районів.

Після військових дій та конфлікту відбувається процес реконструкції та відновлення пошкоджених територій. Це включає відновлення електроенергетичної



інфраструктури та будівництво нових об'єктів. Генератори використовуються як тимчасові або резервні джерела електроенергії протягом цього процесу.

Зменшення обстрілів та повернення нормального електропостачання може вплинути на попит на генератори в Україні.

З відновленням нормального електропостачання може зменшитись невідкладна потреба у генераторах. В міру відновлення електромережі та усунення аварій, люди менш залежні від генераторів для забезпечення своїх основних енергетичних потреб.

Повернення нормального електропостачання може призвести до зсуву попиту з резервних або тимчасових генераторів на більш довгострокові рішення, такі як розширення електромережі, встановлення резервних джерел енергії або використання альтернативних джерел енергії.

Генератори, які були використані в період конфлікту, можуть знаходити нові спеціалізовані застосування. Наприклад, їх можуть використовувати підприємства або організації, що потребують незалежного електропостачання відповідно до своїх специфічних вимог.

Із зменшенням загрози конфлікту та політичної нестабільності, бізнеси та домогосподарства можуть активніше займатися резервним плануванням. Це може включати придбання генераторів як запасного джерела електропостачання в разі виникнення непередбачуваних ситуацій.

Враховуючи ці фактори, можна очікувати, що зменшення обстрілів та повернення нормального електропостачання призведе до загального зниження попиту на генератори в Україні. Люди та організації, які раніше залежали від генераторів для забезпечення електроенергії, можуть звернутися до електромережі як основного джерела постачання. Крім того, компанії та інфраструктурні проекти можуть переключатися на більш стійкі та довгострокові рішення, такі як розширення електричних мереж та резервні джерела енергії.

Проте, варто зазначити, що попит на генератори може залишатися високим у деяких секторах або регіонах, де існує певна незалежність від основної електромережі або підвищений ризик енергетичних перебоїв. Наприклад, підприємства, які мають постійну потребу в електроенергії та вразливі до перебоїв, можуть продовжувати

використовувати генератори як резервне джерело. Також, в окремих сільських та віддалених районах, де інфраструктура електропостачання може бути менш розвиненою, генератори можуть залишатися важливим елементом для забезпечення електроенергії.

Враховуючи всі ці фактори, попит на генератори в Україні може зменшуватися внаслідок зниження обстрілів та покращення електропостачання, але може залишатися певний попит у специфічних галузях та регіонах.

Існує багато різних моделей електрогенераторів, які можуть відрізнятися за типом палива, потужністю, рівнем шуму, вагою, розмірами та іншими характеристиками. Вибір найкращої моделі залежить від ваших потреб та умов використання.

В Україні, на відміну від розвинутих країн, в енергетичній системі значна частка виробництва базується на застарілих технологіях та енергосистемах з малою часткою відновлюваної енергії, тому деякі тенденції, як от перехід до використання більш чистих джерел енергії, можуть розвиватися повільніше.

Проте, востаннє кілька років відбувається поступове зростання попиту на вітроенергетику та сонячні батареї.

Також, в Україні можливо спостерігати зростання попиту на генератори середньої та невеликої потужності, зокрема, портативні генератори для дач та особистого використання. Це пов'язано з тим, що часто відбувається відключення електропостачання в зв'язку з ремонтом мереж, стихійними лихами та іншими обставинами. Також, зокрема в Україні, є певний попит на генератори від невеликих бізнесів, де вони використовуються як резервне джерело енергії в разі відключення основного джерела.

Взагалі, ринок генераторів в Україні розвивається і пристосовується до вимог споживачів та обставин, що можуть впливати на електропостачання. Тому, він є перспективним і може зростати в майбутньому.

Згідно з дослідженнями, ринок генераторів в Україні зростає в останні роки. За даними аналітичної компанії Research and Markets, вартість українського ринку



генераторів в 2020 році склала близько \$154 млн, з очікуваною зростаючою тенденцією до 2025 року.

Аналіз ринку виробництва генераторів в Україні показує, що в нашій країні виробляється недостатня кількість генераторів, щоб задовольнити попит. Імпорт генераторів з інших країн може бути важливим джерелом додаткових генераторів на ринку України.

За даними аналізу запасів генераторів в Україні, необхідно мати на увазі наявність запасних деталей та елементів для ремонту та обслуговування генераторів. Імпорт може забезпечити додаткові запасні частини та елементи для обслуговування та ремонту генераторів, що вже експлуатуються в Україні.

Отже, імпорт генераторів до України може бути доцільним на підґрунті недостатнього виробництва.

За даними Державної служби статистики України, у 2020 році виробництво електрогенераторів в Україні становило 192,8 млн грн, що на 22,8% менше, ніж у 2019 році. Експорт генераторів з України у 2020 році зменшився на 22,3% порівняно з 2019 роком і становив 28,9 млн доларів США. Імпорт генераторів до України збільшився на 5,7% і склав 151,7 млн доларів США.

Також можна зазначити, що в Україні існують певні регуляторні обмеження щодо використання генераторів, зокрема, заборонено встановлювати генератори на балконах та вікнах, а також використовувати генератори з високим рівнем шуму у житлових будинках.

Отже, ринок генераторів в Україні має свої особливості.

Таблиця 2.9

### Споживча поведінка покупців генераторів в Україні

Фактор	Дослідження впливу
Характеристики самого продукту	Важливо дослідити, які характеристики генераторів є найбільш важливими для споживачів, наприклад, його потужність, енергоефективність, надійність, рівень шуму
Цінова політика	Ціна генератора може впливати на рішення споживачів про його покупку. Важливо визначити, яку цінову політику ведуть виробники

Реклама та маркетинг	Рекламні кампанії та маркетингові стратегії можуть впливати на споживчу поведінку. Важливо визначити, які канали маркетингу та реклами найефективніші для просування генераторів в Україні та які маркетингові стратегії більш привабливі для цільової аудиторії.
Конкуренція	Конкуренція в галузі генераторів може вплинути на вибір споживачів.

Джерело: Побудовано автором на основі даних [11;12]

З урахуванням споживчої поведінки покупців генераторів в Україні можна зробити висновок, що ринок генераторів є розділеним на різні сегменти, кожен з яких має свої унікальні потреби і вимоги. Виробники та постачальники повинні розуміти ці різноманітні потреби та адаптувати свою стратегію, пропозицію та маркетингові зусилля відповідно до цього.

Розвиток технологій сприяє поліпшенню якості, ефективності та надійності генераторів.

Популярність портативних та мобільних генераторів зростає через збільшений інтерес до активного способу життя та потреби в резервному живленні.

Вибір Німеччини та Франції як контрагентів для постачання генераторів має наукову підставу, оскільки ці країни відповідають потребам ринку, пропонуючи якісну, інноваційну та різноманітну продукцію. Починаючи з 19 листопада, було скасоване мито на ввезення генераторів до України як для фізичних, так і для юридичних осіб.

Згідно зі статтею 374 Митного кодексу України, існують товари, які не потребують письмового декларування:

1. Громадяни можуть ввозити товари, які мають вартість не більше 500 євро та вагу до 50 кг, у своїй ручній поклажі або супроводжуваному багажі без письмового декларування.
2. Товари, які мають вартість не більше 150 євро, можуть бути пересилані на адресу одного одержувача в одній депеші від одного відправника у міжнародних поштових відправленнях або на адресу одного одержувача в одному вантажі експрес-перевізника від одного відправника у міжнародних експрес-відправленнях без





## РОЗДІЛ 3.

### РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К» ГЕНЕРАТОРІВ З ФРАНЦІЇ ТА НІМЕЧЧИНИ

#### 3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпорту ТОВ «Епіцентр К» генераторів з Франції та Німеччини

Метою «Епіцентр К» є ефективне управління та оптимізація бізнес-процесів. Прийняття рішення щодо імпорту генераторів до України з німецького та французького ринку потребує аналізу різних факторів та вагомих аргументів.

Згідно з національним законодавством Франції, імпорт та експорт генераторів може бути обмежений залежно від їх призначення та застосування. Франція може застосовувати обмеження на експорт генераторів в Україну в разі, якщо використання таких генераторів може сприяти порушенню прав людини, бути пов'язаним з військовими діями або порушувати міжнародне право.

Відповідно до законодавства Німеччини, експорт генераторів може бути обмежений залежно від їх призначення. Так, для експорту в Україну можуть бути застосовані обмеження, якщо генератори використовуються в галузях, що пов'язані з військовою діяльністю або ядерною енергетикою.

При прийнятті рішення щодо імпорту генераторів з Німецького та Французького ринку потрібно проаналізувати:

Аналіз ринку та конкурентоспроможності. Важливо дослідити ринок генераторів в Україні, оцінити потреби споживачів та попит на ці продукти. Також потрібно вивчити конкуренцію. Що пропонують конкуренти на ринку, їх якість та ціни.

Це дозволить зрозуміти, чи буде реалізація генераторів з Німеччини та Франції конкурентоспроможною та рентабельною. Оцінка якості та ціни продукту. Німеччина та Франція є країнами з дуже високими стандартами якості, тому продукти з цих країн можуть бути високої якості та безпеки. Однак, варто вивчити якість та ціни на



генератори з цих країн та порівняти з продуктами, що пропонуються на внутрішньому ринку.

Ризики та витрати. Перед відкриттям імпоротної лінії, важливо оцінити ризики та витрати, що пов'язані з доставкою генераторів до України з Німеччини та Франції, митними та податковими платежами, а також можливість їх сервісного обслуговування в Україні. Також слід враховувати валютний ризик та можливість зміни вартості генераторів на зовнішньому ринку, яка може вплинути на вартість покупки та продажу.

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

- "Правила безпеки при експлуатації електроустановок" (НПАОП 40.1-1.32-01);
- "Правила технічної експлуатації електроустановок споживачів" (НПАОП 40.1-1.32-02);
- "Правила експлуатації електроустановок споживачів. Експлуатація генеруючих установок з обмеженою відповідальністю" (НПАОП 40.1-1.32-03);
- "Експлуатація зовнішніх електричних мереж споживачів" (НПАОП 40.1-1.32-04).

Ці нормативні документи встановлюють вимоги до проектування, монтажу, експлуатації та технічного стану генераторів. Вони регулюють такі аспекти, як безпека праці, захист від електростатичного розряду, відсутність нестабільності напруги та інші параметри, що забезпечують безпеку та надійну роботу генераторів.

Окрім нормативних документів, також існують стандарти та технічні умови, що визначають вимоги до конкретних типів генераторів. Вони встановлюють технічні характеристики, ефективність, якість електроенергії та інші параметри, які повинні відповідати стандартам якості.

З метою забезпечення дотримання вимог щодо безпеки та надійності генераторів, можна звернутися до відповідних органів державної влади, наприклад, Державної служби з питань промислової безпеки, охорони праці та гірничого нагляду.

Вони забезпечують контроль за виконанням нормативних вимог та приймають заходи щодо забезпечення безпеки та надійності генераторів.

Після аналізу ринку, якості, цін, ризиків та витрат, важливо порівняти переваги та недоліки імпорту генераторів з Німеччини та Франції з внутрішнім ринком.

Наприклад, імпорт може мати перевагу у якості продукту та технологічних новаціях, але недоліком може бути витрата на транспортування та митні платежі. Також слід враховувати час доставки та можливість забезпечення після продажного обслуговування. Після аналізу переваг та недоліків, ризиків та витрат, можна прийняти рішення щодо імпорту генераторів з Німеччини та Франції. Важливо зважити на всі фактори та відповідно до цього розробити стратегію розвитку бізнесу.

У цьому випадку, якщо результати аналізу показують, що імпорт генераторів з Німеччини та Франції є конкурентоспроможним, високоякісним та може бути рентабельним, то рекомендується прийняти рішення щодо імпорту та розробити стратегію відносно митних та податкових платежів, логістики, сервісного обслуговування та маркетингу. Однак, варто пам'ятати, що рішення щодо імпорту має бути обґрунтованим та підтримуватися даними, щоб запобігти можливим ризикам та витратам.

З 16 листопада 2022 року Мінекономіки спростила імпорт генераторів та іншого енергетичного обладнання.

Новим положенням щодо ввозу на митну територію України тимчасово (до припинення або скасування воєнного стану та протягом наступних 90 календарних днів) передбачається не застосовувати до таких товарів вимоги про наявність декларації про відповідність та маркування знаком відповідності технічним регламентам.

Для імпорту генераторів з Франції та Німеччини ТОВ «Епіцентр К» потрібно провести ряд загальних досліджень та організаційних заходів, визначити потреби компанії у генераторах з Франції та Німеччини, з'ясувавши при цьому основні технічні характеристики та вартість продукції, знайти надійних постачальників генераторів з Франції та Німеччини.



Логістичне забезпечення відіграє одну з головних ролей при здійсненні імпорتنих операцій з кількох причин:

- **Транспортування:** Генератори, зазвичай, є великими і важкими пристроями, які вимагають спеціальних умов транспортування. Логістичні компанії забезпечують організацію вантажного транспорту, включаючи вибір оптимального виду транспорту (наприклад, морського, повітряного або автомобільного), організацію маршруту, вантажного простору і необхідних документів.
- **Митне оформлення:** При імпорті генераторів необхідно виконати митне оформлення, що включає отримання всіх необхідних дозволів і сертифікатів, сплату митних зборів і податків, а також дотримання митних правил та нормативів. Логістичні компанії мають досвід у митному оформленні і можуть допомогти з усіма необхідними процедурами.
- **Зберігання та складування:** Генератори можуть потребувати тимчасового зберігання або складування перед їхнім розміщенням на місці призначення. Логістичні компанії забезпечують відповідні складські умови, контролюють стан товару та виконують усі необхідні процедури зі складування, включаючи управління запасами та інвентаризацію.
- **Доставка до кінцевого пункту:** Логістичні компанії координують доставку генераторів до місця призначення, забезпечуючи відповідну транспортну інфраструктуру та виконуючи всі необхідні процедури, щоб забезпечити безпеку та цілісність товару.
- **Обробка документації:** Імпорتنі операції потребують значної кількості документації, включаючи договори, комерційні рахунки, транспортні документи, митні декларації тощо. Логістичні компанії допомагають управляти цією документацією, забезпечуючи її точність і вчасну доставку.

Усі ці аспекти логістичного забезпечення допомагають забезпечити ефективну та безпроблемну поставку генераторів імпортеру, зменшуючи можливість помилок,

затримок або пошкоджень товару. Тому логістичне забезпечення відіграє важливу роль у здійсненні імпорتنих операцій з генераторами.

Під час вибору постачальників потрібно дотримуватися таких критеріїв, як якість продукції, ціна, термін поставки, умови оплати. Укласти договір з постачальниками, який містить всі необхідні умови поставки генераторів.

У договорі слід визначити такі питання, як термін поставки, вартість, умови оплати, умови доставки та зберігання продукції, гарантійні та сервісні умови. Для здійснення оплати за генератори можна використати різні методи оплати, такі як переказ грошей, кредит, банківські гарантії тощо. Здійснити доставку генераторів до місця призначення.

Під час транспортування потрібно дотримуватися умов доставки, забезпечити страхування вантажу та дотримання митних правил. Після отримання генераторів провести їх митне оформлення та розмитнення.

У процесі митного оформлення слід забезпечити відповідність товару всім вимогам митного законодавства та забезпечити сплату всіх необхідних митних платежів.

Організаційне забезпечення здійснення імпорту генераторів до України з Франції та Німеччини має наступні етапи. Пошук постачальника генераторів з Франції та Німеччини, перевірка його надійності та досвіду роботи з експортом.

Укладання договору купівлі-продажу, в якому повинні бути визначені умови оплати, відвантаження, доставки та інші умови співпраці. Підготовка необхідної документації, зокрема, інвойсу, товарного супроводження, сертифікатів відповідності та інших документів, необхідних для митного оформлення.

Визначення митних тарифів та інших зборів, які повинні бути сплачені при митному оформленні. Вибір перевізника та організація доставки генераторів до місця призначення. При цьому потрібно враховувати вимоги митного та іншого законодавства, а також відповідність упакування генераторів.

Митне оформлення, яке проводиться відповідно до вимог митного законодавства України, зокрема, подання митної декларації та сплата митних платежів.



Організація зберігання та розміщення генераторів на території України відповідно до вимог законодавства, які стосуються зберігання та транспортування товарів.

Виконання інших необхідних процедур, пов'язаних з імпортом генераторів з Франції та Німеччини, які вимагаються відповідно до українського законодавства.

Процедура організації імпортової операції генераторів з Франції та Німеччини через відповідність регуляторній політиці країни походження товару та відповідність нормативно-правовим вимогам України виглядає наступним чином.

Визначення вимог до імпорту генераторів з Франції та Німеччини. Для цього потрібно знайти джерела регуляторної політики країни походження товару та встановити вимоги, які повинні бути відповідні для імпорту товару в Україну. Визначення вимог до митного оформлення.

Нормативно-правові вимоги до митного оформлення товару повинні відповідати вимогам українського законодавства. Наприклад, для здійснення митного оформлення потрібно звернутися до уповноваженого митного брокера, який допоможе здійснити всі необхідні процедури.

Підготовка документів. Для здійснення митного оформлення потрібно підготувати наступні документи: договір купівлі-продажу, інвойс, товаросупровід, сертифікати відповідності, інші документи відповідно до вимог регуляторної політики та українського законодавства.

Організація доставки. Потрібно знайти надійного перевізника для доставки товару з Франції та Німеччини до України, забезпечити страхування вантажу, відповідність доставки вимогам митного законодавства та регуляторної політики. Митне оформлення. Після доставки товару до України, проводиться митне оформлення, включаючи митну декларацію та сплату митних платежів.

Перевезення може бути здійснено за допомогою різних видів транспорту, включаючи автомобільний, морський, залізничний та повітряний транспорт. Вибір відповідного виду транспорту залежить від ваги, розміру та вартості генераторів, а також від строків доставки.

Запропонуємо кілька українських транспортних компаній, які можуть надати послуги з автомобільного перевезення генераторів з Німеччини в Україну:

- "Делівері": Ця компанія спеціалізується на міжнародних перевезеннях і надає широкий спектр послуг з логістики. Вони мають досвід у перевезенні великогабаритних вантажів, включаючи генератори.
- "Укрспецтранс": Ця компанія спеціалізується на перевезенні вантажів українськими та європейськими автомобільними перевізниками. Вони можуть надати послуги з перевезення генераторів з Німеччини до України.
- "Автологістика": Ця компанія спеціалізується на міжнародних автоперевезеннях і надає послуги з логістики та доставки великогабаритних вантажів. Вони можуть забезпечити перевезення генераторів з Німеччини до будь-якого регіону України.
- "Експрес-Логістик": Ця компанія пропонує послуги з міжнародних перевезень, включаючи вантажі великогабаритних та надважки. Вони можуть організувати перевезення генераторів з Німеччини в Україну та забезпечити відповідну логістичну підтримку.

Пропонуємо ознайомитись з вартістю перевезення 1 генератора, зазначеного в таблиці 3.2.

Оформлення документів. Для імпорту товарів до України необхідно оформити документи, такі як імпортна декларація, комерційна накладна, документи, що підтверджують сплату мита та податків, а також інші документи, необхідні для пропуску товарів через кордон. Організація митного оформлення.

При імпорті товарів до України необхідно сплатити мито та податки. Для цього можна скористатися послугами митних брокерів або організувати митне оформлення самостійно. Організація доставки генераторів з місця призначення до кінцевого пункту в Україні. Це може бути здійснено за допомогою різних видів транспорту, включаючи автомобільний транспорт, залізничний транспорт або власними силами.

У процесі логістичного забезпечення імпорту генераторів з Німеччини та Франції до України важливо мати чіткий план дій особливо за умов війни.

Підходи в пошуку потенційних партнерів «Епіцентр К» для імпорту генераторів з Євросоюзу а саме Німеччини та Франції:



- Пошук через онлайн-платформи: Alibaba, TradeKey та Global Sources, для пошука потенційних постачальників з України для імпорту генераторів з Євросоюзу. На цих платформах компанія «Епіцентр К» знаходить інформацію про компанії, що займаються постачанням генераторів, їхні контактні дані та порівнює ціни та умови співпраці.
- Виставки та конференції також ідеальне місце для знайомства з потенційними постачальниками та партнерами. Тут можна побачити їхні продукти та послуги, дізнатися про їхні досвід та якість роботи, а також встановити контакти з ними.
- Консультації з міжнародними логістичними компаніями можуть допомогти визначити найкращі варіанти поставки генераторів з Євросоюзу до України, а також знайти потенційних постачальників та партнерів.
- Пошук через торгові палати та асоціації: Торгові палати та асоціації можуть бути корисним джерелом інформації про компанії, які займаються постачанням генераторів з Євросоюзу до України, їхні умови співпраці та контактні дані. Також користування базами даних та інформаційними порталами.

Для побудови діаграми Ганта потрібно визначити завдання та підзавдання проекту, розбити проект на фази або етапи, оцінити тривалість кожного етапу, визначити послідовність виконання кожного етапу, визначте критичний шлях проекту.

На цій діаграмі кожен етап проекту відображено як горизонтальна смуга, а тривалість кожного етапу показано на осі X. Завдяки такому вигляду діаграми, легко відстежити прогрес проекту та визначити можливі затримки.

Щодо імпорту генераторів з Німеччини до України, діаграма Ганта матиме такі етапи:

Підготовчі роботи: цей етап може включати в себе пошук постачальників, визначення потреб в генераторах, вивчення правил та обмежень, пов'язаних з імпортом.

Замовлення генераторів: на цьому етапі потрібно вибрати постачальника та замовити генератори. На цьому етапі також можуть вирішуватись питання щодо транспортування генераторів.

Отримання генераторів: цей етап включає в себе доставку генераторів до України та їх очікування на митному контролі.

Митний контроль та митне оформлення: на цьому етапі генератори проходять митний контроль та оформляється необхідна документація.

Транспортування до місця призначення: після митного контролю генератори можна транспортувати до місця, де вони будуть використовуватись.

Монтаж та підключення генераторів: на цьому етапі генератори встановлюються та підключаються до електромережі.

Longlist потенційних експортерів генераторів:

- Cowax GmbH;
- Bosch Power Tools GmbH;
- MWM GmbH;
- Caterpillar Energy Solutions GmbH;
- Siemens Energy;
- MAN Energy Solutions SE;
- Deutz AG;
- MTU Friedrichshafen GmbH;
- Himoinsa GmbH;
- Liebherr-Werk Ehingen GmbH;
- Tognum AG;
- Kohler-SDMO GmbH;
- Bäumler GmbH;
- Wacker Neuson SE;
- Rolls-Royce Power Systems AG;
- Zeppelin Power Systems GmbH & Co. KG;
- Jenbacher GmbH;



- Atlas Copco Industrial Technique GmbH;
- JCB Service GmbH;

За допомогою офіційного сайту компанії нашого перевізника «DHL» [36] сформуємо основні деталі маршруту для здійснення імпортової операції та висвітлимо це у таблиці.

Таблиця 3.1

### Маршрут розробленої імпортової операції

Пункт відправки - пункт призначення	Берлін, Німеччина - Київ, Україна
Відстань за маршрутом	1 500 кілометрів
Приблизний час поїздки	Приблизно 2-3 дні
Ставка	Умови поставки DAP (Delivered at Place)
Ціна за км	5 євро
Код товару	8501
Мито	-

Джерело: розраховано автором

Підготовчі роботи можуть включати розробку технічних вимог до генераторів, огляд ринку та перевірку рейтингу постачальників, організацію зустрічі з потенційними постачальниками тощо.

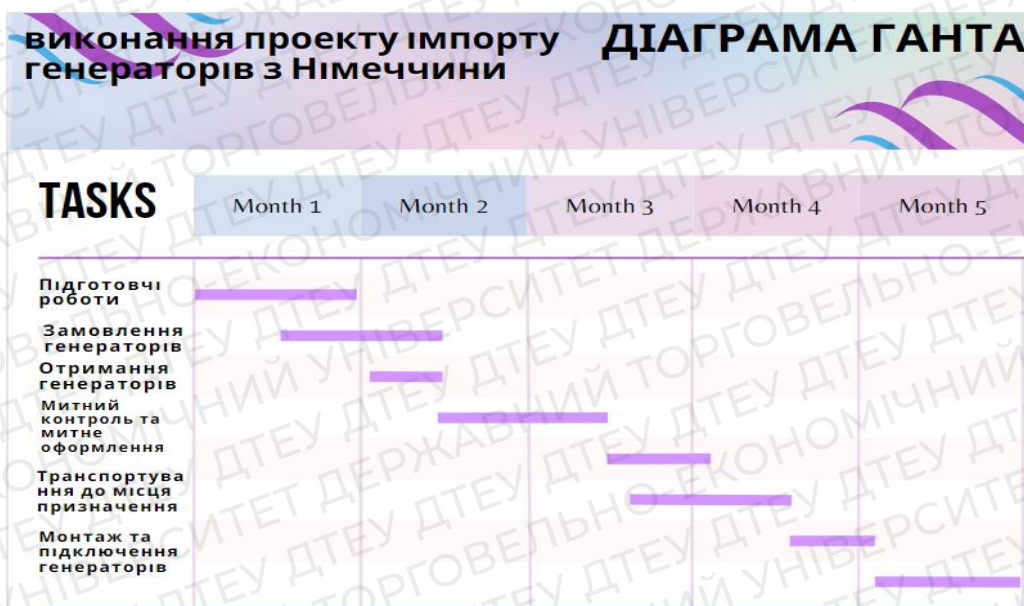


Рис. 3.1. Діаграма Ганта

Замовлення генераторів може включати в себе складання контракту, оплату та відстеження доставки генераторів. Отримання генераторів може включати в себе організацію транспортування та попередній монтаж.

Крім того, діаграма Ганта може відображати залежності між завданнями та визначати критичний шлях проекту, тобто найбільш критичні завдання, які впливають на терміни виконання проекту в цілому. Наприклад, затримка на етапі митного контролю може призвести до затримки всього проекту.

Загалом, діаграма Ганта дозволяє керівникам проекту візуалізувати процес імпорту генераторів з Німеччини до України та відстежувати прогрес проекту на кожному етапі.

Вона також допомагає виявляти можливі ризики та затримки, що дозволяє керівництву приймати вчасні рішення та уникати проблем.

Створення маркетинг-кіту є важливим інструментом для позиціонування компанії "Епіцентр К" , як надійного партнера на внутрішньому українському ринку генераторів. Цей інструмент допомагає просувати генератори на внутрішньому ринку та залучати нових клієнтів.

Використовується на конференціях та виставках для подачі свого продукту в найвигіднішому світлі.

Маркетинг-кіт компанії "Епіцентр К" - Короткий, але детальний опис компанії, включаючи історію, місію, цінності та досягнення. Це допоможе позиціонуванню бренд "Епіцентр К", як надійного та досвідченого гравця на ринку.

Каталог продукції, де детально описані генератори, їх характеристики та переваги. Фотографії та схеми, щоб допомогти потенційним клієнтам краще розуміти продукти які пропонуються.

Розширена гарантія: Акцент на тому, що генератори мають розширену гарантію та сервіс. Це допоможе переконати потенційних клієнтів у високій якості та надійності продукції.

Доставка та установка: Детальна інформація про можливості доставки та установки. Це допоможе клієнтам уникнути труднощів при установці та експлуатації придбаних генераторів.



Клієнти та референції. Списки клієнтів, з якими компанія вже працювала, та їхні відгуки про продукцію та сервіс. Рекомендації та відгуки на соціальних медіа.

Конкурентне порівняння. Порівняння з продуктами конкурентів. Це допоможе показати, що ваші імпортовані генератори "Епіцентр К" мають переваги та якість, яку не мають інші продукти на ринку.

Маркетингова стратегія, включаючи канали маркетингу та просування. Плани досягати своєї цільової аудиторії.

#### **Шановні колеги!**

Ми раді повідомити вам про наші нові генератори від провідних німецьких та французьких брендів, які тепер доступні у нашій мережі магазинів "Епіцентр К".

Наші генератори виготовлені з використанням передових технологій та матеріалів, що забезпечують їх надійність, безпеку та довговічність.

Ми запропонуємо вам широкий асортимент моделей, які стануть у нагоді для будь-яких потреб, будь то використання в побуті, будівництві чи промисловості. Наші генератори мають такі переваги:

1. Висока якість та надійність
2. Енергоефективність та економічність
3. Максимальна безпека використання
4. Широкий асортимент моделей для вибору
5. Гарантія на продукцію

Ми пропонуємо вам приємні умови співпраці та можливість придбання наших генераторів за конкурентними цінами. Крім того, ми готові надати вам додаткову інформацію про наші генератори та навіть допомогти з установкою та обслуговуванням.

Ми впевнені, що наші імпортовані генератори стануть незамінними помічниками для вас та ваших клієнтів, тому радимо розглянути можливість включення їх до вашого асортименту.

З повагою,  
Команда "Епіцентр К".

#### **Основні характеристики Електрогенераторна установка Cowax**

- MQ9500E 7 кВт / 7,5 кВт газ
- Ціна: 30 430 ₴/шт.
- Вид генератора: газовий
- Запуск двигуна: ручний стартер, електростартер
- Номінальна потужність: 7 кВт
- Максимальна потужність: 7,5 кВт
- Кількість фаз: 1 фаза 220 В (50 Гц)
- Режим роботи: резервне джерело струму Живлення Вид палива: газ

- Охолодження двигуна: повітряне
- Вид альтернатора: синхронний
- Технічні особливості: лічильник мотогодин, 2 розетки: 1x32 А (220 В), 1x16 А (380 В), захист від перевантаження, захист по рівню мастила
- Додаткова інформація:
- Наявність коліс для перевезення: ні
- Додаткові характеристики: частота - 50 Гц
- Об'єм паливного бака: 25 л
- Гарантія: 12 міс.
- Бренд: Cowax Країна-виробник: Німеччина Комплектація
- Комплектація: генератор, документація Упаковка: коробка картонна.

### **3.2. Прогнозна оцінка результативності імпорту ТОВ «Епіцентр К» генераторів з Франції та Німеччини**

Деталізація змісту контракту є важливою складовою будь-якої імпортової операції. Детальний опис товару, ціни, умов поставки та логістичного забезпечення допоможе уникнути можливих непорозумінь та конфліктів між сторонами. Крім того, у контракті слід враховувати можливі форс-мажорні обставини, що можуть вплинути на процес поставки товару.

Проведення розрахунків потенційного доходу та витрат є також важливою складовою імпортової операції. Важливо врахувати витрати на транспортування, митні та податкові збори, оплату послуг посередників.

Контракт на імпорт генераторів з Німеччини до України між компанією "Епіцентр К" та німецькою компанією-виробником містить наступні умови:

Об'єкт договору: імпорт та поставка генераторів відповідно до технічних вимог, які визначені у специфікації, що додається до договору.

Кількість та опис товару: генератори типу (вказати тип), кількість (вказати кількість), з відповідними документами, сертифікатами та гарантіями на відповідність заявленим технічним характеристикам



Ціна та умови оплати: загальна вартість контракту становить (вказати суму) EUR, яка включає в себе вартість товару та витрати на доставку, митні платежі та інші витрати. Оплата здійснюється у відповідності з графіком платежів, який встановлюється сторонами.

Україна, у відповідності з умовами Incoterms 2020 - (вказати умову поставки). Поставка повинна бути здійснена у зазначений термін, який сторонами визначається в окремому графіку.

Умови гарантії: гарантійний термін на поставлений товар становить (вказати кількість) місяців з дати поставки. Протягом цього терміну продавець зобов'язується здійснити ремонт або заміну товару у разі виявлення дефектів, які не зумовлені діями покупця.

Умови страхування: страхування товару від ризиків втрати та пошкодження під час транспортування.



## КОНТРАКТ

### Між українською компанією "Епіцентр К" та німецькою компанією-виробником Cowax GmbH

Німецька компанія Cowax GmbH зобов'язується поставити на територію України генератори, відповідні технічним характеристикам, які вказані в додатку №1 до контракту. Українська компанія "Епіцентр К" зобов'язується оплатити поставлену продукцію відповідно до умов, вказаних в пункті 3 цього контракту.

Генератори, відповідають технічним характеристикам, вказаним у додатку №1 до контракту. Кількість генераторів, які будуть поставлені, вказана у додатку №1 до контракту.

Умови оплати та доставки. Українська компанія "Епіцентр К" зобов'язується оплатити поставлену продукцію в доларах США в термін не пізніше 30 днів після отримання продукції та документів на неї.

Німецька компанія Cowax GmbH зобов'язується доставити генератори до порту міста Одеса, Україна, не пізніше 60 днів з дати підписання контракту.

Німецька компанія Cowax GmbH зобов'язується надати українській компанії "Епіцентр К" наступні документи:

Комерційна накладна, список товарів, сертифікат відповідності, інструкції з експлуатації, гарантії та відповідальність

Німецька компанія Cowax GmbH гарантує, що продукція відповідає технічним характеристикам, вказаним у додатку №1 до контракту

Українська компанія "Епіцентр К" зобов'язується зберігати генератори відповідно до вимог інструкцій з експлуатації, наданих німецькою компанією Cowax GmbH. У разі виявлення невідповідності продукції технічним характеристикам, вказаним у додатку №1 до контракту, українська компанія "Епіцентр К" має право повернути продукцію за рахунок німецької компанії Cowax GmbH.

Сторони несуть відповідальність за порушення умов цього контракту відповідно до законодавства своїх країн.

Строк дії контракту цей контракт набуває чинності з моменту підписання сторонами і діє до повного виконання сторонами своїх зобов'язань.

Зміни до контракту будь-які зміни до цього контракту можуть бути внесені лише в письмовій формі та підписані обома сторонами.

Застосування права цей контракт підлягає інтерпретації та застосуванню відповідно до законодавства України та Федеративної Республіки Німеччина.

Розгляд спорів. Будь-які спори, що виникнуть між сторонами з приводу виконання цього контракту, будуть вирішуватись шляхом переговорів між сторонами. Якщо спір не буде вирішено шляхом переговорів, він буде переданий на розгляд до суду відповідно до законодавства країни, де виник спір.

Підписи сторін

Цей контракт було підписано у двох примірниках, по одному для кожної сторони.

Підписи сторін:

Українська компанія "Епіцентр К": \_\_\_\_\_

Німецька компанія Cowax GmbH: \_\_\_\_\_

Додаток №1 до контракту на імпорт генераторів:

Технічні характеристики продукції:



- Потужність: 10 кВт
- Напруга: 230 В
- Частота: 50 Гц
- Тип двигуна: дизельний
- Рівень шуму: менше 70 дБ на відстані 7 метрів
- Кількість продукції: 100 одиниць
- Ціна за одиницю продукції: 760 євро
- Загальна вартість продукції: 760 000 євро
- Умови доставки: DAP (постачальник понесе всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою продукції до зазначеного місця в Україні)
- Умови оплати: 50% авансовий платіж в розмірі 50 000 євро при підписанні контракту та 50% після доставки продукції та перевірки її відповідності технічним характеристикам.
- Термін доставки: 60 днів з моменту підписання контракту.
- Гарантійний термін: 12 місяців з дати поставки продукції.
- Місце доставки: м. Київ, Україна.
- Інструкції з експлуатації: німецькою мовою.

## КОНТРАКТ

### Між українською компанією "Епіцентр К" та французькою компанією-виробником Leroy-Somer

#### **КОНТРАКТ НА ПОСТАВКУ ГЕНЕРАТОРІВ В УКРАЇНУ**

Між українською компанією "Епіцентр К" (далі - "Покупець"), що зареєстрована та діє відповідно до законодавства України, та французькою компанією-виробником Leroy-Somer (далі - "Продавець"), що зареєстрована та діє відповідно до законодавства Франції, укладено наступний контракт на поставку генераторів в Україну:

Предмет договору

1.1 Продавець зобов'язується поставити на умовах даного контракту генератори, а Покупець зобов'язується оплатити їх відповідно до умов контракту.

Умови поставки

2.1 Кількість генераторів, які Покупець замовляє, та їх характеристики визначаються окремими документами, що є невід'ємною частиною даного контракту.

2.2 Місце поставки генераторів - склад Покупця в м. Київ, Україна.

2.3 Умови поставки визначаються окремими документами, що є невід'ємною частиною даного контракту.

Умови оплати

3.1 Загальна вартість генераторів, яку повинен сплатити Покупець Продавцю, визначається окремими документами, що є невід'ємною частиною даного контракту.

3.2 Умови оплати визначаються окремими документами, що є невід'ємною частиною даного контракту.

#### Гарантії

4.1 Продавець гарантує, що генератори, які він поставляє, відповідають вимогам щодо якості та безпеки, встановленим законодавством України та Франції.

4.2 Гарантійні зобов'язання продавця становлять 12 місяців з дати поставки генераторів, які не працюють на постійній основі, або 6 місяців для генераторів, які працюють на постійній основі.

4.3 У разі виявлення виробничих дефектів генераторів, Покупець має право повернути їх Продавцю для безкоштовного ремонту або заміни. Продавець зобов'язується вжити всіх заходів для усунення виробничих дефектів протягом строку гарантії.

4.4 Гарантії не поширюються на випадки, коли дефекти генераторів виникли внаслідок неправильної експлуатації, неправильного монтажу, неправильної зберігання або використання непридатних матеріалів.

#### Відповідальність сторін

5.1 За порушення умов контракту будь-яка зі сторін несе відповідальність відповідно до законодавства України та Франції.

5.2 Загальна відповідальність Продавця перед Покупцем за будь-який збиток не може перевищувати вартості поставлених генераторів.

5.3 Продавець не несе відповідальності за будь-який збиток, який може бути завданий третім особам внаслідок використання генераторів Покупцем.

#### Зміни та припинення контракту

6.1 Будь-які зміни або доповнення до цього контракту повинні бути здійснені у письмовій формі та підписані обома сторонами.

6.2 Контракт може бути припинений раніше за згодою обох сторін у письмовій формі.

6.3 У разі порушення умов контракту однією зі сторін, інша сторона має право на розірвання контракту та вимагання відшкодування збитків від порушника.

#### Кінцеві положення

7.1 Даний контракт є єдиним документом, що регулює взаємовідносини між сторонами та замінює будь-які попередні домовленості або угоди.

7.2 Будь-які зміни або доповнення до цього контракту повинні бути здійснені у письмовій формі та підписані обома сторонами.

7.3 У разі виникнення спірних питань між сторонами, вони будуть вирішуватися шляхом переговорів та компромісу.

7.4 Даний контракт укладений українською та французькою мовами, причому обидві версії мають однакову юридичну силу.

7.5 Контракт набуває чинності з моменту підписання обома сторонами та залишається чинним до повного виконання всіх зобов'язань за ним.

Підписи сторін:

Епіцентр К \_\_\_\_\_

Leroy-Somer \_\_\_\_\_

Додаток №1 до контракту на імпорту генераторів:

Технічні характеристики продукції:

- Потужність: 10 кВт



- Напруга: 220 В
- Частота: 50 Гц
- Тип двигуна: бензиновий
- Рівень шуму: менше 65 дБ
- Кількість продукції: 50 одиниць
- Ціна за одиницю продукції: 830 євро
- Загальна вартість продукції: 41 500 євро
- Умови доставки: EXW (покупець бере на себе всі витрати і ризики пов'язані з транспортуванням товару з місця виробництва до свого складу або місця призначення. Він забезпечує організацію транспорту, оплату вантажних послуг та відповідає за оформлення необхідної документації, митні процедури та збереження товару.)
- Умови оплати: покупець оплачує повну суму товару у розмірі 41 500 євро перед його видачею на місці поставки.
- Термін доставки: 30 днів з моменту підписання контракту.
- Гарантійний термін: 12 місяців з дати поставки продукції.
- Місце доставки: м. Київ, Україна.
- Інструкції з експлуатації: англійською мовою.

Таблиця 3.2

### Розрахуємо приблизний потенційний дохід від реалізації імпортованих генераторів з Німеччини

Кількість продукції	100 одиниць
Ціна за одиницю продукції	760 євро
Прибуток від операції:	Загальний дохід від продажу 100 генераторів ( $100 * 760$ євро) = 76 000 євро. Витрати імпортера не враховуються згідно умов поставки. Тому прибуток від операції складає: 76 000 євро.
Умови доставки	DAF постачальник понесе всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою продукції до зазначеного місця в Україні

Умови оплати	50% авансовий платіж в розмірі 50 000 євро при підписанні контракту та 50% після доставки продукції та перевірки її відповідності технічним характеристикам
Термін доставки	60 днів з моменту підписання контракту
Гарантійний термін	12 місяців з дати поставки продукції
Місце доставки	м. Київ, Україна
Витрати імпортера	Зазначено, що умови доставки - DAP, тому витрати на мита та збори включені в ціну постачальника
Мита та збори	умови доставки - DAP, тому витрати на мита та збори включені в ціну постачальника
Транспортні витрати	умови доставки - DAP, тому витрати на транспортування також покриває постачальник.
Інші витрати:	постачальник понесе всі витрати та ризики, пов'язані з доставкою продукції до місця в Україні, тому додаткових витрат на цей етап не передбачено.
<b>Оплата</b>	
Авансовий платіж	50% авансовий платіж в розмірі 50 000 євро при підписанні контракту
Решта платежу	Залишок вартості, що становить 26 000 євро (76 000 - 50 000), сплачується після доставки продукції та перевірки відповідності технічним характеристикам
ПДВ	В Україні ставка ПДВ становить 20%. ПДВ за один генератор становить 20% від $(760 + 0) = 152$ євро. Отже, сума ПДВ за всю партію генераторів (100 одиниць) $= 100 * 152 = 15\,200$ євро.
Гарантійний термін	Після поставки продукції у Київ, Україна, гарантійний термін становить 12 місяців
Очікуваний дохід від використання генераторів	Очікуваний дохід від використання генераторів можна оцінити, наприклад, виходячи зі середньої ринкової ціни оренди генератора за певний період. Припустимо, що середня орендна плата за один



генератор за місяць становить 200 євро. Отже, потенційний дохід від використання 100 генераторів протягом 12 місяців може бути близько 240 000 євро ( $100 * 200 * 12$ ).
---

*Джерело: розроблено автором*

На основі наданих даних можна зробити наступні висновки:

- Загальний дохід від продажу 100 генераторів становить 76 000 євро. Це означає, що середня ціна продажу одного генератора дорівнює 760 євро (76,000 євро / 100 генераторів).
- Умови оплати передбачають 50% авансовий платіж у розмірі 50 000 євро при підписанні контракту, а решта платежу в розмірі 26 000 євро сплачується після доставки продукції та перевірки її відповідності технічним характеристикам. Таким чином, загальний авансовий платіж становить 76,000 євро (50,000 євро + 26,000 євро).
- Сума ПДВ за всю партію генераторів (100 одиниць) становить 15 200 євро. Це означає, що ставка ПДВ складає 20% ( $15,200 \text{ євро} / 76,000 \text{ євро} * 100$ ).
- Гарантійний термін після поставки продукції у Київ, Україна, становить 12 місяців. Це означає, що протягом 12 місяців після поставки компанія зобов'язується проводити ремонт та обслуговування генераторів у разі несправностей.
- Очікуваний дохід від використання генераторів може становити близько 240,000 євро, виходячи зі середньої ринкової ціни оренди генератора за місяць в розмірі 200 євро. Це означає, що власник генераторів може отримати значний прибуток, використовуючи їх у оренду протягом певного періоду.

Отже, умови доставки (DAP) передбачають, що постачальник понесе всі витрати і ризики, пов'язані з доставкою продукції до місця призначення, тобто Києва, Україна. Це дозволяє знизити витрати та ризики для імпортера. Умови оплати дозволяють розподілити платежі на авансовий платіж при підписанні контракту та решту платежу після доставки і перевірки відповідності технічним характеристикам.

Це може зменшити фінансові ризики для «Епіцентр К». Ставка ПДВ в Україні становить 20%. Враховуючи це, імпортер повинен врахувати суму ПДВ в своїх

розрахунках та витратах. Гарантійний термін становить 12 місяців, що забезпечує певну захист в разі виникнення проблем з продукцією після поставки.

Таблиця 3.3

### Ендогенні та екзогенні ризики при здійсненні імпорту генераторів

Ендогенні	Екзогенні
Якість продукції: Імпортовані генератори можуть мати низьку якість або бути пошкодженими під час транспорту. Це може вплинути на їх функціональність і надійність.	Політичні ризики: Зміни у політичних умовах країни, з якої імпортується генератор, можуть призвести до зміни торговельних умов, включаючи митні тарифи, обмеження на імпорт або експорт, політичні конфлікти тощо.
Гарантійні зобов'язання: Імпортовані генератори можуть мати обмежені гарантійні зобов'язання або взагалі не мати гарантії. Це може створити проблеми зі збереженням та ремонтом генераторів у разі виникнення проблем.	Економічні ризики: Стан економіки країни, з якої імпортується генератор, може вплинути на вартість товару, доступність фінансування та загальну стійкість економічної ситуації. Наприклад, економічний спад може призвести до скорочення бюджету на імпорт.
Сумісність з місцевими стандартами: Імпортовані генератори можуть не відповідати місцевим стандартам, що може створити проблеми з їх використанням у конкретному регіоні.	Технологічні ризики: Швидкий технологічний прогрес може призвести до застаріння імпортованих генераторів, що може знизити їх вартість або потребу у них на ринку.
Фінансові ризики: Ціна імпортованих генераторів може підвищуватися через валютні коливання або вплив міжнародних економічних факторів. Крім того, можуть бути додаткові витрати на митні збори, податки, доставку та інші логістичні витрати.	Природні ризики: Природні катастрофи, такі як землетруси, повені або урагани, можуть створити проблеми з доставкою, транспортуванням та збереженням імпортованих генераторів.

*Джерело: розроблено автором*

Це лише деякі з можливих ризиків, які можуть виникнути при здійсненні імпорту генераторів. Розуміння та врахування цих ризиків може допомогти зменшити можливі втрати та забезпечити успішну операцію.

Для отримання точних витрат імпортеру потрібно врахувати:

- Витрати на страхування: Імпортер може оплатити страхові внески для захисту генераторів від можливих ризиків під час транспортування, таких як пошкодження, втрата або затримка в доставці.
- Банківські комісії та обробка платежів: При проведенні міжнародних фінансових транзакцій імпортер може зазнавати витрат на банківські комісії, обробку платежів або конвертацію валют.



- Витрати на маркетинг і рекламу: Якщо імпортер планує активно рекламувати та продавати імпортовані генератори на внутрішньому ринку, витрати на маркетингові заходи, рекламу, створення веб-сайту тощо можуть бути необхідними.
- Витрати на сертифікацію та ліцензування: Якщо імпортер повинен отримати необхідні сертифікати, дозволи або ліцензії для імпорту та продажу генераторів, витрати на цей процес можуть виникнути.
- Податки та збори: Імпортер може зустріти інші місцеві податки та збори, які пов'язані з ввезенням та реалізацією імпортованих товарів.
- Витрати на гарантію та обслуговування: Якщо імпортер надає гарантію на генератори або планує забезпечити після продажне обслуговування, витрати на ремонт та технічну підтримку можуть бути залежними від умов гарантії та обсягу послуг.
- Витрати на зберігання та складське утримання: Якщо імпортер не має готового ринку для генераторів і потребує зберігання товару на складі, витрати на оренду складу та утримання товару можуть бути необхідними.
- Витрати на переклад документації: Якщо імпортер має потребу перекласти документацію, інструкції або маркування генераторів на мову на внутрішньому ринку, витрати на переклад можуть бути потрібні.
- Інші адміністративні витрати: Імпортер може зустріти інші адміністративні витрати, такі як юридичні послуги, витрати на реєстрацію та ліцензування, витрати на комунікацію, оренду офісу тощо.

Важливо враховувати, що це лише загальний перелік можливих витрат, і кожен імпортер може мати свої унікальні витрати, залежно від специфічних умов поставки та власних потреб.

Митний режим "імпорт" відноситься до операцій з ввезення товарів на митну територію країни з-за кордону. Особливості оподаткування в цьому режимі можуть варіюватися залежно від конкретної країни та її митних правил.

Нижче наведено деякі загальні аспекти, які можуть бути враховані в митному режимі "імпорт" для генераторів:

Мито: скасовано.

ПДВ (податок на додану вартість): не сплачується для генераторів.

Акцизи: У деяких випадках, залежно від типу генератора та правил країни, в якій відбувається імпортування, можуть бути застосовані акцизи. Акцизи - це додаткові збори, які стягуються при ввезенні товарів, що можуть мати вплив на громадське здоров'я або споживання.

Інші збори та податки: Залежно від конкретних правил країни, де відбувається імпортування, можуть бути застосовані інші збори та податки, наприклад, ввізні митні збори, місцеві податки тощо. Ці збори і податки можуть бути встановлені для компенсації певних адміністративних витрат або інфраструктури.

Таблиця 3.4

**Витрати ТОВ “Епіцентр -К” при здійсненні імпоротної операції на умові DAP**

№	Найменування витрат	Орієнтовна сума, при курсі валюти 1 євро – 39, 52 грн
1	Вартість товару = Фактурна вартість	760 000 € = 30 027 363,69 грн
2	Вартість доставки автомобільним транспортом (згідно з розробленого маршруту Берлін - Київ)	7 500 € = 296 340,67 грн
3	Мито	0 % тобто 0 грн (включено в ціну постачальника)
4	ПДВ - 20% від вартості товару	грн * 0,2 = 15 200 євро = 600 519,21 грн
5	Страховання	350 € = 13 827,28 грн
6	Митна вартість	30 027 363,69 грн
7	Імпортна ціна контракту	30 027 363,69 грн

*Джерело: розроблено автором*

Отже, загальні витрати імпортера на здійснення імпоротної операції генератора на умові DAP (м.Київ) з ціною контракту 76 000 євро можуть складати 30 027 363,69 грн.

Середня ціна на генератор (Довідка по Товару наведена в Додатку Е) в Україні може коливатись від 10000 до 30000 тисяч гривень. При умові, що ціна продажу



генератора становить 25000 тисяч гривень, це і буде нашим доходом від реалізації одного генератора.

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. З огляду на складну ситуацію в енергетиці, на початку листопада Уряд розширив перелік імпортованих товарів, які можуть завозитись в Україну без сплати ввізного мита та ПДВ. Йдеться про генератори, акумулятори, інші ДБЖ та електрообладнання, яке має допомогти українцям подолати наслідки атак на енергосистему України.

Наостанок розрахуємо ефективність та рентабельність реалізації імпортованих генераторів класу Daishin SCF1000HGa на ринку України. Розрахунок орієнтовних витрат відображено в таблиці 3.5.

Таблиця 3.5

### Коефіцієнт ефективності та рентабельність від реалізації

Показник	Розрахунок
Прибуток	= Загальний дохід – Загальні витрати = 30027363,69 грн – 12300 грн Прибуток = 30015063,69 грн
Податок на прибуток	= Прибуток * Податкова ставка. 30015063,69 грн * 0,18 Податок на прибуток = 5402707,4642 грн
Чистий прибуток	= Прибуток – Податок на прибуток 30015063,69 - 5402707,4642 = 24612356,2258 грн
Коефіцієнт ефективності	= Прибуток/Загальні витрати. KE=Чистий прибуток/Загальні витрати KE = 24612356,2258 грн/12300 грн KE = 2001, 20
Відсоток рентабельності від реалізації	Рентабельність відображає відсоток прибутку від загальних витрат. Формула: Відсоток рентабельності = (Чистий прибуток/ Загальні витрати)*100 PP = (Прибуток/Ціна контракту) * 100 PP= (30015063,69 грн/30027363,69 грн) * 100 PP = 99,96 %

*Джерело: розроблено автором*

З отриманих даних видно, що реалізація генераторів на ринку України була дуже успішною. Чистий прибуток складає 24 612 356 2258 грн, що свідчить про те, що витрати на придбання та реалізацію генераторів виправдали себе та принесли

значний прибуток. Коефіцієнт ефективності 2001. 20 та відсоток рентабельності від реалізації 99.96% свідчать про високу ефективність та прибутковість проекту.

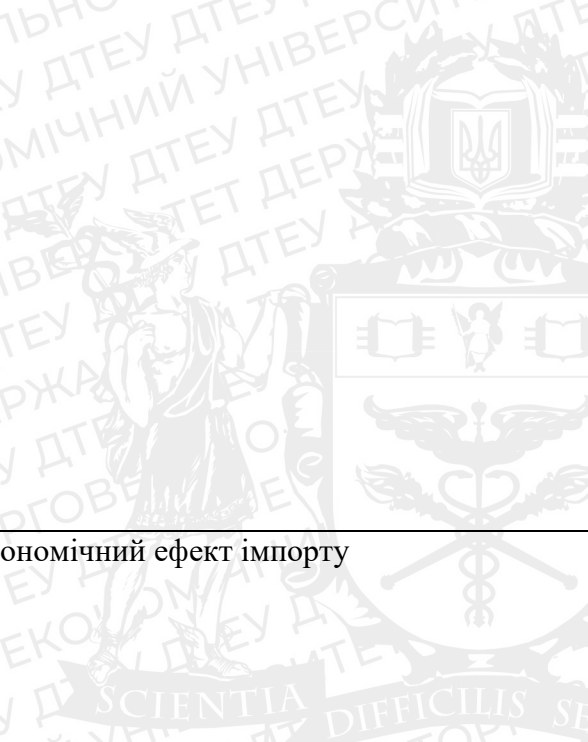
Отже, можна зробити висновок, що реалізація імпортованих генераторів на ринку України є дуже перспективною зовнішньоекономічною операцією, яка приносить значний прибуток та забезпечує високу рентабельність.

Таблиця 3.6

### Розрахунок ефективності імпортової операції для ТОВ "Епіцентр К" з Німеччини

№	Показники	Результати розрахунку
1	Валютна ефективність імпорту	<p>Валютна ефективність імпорту (ЕВ) розраховується за формулою: <math>ЕВ = ЦВ / ЦІ &gt; ВК</math></p> <p>У нашому випадку: <math>ЕВ = 40,000 / 760 * 40</math> <math>ЕВ \approx 210.53</math></p> <p>Таким чином, валютна ефективність імпорту для цих умов становить приблизно 210.53.</p> <p>Для визначення валютної ефективності імпорту у відсотках, потрібно відняти 1 з отриманого значення і помножити на 100.</p> <p>Валютна ефективність імпорту (ЕВ) у відсотках = <math>(ЕВ - 1) * 100</math></p> <p>У нашому випадку: <math>(210.53 - 1) * 100 \approx 20,053\%</math></p> <p>Це означає, що імпорт генераторів за даною ціною є ефективним з валютного погляду з урахуванням курсу валюти.</p>
2	Економічна (абсолютна ефективність) імпорту	Економічна (абсолютна ефективність) імпорту визначається за формулою:



		<p>Економічна (абсолютна ефективність) імпорту = ВЦК - ІЦК</p> <p>Підставляючи значення:</p> <p>Економічна (абсолютна ефективність) імпорту = 4,000,000 грн - (100 * 760 євро * 40 грн/євро)</p> <p>Перетворюємо ціну за одиницю продукції в гривні:</p> <p>Економічна (абсолютна ефективність) імпорту = 4,000,000 грн - 3,040,000 грн</p> <p>Економічна (абсолютна ефективність) імпорту = 960,000 грн</p> <p>Таким чином, економічна (абсолютна ефективність) імпорту становить 960,000 грн.</p> <p>становить приблизно 31.58%.</p>
3	Економічний ефект імпорту	<p>розрахуємо економічний ефект імпорту за наданими даними:</p> <p>Економічний ефект імпорту = ВЦК - ІЦК</p> <p>Для розрахунку потрібно визначити загальну вартість внутрішнього контракту (ВЦК) та загальну вартість імпортного контракту (ІЦК).</p> <p>ВЦК = ВЦК за одиницю * Кількість одиниць = 40000 грн/шт * 100 шт = 4 000 000 грн</p> <p>ІЦК = ІЦК за одиницю * Кількість одиниць = 760 євро/шт * 100 шт = 76 000 євро</p>

Економічний ефект імпорту = ВЦК -  
 ШЦК = 4 000 000 грн - 76 000 євро

Для отримання однієї валюти для порівняння, можна сконвертувати євро в гривні за поточним курсом обміну.

Припустимо, що курс обміну становить 1 євро = 40 грн.

$76\,000 \text{ євро} * 40 \text{ грн/євро} = 3\,040\,000 \text{ грн}$

Тоді економічний ефект імпорту становить:

$\text{Економічний ефект імпорту} = 4\,000\,000 \text{ грн} - 3\,040\,000 \text{ грн} = 960\,000 \text{ грн}$

Для визначення економічного ефекту імпорту в відсотках від загальної вартості імпортного контракту (ШЦК), використаємо формулу:

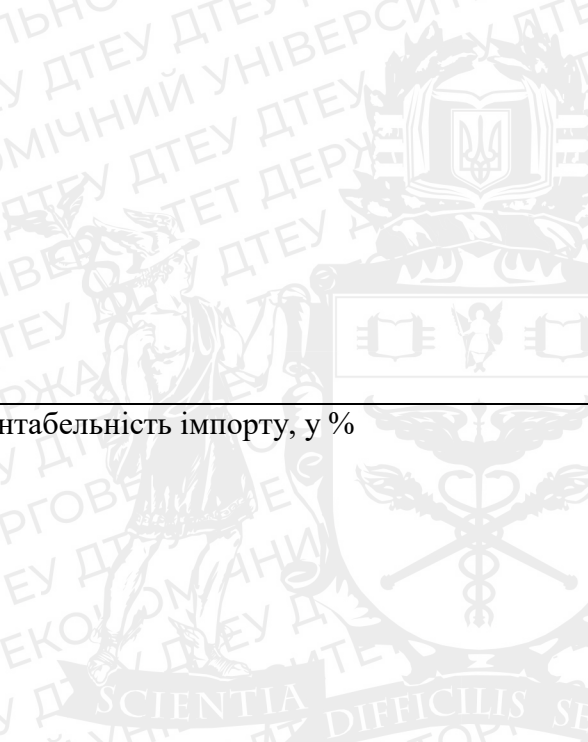
$\text{Економічний ефект в відсотках} = (\text{Економічний ефект імпорту} / \text{ШЦК}) * 100$


Підставляючи значення:

$\text{Економічний ефект в відсотках} = (960\,000 \text{ грн} / 76\,000 \text{ євро}) * 100$

Перетворимо гривні в євро за поточним курсом обміну 1 євро = 40 грн:



		<p>Економічний ефект в відсотках =  <math>(960\,000 \text{ грн} / (76\,000 \text{ євро} * 40 \text{ грн/євро})) * 100</math></p> <p>Економічний ефект в відсотках =  <math>(960\,000 \text{ грн} / 3\,040\,000 \text{ грн}) * 100</math></p> <p>Економічний ефект в відсотках <math>\approx</math>  31.58%</p> <p>Таким чином, економічний ефект імпорту складає приблизно 31.58% від загальної вартості імпортного контракту.</p>
4	Рентабельність імпорту, у %	<p>Для визначення економічного ефекту імпорту в відсотках від загальної вартості імпортного контракту (ІЩК), використаємо формулу:</p> <p>Економічний ефект в відсотках =  <math>(\text{Економічний ефект імпорту} / \text{ІЩК}) * 100</math></p> <p>Підставляючи значення:</p> <p>Економічний ефект в відсотках =  <math>(960\,000 \text{ грн} / 76\,000 \text{ євро}) * 100</math></p> <p>Перетворимо гривні в євро за поточним курсом обміну 1 євро = 40 грн:</p> <p>Економічний ефект в відсотках =  <math>(960\,000 \text{ грн} / (76\,000 \text{ євро} * 40 \text{ грн/євро})) * 100</math></p>

		<p>Економічний ефект в відсотках = <math>(960\,000 \text{ грн} / 3\,040\,000 \text{ грн}) * 100</math></p> <p>Економічний ефект в відсотках <math>\approx</math> 31.58%</p> <p>Таким чином, економічний ефект імпорту складає приблизно 31.58% від загальної вартості імпортного контракту.</p>
--	---	---

Розраховано автором на основі даних

Загалом, зазначені показники свідчать про те, що імпортна операція є ефективною з валютного та економічного погляду, і вона може мати позитивний економічний вплив



## ВИСНОВКИ

Обґрунтованість управлінського рішення щодо імпорту генераторів з німецького та французького ринків для компанії “Епіцентр К” аргументована наступним:

Німеччина та Франція відомі своїм високим рівнем технологічного розвитку та інноваційними рішеннями в енергетичній галузі. Імпорт генераторів з цих країн дозволить компанії “Епіцентр К” своїм покупцям надати доступ до передових технологій та високоякісного обладнання, що сприятиме покращенню енергетичного сектору країни.

Генератори з німецького та французького ринків мають високу енергоефективність. Це означає, що вони можуть ефективно перетворювати паливо або інші ресурси на електричну енергію, зменшуючи втрати. Застосування таких генераторів може сприяти зниженню енергетичних витрат та покращенню продуктивності електроенергетичної системи України.

Чудова репутація щодо якості та надійності своєї продукції. Забезпечити українських покупців надійним та довговічним обладнанням, яке працюватиме стабільно протягом тривалого часу без необхідності частого ремонту або заміни.

Високоякісна технічну підтримку та сервісне обслуговування.

Компанії з цих країн працюють над зменшенням впливу енергетичного сектору на навколишнє середовище. Вони встановлюють високі екологічні стандарти для своєї енергетики та сприяють розвитку відновлювальних джерел енергії. Імпорт генераторів з цих країн може допомогти Україні покращити екологічні характеристики своєї енергетичної системи та зменшити негативний вплив на довкілля.

Імпорт генераторів з німецького та французького ринків дозволить компанії “Епіцентр К” розширити свої джерела постачання обладнання. Різноманіття постачальників є важливим з точки зору ризиків і надійності, оскільки це дозволяє уникнути

залежності від одного постачальника та забезпечити доступ до альтернативних ринків та технологій.

Враховуючи ці фактори, імпорт генераторів з німецького та французького ринків може бути ефективним для компанії “Епіцентр К”, сприяючи покращенню технологічного рівня, енергоефективності, надійності та екологічних характеристик енергетичної системи.

Такий імпорт також дозволить компанії “Епіцентр К” отримати доступ до досвіду та експертизи від провідних компаній цих країн, що сприятиме подальшому розвитку бізнесу. Вибір з різних постачальників також є важливим аспектом, оскільки це забезпечить компанію “Епіцентр К” більшою кількістю варіантів для вибору оптимальних пропозицій з точки зору якості, ціни та обслуговування.

Проте, при прийнятті рішення щодо імпорту генераторів з німецького та французького ринків, слід враховувати й інші фактори, такі як економічні витрати, наявність необхідної інфраструктури та сумісність з національними стандартами та регуляторними вимогами. Також варто провести аналіз конкурентоспроможності вітчизняних виробників та можливостей їхнього розвитку.

Для прогнозування результативності імпорту генераторів з німецького та французьких ринків слід розглядати декілька факторів.

Перш за все, потрібно враховувати технічні характеристики генераторів, їх вартість та ринкову конкурентоспроможність. Важливо врахувати наявність альтернативних постачальників на ринку, що можуть пропонувати більш вигідні умови.

Для ітерації та подальшої оптимізації треба провести диверсифікацію постачальників. Для цього треба вивчати можливості залучення інших постачальників генераторів з Німеччини, Франції або з інших країн Євросоюзу. Тобто провести географічну диверсифікацію. Тобто розглянути можливість зміни місця імпорту, наприклад, замість імпортування з Німеччини, імпортувати з країн



Європейського Союзу або з інших країн. Товарна диверсифікація також важлива частина успішності бізнесу. Можливість імпортування інших товарів з Євросоюзу, які можуть бути більш прибутковими.

Проведення детального аналізу ринку генераторів, включаючи конкурентів та аналіз технічних характеристик генераторів для визначення оптимальних варіантів імпорту. Можливість створення власної виробничої бази, яка може бути більш прибутковою за деякими параметрами. Важливо врахувати питання логістики, транспортування, оподаткування та регулювання національного законодавства щодо імпорту генераторів.

Диверсифікація структури імпорту генераторів з Німеччини та Франції може допомогти забезпечити більш стійкий та прибутковий бізнес. Проте, варто пам'ятати, що будь-який бізнес пов'язаний з ризиками, тому перед розширенням бізнесу варто ретельно проаналізувати потенційні ризики та відповідні заходи щодо їх зменшення.

Важливо враховувати міжнародні законодавчі та регуляторні обмеження, що можуть стосуватися імпорту генераторів з Німеччини, Франції та інших країн. Наприклад, можуть бути встановлені мита та податки на імпорт, або ж обмеження щодо кількості товару, який може бути імпортовано.

У цілому, для досягнення успіху в імпорті генераторів варто проводити постійний моніторинг ринку та ретельно аналізувати дані, щоб приймати правильні рішення щодо оптимізації структури імпорту та забезпечити стійкий та прибутковий бізнес.

Розглянути можливості диверсифікації структури імпорту не тільки географічно, але й товарно. Наприклад, додавання до асортименту інших типів генераторів, які можуть бути цікавими для покупців, може допомогти збільшити обсяги продажів та прибутковість бізнесу.

Брати до уваги потреби клієнтів та розвивати відносини з ними, щоб забезпечити стабільний попит на імпортовані генератори та розширювати свій бізнес на основі їх потреб.

При імпорті генераторів з Німеччини та Франції до України, важливо враховувати багато факторів, таких як стан економіки України, потреба в електроенергії, ринкова конкуренція з місцевими виробниками, вартість та ефективність генераторів, регулятивні та торговельні обмеження, і багато інших факторів та зміни в політичній ситуації.

Ітерація можлива в разі, якщо на ринку є попит на нові типи генераторів або в разі, якщо виробникам вдається покращити якість та характеристики наявних генераторів. Оптимізація можлива в тому випадку, якщо існуючі виробники зможуть знизити витрати на виробництво та транспортування генераторів, або збільшити продуктивність виробництва.

Диверсифікація географічної та товарної структури імпорту генераторів в Україну є важливим кроком для зменшення ризиків та забезпечення стабільності економіки. Імпорт генераторів є важливим елементом в енергетичній галузі, яка має вирішальне значення для розвитку економіки країни.

Важливі регулярні дослідження ринку та аналіз пропозицій з різних країн. При цьому слід звернути увагу на якість продукції, ціну та умови поставки.

Потрібно уникати залежності від одного постачальника. Вивчення досвіду інших країн з використання генераторів та аналіз їх відгуків про якість продукції допоможе уникнути помилок у плануванні імпорту.

Так, проблема імпорту генераторів в Україну полягає у залежності від обмеженого кола постачальників. Це може бути пов'язано з різноманітними факторами, перш за все, це війна, а також викликані цим обмеження на зовнішньоекономічні операції, недостатня конкуренція на ринку, складність оформлення документів для імпорту, недостатня кількість кваліфікованого персоналу, який міг би забезпечити монтаж і налагодження імпортованого обладнання.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Сайт Міністерства економіки України (<https://me.gov.ua/>) містить інформацію про законодавство України з питань зовнішньоекономічної діяльності, включаючи імпорт товарів.
2. Сайт Державної фіскальної служби України (<https://sfs.gov.ua/>) надає інформацію про митні правила та обмеження щодо імпорту товарів, включаючи генератори.
3. Сайт Української асоціації енергетичних постачальників (<https://uaer.com.ua/>) Був корисним для дослідження ринку генераторів в Україні, включаючи інформацію про попит на генератори та їх використання.
4. Сайт Української асоціації електротехнічної промисловості (<https://uaetr.com.ua/>) надає інформацію про виробництво та імпорт електротехнічної продукції, включаючи генератори.
5. Сайт Української асоціації підприємців (<https://www.uape.org.ua/>) Корисний для дослідження бізнес-аспектів організації імпорту генераторів в Україну.
6. Сайт порталу "Prozorro Market" (<https://prozorromarket.com/>) містить інформацію про державні закупівлі, включаючи закупівлі генераторів та інших електротехнічних пристроїв.
7. Сайт порталу "Державні закупівлі" (<https://prozorro.gov.ua/>) надає інформацію про державні закупівлі.
8. Сайт "Єдиний державний реєстр юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань" (<https://usr.minjust.gov.ua/>) містить інформацію про зареєстровані в Україні іноземні компанії, які займаються імпортом генераторів та інших електротехнічних пристроїв.
9. Сайт "Єдина інформаційна система зовнішньоекономічної діяльності України" (<http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=%D0%97%D0%BE%D0%B2%D0%BD%D1%96%D1%88%D0%BD%D1%8F>

+%D0%B5%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0+%D0%B4%D1%96%D1%8F%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%96%D1%81%D1%82%D1%8C) містить інформацію про законодавство, регулююче зовнішньоекономічну діяльність, включаючи імпорт товарів.

10. Сайт "Інформаційна система "Митний офіс" (<https://customs.gov.ua/uk/dovidniki/informaciyni-resursi/informaciyna-sistema-mitnij-ofis.html>) надає інформацію про митні правила та процедури, що пов'язані з імпортом товарів в Україну.

11. Сайт "Енергетична група" (<https://www.energygroup.com.ua/>) містить інформацію про енергетичний ринок України, включаючи інформацію про генератори та їх використання.

12. Сайт "Асоціація виробників електрообладнання України" (<http://avem.org.ua/>) Корисний для дослідження

13. "Основи зовнішньоекономічної діяльності" М. Я. Данилюк, Л. В. Ігнатська, В. П. Шумілов. Київ: Центр учбової літератури, 2016.

14. "Міжнародна торгівля: теорія та практика" П. Карів, М. Мелансон. Київ: Либідь, 2016.

15. "Зовнішньоекономічна діяльність: практикум" О. Б. Бондар, О. В. Бондар. Київ: Центр учбової літератури, 2017.

16. "Міжнародна торгівля: теорія, практика та регулювання" Г. М. Березівська, Л. І. Міщенко. Київ: Центр учбової літератури, 2018.

17. "Міжнародні економічні відносини" В. Г. Вінницький, О. А. Кривенко, В. І. Скоринка. Київ: Центр учбової літератури, 2017.

18. "Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навчальний посібник" В. М. Сидоров, О. С. Макарова. Київ: Центр учбової літератури, 2018.

19. "Зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник" В. Є. Рибачук, М. І. Рибачук, О. А. Бурко. Київ: Центр учбової літератури, 2017.



20. "Організація та техніка зовнішньоекономічної діяльності" Н. М. Батог, Н. В. Батог. Київ: Центр учбової літератури, 2018.
21. "Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: організація та управління" Л. Є. Борисенко, Н. В. Муравйова. Київ: Центр учбової літератури, 2019.
22. "Імпортно-експортні операції" В. І. Миколук. Київ: КНЕУ, 2015.
23. "Зовнішньоекономічна діяльність: навчальний посібник" В. П. Шумілов, М. Я. Данилюк. Київ: Центр учбової літератури, 2017.
24. "Організація зовнішньоекономічної діяльності в Україні" В. В. Волков, В. М. Малярчук. Київ: КНЕУ, 2016.
25. "Зовнішньоекономічна діяльність: практичний курс" І. В. Літовченко, Т. В. Хоменко. Київ: КНЕУ, 2019.
26. "Міжнародна торгівля: організація та регулювання" А. А. Шумпер. Київ: Ліга-Прес, 2015.
27. "Міжнародний бізнес" Френсіска Штадлер. Київ: КНЕУ, 2017.
28. "Основи міжнародної торгівлі" Жан Кеттенбергер. Київ: Видавництво Наш формат, 2016.
29. "Міжнародна торгівля товарами і послугами" Роберт Філліпс, Деніел Твіді. Київ: Видавництво "Києво-Могилянська Академія", 2017.
30. "Експорт і імпорт: технології та практика" В. І. Жмурко, А. Ю. Петрик. Київ: Центр учбової літератури, 2019.
31. "Зовнішньоекономічні операції" В. Г. Жуков, Л. В. Качуровська. Київ: Центр учбової літератури, 2016.
32. Trade Map Trade Map - List of importers for the selected product (Electric motors and generators (excluding generating sets))
33. «ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ЕПЦЕНТР К», ЄДРПОУ 32490244 (zvitnist.com)

34. Епіцентр <https://epicentrk.ua/ua/about/nasha-istoriya/>

35. Рейтинг кращих генераторів України <https://itc.ua/ua/articles/rejting-krashhih-generatoriv-v-ukrayini-top-10-modelej-2022-roku/>

36. офіційного сайту компанії нашого перевізника DHL <https://www.dhl.com/ua-uk/home.html>





## ДОДАТКИ

Додаток А

### ТОВ «Епіцентр К»

#### Фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2020 року

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

На 31 грудня 2020 року

Форма №1

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

Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	921 054	642 802
Витрати майбутніх періодів	1170	7 322	5 399
Інші оборотні активи	1190	217 473	336 837
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>20 881 053</b>	<b>22 416 054</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>21</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>36 891 621</b>	<b>44 525 391</b>
<b>Пасив</b>	<b>Код</b>	<b>На початок року, тис.грн.</b>	<b>На кінець року, тис.грн.</b>
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	158 610	158 610
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	14 542 267	17 688 086
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>14 700 877</b>	<b>17 846 696</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	2 008 688	4 142 910
Інші довгострокові зобов'язання	1515	256 738	312 170
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>2 265 426</b>	<b>4 455 080</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	776 000	767 497
товари, роботи, послуги	1615	14 514 081	16 290 054
розрахунками з бюджетом	1620	273 257	326 833
у тому числі з податку на прибуток	1621	215 457	244 727
розрахунками зі страхування	1625	24 716	17 379
розрахунками з оплати праці	1630	160 208	137 988
Поточні забезпечення	1660	509 245	539 038
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	3 667 811	4 144 753
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>19 925 318</b>	<b>22 223 615</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>36 891 621</b>	<b>44 525 391</b>



## ТОВ «Епіцентр К»

## Фінансова звітність за рік, що закінчився 31 грудня 2019 року

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

Форма №1

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

Витрати майбутніх періодів	1170	2 800	7 322
Інші оборотні активи	1190	270 000	217 473
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>18 302 900</b>	<b>20 881 053</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	<b>0</b>	<b>21</b>
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>30 126 522</b>	<b>36 891 621</b>

Пасив	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	158 610	158 610
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	12 300 000	14 542 267
Неоплачений капітал	1425		0
Вилучений капітал	1430		0
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>12458 610</b>	<b>14 700 877</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	910 000	2 008 688
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	256 738
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>910 000</b>	<b>2 265 426</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	776 000	776 000
товари, роботи, послуги	1615	13 454 053	14 514 081
розрахунками з бюджетом	1620	180 545	273 257
у тому числі з податку на прибуток	1621	130 000	215 457
розрахунками зі страхування	1625	62528	24 716
розрахунками з оплати праці	1630	140 000	160 208
Поточні забезпечення	1660	250 620	509 245
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	1891166	3 667 811
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>16 754 912</b>	<b>19 925 318</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>		<b>0</b>
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>30 126 522</b>	<b>36 891 621</b>



## Звіт про фінансові результати

(Звіт про сукупний дохід)

за 2020 рік

## Форма 2

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код	За звітний період, тис.грн.	За аналогічний період попереднього року, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	50 382 425	43 979 194
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	35 593 670	30 814 751
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий прибуток	2090	14 788 755	13 164 443
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	737 243	530 835
Адміністративні витрати	2130	872 759	751 814
Витрати на збут	2150	8 648 047	7 985 945
Інші операційні витрати	2180	920 408	254 271
Фінансовий результат від операційної діяльності			
прибуток	2190	5 084 784	4 703 248
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	211 555	3 851
Інші доходи	2240	554 085	354 733
Фінансові витрати	2250	295 646	250 094
Втрати від участі в капіталі	2255	0	24 516
Інші витрати	2270	1 438 592	363 438
Фінансовий результат до оподаткування			
прибуток	2290	4 116 186	4 423 784
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-944 982	-821 675
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	3 171 204	3 602 109
збиток	2355	0	0
<b>II. СУКУПНИЙ ДОХІД</b>			
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0

Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншими сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355, 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>3 171 204</b>	<b>3 602 109</b>

### III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

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

### IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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



**Звіт про фінансові результати****(Звіт про сукупний дохід)****за 2019 рік****Форма 2****I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код	За звітний період, тис.грн.	За аналогічний період попереднього року, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	43 979 194	41 400 220
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	30 814 751	30 400 580
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий			
прибуток	2090	13 164 443	10 999 640
збиток	2095	0	
Інші операційні доходи	2120	530 835	260 235
Адміністративні витрати	2130	751 814	540 040
Витрати на збут	2150	7 985 945	6 623 200
Інші операційні витрати	2180	254 271	396373
Фінансовий результат від операційної діяльності			
прибуток	2190	4 703 248	3 700 262
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	3 851	180 000
Інші доходи	2240	354 733	52 000
Фінансові витрати	2250	250 094	91 550
Втрати від участі в капіталі	2255	24 516	0
Інші витрати	2270	363 438	210 000
Фінансовий результат до оподаткування			
прибуток	2290	4 423 784	3630712
збиток	2295	0	
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-821 675	-670 000
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	
Чистий фінансовий результат			
прибуток	2350	3 602 109	2 960 712
збиток	2355	0	0

**II. СУКУПНИЙ ДОХІД**

Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
---------------------------------------	------	---	---

Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншими сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355, 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>3 602 109</b>	<b>2 960 712</b>

### III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Матеріальні затрати	2500	887 499	750 000
Витрати на оплату праці	2505	4 711 766	3 950 230
Відрахування на соціальні заходи	2510	952 162	805 124
Амортизація	2515	1 096 995	602 365
Інші операційні витрати	2520	2 581 842	1 806 236
Разом	2550	10 230 264	7 913 955

### IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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



Додаток - Е

## Документи, необхідні для організації імпорту

## Commercial Invoice

Invoice Number: FO2022054/13.04.2023

Date: 11.07.2023

**Seller**

Company Name: Cowax GmbH

Address: 123 Main Street

City, State/Province: Berlin

Country: Germany

Email: info@cowax.com

Phone: +49 123456789

**Buyer**

Company Name: Epicentre K

Address: 11 Bratislavska St.

City, State/Province: Kyiv

Country: Ukraine

Email: info@on.epicentrk.ua

Phone: +380 123456789

**Shipment Details**

Port of Loading: Berlin, Germany

Port of Discharge: Kyiv, Ukraine

Incoterm: DAP (Delivered at Place)

Transportation Mode: Truck

Delivery Date: September 9, 2023

**Item Details**

Item Description: Generators

Quantity: 100

Unit Price: 760 €

Total Price: 760 000 €

**Payment Terms**

Total Amount: 760 000 €

Currency: Euro

Payment Method: Credit Card

Payment Due Date: 15.07.2023

**Additional Terms and Conditions**

The seller will be responsible for delivering the goods to the agreed-upon destination in Kyiv, Ukraine, as per the DAP Incoterm.

The buyer will be responsible for any customs duties, taxes, or other import charges incurred upon importation of the goods.

Payment for the goods must be made by the agreed-upon payment due date.





## КОНТРАКТ

Між імпортером генераторів "Епіцентр К", зареєстрованою за законами України, з однієї сторони, та продавцем Cowax GmbH, зареєстрованим за законами Німеччини, з іншої сторони, укладено наступну угоду:

### Предмет контракту:

1.1. Імпортер зобов'язується придбати, а продавець зобов'язується продати генератори, які відповідають вимогам, вказаним у специфікації, що додається до цього контракту (далі - "Генератори").

### Ціна та умови оплати:

2.1. Загальна вартість Генераторів становить 760 000 Євро, включаючи витрати на транспортування та страхування.

2.2. Оплата повинна бути здійснена замовником шляхом кредитної картки не пізніше 15.07.2023.

2.3. У разі несвоєчасної оплати замовником, продавець має право призупинити виконання цього контракту.

### Умови поставки:

3.1. Генератори повинні бути доставлені з місця виробництва продавця до місця призначення, вказаного замовником у специфікації, не пізніше 9 вересня 2023 року.

3.2. Продавець несе відповідальність за доставку генераторів до місця призначення, включаючи витрати на транспортування та страхування.

3.3. Ризик втрати або пошкодження Генераторів переходить на замовника з моменту їх передачі від продавця до перевізника.

### Гарантія та ремонт:

- 4.1. Продавець гарантує, що Генератори відповідають вимогам, вказаним у специфікації, та будуть працювати без відмов протягом одного року з дати їх отримання замовником.
- 4.2. У разі виникнення будь-яких проблем з Генераторами протягом цього періоду, продавець зобов'язується безкоштовно виконати ремонт або заміну несправних деталей.
- 4.3. Гарантія не застосовується у разі використання Генераторів не відповідно до інструкцій з експлуатації.

Відповідальність сторін:

- 5.1. Продавець не несе відповідальності за будь-які збитки, що можуть виникнути внаслідок використання Генераторів замовником.
- 5.2. Замовник не несе відповідальності за будь-які збитки, що можуть виникнути внаслідок дій або бездіяльності продавця.
- 5.3. У разі порушення будь-яких зобов'язань, передбачених цим контрактом, сторона, яка порушила, повинна компенсувати збитки іншій стороні.

Право власності:

- 6.1. Власність на Генератори переходить на замовника з моменту їх отримання.
- 6.2. Продавець зобов'язується не передавати власність на Генератори будь-кому, крім замовника.

Інші умови:

- 7.1. Будь-які зміни або доповнення до цього контракту повинні бути письмово узгоджені сторонами.
- 7.2. Цей контракт регулюється законодавством України, і будь-які спори, що виникають у зв'язку з його виконанням, повинні бути вирішені відповідно до законодавства України.
- 7.3. Цей контракт вважається підписаним та набуває чинності з моменту підписання обома сторонами.



Замовник (підпис) \_\_\_\_\_

Дата підписання: \_\_\_\_\_

Продавець (підпис) \_\_\_\_\_

Дата підписання: \_\_\_\_\_



**Специфікація (Packing List) для імпорту генераторів з Німеччини до України:**

Назва компанії-експортера: Cowax GmbH

Назва компанії-імпортера: Ericentre K

Дата відвантаження: 11.07.2023

Номер інвойсу: FO2022054/13.04.2023

Загальна кількість генераторів: 100

Детальний опис генераторів:

Назва генератора: COVAX KDE 7000T

Кількість: 100

Вага (кг) за одиницю: 150 кг

Об'єм (м<sup>3</sup>) за одиницю: 416,670,000 м<sup>3</sup>

Примітки:

Вага за одиницю та об'єм за одиницю повинні бути вказані в кілограмах та метрах кубічних відповідно.



**МИТНА ДЕКЛАРАЦІЯ**

МИТНА ДЕКЛАРАЦІЯ № \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

Відправник: Cowax GmbH

Одержувач: Eriscentre K

Країна виробника: Німеччина

Країна походження товару: Німеччина

Митний режим: Імпорт

Опис товару: Генератори

Кількість одиниць: 100

Вартість товару: 760 000 Є

Мито та інші платежі: Відсутні

Митний код товару: 8501

Умови доставки: DAP (Delivered at Place)

Додаткові відомості: Відсутні

Підпис: \_\_\_\_\_

Ім'я та посада: \_\_\_\_\_





**СЕРТИФІКАТ ЯКОСТІ**

СЕРТИФІКАТ ЯКОСТІ № \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

1. Виробник: Cowax GmbH

2. Товар: Генератори

3. Модель: COVAX KDE 7000T

4. Характеристики:

- Назва генератора: COVAX KDE 7000T

- Кількість: 100

- Вага (кг) за одиницю: 150 кг

- Об'єм (м3) за одиницю: 416,670,000 м<sup>3</sup>

5. Стандарти якості, що дотримуються: DIN EN ISO 900; DIN EN ISO 8528; DIN EN ISO 1400; CE-маркування; VDE стандарти.

6. Країна виробництва: Німеччина

7. Дата виготовлення: 19.01.2022

8. Термін придатності: 19.01. 2027

9. Додаткові відомості:

Підпис: \_\_\_\_\_

Ім'я та посада: \_\_\_\_\_

Додаток - Н

**СЕРТИФІКАТ ПРО ПОХОДЖЕННЯ ТОВАРУ****СЕРТИФІКАТ ПРО ПОХОДЖЕННЯ ТОВАРУ**

Номер сертифікату: \_\_\_\_\_

Дата: \_\_\_\_\_

Виробник: Cowax GmbH

Товар: Generators

Країна виробництва: Germany

Країна походження товару: Germany

Деталі про виробника:

Назва компанії: Cowax GmbH

Адреса: 123 Main Street, Berlin, Germany

Email: info@cowax.com

Телефон: +49 123456789

Деталі про товар:

Опис товару: Generators

Код товару: 8501

Кількість одиниць: 100

Вартість товару: 760 000 €

Підтвердження походження товару: Даний товар був повністю виготовлений в країні виробництва - Німеччина.

Документи, що підтверджують країну походження: Commercial Invoice, Packing List, Certificate of Origin

Підпис: \_\_\_\_\_

Ім'я та посада: \_\_\_\_\_



## Додаток - П

-3 Основна технічна специфікація генератора.

Модель	2500 2500E	3000 3000E	3200 3200E	3500 3500E	4500 4500E	5500 5500E	7000 7000E	8500 8500E	
Потужність к.с	6.5	6.5	7	9	13	13	16	18	
Робочий об'єм (см <sup>3</sup> )	212	212	223	270	389	389	420	460	
Тип	4 - тактний OHV								
Швидкість обертання (обмін)	3000/3600								
Система запалювання	CDI								
Тип запуску	Ручний/Електр.				Ручний/Електр.				
Паливний бак (л)	15				25				
Витрата палива л/год	0.7	0.8	0.9	1	1.3	1.6	2	2.2	
Двигун	Ємність масла у двигуні (л)		0.6		1.1				
	Шум ( dB)		66		69	72	74	78	
Генератор	Номинальна частота (Гц)		50/60						
	Номинальна напруга (В)		120/240 В, 230/400 В						
	Ном. Потужність, кВт)	2.2	2.8	3.2	3.5	4.0	5.0	6.0	7.5
	Макс. Потужність, кВт)	2.5	3.0	3.5	3.7	4.5	5.5	6.5	8.0
Загальна вага (кг)	44	47		67	80	82	94	100	
Габаритні розміри (Д х Ш х В) (мм)	605x455x470			695x535x575			785x610x605		

Пояснення до трифазного генератора:

(1) Підключіть навантаження до генератора як слід. Що стосується підключення електродвигунів, спочатку підключайте двигун з більш високим навантаженням, а потім - з низьким. Переконайтеся, щоб не було одночасного старту. У разі будь-якої неправильної дії, генератор працюватиме мляво або зупиниться. У цьому випадку негайно вимкніть навантаження та вимкніть двигун. У будь-якому випадку перевірте причину перевантаження і наявність будь-яких інших несправностей. Якщо перевантаження відбувається через відключення повітряного переривника постійного струму, зменшіть навантаження, щоб уникнути перевантаження. Зачекайте кілька хвилин перед повторним запуском генератора. У будь-якому випадку, відключіть генератор і робіть перевірку, доки несправності або дефекти в роботі не усунуті.

(2) Якщо до генератора підключено як навантаження від двигуна, так і індуктивне навантаження (наприклад нагрівач), спочатку вмикайте навантаження двигуна, а потім індуктивне навантаження, інакше генератору буде важко працювати.

### Основні коди УКТЗЕД для генераторів, що поставляються в Україну

8405	Газогенератори або генератори водяного газу, з очисними установками або без них; газогенератори ацетиленові та аналогічні газогенератори з очисними установками або без них:
8501	Двигуни та генератори, електричні (крім <a href="https://services.dtkk.ua/classifiers/zed/subparts/1057">HYPERLINK "https://services.dtkk.ua/classifiers/zed/subparts/1057"</a> електрогенераторних <a href="https://services.dtkk.ua/classifiers/zed/subparts/1057">HYPERLINK "https://services.dtkk.ua/classifiers/zed/subparts/1057"</a> установок):
8511	Електроприлади для запалювання або пуску двигунів внутрішнього згоряння із запаленням від іскри або компресійним методом (наприклад, магнето-запалювання, магнітоелектричні генератори постійного струму, котушки запалювання, свічки запалювання або <a href="https://services.dtkk.ua/classifiers/zed/subparts/1067">HYPERLINK "https://services.dtkk.ua/classifiers/zed/subparts/1067"</a> розжарюва
8405 10 00 00	-газогенератори або генератори водяного газу, з очисними установками або без них; газогенератори ацетиленові та аналогічні газогенератори з очисними установками або без них
	-інші двигуни постійного струму; генератори постійного струму:
	-генератори змінного струму (синхронні генератори):
8511 20 00	-магнето-запалювання; магнітоелектричні генератори постійного струму; маховики магнітні:

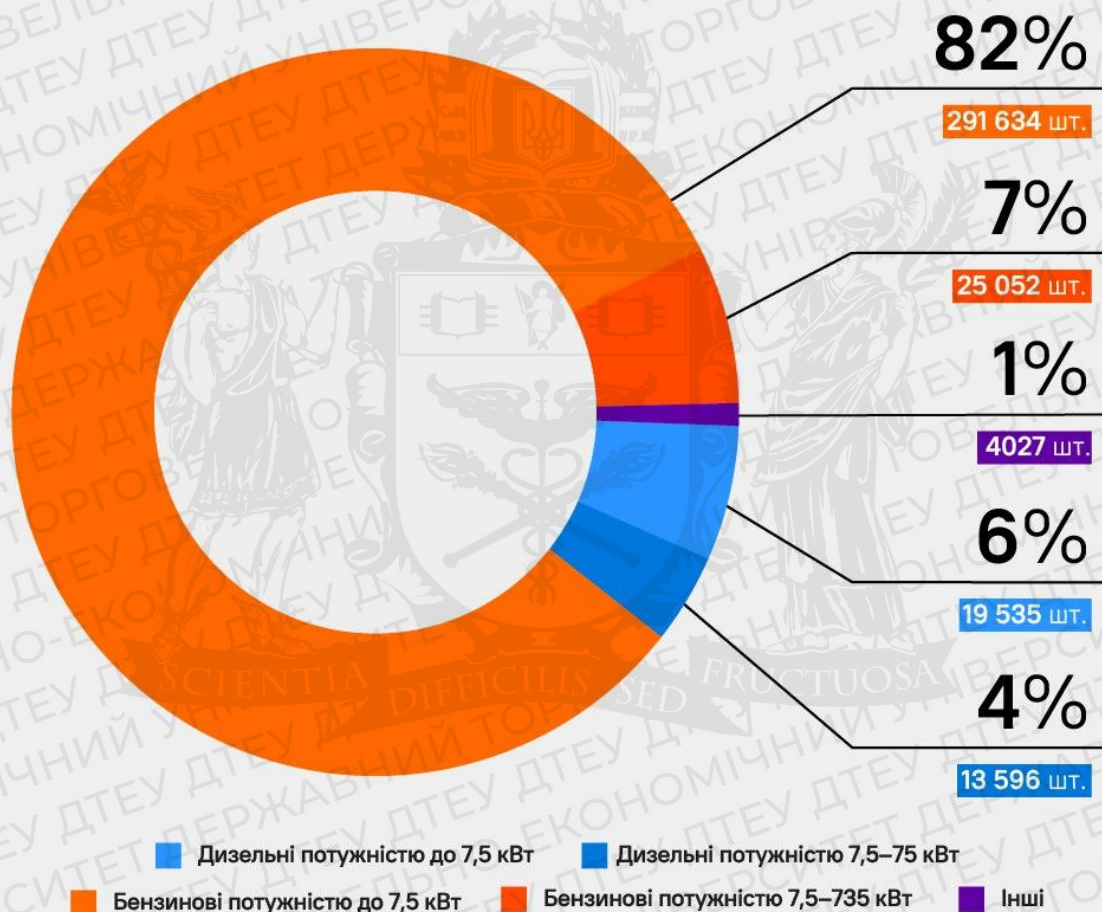


8511	-стартери та стартер-генератори:
40 00	
8511	-інші генератори:
50 00	
8543	-генератори сигналів
20 00	
00	
8543	--електричні охоронні генератори
70 60	
00	
8501	---двигуни потужністю понад 735 Вт, генератори постійного струму, для цивільної авіації
31 00	
10	
8501	---двигуни потужністю не більш як 150 кВт та генератори, для цивільної авіації
33 00	
10	
8501	---генератори для цивільної авіації
34 00	
20	
8502	----турбо-генератори:
39 20	

Побудовано автором на основі даних <https://export.gov.ua/>

## Forbes | Найпопулярніші генератори

Які генератори імпортували в Україну протягом 11 місяців 2022 року



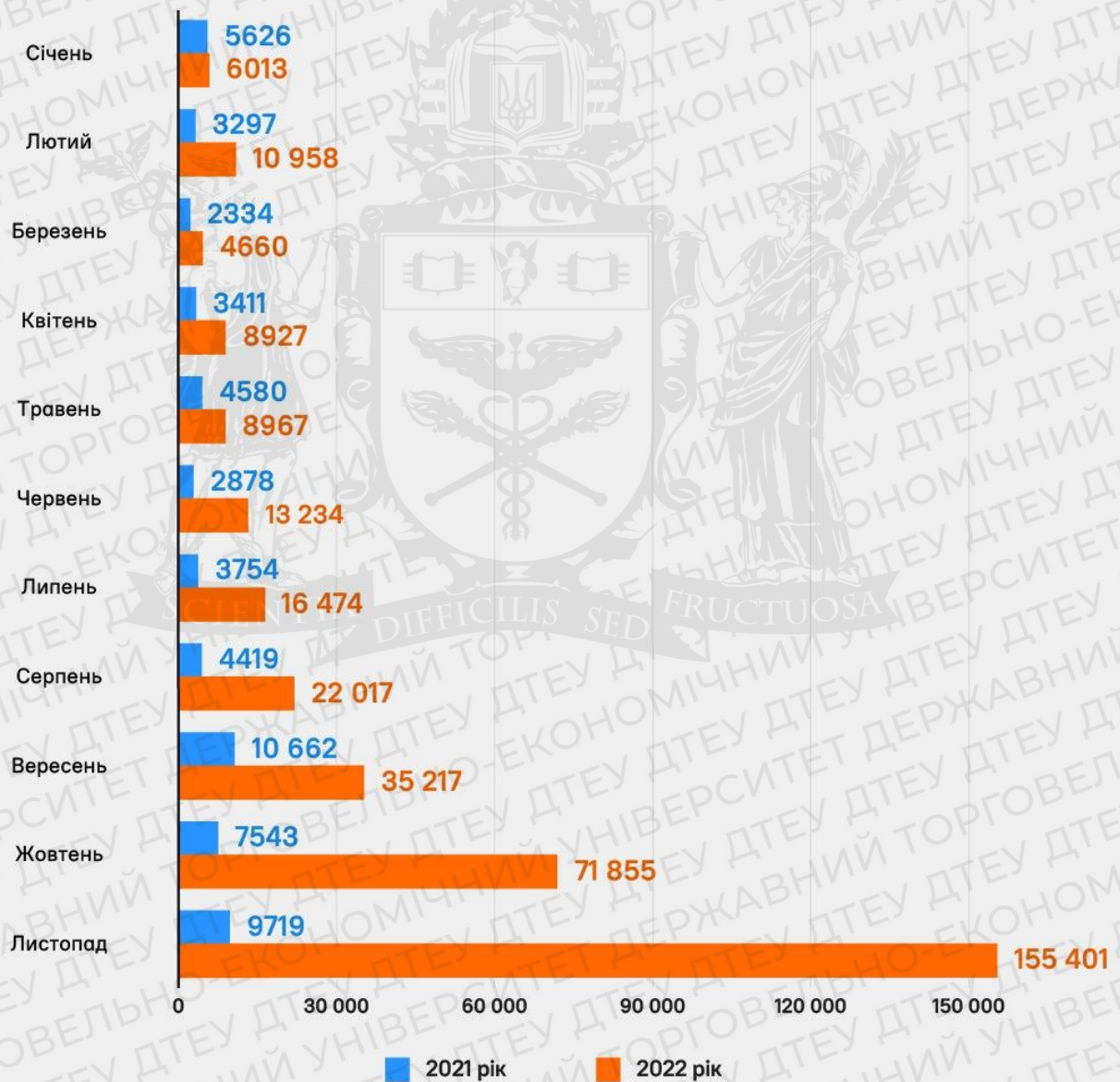
\* Дані не включають гуманітарну допомогу

Джерело: дані Держмитслужби



## Forbes | Мобільна генерація

### Скільки генераторів привезли в Україну (1-11.2021 р. vs 1-11.2022 р.), шт.



\* Дані не включають гуманітарну допомогу

**Джерело:** дані Держмитслужби

### Найбільш популярні моделі генераторів в Україні в 2022 році

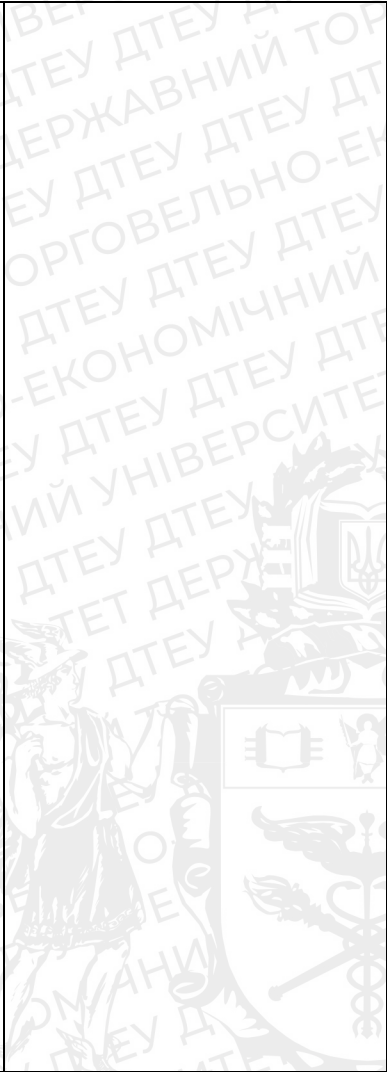
Назва	Характеристики	Додаткова інформація	Вартість
<p>Бензиновий генератор Daishin SCF1000HGa 0.9кВт</p>	<p><b>Напруга:</b> однофазний 220В</p> <p><b>Тип розеток:</b> 1x16А 220В</p> <p><b>Час автономної роботи:</b> 12 год</p> <p><b>Тип запуску:</b> ручний стартер</p> <p><b>Рівень шуму:</b> 65 дБ</p>	<p>Компактний генератор важить 28 кг та оснащений чотиритактним одноциліндровим двигуном об'ємом 98 кубічних сантиметрів. Місткість бака становить 8.5 літрів. Цього достатньо для 12 годин роботи без дозаправки. Показники на виході можна відстежувати за допомогою стрілкового вольтметра. А за якість напруги відповідає вбудований стабілізатор напруги.</p>	<p><b>Вартість:</b> 17 115 грн</p>
<p>Бензиновий генератор Stahl</p>	<p><b>Напруга:</b> трифазний 230В – 380В</p>	<p>При ціні \$400 покупець отримує тритактний генератор з максимальною</p>	<p><b>Вартість:</b> 16 500 грн</p>



<p>GS8500E 2.2кВт</p>	<p><b>Тип розеток:</b> 1x380В, 3x230В, 1x12В</p> <p><b>Час автономної роботи:</b> 12-15 год</p> <p><b>Тип запуску:</b> ручний або електрозапуск</p> <p><b>Рівень шуму:</b> 68 дБ</p>	<p>потужністю 2.5 кВт, регулятором напруги, ключем запалювання і набором розеток під 12, 230 і 380 вольт. Енергоефективний двигун та місткий бак забезпечують до 15 годин роботи без дозаправки. 3 додаткових функцій</p>	
<p>Бензиновий генератор Werk WPG3600 2.5кВт</p>	<p><b>Напруга:</b> однофазний 220В</p> <p><b>Тип розеток:</b> 2x16А (220В)</p> <p><b>Час автономної роботи:</b> 12 год</p> <p><b>Тип запуску:</b> ручний стартер</p>	<p>До переваг моделі можна віднести невелику витрату палива, низький рівень шуму, захист від перевантажень та низького рівня масла. Існує також двопаливна моди фікація цієї моделі, яка може працювати на бензині та газі, що</p>	<p><b>Вартість:</b> 20 500 грн</p>

	<p><b>Марка палива:</b> газ пропан/бутан, бензин AI-92</p> <p><b>Рівень шуму:</b> 65 дБ</p>	<p>робить її більш універсальною.</p>	
<p>Бензиновий генератор PRAMAC EM3300 2.6кВт</p>	<p><b>Напруга:</b> однофазний 220В</p> <p><b>Тип розеток:</b> 2x16А 220В, 1x12В</p> <p><b>Час автономної роботи:</b> 9 год</p> <p><b>Тип запуску:</b> ручний запуск</p> <p><b>Рівень шуму:</b> 76 дБ</p>	<p>Однофазний бензиновий генератор від італійського виробника преміум сегмента PRAMAC з максимальною потужністю 3 кВт забезпечує оптимальний баланс ціни та якості. Завдяки стабільній роботі генератор дозволяє підключати чутливу до стрибків напруги електроніку. Недолік – високий рівень шуму.</p> <p>Агрегат обладнаний синхронним альтернатором з</p>	<p><b>Вартість:</b> 23 599 грн</p>



		<p>якісними мідними обмотками на роторі та статорі. Має захист від низького рівня масла та перегріву, датчик палива та електронний регулятор напруги AVR. Для легкого транспортування укомплектований колесами та ручками. Витрата палива досить висока – 1.7 л/год при навантаженні 50%.</p>	
<p>Бензиновий генератор GenPower GBG 40 2.6кВт</p>	<p><b>Напруга:</b> однофазний 220В</p> <p><b>Тип розеток:</b> 2x220В, 1x12В</p> <p><b>Час автономної роботи:</b> 10 год</p> <p><b>Тип запуску:</b> ручний стартер</p>	<p>Модель із максимальною потужністю 3.2 кВт від турецької компанії GENPOWER обладнана шведським двигуном із глушником. Інші характеристики співвідносні з моделлю PRAMAC, яка знаходиться у списку вище. Той самий синхронний альтернатор</p>	<p><b>Вартість:</b> 25 500 грн</p>

		<p>із мідними обмотками, регулятор напруги AVR, автоматичний тепловий вимикач та датчик рівня масла. Але при невеликій різниці в ціні GenPower GBG 40 виглядає краще, тому що має меншу шумність і більший час автономної роботи.</p>	
<p>Бензиновий генератор Full FGL 3500L 3.5кВт</p>	<p><b>Напруга:</b> однофазний 220В</p> <p><b>Тип розеток:</b> 2x16А (220В), 1x12В</p> <p><b>Час автономної роботи:</b> 12 год</p> <p><b>Тип запуску:</b> ручний стартер</p> <p><b>Рівень шуму:</b> 68 дБ</p>	<p>Потужність складає 3.5 кВт при витраті палива всього 0.43 л/год, що дозволяє заощадити паливо та працювати без дозаправки 12 годин.</p>	<p><b>Вартість:</b> 24 999 грн</p>



<p>Дизельний генератор ITC Power DG6000LE 5КВт</p>	<p><b>Напруга:</b> однофазний 220В</p> <p><b>Тип розеток:</b> 2x16А (220В), 1x32А (220В), 1x12В</p> <p><b>Час автономної роботи:</b> 10 год</p> <p><b>Тип запуску:</b> ручний або електростарт</p> <p><b>Рівень шуму:</b> 77 дБ</p>	<p>Однофазний дизельний генератор з максимальною потужністю 5.5 кВт має електричний запуск, синхронний альтернатор, автоматичний регулятор напруги, лічильник мотогодин та три розетки на 220 вольт, одна з яких розрахована на струм у 32 ампері.</p> <p>До переваг моделі можна віднести низьку витрату палива та підвищений ресурс усіх деталей. Недолік – відносно високий рівень шуму.</p>	<p><b>Вартість:</b> 80 000 грн</p>
<p>Дизельний генератор Forte FGD6500E3 5кВт</p>	<p><b>Напруга:</b> трифазний 220В–380В</p> <p><b>Тип розеток:</b> 1x16А (220В), 1x16А (380В)</p>	<p>Цілком достатньо, щоб забезпечити електроенергією дачу, невеликий будинок з основними побутовими приладами, склад чи невелике підприємство.</p>	<p><b>Вартість:</b> 75 300 грн</p>

	<p><b>Час автономної роботи:</b> 9 год</p> <p><b>Тип запуску:</b> електростарт</p> <p><b>Рівень шуму:</b> 77 дБ</p>		
<p>Бензиновий генератор Hahn &amp; Sohn HGG 5500 XH 5.5кВт</p>	<p><b>Напруга:</b> однофазний 220В</p> <p><b>Тип розеток:</b> 1x16А (220В)</p> <p><b>Час автономної роботи:</b> 6.5 год</p> <p><b>Тип запуску:</b> ручний</p>	<p>Через більше споживання палива навіть з урахуванням місткого бака на 18 літрів її автономність становить лише 6.5 годин.</p>	<p><b>Вартість:</b> 38 599 грн</p>
<p>Дизельний генератор Forte</p>	<p><b>Напруга:</b> однофазний 220В</p>	<p>Крім виходів на 220 вольт, розробники передбачили роз'єм</p>	<p><b>Вартість:</b> 93 555 грн</p>



<p>FGD9000E 6.5кВт</p>	<p><b>Тип розеток:</b> 2x16А (220В), 12В</p> <p><b>Час автономної роботи:</b> 8 год</p> <p><b>Тип запуску:</b> електростарт</p> <p><b>Рівень шуму:</b> 85 дБ</p>	<p>постійного струму на 12В. Це важлива сьогодні особливість, яка дозволяє підключати зарядні пристрої.</p>
----------------------------	--	---