

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТУ ВИРОБІВ З ГУМИ ДО КРАЇН ЄС
(за матеріалами ТОВ «Київгума», Київська область,
м. Бровари)

Студентки 4 курсу, 5 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньої програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Долі
Софії
Олексіївни

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного
менеджменту

Слоква
Марина
Григорівна

Гарант освітньої програми
«Менеджмент зовнішньоекономічної
діяльності»
доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного
менеджменту

П'янкova
Оксана
Василівна

Київ 2023

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність, освітня програма Менеджмент, Менеджмент ЗЕД

Затверджую

Зав. кафедри _____

«__» _____ 20__ р.

Завдання

на випускню кваліфікаційну роботу студентів

Долі Софії Олексіївни

1. Тема випускної кваліфікаційної роботи: “Організація експорту виробів з гуми до країн ЄС” (за матеріалами ТОВ «Київгума», Київська область, м. Бровари)

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

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

_____ 22 травня 2023 _____

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи – обґрунтування заходів з удосконалення експортної діяльності ТОВ «Київгума» шляхом проведення діагностики ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства, здійснення аналізу ринку гумових виробів країн ЄС та розробки ефективної експортної операції до однієї з них

Об’єкт дослідження – процес управління експортною діяльністю підприємства ТОВ «Київгума».

Предмет дослідження – інструментарій підвищення ефективності експортної діяльності ТОВ «Київгума».

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

РОЗДІЛ 1. ДІАГНОСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «КИЇВГУМА»

1.1. Аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Київгума».

1.2. Оцінка ефективності експортної діяльності ТОВ «Київгума».

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ВИРОБІВ З ГУМИ ТОВ «КИЇВГУМА»

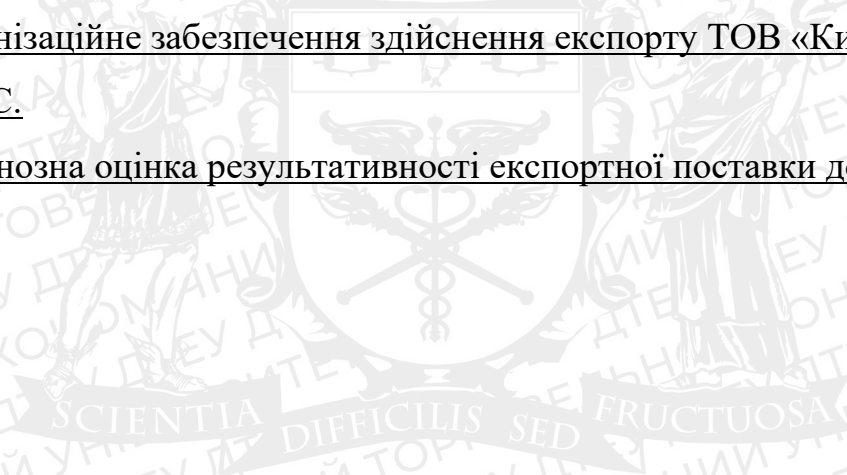
2.1. Аналіз тенденцій розвитку світового ринку виробів з гуми.

2.2. Оцінка перспектив експорту виробів з гуми ТОВ «Київгума» до країни ЄС.

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ВИРОБІВ З ГУМИ ТОВ «КИЇВГУМА» ДО КРАЇНИ ЄС

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «Київгума» до країни ЄС.

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до країни ЄС.



5. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів випускного кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	2	3	4
1	Вибір теми випускної кваліфікаційної роботи	до 15 грудня	20.11.2023
2	Оформлення і затвердження завдання на випускну кваліфікаційну роботу	до 1 лютого	01.02.2023
3	Написання 1 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 15 березня	15.03.2023
4	Написання 2 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 10 квітня	10.04.2023
5	Написання 3 розділу випускної кваліфікаційної роботи	до 05 травня	05.05.2023
6	Подання завершеної випускної кваліфікаційної роботи на перевірку керівникові	до 15 травня	18.05.2023
7	Подання випускної кваліфікаційної роботи на кафедру	до 22 травня	20.05.2023
8	Перевірка випускної кваліфікаційної роботи на унікальність	до 22 травня	20.05.2023
9	Підготовка до захисту випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії, отримання зовнішньої рецензії	за окремим графіком	до 20.06.2023
10	Захист випускної кваліфікаційної роботи в атестаційній комісії	за окремим графіком	20-22.06.2023

6. Дата видачі завдання « » 20 р.

7. Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

Слоква М.Г.

(*прізвище, ініціали, підпис*)

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

(*прізвище, ініціали, підпис*)

9. Завдання прийняв до виконання студент

Доля С.О.

(*прізвище, ініціали, підпис*)

10. Відгук наукового керівника випускної кваліфікаційної роботи

Студенткою Долею Софією Олексіївною було підготовлено випускну кваліфікаційну роботу на здобуття освітнього ступеня бакалавр зі спеціальності «Менеджмент» освітньої програми «Менеджмент ЗЕД» на тему «Організація експорту виробів з гуми до країн ЄС» за матеріалами ТОВ «Київгума». За змістом підготовлена робота відповідає заявленій темі. Роботу було виконано та подано у встановлені графіком терміни. У першому розділі роботи було виконано аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності підприємства, його зовнішньоекономічної діяльності. У другому розділі роботи було проаналізовано тенденції розвитку світового ринку виробів з гуми, визначено Польщу як пріоритетний напрям експорту для ТОВ «Київгума». Третій розділ роботи присвячено обґрунтуванню управлінського рішення щодо експортної операції з постачання виробів з гуми до Польщі та оцінці її ефективності.

При написанні роботи студентка користувалась: даними бухгалтерської звітності ТОВ «Київгума», статистичними даними щодо зовнішньої торгівлі гумовими виробами, нормативно-правовими документами, що регламентують питання зовнішньої торгівлі. У роботі було застосовано різноманітний інструментарій дослідження. Студентка під час роботи продемонструвала ґрунтовні знання зі спеціальності, навички дослідницької та аналітичної роботи. Висновки та пропозиції, що містяться в роботі, є обґрунтованими та придатними до практичного застосування у діяльності ТОВ «Київгума».

Отже, по роботі Долі С.О. можна зробити висновок, що у цілому, вона підготовлена із дотриманням існуючих до робіт такого рівня вимог, що дозволяє допустити її до захисту.

Науковий керівник випускної кваліфікаційної роботи

(*підпис, дата*)

11. Висновок про випускну кваліфікаційну роботу

Випускна кваліфікаційна робота студента

Долі С.О.

(*прізвище, ініціали*)

може бути допущена до захисту екзаменаційній комісії.

Гарант освітньої програми _____

П'янова О.В.

(*підпис, прізвище, ініціали*)

Завідувач кафедри _____

(*підпис, прізвище, ініціали*)



АНОТАЦІЯ

Доля С.О. «Організація експорту виробів з гуми до країн ЄС» (за матеріалами ТОВ «Київгума», м. Бровари). Рукопис.

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

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації експортної поставки виробів з гуми до країн ЄС, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку гуми та гумових виробів, обґрунтування вибору Польщі як країни-контрагента для реалізації експортного потенціалу вітчизняного виробника на ринку ЄС, реалізацію управлінського рішення щодо експорту через організаційне забезпечення та прогнозу оцінку результативності поставки виробів з гуми до Польщі.

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, експорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, вироби з гуми, країни ЄС, Польща.

SUMMARY

Dolia S.O. «Organization of the export of rubber products to EU countries» (based on the materials of "Kyivguma" LLC, Brovary). Manuscript.

The final qualifying project in the specialty "Management" educational program "Management of foreign economic activity". State University of Trade and Economics, Kyiv, 2023.

The final qualifying project is devoted to the practical aspects of the organization of the export supply of rubber products to the EU countries, which includes: the study of the functioning of the enterprise subject to the FEA, the analysis of the world market of rubber products, the justification of the choice of Poland as a counterparty country for implementation of the export potential of the manufacturer on the EU market, implementation of the management decision regarding export through organizational support and predictive assessment of the effectiveness of the supply of rubber products to Poland.

Key words: subject of FEA, export, management decision, organizational support, rubber products, EU countries, Poland.



ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ДІАГНОСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «КИЇВГУМА»	5
1.1. Аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Київгума»	5
1.2. Оцінка ефективності експортної діяльності ТОВ «Київгума»	10
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ВИРОБІВ З ГУМИ ТОВ «КИЇВГУМА»	19
2.1. Аналіз тенденцій розвитку світового ринку виробів з гуми	19
2.2. Оцінка перспектив експорту виробів з гуми ТОВ «Київгума» до країни ЄС	27
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ВИРОБІВ З ГУМИ ТОВ «КИЇВГУМА» ДО КРАЇНИ ЄС	34
3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «Київгума» до країни ЄС	34
3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до країни ЄС	44
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	50
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	52
ДОДАТКИ	55

ВСТУП

Дослідження на тему «Організація експорту виробів з гуми до країн ЄС» на сьогоднішній день має значну **актуальність** як в Україні так і в світі в цілому. Зараз, в час коли відбувається повномасштабне вторгнення росії в Україну, важливо підтримувати економіку країни не тільки на державному рівні, а також і на міжнародному. На даний момент багато національних виробників вимушено призупинили свою діяльність, проте є значний попит зі сторони держав-імпортерів на українську продукцію та бажання підтримати українську економіку.

ТОВ «Київгума» є підприємством з великими виробничими можливостями, яке займається експортуванням своєї продукції вже багато років. Тому важливим для компанії є тримати планку на міжнародному конкурентному полі та удосконалювати процес організації зовнішньоторговельних операцій.

Метою дослідження є обґрунтування заходів з удосконалення експортної діяльності ТОВ «Київгума» шляхом проведення діагностики ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Київгума», здійснення аналізу ринку гумових виробів країн ЄС та розробки ефективної експортної операції до однієї з них.

Завдання дослідження, що потребують вирішення відповідно до поставленої мети:

- проаналізувати основні фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «Київгума»;
- провести оцінку ефективності експортної діяльності суб'єкта ЗЕД;
- провести аналіз тенденцій розвитку ринку гумових виробів ЄС;
- здійснення оцінки перспектив експорту виробів з гуми ТОВ «Київгума» до країни ЄС;
- надати організаційне забезпечення здійснення експорту виробів з гуми

ТОВ «Київгуми» до країни ЄС;

- здійснення прогнозової оцінки результативності експортної поставки до країни ЄС.

Об'єктом дослідження є процес управління експортною діяльністю підприємства ТОВ «Київгума».

Предмет дослідження – інструментарій підвищення ефективності експортної діяльності ТОВ «Київгума».

Методами дослідження у проведеній роботі було використано сукупність таких наукових методів як: аналіз, компаративний аналіз, експертне оцінювання, систематизація, метод статистичного аналізу, системний підхід, фінансово-економічний аналіз, метод планування проектів (діаграма Ганта) та графічний метод.

Інформаційне забезпечення дослідження складається з наукових робіт вчених, офіційних статистичних даних, даних державних установ України, офіційних порталів Європейського Союзу, офіційних сайтів країн контрагентів.

Практична значущість одержаних результатів полягає в тому, що розроблені в роботі рекомендації може бути застосовано в діяльності ТОВ «Київгума» з метою збільшення ефективності ЗЕД підприємства.

РОЗДІЛ 1

ДІАГНОСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «КИЇВГУМА»

1.1. Аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності ТОВ «Київгума»

Сьогодні ТОВ «Київгума» є заслуженим лідером галузі з виробництва гумотехнічних виробів, а також виробів з силікону, латексу, ПВХ, ТЕП для всіх галузей народного господарства - від важкої і нафтогазової промисловості до медицини і виробів для дітей. Асортимент продукції, що випускається підприємством, нараховує більше 4 000 різних найменувань і видів виробів для використання практично в усіх галузях господарства. Це безліч як формованих виробів: технічні пластини, кільця, манжети, сходинок, різноманітні побутові та сільськогосподарські вироби, так і неформованих: ущільнювачі, профілі, прокладки, прогумовані полотна, трубки, шнури та ін. ТОВ «Київгума» також пропонує широкий асортимент медичних товарів та товарів для дітей. [1]

Компанії в 2023 році виповниться 93 роки. Пропонуємо зануритись в недалеку історію компанії, щоб побачити шлях становлення компанії як лідера галузі гумотехнічних виробів [2]:

2007 рік: виконавчим комітетом Броварської міської ради Київської області проведено державну реєстрацію товариства з обмеженою відповідальністю «Київгума» (далі ТОВ «Київгума» або підприємство).

2015 рік: компанія пройшла чергову сертифікацію та отримала сертифікат TÜV Austria відповідності системи менеджменту вимогам стандарту EN ISO 13485: 2012.

2017 рік: ТОВ «Київгума» успішно пройшла сертифікований аудит, проведений з метою перевірки відповідності інтегрованої системи управління якістю вимогам стандартів ДСТУ ISO 9001: 2015 і ДСТУ EN ISO 13485: 2015 року, які охоплюють проектування, виробництво, контроль і реалізацію медичних, гумотехнічних і діелектричних виробів, та іншої продукції.

2019 рік: ТОВ «Київгума» офіційно здобула членство у Європейській Бізнес Асоціації (ЄБА).

2020 рік: ТОВ «Київгума» стало одним із засновників Громадської спілки «БіоМедЗахист», мета якої – об'єднання зусиль для забезпечення безпеки українців під час COVID-19.

2021 рік: Досліджуване підприємство розпочинає співпрацювати з Центром ресурсоефективного та чистого виробництва (РЕЧВ). Фахівці Центру відзначили ТОВ «Київгума» як підприємство з високими стандартами виробничих процесів. Вкотре ТОВ «Київгума» традиційно підтвердила сертифікат відповідності системи менеджменту якості виробництва медичних виробів, успішно пройшовши аудит міжнародної аудиторської компанії TÜV Austria Hellas вимогам стандарту EN ISO 13485: 2016, що є гарантією високої якості продукції, а також спрощує і розширює для компанії можливості виходу на світові ринки.

2022 рік: Підприємство працює в умовах війни. Протягом року головними завданнями були зберегти робочі місця і продовжити працювати та сплачувати податки, підтримувати захисників України потрібними виробами. Через аварійні відключення електроенергії, керівництво ТОВ «Київгума» доклало значних зусиль та фінансових ресурсів, щоб принаймні частково забезпечити підприємство альтернативними джерелами електроенергії. Також, крім вітчизняних замовлень, підприємство продовжувало виробляти продукцію для зарубіжних клієнтів.

Історично вироби з гуми є третіми за споживанням після металу і пластику, і ця тенденція має високу ступінь стабільності в найближчій перспективі. Тому ТОВ «Київгума» побудувала свою роботу на виробництві, зручному як для робітників, так і для покупців:

1. ТОВ «Київгума» - підприємство повного циклу: організаційна структура (Додаток А) передбачає повний цикл виробництва, що дає змогу надавати послуги з виробництва продукції, від розробки суміші та проектування обладнання, до їх виготовлення.

2. Наявність штату співробітників, достатнього для виконання будь-якого замовлення;
3. Широкий асортимент продукції, що виготовляється;
4. Можливості для розширення асортименту під потреби ринку;
5. Наявність власних потужностей виготовлення оснащення і ремонту устаткування;
6. Зручне розміщення для логістики (наявність власного автопарку, що дозволяє оптимізувати логістичну систему);
7. Наявність патентів, сертифікатів відповідності, значної кількості дозвільних документів.

Зважаючи на винятковість підприємства в Україні і значні можливості збільшення експорту до ЄС, керівництво ТОВ «Київгуми» інвестує зазвичай близько 90 % прибутку в закупівлю нового устаткування (Рисунок 1.1). Системна автоматизація виробничих процесів значно підвищує ефективність та якість продуктів.

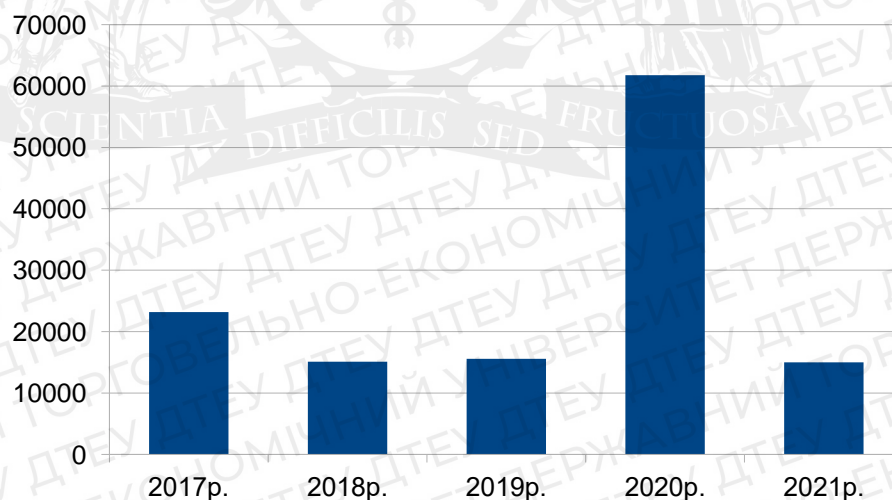


Рис. 1.1. Динаміка капітальних інвестицій за 2012-2021 рр.. (тис. грн)

Джерело: побудовано автором на основі даних [2]

Продукція ТОВ «Київгуми» представлена у більшості регіонів України та користується сталим попитом. У багатьох сегментах ринку в Україні ТОВ «Київгума» є якщо не єдиним в Україні, то як мінімум лідируючим виробником, а саме: - медичні товари; вироби для дітей; засоби індивідуального захисту;

продукція для нафтогазової промисловості; продукція спеціального призначення для залізничного транспорту.

Основні види діяльності підприємства за КВЕД вказані в *Таблиці 1.1*:

Таблиця 1.1

Види діяльності за КВЕД:

Основний:
22.19 Виробництво інших гумових виробів
Інші:
20.41 Виробництво мила та мийних засобів, засобів для чищення та полірування
20.42 Виробництво парфумних і косметичних засобів
21.20 Виробництво фармацевтичних препаратів і матеріалів
22.29 Виробництво інших виробів із пластмас
46.46 Оптова торгівля фармацевтичними товарами

Джерело: побудовано автором на основі даних [3]

Перейдемо до аналізу економічних показників діяльності підприємства. Звіти про фінансовий стан та фінансові результати ТОВ «Київгуми» подано у *Додатку Б*. Аналізуючи фінансові результати підприємства (*Таблиця 1.2*), видно, що за період 2019-2021 р.р. чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшився на 12,73% (47 034 тис. грн.), собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) збільшилась на 11,03% (30 147 тис. грн.), а валовий прибуток збільшився на 17,55% (16 887 тис. грн). Також важливим показником для аналізу є рентабельність підприємства. За цей період він в середньому складає 34,8%, а також має позитивну динаміку (11,23%). Отже, підприємство є рентабельним.

Таблиця 1.2

Аналіз фінансових результатів ТОВ «Київгума»

Фінансові результати	За 2019 р.	За 2020 р.	За 2021 р.	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	369 528	410 979	416 562	47 034	12,73
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	273 284	291 519	303 431	30 147	11,03
Валовий прибуток, тис. грн	96 244	119 460	113 131	16 887	17,55

Рентабельність підприємства, %	26,05	40,98	37,28	11,23	43,11
---------------------------------------	-------	-------	-------	-------	-------

Джерело: побудовано автором на основі даних [3]

Критерієм оцінки фінансового стану підприємства є його ліквідність і платоспроможність. Термін «ліквідний» означає безперешкодне перетворення майна в платіжний засіб. Чим менше часу потрібно для перетворення певного виду активів у кошти, тим вище його ліквідність. Отже, ліквідність підприємства - це його здатність перетворювати свої активи в засіб платежу для погашення короткострокових зобов'язань.

Таблиця 1.3

Основні показники фінансового стану ТОВ «Київгума»

Показник	На 31.12. 2019	На 31.12. 2020	На 31.12. 2021	Абсолютн е відхиленн я	Відносне відхилення , %
Оборотні активи, тис.грн.	155616	175875	209017	53401	34,32
- Запаси, тис.грн.	79722	83598	94531	14809	18,58
- Грошові активи, тис.грн.	4600	2364	11874	7274	158,13
Пасиви, тис.грн.	523420	560815	540955	17535	3,35
- Власний капітал, тис.грн.	366086	401516	402627	36541	9,98
- Позиковий капітал, тис.грн.	157334	159299	138328	-19006	-12,08
- Поточні зобов'язання, тис.грн.	89323	101665	88634	-689	-0,77
Коефіцієнт загальної ліквідності (Коефіцієнт покриття)	1,742	1,730	2,358	0,62	35,36
Коефіцієнт поточної ліквідності (Коефіцієнт швидкої ліквідності)	0,850	0,908	1,292	0,44	52,02
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,051	0,023	0,134	0,08	160,14
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,699	0,716	0,744	0,04	6,42
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,301	0,284	0,256	-0,04	-14,93

Джерело: побудовано автором на основі даних [3]

При дослідженні основних показників фінансового стану (Таблиця 1.3), було виявлено, що коефіцієнт покриття знаходиться в межах норми (1,5-2,5), тому можна зробити висновок, що підприємство здатне забезпечити свої короткострокові зобов'язання з оборотних коштів. Щодо коефіцієнту швидкої ліквідності, то він знаходиться в межах норми. Це говорить про те, що платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за умови

своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами є достатніми. Коефіцієнт абсолютної ліквідності знаходиться нижче норми, проте динаміка є позитивною. Коефіцієнт фінансової автономії (характеризує незалежність підприємства від позикових джерел) має позитивну динаміку. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу має позитивну динаміку.

1.2. Оцінка ефективності експортної діяльності ТОВ «Київгума»

У наш час продукцію ТОВ «Київгума» можна знайти всюди. Підприємство охоплює різноманітні галузі виробництва від фармацевтики до сільського господарства, нафтогазової та автомобільної промисловості.

Однією з головних цілей підприємства є опанування нових ринків та урізноманітнення продукції. Компанія часто долучається до українських, європейських та азійських виставок, досліджує ринки, опановує новітні технології та виготовляє інноваційні і часто навіть нестандартні продукти, які є конкурентоспроможними на міжнародному ринку.

Географія збуту на зовнішніх ринках має також високий рівень диверсифікації. ТОВ «Київгума» здійснює експортні поставки у більш ніж 18 країн світу (Рисунок 1.2).

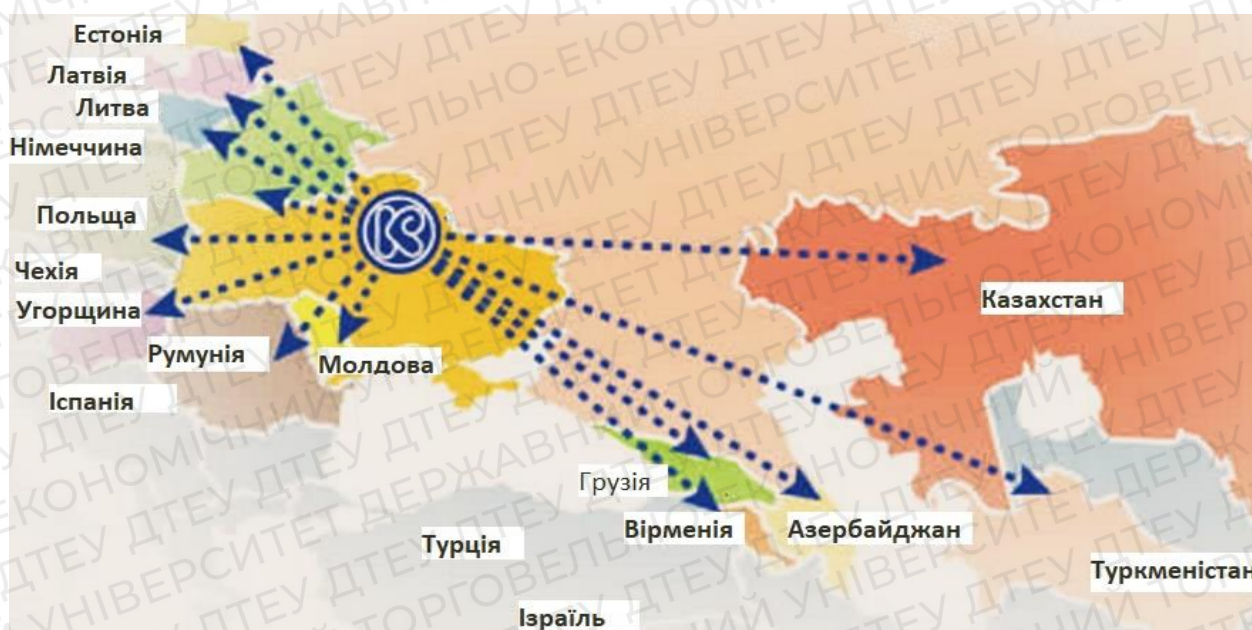


Рис. 1.2. Географія збуту продукції ТОВ «Київгума» на зовнішніх ринках [2]

У Таблиці 1.4 зображені дані щодо реалізації продукції за 2019-2021 роки. Видно, загалом реалізація продукції збільшилась на 12,73% (47,03 млн. грн.). Також існує тенденція на зменшення зовнішнього обсягу збутових операцій. За даний період даний показник зменшився на 3,06% (3,68 млн. грн.). Що стосується внутрішнього обсягу збутових операцій, то тут є динаміка на збільшення показника за даний період часу, а саме на 20,36% (50,7 млн. грн.). Співвідношення між внутрішнім та зовнішнім обсягом збутових операцій змінилось: 2,07 було у 2019 році, у 2021 стало 2,57. Причому у 2020 році значення було мінімальним, і складало 1,66. Здебільшого це пов'язано з пандемією, через, що різко збільшився попит на медичні товари на закордонному ринку. Також бачимо, що витрати скоротились на 6,85% (6,7млн. грн.). В результаті аналізу, можна зробити висновок, що підприємство проводить рентабельну експортну діяльність за 2019 — 2021 роки, так як показник в середньому складає 30,1%, і має позитивну динаміку (+22,2%).

Таблиця 1.4

Аналіз реалізації продукції за 2019 — 2021 роки

	2019	2020	2021	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн	369 528	410 979	416 562	47 034	12,73
1. Обсяг збутових операцій на внутрішньому ринку, тис. грн	249 160,6	256 475,6	299 878	50 717,4	20,36
2. Обсяг збутових операцій на зовнішньому ринку, тис. грн.	120 367,4	154 503,4	116 684	-3 683,4	-3,06
Питома частка внутрішнього обсягу збутових операцій у зовнішньому обсязі збутових операцій	2,07	1,66	2,57	0,5	24,15
Витрати на експорт, тис. грн.	98 232,7	110 232,7	91 506,96	-6 725,74	-6,85
Ефективність експортної діяльності	1,23	1,4	1,28	5,0	4,09
Рентабельність експортної діяльності, %	22,5	40,2	27,5	5,0	22,2

Джерело: побудовано автором на основі даних [2]

Товарна структура експорту підприємства є досить диверсифікованою. До країн світу постачаються такі товари ТОВ «Київгуми»: продукція по догляду за дітьми, фармацевтичні товари, продукція для дому та різних галузей промисловості. Детальний аналіз товарної структури експорту підприємства за період 2019 - 2021 р.р. наведено в *Таблиці 1.5*.

Таблиця 1.5

Аналіз товарної структури експорту підприємства за 2019 - 2021 рр..

УКТ ЗЕД	Назва	Питома вага виробів в експорті, %			Абсолютне відхилення
		2019	2020	2021	
4014	Вироби гігієнічні або фармацевтичні (включаючи соски) з вулканізованої гуми, крім твердої (ебоніту), з фітінгами з твердої гуми або без них	50,00	42,05	49,69	-0,31
4016	Інші вироби з вулканізованої гуми, крім твердої	42,05	26,76	34,40	-7,65
4008	Пластини, листи, стрічки, смужки, прутки і фасонні профілі з вулканізованої гуми, крім твердої гуми	1,91	1,34	6,50	4,59
3926	Інші вироби з пластмас та вироби з інших матеріалів товарних позицій 3901-3914	7,26	2,68	4,97	-2,29
7010	Бутлі, пляшки, фляги, глечики, горщики, банки, ампули та інші ємності, скляні для транспортування або упакування товарів; банки скляні для консервування; пробки, кришки та інші засоби для закупорювання, скляні	4,20	1,91	1,11	-3,10
4009	Труби, шланги і рукава з вулканізованої гуми, крім твердої гуми, з фітінгами або без фітінгів (наприклад патрубками, колінами, з'єднаннями)	0,80	1,19	0,88	0,08
3918	Покриття пластмасові для підлоги, самоклеїні або несамоклеїні, у рулонах або пластинах; покриття пластмасові для стін або стелі, зазначені у примітці 9 до цієї групи	0,34	-	0,88	0,54
8414	Насоси повітряні або вакуумні, повітряні або інші газові компресори та вентилятори; вентиляційні або рециркуляційні витяжні ковпаки або шафи з вентилятором, з фільтрами або без них; газонепроникні бокси (шафи) біологічної безпеки, з фільтрами або без них	0,96	0,65	0,34	-0,61
4015	Одяг та додаткові речі (включаючи рукавички) з незатверділої вулканізованої гуми будь-якого призначення	1,91	0,08	0,34	-1,57
8309	Пробки, ковпачки та кришки (включаючи корончаті пробки і ковпачки, що загвинчуються, та пробки з пристроєм для розливання), кришки для пляшок, заглушки нарізні, оболонки пробок та інші пакувальні пристрої з недорогоцінних металів	0,42	0,34	-	-0,08

Джерело: побудовано автором на основі даних [3]

Стратегію продажів досліджуваного підприємства можна описати наступним чином [2]:

- продажі в основному орієнтовані на великих і середніх споживачів;
- задоволення дрібних споживачів відбувається через дистриб'юторів або інтернет магазини;
- задоволення потреб покупців здійснюється на основі розміщення конкретних замовлень останніх на виробничих потужностях підприємства;
- застосування системи знижок (*Додаток В*) з метою активного стимулювання попиту. Знижки надаються постійним оптовим покупцям. Знижка залежить від обсягів закупівель, асортименту та термінів оплати за продукцію.

Знижки складаються шляхом додавання.

- забезпечення термінів виконання замовлень;
- забезпечення необхідної якості;
- розширення частки ринку за рахунок зниження витрат;
- виключення посередників при реалізації унікальної продукції (монополізація збуту продукції, випуск якої здійснюється тільки ТОВ «Київгума»);
- комплексне обслуговування споживачів (диверсифікація продукції, надання додаткових послуг з транспортування і т.д.);
- реклама продукції шляхом участі в тематичних спеціалізованих виставках як в Україні, так і за межами (Польща, Німеччина, Узбекистан, Казахстан, Азербайджан, ОАЕ та інші), а також постійно прийняття делегацій для обміну досвідом з таких країн як Польща, Узбекистан, Казахстан, Швеція, США, Німеччина, Китай, Франція. Розміщення інформацію про новинки на сайті з метою інформування про нові види продукції і технологічні можливості підприємства і також для вивчення потреб покупців.

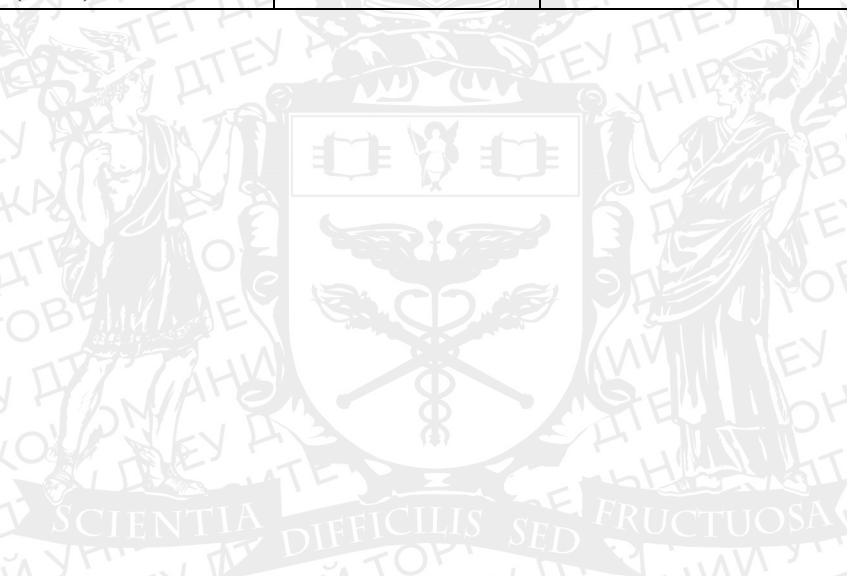
Інформацію щодо основних покупців наведено у *Таблиці 1.6*. ТОВ «Київгума» має достатньо диверсифікований портфель клієнтів, що є позитивним фактором та знижує ризики залежності від окремих покупців. На

Топ-6 найбільших клієнтів припадає 37%. Серед клієнтів також є іноземні компанії, що дозволяє отримувати валютну виручку.

Таблиця 1.6

Основні покупки ТОВ «Київгума»

Покупці	Предмет покупки	Обсяг покупки за 2021 р (тис.грн.)	Питома вага в загальному обсязі покупок %
1	2	3	4
ТОВ "ЮРІЯ-ФАРМ"(Київ)	Пробки гумові для лікарських засобів	52 208,1	13,15%
МІНІСТЕРСТВО ОБОРОНИ УКРАЇНИ (Київ)	Аптечки медичні загальновійськові	24 365,0	6,13%



Продовження таблиці 1.7

1	2	3	4
ДП "МЕДИЧНІ ЗАКУПІВЛІ УКРАЇНИ" (Київ)	Комплекти захисні медичні	22 233,2	5,60%
Новоград-Волинський ТОВ "НОВОФАРМ-БІОСИНТЕЗ"	Пробки гумові для лікарських засобів	18 098,7	4,55%
СП "ОПТИМА-ФАРМ,ЛТД" (Київ)	Гумові медичні вироби	15 212,4	3,83%
ПРАТ «ІНФУЗІЯ» (Київ)	Пробки гумові для лікарських засобів	14 517,4	3,65%

Джерело: побудовано автором на основі даних [2]

Валютна виручка використовується для закупок сировини, так як 95% сировини імпортного походження, що є характерним для гумового виробництва. Основним постачальником сировини є «Scanvic Chem OU» (Таллінн), на якого припадає 29,85% від загального обсягу поставок, що характеризує низький рівень диверсифікації постачальників та підвищує рівень залежності від окремого контрагента (Таблиця 1.7).

Таблиця 1.8

Основні постачальники ТОВ «Київгума»

Постачальники	Предмет поставки	Обсяг поставки за 2021 р (тис.грн.)	Питома вага в загальному обсязі поставок %
Scanvic Chem OU (Таллінн)	Каучуки, латекси, тканини, наповнювачі, полімери, пластикати, смоли, активатори тощо	56 300,5	29,85%
ТОВ "БІСТЕРФЕЛЬД СПЕЦІАЛХЕМІ УКРАЇНА" (Київ)	Каучуки	12 982,4	6,59%
ТОВ "ХСХ ХЕМІ" (Київ)	Каолін	3 009,1	1,52%
ПАТ «МАКРОХІМ»	Пом'якшувачі, пластифікатори та інші допоміжні матеріали	2 919,5	1,48%
ПРАТ «БАНГ І БОНСОМЕР»	Каучуки, силікони, наповнювачі, пластифікатори тощо	2 569,2	1,30%
ПП «ОККО-БІЗНЕС КОНТРАКТ»	Паливно-мастильні матеріали	1 958,2	0,99%

Джерело: побудовано автором на основі даних [2]

Основними конкурентними перевагами підприємства є те, що ТОВ «Київгума» має високий рівень упізнаваності бренду, технічні можливості виконання замовлень будь-якої складності, істотний обсяг капіталовкладень у власний розвиток та модернізацію, прозоре ведення бізнесу, до того ж рівень

попиту на основну продукцію ТОВ «Київгума» не схильний до ризику сезонності. Проте окремі види сировини, які підприємство закуповує за кордоном, не завозяться в зимові місяці року.

Завдяки великому асортименту продукції і застосуванню продукції підприємства у всіх галузях промисловості повноцінних конкурентів у ТОВ «Київгума» немає, зате є сегментні конкуренти як вітчизняні, так і закордонні, такі як: Stomil sanor (Польща), Secil (Туреччина), Інтер ГТВ Україна. З огляду на присутність на ринку України досить сильних виробників з Туреччини, Польщі, Китаю основним завданням підприємства є сегментне імпортозаміщення, зростання часток ринку, як наприклад, ущільнювачі для віконних систем різних конструкцій. По гумових виробках медичного призначення ТОВ «Київгума» займає 90% ринку, будучи в Україні найбільшим виробником цих виробів. За виробами дитячого призначення в Україні конкурентів у ТОВ «Київгума» немає, проте присутні іноземні бренди: CHICCO, AVENT, BABY TEAM, NUK, BABY NOVA, Lindo, Tommee Tippee [2].

Діяльність ТОВ «Київгума» стикається з такими зовнішніми та внутрішніми ризиками:

- змінна політична та економічна ситуація в країні;
- відсутність державної підтримки;
- обмежений доступ до позикового ресурсу, який є потрібним для виконання програм розвитку, а також оновлення основних фондів зносу;
- утруднення фінансово-платіжної поведінки контрагентів, що має наслідок у вигляді недостачі оборотних коштів та збільшення тривалості операційного циклу;
- ризики подальшого зростання конкурентного тиску, особливо з боку китайських виробників;
- висока імпортозалежність виробництва (в Україні виробляється лише 5% необхідної сировини);
- посилення фіскального тиску. Висока мінливість законодавчої бази, що вносить нестабільність в роботу та обтяжує хід намічання діяльності компанії;

- майбутня девальвація національної валюти.

До епідемії продукція компанії була на грані конкуренції з малоцінними та нижче за якістю товарами-аналогами китайських і малайзійських виробників. Сьогодні ситуація з поставками імпортової продукції розвивається в сторону мінімізації комерційних ризиків компаній шляхом віддачі переваги національним виробникам. Це дало змогу в стислі терміни створити умови для негайного та своєчасного постачання якісної української продукції до закладів та установ у сфері охорони здоров'я, державних установ, комунальних підприємств та роздрібною мережі [2].

ТОВ «Київгума» оперативно реагує на запити споживачів, проектує та створює необхідне обладнання для виробництва товарів. Так з початку війни підприємство виготовляє гумові накладки для бронезилетів, індивідуальні медичні аптечки, а також гумові кровоспинні джгути для потреб ЗСУ. Крім того, за останній рік асортимент продукції розширився на такі вироби як: дитячий еспандер, підошви для взуття, трубку для створення систем крапельного поливу та інше.

Розглянемо ефективність експортної операції на прикладі наступної угоди. У 2021 році ТОВ «Київгума» (Бровари, Україна) здійснили поставку продукції до підприємства (Ізраїль) на умовах поставки FOB Одеса (Табл. 1.8 – 1.9).

Таблиця 1.8

Довідка по товару

Найменування	код УКТЗЕД	Кількість	Ціна за одиницю на умові FOB Одеса	Собівартість
Діелектричні килимки 500см*500см	4016 91 00 00	300	9,23 \$	6,4 €

Валютний курс на дату виконання угоди дорівнював 27,29 грн./дол.США [32].

Таблиця 1.9

Структура витрат при здійсненні експортної операції

Статті витрат	Структура
Витрати на пакування товару	0,05% до собівартості
Витрати на навантаження товару на транспортний засіб	0,05% до собівартості

Витрати на транспортування до порту відправлення	4500грн
Витрати на навантаження товару на борт судна	0,1%
Витрати на митне очищення	0,5% до собівартості

Для розрахунку ефективності договору використовуються формули:

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Дохід}}{\text{Витрати}}$$

$$\text{Дохід} = 300 \text{ шт.} * 9,23 \text{ €/шт.} = 2\,769\text{€}$$

$$\text{Витрати} = \text{Собівартість} + \text{Витрати експортера} = 6,4 \text{ €/шт.} * 300 \text{ шт.} + 2\,769\text{€} * (0,05\% + 0,05\% + 0,1\% + 0,5\%) + 4500 \text{ грн.} / 27,29 \text{ грн./\$} = 1\,920 + 19,38 + 164,9 = 2\,104,28\text{€}$$

$$\text{Прибуток} = 2\,769\text{€} - 2\,104,28\text{€} = 664,72\text{€}$$

Економічна ефективність розраховується як співвідношення доходу та витрат в одній валюті (€): $\frac{2\,769\text{€}}{2\,104,28\text{€}} = 1,31 > 1$, – операція економічно ефективна.

Отже, Даний договір був економічно та валютно ефективним. На це вказує шуканий показник ефективності, результатом якого визначено, що дохід перевершив витрати на 31%.

Висновки до Розділу 1:

ТОВ «Київгума» є заслуженим лідером галузі з виробництва гумотехнічних виробів, а також виробів з силікону, латексу, ПВХ, ТЕП для всіх галузей народного господарства. Основні показники фінансового стану, знаходяться в межах норми. Крім того, за аналізом фінансових результатів можна стверджувати, що підприємство є рентабельним. Компанія здійснює експортні поставки у більш ніж 18 країн світу. Хоч список партнерів є диверсифікованим, проте підприємство має підвищений рівень залежності від естонського постачальника сировини.

РОЗДІЛ 2

ОБґРУНТУВАННЯ ВИБОРУ ПОТЕНЦІЙНОГО РИНКУ ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТУ ВИРОБІВ З ГУМИ ТОВ «КИЇВГУМА»

2.1. Аналіз тенденцій розвитку світового ринку виробів з гуми

Гумові вироби - це загальний термін для всіх товарів, що складаються з матеріалу (латексного соку дерев), який можна вулканізувати та полірувати в різні об'єкти.

Світовий ринок виробів з гуми ділиться на сегменти [4]:

- 1) За типом: шини, шланги, покриття для підлоги, інші гумові вироби;
- 2) За процесом: формований, виготовлений, на основі латексу та ін.;
- 3) За галуззю кінцевого споживача: будівництво та інфраструктура, автомобільна промисловість, електротехніка та електроніка та ін.;

У 2022 році найбільшим регіоном на ринку гумових виробів був Азіатсько-Тихоокеанський регіон. В той час Північна Америка була другим за величиною регіоном.

Крім того, спалах коронавірусної хвороби (COVID-19) став серйозним гальмом для ринку виробництва гумових виробів, оскільки ланцюги поставок були порушені через торговельні обмеження, а споживання зменшилося через карантини, введені урядами у всьому світі. Заходи, вжиті національними урядами для стримування передачі інфекції, призвели до зупинки виробництва та зниження економічної активності країн, що перейшли в «заблокований» стан.

Що стосується прогнозів щодо розвитку ринку в подальшому, то відповідно до звіту про ринок гумових виробів The Business Research Company, світовий ринок гумових виробів зросте з 374,37 мільярдів доларів США у 2022 році до 400,07 мільярдів доларів США у 2023 році при середньорічному темпі зростання 6,9%. Російсько-українська війна підірвала можливості глобального економічного відновлення після пандемії COVID-19, принаймні в короткостроковій перспективі. Війна між двома країнами призвела до

економічних санкцій, стрибків цін на товари та збоїв у ланцюгах постачання, що спричинило інфляцію товарів і послуг і вплинуло на багато ринків у всьому світі. Очікується, що до 2027 року ринок гумових виробів зросте до 503,79 мільярда доларів із середньорічним темпом зростання 5,9%.

Крім того, очікується, що технологічний прогрес продовжить сприяти зростанню ринку з 2023 по 2032 рік. Наприклад, такі технології, як «зелені» шини, де 20-30% споживання палива транспортним засобом приписується продуктивності шин, набули широкого поширення. «Зелені» шини забезпечують зчеплення з мокрою дорогою, довговічність і низький опір коченню, зменшуючи витрати палива на 5-7%. Таким чином, технічний прогрес сприяв зростанню ринку. [4]

Ще одним проявом екологічної тенденції на ринку каучуку є діяльність Goodyear Tire & Rubber Company та Farmed Materials з Огайо . Ці компанії працюватимуть разом, щоб створити джерело натурального каучуку з певного виду кульбаби (Dandelion kok-sagiz). Ця рослина є чудовою альтернативою натуральному каучуку, з якого на виробництво латексу йде сім років, а кульбабу можна збирати кожні півроку. Крім того, воно більш стійке, ніж каучукове дерево, і може рости в більш помірному кліматі. Поки що ця продукція знаходиться на стадії випробувань, але фахівці бачать потенціал її використання у всіх типах шин. [5]

До того ж очікується, що комп'ютерне моделювання та технології 3D-друку матимуть великий вплив на гумову промисловість. Програмна система пропонує тривимірне представлення процесів виробничої лінії, включаючи можливі дефекти, і забезпечує контроль виробничого процесу. Наприклад, Stratasys розробляє технології 3D-друку для виробництва автомобільних шин, які можна налаштувати на різні рівні твердості та подовження.[4]

Загалом промисловість ЄС на 100% залежить від імпорту натурального каучуку. Імпорт до Європейського Союзу походить переважно з Індонезії, Таїланду, Кот-д'Івуару та Малайзії, що становить приблизно 85% від загального імпорту ЄС. Проте на території Європейського союзу є потужні виробники

синтетичного каучуку. Наприклад, польська хімічна компанія Synthos завершила купівлю німецького заводу каучуку у Trinseo за 460 мільйонів доларів, що зробило це найбільшою іноземною інвестицією приватної компанії в Польщі. Компанія Synthos тепер стане другим виробником синтетичного каучуку в світі. Інвестиції є частиною загальної мети компанії щодо відмови від викопного палива та мінімізації викидів парникових газів. Також, придбання дозволить Synthos отримати доступ до нових прибуткових ринків і збільшити свою присутність в Азії. [6]

На чолі представників України у галузі виробів з гуми, ТОВ «Київгума» постійно урізноманітнює свій асортимент, розробляє та сертифікує свою продукцію. На початку 2022 р. ТОВ «Київгума» одержала європейський сертифікат на діелектричні килими RDPPro™. З метою розширення ринку споживання, для даного дослідження було вибрано товарну підпозицію під кодом 401691 - Покриття/килимки для підлоги з вулканізованої гуми, оброблені:

Таблиця 2.1

Розшифрування коду товару згідно уніфікованої системи класифікації товарів в ЄС

7	Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них; каучук, гума та вироби з них	(HS Тип товару)
40	Каучук, гума та вироби з них	(HS Групатовару)
4016	Інші вироби з вулканізованої гуми, крім твердої	(HS Товарна позиція)
4016 91 00 00	Покриття для підлоги та килимки	(TARIC код)

Джерело: побудовано автором на основі даних [7]

Проаналізувавши дані з сервісу статистики торгівлі для розвитку міжнародного бізнесу «Trademap» [8], було відібрано 10 найбільших країн-експортерів товарної підпозиції 401691 серед країн ЄС з 2018 по 2022 роки (Таблиця 2.2). Серед них можемо побачити на першому місці Німеччину, на другому - Польщу, на третьому - Нідерланди, далі йдуть Чехія, Франція, Іспанія, Бельгія, Італія, Швеція та Ірландія. За проведеним дослідженням видно, що за даний період відносні відхилення вартостей та кількостей обсягів експорту

вибраних країн здебільшого мають тенденцію на зниження. Проте Польща, Нідерланди та Франція навпаки мають тенденцію на збільшення.

Таблиця 2.2

Топ 10 країн-експортерів країн ЄС товарів підгрупи 401691 за 2018-2022р.р.

Місце серед країн ЄС	Експортер	Обсяг експорту										Відносне відхилення обсягу експорту, %	
		За 2018		За 2019		За 2020		За 2021		За 2022			
		Вартість, тис. дол. США	К-сть, тон	Вартість, тис. дол. США	К-сть, тон	Вартість, тис. дол. США	К-сть, тон	Вартість, тис. дол. США	К-сть, тон	Вартість, тис. дол. США	К-сть, тон	вартості	кількості
	ЄС	353550	121212	358387	130880	337557	119450	428832	-	386058	152386	9,2	25,7
1	Німеччина	113474	28880	115490	32756	113529	28985	139733	33017	101311	49439	-10,7	71,2
2	Польща	54665	15717	53669	18540	49903	16584	74262	23635	68580	23955	25,5	52,4
3	Нідерланди	18378	6052	27252	7938	20029	5962	40656	8292	69586	20417	278,6	237,4
4	Чехія	27572	13980	26867	14542	28677	16395	30598	15376	26734	13361	-3,0	-4,4
5	Франція	25981	3253	24772	3229	21821	3231	28996	3918	26539	3809	2,1	17,1
6	Іспанія	29025	22651	30813	25129	26072	20943	28187	23233	23879	17644	-17,7	-22,1
7	Бельгія	18334	5299	18203	4975	19592	5627	19796	4621	18334	5189	0,0	-2,1
8	Італія	9664	1840	7807	1664	7637	1622	9126	1975	6727	1699	-30,4	-7,7
9	Швеція	9480	1124	7153	1003	7003	879	8904	1116	6844	893	-27,8	-20,6
10	Ірландія	11684	5510	12000	6287	11890	6120	8822	4083	5260	1871	-55,0	-66,0

Джерело: побудовано автором на основі даних [8]

На *Рисунку 2.1* зображені Країни ЄС з потенціалом до експорту товарів підгрупи 401691: Покриття/килимки для підлоги з вулканізованої гуми, оброблені. Найбільший потенціал мають такі країни як:

1. Німеччина — 81,3%: експортний потенціал — 132 млн. дол. США, фактичний експорт — 121 млн. дол. США.
2. Польща — 61,3%: експортний потенціал — 84 млн. дол. США, фактичний експорт — 63 млн. дол. США.
3. Чехія — 71,1%: експортний потенціал — 45 млн. дол. США, фактичний експорт — 38 млн. дол. США.
4. Іспанія — 53,4%: експортний потенціал — 34 млн. дол. США, фактичний експорт — 27 млн. дол. США.

У перелічених країнах дуже розвинуті виробництво товарної підпозиції 401691 та її експортна діяльність, а також існує значний попит на їхню продукцію. Отже, можна вважати, що ці країни є конкурентами для вітчизняних експортерів.

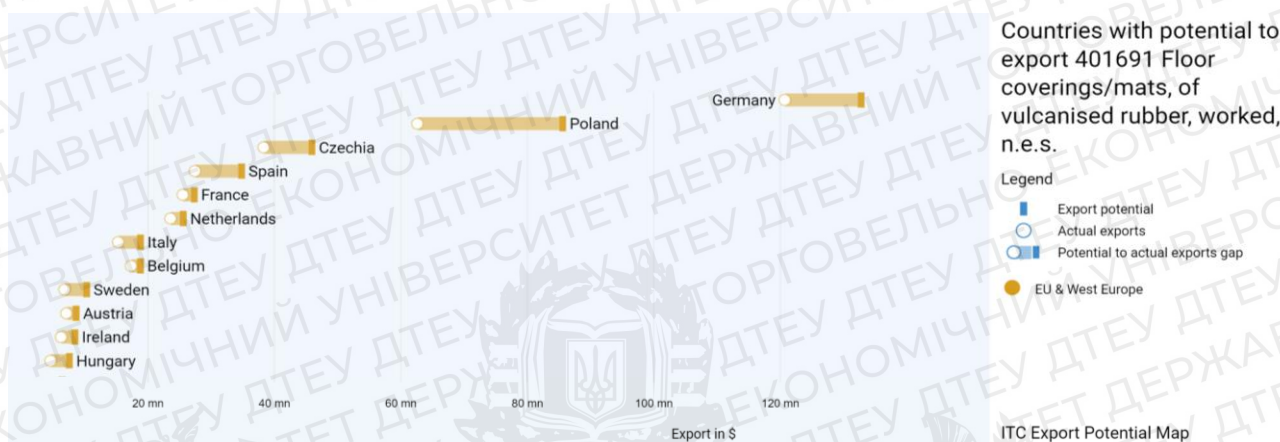


Рис. 2.1. Діаграма розривів країн ЄС з експортним потенціалом товар. підпозиції 401691 [7]

Проте якщо проаналізувати світовий експорт (Рисунок 2.2), крім вище зазначених країн, конкурентами для вітчизняних експортерів можуть бути такі країни-виробники як:

1. Китай — 81,4%: експортний потенціал — 250 млн. дол. США, фактичний експорт — 212 млн. дол. США.
2. США — 71,2%: експортний потенціал — 128 млн. дол. США, фактичний експорт — 93 млн. дол. США.
3. Індія — 63,8%: експортний потенціал — 122 млн. дол. США, фактичний експорт — 89 млн. дол. США.
4. Канада — 74,5%: експортний потенціал — 68 млн. дол. США, фактичний експорт — 67 млн. дол. США.



Рис. 2.2. Геомана країн світу з потенціалом до експорту товарної підпозиції 401691 [7]

Для порівняння, експортний потенціал України (32,7%) складає 346 тис. дол. США, а фактичний експорт — 495 тис. дол. США. Тож, як висновок, хоч Україна в реальності експортує більше ніж має для цього потенціал, проте не достатньо, щоб увійти до країн-лідерів з експорту даної продукції.

Хоч ЄС є одним з найбільших виробників гумової продукції, для диверсифікації необхідно імпортувати товари закордонних виробників. Україна активно залучена до європейського ринку гуми як виробник, імпортер та експортер товарів. Серед потенційних імпортерів української продукції варто виділити Польщу, Угорщину та Італію (*Рисунок 2.3*). На цей вибір впливають такі фактори як попит на товарну підпозицію 401691 від українського виробника, легкість торгівлі та високий рейтинг серед ринків з потенціалом для українського експорту даної продукції.

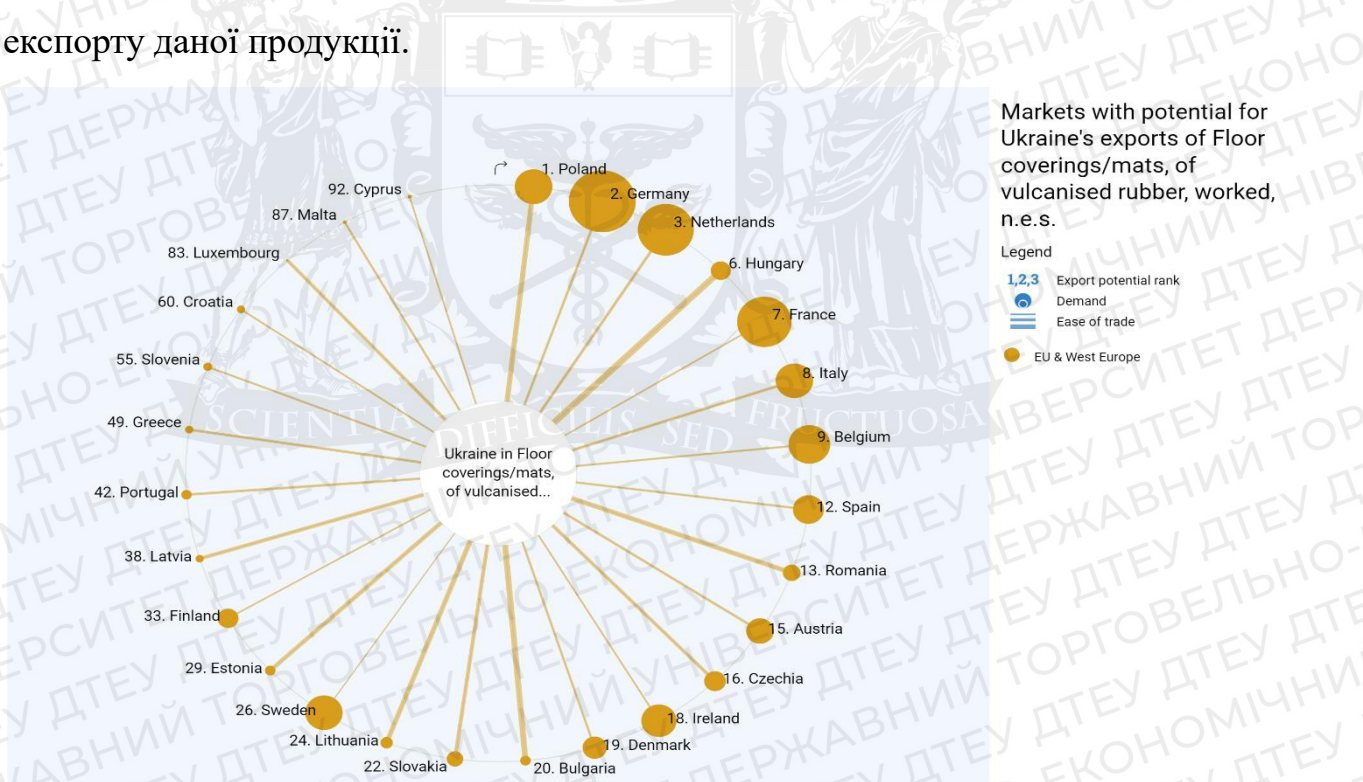


Рис. 2.3. Ринки ЄС з потенціалом для українського експорту товар. підпозиції 401691 [7]

Рівень цін на товари підпозиції 401691 на ринку ЄС коливаються від 1,23 до 4,34 тис. дол. США за тону за період 2018-2022 роки (*Таблиця 2.10*). Загалом ціни на дану продукцію мають тенденцію на зниження. Відносне відхилення сягає від -45,17% (Чехія) до +42,43% (Ірландія) залежно від відповідних до показників країн.

Згідно з Trading Economics і очікуваннями аналітиків [9], у квітні 2024 очікується, що угорський форинт досягне позначки 403,57 за долар США.

Таблиця 2.3

Аналіз цін на товар з кодом 4016910000 серед країн ЄС за 2018-2022 роки

Країна	Ціна, тис. дол. США / т					Абсолютне відхилення, тис. дол. США	Відносне відхилення, %
	2018	2019	2020	2021	2022		
Німеччина	2,83	2,57	2,53	2,75	2,60	-0,23	-8,18
Франція	3,41	3,14	2,87	3,28	2,84	-0,58	-16,89
Нідерланди	2,40	2,78	2,33	2,72	1,86	-0,54	-22,42
Бельгія	2,46	2,46	2,04	2,11	2,26	-0,20	-8,10
Ірландія	1,23	1,45	1,51	1,53	1,75	0,52	42,43
Італія	1,79	1,85	1,83	1,90	1,49	-0,30	-16,50
Польща	1,91	3,04	2,59	2,94	2,56	0,66	34,48
Чехія	2,44	3,05	2,39	2,07	1,34	-1,10	-45,17
Швеція	4,34	3,94	3,89	4,26	4,00	-0,34	-7,73
Австрія	3,47	3,42	3,34	3,65	3,54	0,06	1,86

Джерело: побудовано автором на основі даних [8]

На даний момент національна валюта Угорщини знаходиться на рівні 370,29. Щодо офіційної валюти Польщі, польський злотий в 2024 році досягне позначки 4,80 за долар США, при сьогоднішньому курсі – 4,49. Офіційною валютою Італії є євро. Згідно з очікуваннями обмінний курс євро долар - EUR/USD через рік становитиме 1,00. Сучасний курс євро до долара складає 1,05.

Згідно з директивами ЄС, в Італії немає валютного контролю. Немає обмежень на валютні перекази; існують лише вимоги до звітності. Банки зобов'язані повідомляти про будь-яку операцію на суму понад 1000 євро через відмивання грошей і фінансування тероризму. Прибуток, платежі та валютні перекази можуть бути вільно репатрійовані. Резиденти та нерезиденти можуть мати валютні рахунки. [10]

Лібералізація руху капіталу в країнах центрально-східної Європи значною мірою збіглася з процесом євроінтеграції, що відбувалося протягом десятиліття. Це дозволило Польщі інтегруватися у світову економічну систему та брати участь

у міжнародному розподілі економічних ресурсів. Таким чином, польський уряд зміг досягти стабільності валютного курсу, мобільності капіталу та грошової автономії.

У Польщі та Угорщині немає жодних спеціальних обмежень щодо грошових переказів за кордон, проте є обмеження на комерційні або капітальні операції з резидентами «третьох країн». Наприклад, у Польщі переказ на суму понад 15 000 євро необхідно здійснити через банк, а в Угорщині будь-яка комерційна операція на суму понад 11 150 євро має бути ідентифікована.[11]

Також Польща, Італія та Угорщина дотримуються валютних санкцій, запроваджених проти окремих держав (окремих осіб) для забезпечення національної та міжнародної безпеки в рамках вимог ЄС.

Крім того, вибрані країни не застосовують жодних торговельних заходів щодо продукту 4016910000 – Покриття для підлоги та килимки з вулканізованої гуми. Завдяки «Угоді про поглиблену і всеосяжну зону вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та Європейським Союзом» було усунуто 98% тарифів на українські товари і передбачено зниження середнього тарифу на український експорт. Проте, на території ЄС застосовуються вимоги до імпорту продукції 4016910000, а саме «Вимоги до якості, безпеки або продуктивності продукції» та «Вимога сертифікації», зокрема Маркування СЕ, яке засвідчує відповідність будівельного виробу заявленим характеристикам щодо основних характеристик, охоплених цим гармонізованим стандартом або європейською технічною оцінкою.[7]

Отже, підсумуємо вище зазначене в *Таблиці 2.4*:

Таблиця 2.4

Обґрунтування вибору цільового ринку при здійсненні ЗТО

№ пор.	Фактори, що визначають вибір ринку	Польща	Угорщина	Італія
1	2	3	4	5
1	Низький потенціал продажу			
2	Високий потенціал продажу	✓	✓	✓
3	Досконала конкуренція	✓	✓	✓
4	Олігополістична конкуренція			
7	Обмежувальна політика імпорту			

Продовження таблиці 2.4

1	2	3	4	5
8	Ліберальна політика імпорту	✓	✓	✓
9	Невелика географічна відстань	✓	✓	
10	Велика географічна відстань			✓
11	Економіка, що динамічно розвивається	✓	✓	✓
12	Економіка зі стагнаційними процесами			
13	Жорсткий валютний контроль			
14	Ліберальна валютна політика	✓	✓	✓
15	Довгострокові перспективи знецінення національної валюти			✓
16	Довгострокові перспективи зростання курсу національної валюти	✓	✓	
17	Незначні відмінності соціально-культурного середовища	✓	✓	✓
18	Значні відмінності соціально-культурного середовища			
19	Низький політичний ризик	✓		✓
20	Високий політичний ризик			

Після аналізу факторів, наведених у *Таблиці 2.4*, як потенційного партнера доцільно обрати Польщу. Вона проводить досить ліберальну імпорتنу політику, має врегульовану законодавчу базу і є одним із основних партнерів України у міжнародній торгівлі. Крім того, географічно експорт до Польщі буде вигідним для ТОВ «Київгума», оскільки країна має державний кордон з Україною. Польща посідає друге місце серед торгових партнерів України. У 2021 році обсяг торгівлі між Україною та Польщею сягне 10,19 млрд доларів США.

2.2. Оцінка перспектив експорту виробів з гуми ТОВ «Київгума» до країни ЄС

Польща вважається одним з найбільших потужних виробників гумових виробів. У 2019 році країна зайняла 10 місце серед найбільших експортерів світу цього року з часткою 2,8%. У 2020 році з Польщі було експортовано понад мільйон тон гумових виробів. У 2021 році експорт цієї галузі становив 1,1% експортованих товарів з Польщі. Середнє зростання продажів у секторі

виробництва пластмас і гуми в першому кварталі 2022 року в Польщі становило майже 28%. Крім того, дані Головного управління статистики Польщі [12] свідчать про постійне зростання цієї галузі.

За 2017-2021 роки виробництво гумових і пластмасових виробів в Польщі (Рисунок 2.4) зросло на 42,44% (9173,9 млн. дол. США). У 2017 році показник складав 21613,7 млн. дол. США, а вже у 2021 році виробництво досягло позначки 30787,5 млн. дол. США.

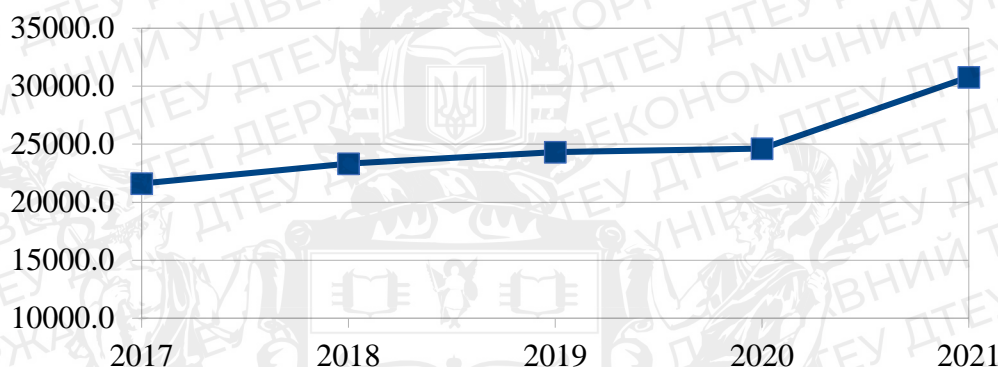


Рис. 2.4. Виробництво гумових і пластмасових виробів в Польщі за 2017-2021 роки, млн. дол. США

З Таблиці 2.5 видно за 2010-2021 роки кількість вироблених гумових виробів Польщею зросла на 42,54% (на 342 тис. тон). Зокрема виробництво шин зросло на 45,55% (на 18 млн. шт.).

Таблиця 2.5

Виробництво гумових виробів в Польщі за 2010-2021 рр..

	2010	2015	2020	2021	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення, %
Вироби з гуми, тис. тонн	804	1031	990	1146	342	42,54
Шини, тис. шт.	40840	46715	42424	59444	18604	45,55

Джерело: побудовано автором на основі даних [13]

У 2020 році з Польщі було експортовано понад мільйон тон гумових виробів. Основними партнерами Польщі за вартістю експортованих товарів з кодом УКТЗЕД 401691000 є Німеччина, Великобританія та Франція (Рисунок 2.5). Найбільша вартість експорту спостерігається у 2021 році і сягає 74,3 млн. дол.

США. У 2022 році вартість експорту даної продукції знизилась до 68,6 млн. дол. США. Загалом, Експорт за даний період зріс на 25,5%.

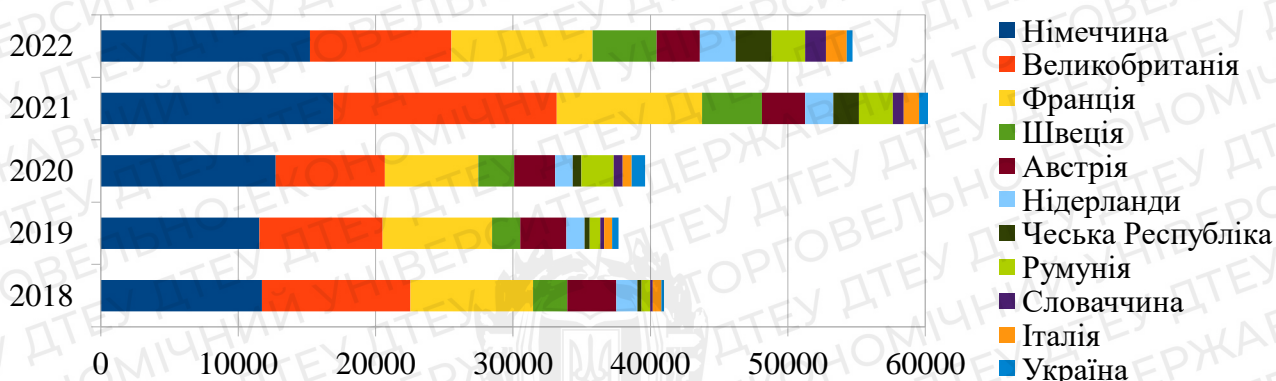


Рис. 2.5. Експорт продукції 4016910000 з Польщі до країн світу за 2018-2022 роки, тис. дол. США [8]

Обсяг імпорту продукції 4016910000 до Польщі за 2018-2022 роки варіюється від 17,8 млн. дол. США у 2020 році до 26,9 млн. дол. США у 2018. Загалом, спостерігається тенденція на скорочення, що складає 28,7% (7,7 млн. дол. США). Основні партнери досліджуваної країни - це Індія, Німеччина та Китай, котрі є потужними експортерами у галузі виробництва гумових виробів (Рисунок 2.6).

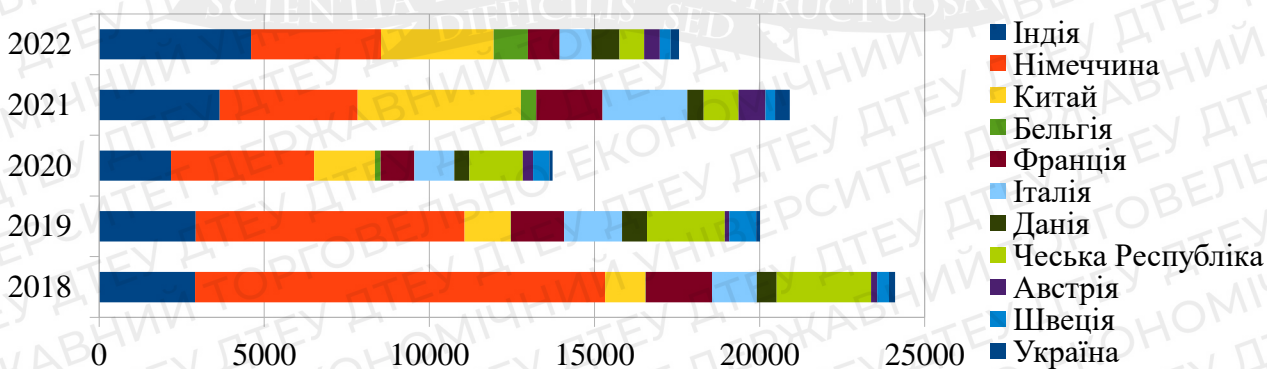


Рис. 2.6. Імпорт продукції 4016910000 до Польщі з країн світу за 2018-2022 роки, тис. дол. США [8]

Вище наведений аналіз дає зрозуміти, що польський ринок гумових товарів розвивається, проте зберігає свою структуру. Польща має партнерство з багатьма країнами, зокрема і з Україною. Наші виробники мають можливість зайти на

польських ринок з унікальною продукцією, що матиме попит, і яка буде виділятися своєю відмінною якістю та конкурентоспроможною ціною.

Щоправда, промисловість гумових виробів у Польщі, як і інші галузі, бореться з різними проблемами. Зокрема, це можуть бути труднощі в ланцюзі постачання, зростання цін на газ та іншу необхідну сировину, економічна невизначеність або скорочення інвестиційних витрат. Ці проблеми є відлунням пандемії Covid-19, нападу Росії на Україну, і зростання інфляції.

На початку лютого 2023 року Польща запропонувала Єврокомісії включити до десятого пакету санкцій Євросоюзу проти Росії ембарго на деякі російські товари, зокрема на каучук. Генеральний директор Tire Industry Research Девід Шоу заявив [14], що експорт російського каучуку в ЄС вже скорочується, тоді як потужностей у світі, зокрема у ЄС достатньо, навіть у разі повної заборони російського каучуку, але прогнозується зростання ціни в Європі через подорожчання сировини.

На польському ринку гумових виробів спостерігається такий сучасний світовий тренд, як екологічність. Це проявляється в необхідності функціональних і замкнутих циклів по всьому матеріальному ланцюгу, що спрямовано на підвищення екологічності, збереження ресурсів і зменшення відходів.

Наступним прикладом такої тактики є діяльність групи Synthos, яка є другим за величиною виробником на світовому ринку синтетичних каучуків. Група прийняла стратегію сталого розвитку, яка передбачає скорочення викидів парникових газів на 28% до 2030 року та повну відмову від вугілля до 2028 року. Крім того, протягом останнього десятиліття компанія витратила 7 мільйонів щорічно на дослідження і розробки в області каучуків. Завдяки цьому можна використовувати стирол-бутадієновий каучук, який використовується для створення технологічно передових шин із низьким опором коченню, що знижує споживання палива та викиди вихлопних газів. [5]

У галузі гумових виробів, а саме покриття для підлоги та килимки з вулканізованої гуми все частіше мають попит саме менші формати в упакованому

вигляді, замість повних рулонів. Крім того, продажі гумових листів у найближчі роки розвиватимуться в бік більшої персоналізації.

Серед польських виробників досліджуваної продукції, а саме за кодом 4016910000 – Покриття для підлоги та килимки з вулканізованої гуми, хочеться виділити такі компанії:

1. «Enimat» – це компанія виробник та продавець сучасних інженерних пластмас, еластомерів і брезенту для промисловості, що поставляє продукцію стандартних розмірів і на замовлення, та забезпечує технічну підтримку та найвищу якість продукції. Підприємство має широкий вибір гумових килимків під конкретне застосування. [15]

2. «Normapol» – це компанія, яка вже багато років постачає інженерні пластики, гумові листи, гумові підкладки та силіконові листи для промисловості та логістики. Підприємство спеціалізується на виготовленні на замовлення продукції, включаючи виготовлені на замовлення брезенти, оброблені деталі з конструкційних пластмас, вирізані гумові килимки та силіконові листи, а також точне різання гуми та силіконових прокладок за допомогою ЧПУ. [16]

3. «Rekoplast» – польський виробник широкого асортименту ізоляційних килимків з гумового грануляту з перероблених автомобільних шин. Мета компанії – це виробництво побутової продукції з вторинної сировини за інноваційними технологіями. Підприємство працює відповідно до чинних норм і вимог щодо безпеки продукції та з повною повагою та підтримкою природного середовища [17].

Потенційні конкуренти серед експортерів були обрані в трьох країнах, де найбільш розвинута дана галузь — це Індія, Німеччина та Китай:

1. «Dolphin Rubber Industries», Індія [18]. Дана компанія є технологічним лідером у виробництві, постачанні та продажі високоякісних гумових підлогових виробів більше чотирьох десятиліть. Сьогодні підприємство пропонує різноманітний асортимент гумових виробів, зокрема гумових килимків, виготовлених виключно з чистого натурального каучуку.

2. Німецький виробник «Besche GmbH» [19] пропонує величезний вибір гумових килимків і гумових доріжок усіх видів, форм, розмірів і кольорів для багатьох сфер застосування. Крім того, є можливість виробництва на замовлення технічних формованих деталей з гуми та торгівлі гумотехнічними виробами промислового призначення.

3. «Beijing Dewei Rubber & Plastic Products Co.», Ltd. [20] є професійним постачальником і експортером високоякісних гумових і пластмасових виробів у Китаї. Компанія спеціалізується на доставці великого обсягу (контейнер і LCL) високопродуктивних, індивідуальних і стандартних промислових гумових і інженерних пластикових виробів з хорошим обслуговуванням і розумною конкурентоспроможною ціною, як заявляє сам виробник.

Діелектричний гумовий килимок є інструментом для захисту від електричного струму й забезпечення безпеки під час електроінсталяційних робіт. Діелектричні килими торгової марки RDPro™, призначені для захисту від ураження постійним і змінним електричним струмом, і є додатковим засобом захисту. Ці килими можуть складатися, як пазл, утворюючи діелектричну стрічку. Застосовуються у закритих та відкритих електроустановках напругою понад 1000 В, крім вологих приміщень, у суху погоду. Фото товару та його технічні характеристики знаходяться у *Додатку Д*.

Зазвичай, споживачами такої продукції є виробничі підприємства. Вони закупають даний товар для безпеки своїх співробітників. Переважно таке замовлення є оптове, і співпраця відбувається без посередників напряму з виробником. Проте, споживачами даної продукції також можуть бути фізичні особи, які мають можливість купити товар у дистриб'юторів або на комерційних платформах виробника для власних потреб.

Як контрагента можна вибрати акціонерне суспільство "Damel" [21] – Домбровську фабрику електричних машин – це провідний виробник електродвигунів, що надає послуги в галузі електричних машин.

Висновки до Розділу 2:

Світовий ринок гумових виробів складається з потужної системи виробників та експортерів, основними центрами яких є Китай та Індія, США, та Німеччина. На даному ринку спостерігається тренд спрямований на екологію: технологія "зелені" шини, а також в розробці створення джерела натурального каучуку з певного виду кульбаби.

Діелектричний килимок є важливим інструментом для захисту від електричного струму. Споживачами даної продукції можуть виступати як підприємства, так і фізичні особи. Як показало дослідження, Україна має достатньо експортного потенціалу для просування продукції під кодом 4016910000 на ринок ЄС, а саме Польщі, завдяки унікальності та високої якості даного товару. Основними країнами-партнерами, які експортують дані вироби до Польщі, є Індія, Німеччина та Китай.

РОЗДІЛ 3

РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ЕКСПОРТУ ВИРОБІВ З ГУМИ ТОВ «КИЇВГУМА» ДО КРАЇНИ ЄС

3.1. Організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «Київгума» до країни ЄС

Як вже було згадано раніше, гумові вироби, а саме килимки з вулканізованої гуми, мають великий попит у світі. ТОВ «Київгума» розширює свій асортимент задля охоплення товарами нових ринків. Таким чином, мета експорту полягає у тому, щоб просувати ім'я компанії через товар на вибраному ринку. Ринок Польщі є чудовим майданчиком для представлення нової продукції «Діелектричні килими RDPPro™» виробництва ТОВ «Київгума» на зарубіжному ринку.

ТОВ «Київгума» має відділ зовнішньоекономічних зв'язків, через який проводить експортні та імпорتنі операції. В політиці підприємства ТОВ «Київгума» прописано, що задоволення великих та середніх споживачів відбувається прямим способом здійснення експортної операції [2]. Це є вигідніше ніж доручення цієї діяльності посередницьким організаціям, бо величина прибутку скоротиться через комісійні винагороди посереднику, і є ризик їх некомпетентної діяльності. Перевагою прямого експорту є те, що підприємство буде перебувати на ринку Польщі, слідкувати за його змінами та вчасно реагувати на них.

Підприємство забезпечене висококваліфікованим персоналом для здійснення експортної поставки, проте за останні 5 років, спостерігається постійний дефіцит кадрів. Також ТОВ «Київгума» проводить навчання своїх працівників. За 2021 рік підготовлено 14 робітників за новими професіями, 14 – за суміжними професіями, підвищено кваліфікацію 7 працівникам в закладах освіти та на курсах підвищення цільового призначення без відриву від виробництва. [2]

Загалом, звертаючи увагу на проведений аналіз фінансового стану в 1-му розділі цієї роботи, підприємство має здатність збільшити обсяг виробництва за вимогою, також має наявні вільні ресурси для проведення експортної діяльності.

Щоб зрозуміти як українському підприємству краще просувати свій товар на зарубіжному ринку, перед цим важливо створити таблицю SWOT-аналізу компанії (Таблиця 3.1), тобто проаналізувати сильні сторони (Strengths), слабкі сторони (Weaknesses), можливості (Opportunities) та загрози (Threats). Цей аналіз використовується при розробці бізнес-стратегії. Його користь полягає у тому, що компанія може чітко побачити свої сильні сторони і використовувати їх в якості переваги. Також даний аналіз звертає увагу на можливості, при використанні яких стан діяльності підприємства може покращитись. Крім того, він надає компанії інформацію про будь-які вразливості або загрози. [22, с. 16]

Таблиця 3.1

SWOT аналіз ТОВ «Київгума»	
Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
<ul style="list-style-type: none"> • Велика частка ринку • Гарна репутація підприємства • Лідер з виробництва товарів з гуми на вітчизняному ринку • Висока кваліфікація спеціалістів • Широкий асортимент продукції • Висока якість продукції • Розгалужена система збуту • Оновлення обладнання у відповідності з потребами ринку • Швидка реакція на події в країні та світі • Створення нових товарів у відповідь на попит • Наявність фінансових можливостей для розвитку компанії 	<ul style="list-style-type: none"> • Великі транспортні витрати • Поганий зворотній зв'язок • Залежність від імпорту сировини • Високі ціни в порівнянні з більш дешевими, але менш якісними імпортними товарами з Китаю
Можливості (O)	Загрози (T)
<ul style="list-style-type: none"> • Підвищення попиту на товари воєнного призначення й тактичної медицини • Зменшення кількості конкурентів на території України внаслідок війни • Вихід на нові ринки країн ЄС та просування там нових товарів завдяки зменшенню або скасуванню тарифів при експорті • Розвиток інноваційних технологій в гумовій галузі 	<ul style="list-style-type: none"> • Зменшення платоспроможності вітчизняних споживачів • Повільне зростання ринку гумових виробів внаслідок війни • Спад попиту на товари індивідуального захисту • Пошкодження ланцюгів постачання та шляхів збуту внаслідок війни

- | | |
|---|--|
| • Розвиток інтернет-технологій в гумовій галузі | • Зменшення вітчизняного ринку збуту внаслідок війни |
|---|--|

Джерело: побудовано автором на основі даних [1], [2]

Аналізуючи *Таблицю 3.1*, можна зробити висновок, що ТОВ «Київгума» має багато сильних сторін, проте щоб залишатися й надалі лідером у своїй галузі, необхідно зміцнювати свої позиції на ринку методами диверсифікації продукції, створення нових товарів, що відповідатимуть попиту. Наразі через війну утворились певні загрози для діяльності компанії, на які треба звернути особливу увагу. Загалом, для проведення експортної діяльності ТОВ «Київгума» має всі можливості.

Сайт компанії є її обличчям. Саме він є показником наскільки компанія готова до співпраці. Сайт повинен містити достатній обсяг інформації, щоб прорекламувати компанію як бренд та її продукцію, розказати чому саме вона має стати партнером у бізнес середовищі. Сайт ТОВ «Київгуми» має версію англійською мовою, що є зручним для зарубіжних контрагентів. Перше, що можна побачити це слоган «поруч на кожному кроці». Це говорить про те, що продукція компанії є настільки поширеною, особливо на вітчизняному ринку, що її можна знайти у майже будь-якій аптеці або магазині. На сайті можна знайти презентацію компанії, каталог товарів, новини підприємства, сертифікацію та контакти з кожним підрозділом. Як висновок, сайт компанії є центральною складовою комунікаційної політики, що здійснюється в Інтернеті.

Щоб про компанію та її продукцію дізнались більше потенційних клієнтів, ТОВ «Київгума» має брати участь у торгово-промислових виставках та ярмарках на ринку, де планується експортна діяльність. Також є можливість надати матеріали та контакти для зв'язку електронному виданню, яке спеціалізується на новинах ринку гуми та гумових виробів, для публікації невеликої статті про компанію та її товар. Додавання бізнес-інформації до різноманітних бізнес-каталогів онлайн для зручного пошуку компанії в Інтернеті також є дуже корисним способом. Як відомо, попит на друковані бізнес-довідники та каталоги зменшується, натомість домінує їх пошук в Інтернеті [23, с. 42]. Більше того,

одним з способів встановлення контакту із потенційними польськими партнерами є направлення на електронні пошти компаній маркетинг-кіта.

Маркетинг-кіт є важливим інструментом для позиціонування експортерів на ринку [24, с. 46]. Зазвичай це презентаційний матеріал, створений у друкованій (брошура) та електронній формі (інформація на веб-сайті) і поєднаний з усною презентацією представників компанії під час зустрічі на конференції, медіа-заході для візуалізації переваг і результатів корпоративних заходів, а також в розсиланні комерційних пропозицій або рекламних електронних листів. Особливо важливим в даному матеріалі є обов'язкове збалансоване співрозміщення якісного тексту та графічних матеріалів, що дозволить інформації краще сприйматись та запам'ятовуватись. Адже головна мета маркетинг-кіта – донести до партнерів інформацію щодо користі продукції, що пропонується, та переконати їх у доцільності співпраці з компанією-продавцем.

Медіа-кіт ТОВ «Київгуми» позиціонує бренд як «флагман вітчизняного виробництва з 93-річним досвідом роботи, унікальне і єдине в Україні виробництво повного циклу продукції з гуми, латексу, ПВХ ТЕП і силікону» [1]. Цей матеріал складається з відеоінформації про історію компанії та основні напрями діяльності, а також з інформації у текстовому вигляді про корпоративну культуру підприємства. Окрема увага приділяється досягненням компанії на вітчизняному та світовому рівнях та відповідності виробленої продукції вимогам ринку ЄС. Каталог продукції з детальним описом займає чи не найважливіше місце в маркетинг-кіті. Крім того, показано перелік підприємств-партнерів, які є постійними клієнтами компанії, що свідчить про довіру провідних компаній до продукції ТОВ «Київгуми».

Загалом, продукція з кодом УКТЗЕД 4016910000 може бути як сформованою (мати певні технічні характеристики), так і оригінальною, тобто виконаною на замовлення. Прийнятним способом встановлення контакту із польським партнером є направлення покупцю пропозиції (маркетинг-кіта) за допомогою електронного листа на електронну адресу компанії.

Щодо обґрунтування механізму виходу українських товаровиробників на європейські ринки, то воно відбувається згідно з умовами «Поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС». Країни ЄС та Україна знизили або скасували митні платежі на понад 98% товарів, в тому числі і на досліджуваній виріб. Згідно з International Trade Center [7], митний тариф для України в Польщі складає 0% на ввезення товару з кодом УКТЗЕД 4016910000. Також Польща не застосовує жодних торговельних засобів щодо вибраного продукту. Довідка по товару знаходиться у *Додатку Д.2*.

Обов'язковими документами, які треба оформити для експортної поставки є митні та дозвільні документи для ввезення даного товару на ринок ЄС [7]:

1. Зовнішньоторговельний контракт та специфікація до нього (*Додаток Т*).
2. Ввізну митну декларацію (ENS) необхідно надати до прибуття товару в перший пункт в'їзду в ЄС принаймні за годину до прибуття товару в ЄС в даному випадку імпортером або представником перевізника чи імпортера.
3. Митна декларація (SAD) (*Додаток С*), – спільна форма імпоротної декларації для всіх країн ЄС, що може подаватися як в електронній формі, так і в формі документа. В даному випадку в цій декларації буде вказано експортний статус товару, а також вся необхідна інформація. Щодо досліджуваного виду товару до митних органів можуть бути подані додаткові документи:

- комерційний рахунок-фактура (invoice) (*Додаток К*),
- транспортні документи (CMR) (*Додаток ІІ*),
- сертифікат походження EUR1 (*Додаток Р*).

Митне оформлення може бути подано імпортером або митним представником (особа, призначена імпортером для виконання всіх митних формальностей, необхідних відповідно до митного законодавства ЄС).

Також підприємству для ввезення товарів на експорт в країни ЄС необхідно отримати реєстраційний номер та ідентифікаційний номер економічних операторів (EORI). Він використовується як загальний контрольний номер для взаємодії з митними органами будь-якої держави ЄС.

Крім цього, існує система зареєстрованих експортерів (REX), яка передбачає сертифікацію походження на імпорт до Європейського Союзу (ЄС) з певних країн за Загальною системою преференцій (GSP) у вигляді знижених або нульових ставок митних зборів.

Більше того, для експорту до країн ЄС даний товар мусить відповідати вимогам, серед яких є обов'язкове маркування продукції [7]. Знак відповідності ЄС, що складається із символу CE і супроводжується найменуванням або ідентифікаційним знаком виробника.

Для майбутньої операції ТОВ «Київгумі» доцільно обрати універсальні умови поставки FCA (місце відвантаження продавцем товару належить продавцеві (його склад)), де до зобов'язань експортера входять такі умови:

- перевірка безпеки;
- контролювати якість, кількість, вагу, розміри;
- упаковка, маркування продукції;
- здійснення експортних митних формальностей;
- навантаження продукції на транспортний засіб перевізника при відвантаженні, що здійснюється на місці продавця;
- продавець повинен проінформувати покупця про доставку та засвідчити доставку товару перевізнику.

Отже, умови поставки FCA є найбільш вигідними для ТОВ «Київгума».

Передконтрактні переговори проходять у вигляді онлайн-конференції та листування, через неможливість проведення в режимі офлайн у зв'язку з війною та загрозами, які вона породжує.

Переговори проводяться між представниками сторін. Так само в онлайн-конференції присутнім є перекладач, що допомагає сторонам зрозуміти один одного. Зміст переговорів полягає в затвердженні креслень виробів, кількості продукції, узгодження умов контракту, з яких у контрагентів існують можливі розбіжності.

Для підтвердження валютно-фінансових умов контракту, необхідно визначити валюту ціни, валюту платежу та обмінний курс у валюту платежу у

разі різниці, і доцільність застосування захисних валютних резервів проти ризику валютних втрат у разі коливань обмінного курсу.

Валюта ціни - це та ціна, в якій вказується вартість товару. Валюта ціни, як правило, є вільно конвертованою валютою країн з розвинутою ринковою економікою. Для мінімізації фінансових ризиків, валютою ціни зазвичай є одна зі стійких національних валют розвинених країн. Тому для експортної операції ТОВ «Київгума» доцільно вибрати євро (EUR), і це буде вигідно як для України, так і для Польщі.

Зовнішньоторговельний оборот у розвинутих країнах також характеризується розрахунками у вигляді платежів в національних валютах цих країн, коли вони є вільно конвертованими. Так як грошова одиниця країни імпортера – злотий (PLN) – володіє такою властивістю, тоді використання резервного аналога не є необхідним.

Валютне застереження — це особлива умова договору, згідно з якою сума платежу має бути переглянута в тій самій пропорції, в якій зміниться курс валюти платежу по відношенню до валюти застереження. Це найбільш розповсюджений метод страхування валютних ризиків [27].

В даному випадку підходить непряме валютне застереження: коли валюта ціни зафіксована в одній вільноконвертованій валюті (євро), а платіж здійснюється в іншій валюті (злотий). Тобто якщо курс злогого до євро зазнає змін порівняно з курсом на день укладення контракту, то і зміниться сума платежу.

Формою розрахунку для майбутньої операції ТОВ «Київгумі» доречно обрати безвідкличний підтверджений акредитив. Тобто банк імпортера, який відкриває акредитив, зобов'язується за дорученням та за рахунок покупця здійснити оплату зазначеної у ньому суми експортеру (з негайним платежем) за пред'явленням продавцем комплекту документів, що підтверджують поставку товару відповідно до умов контракту, і при цьому відповідальність банку імпортера доповнюється зобов'язанням іншого банку, який визнає безвідкличний акредитив і зобов'язується виконати платіж у разі невиконання банком імпортера чи у разі

непередбачених політичних та економічних обставин. Банк гарантує експортеру оплату за доставлену продукцію за умови виконання акредитива [28]. Всі ці умови можна зобразити у вигляді схеми, представленої на *Рисунку 3.2*.

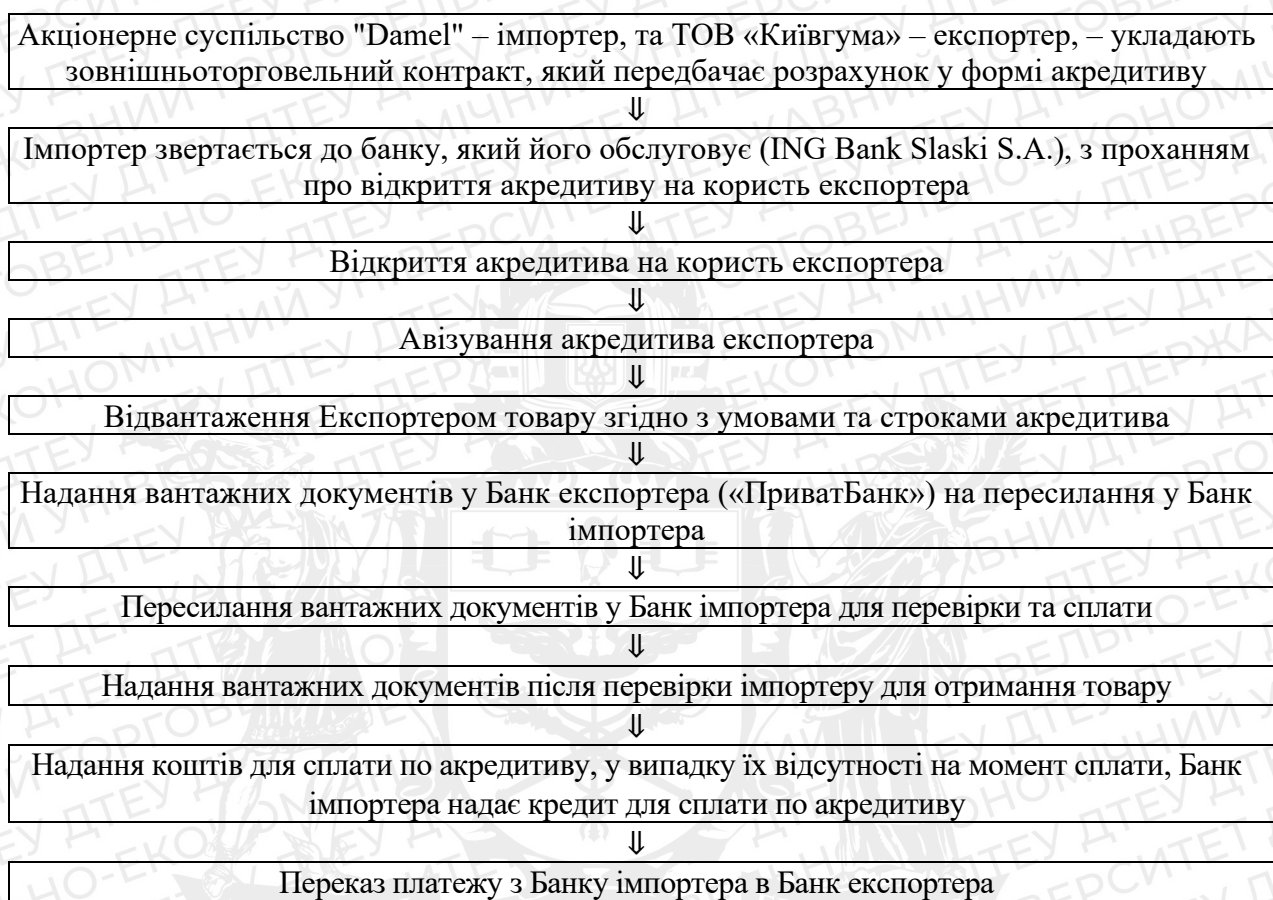


Рис. 3.2. Схема розрахунку акредитивом

Джерело: побудовано автором на основі даних [28]

Основними вимогами ТОВ «Київгума» є: прийняття товару у місці та у терміни, зазначені у контракті, оформлення документації, необхідної для отримання та оплати товару, умови поставки FCA, оплата на умовах безвідкличного акредитиву ціни ЗТК, а також строк поставки не менше 40 днів з моменту підписання контракту, з урахуванням проблем, які можуть виникнути. Вимогами контрагента є: якісний товар, якісне пакування та маркування з урахуванням умов перевезення і особливостей митного режиму країни призначення, виконати різні контрольні функції (контроль якості, зважування, облік продукції), інформування імпортера про готовність товару до відвантаження, умови поставки FCA, строк поставки 40 днів. В процесі

погодження умов, продавець запропонував допомогу у виборі транспортно-експедиторських та страхових послуг в Україні, що задовольнило контрагента.

Як висновок, була розроблена зовнішньоекономічна операція, представлена на схемі (Рисунок 3.3):

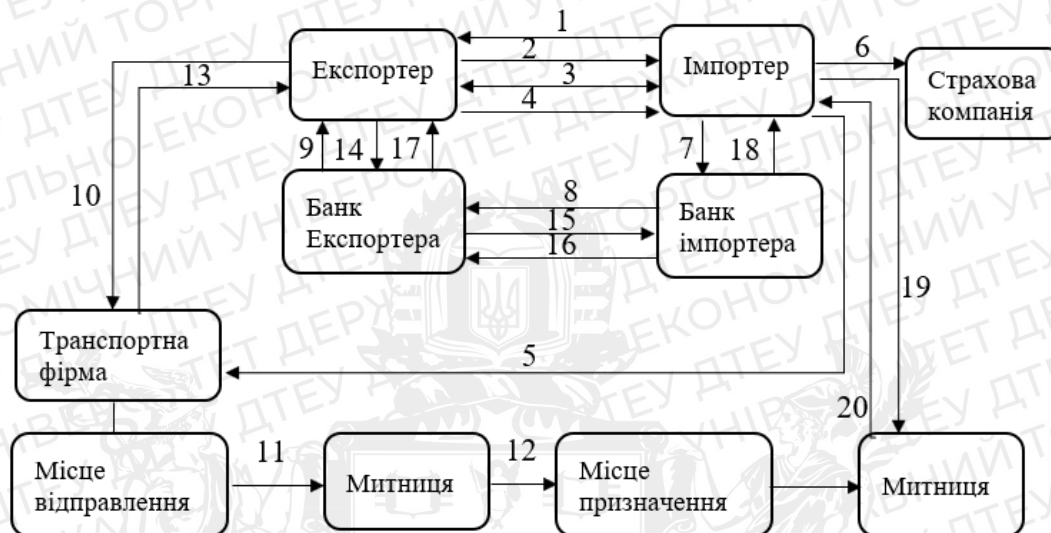


Рис. 3.3. Схема експортної операції з поставки товару на умовах FCA з розрахунком по акредитиву

Опис передбачуваної зовнішньоторговельної операції із зазначенням контрагентів та забезпечуючих установ наведено нижче:

1. Запит Імпортера.
2. Пропозиція Експортера.
3. Підписання контракту.
4. Підтвердження готовності товару до відвантаження.
5. Оплата послуг транспортної фірми імпортером.
6. Страхування товару.
7. Заява на відкриття акредитиву.
8. Інформування про відкриття акредитиву.
9. Інформування Експортера про відкриття акредитиву.
10. Навантаження товару на транспорт.
11. Митне оформлення товару.
12. Доставка товару в місце призначення.
13. Відправлення транспортних документів експортеру.
14. Передача транспортних документів в банк.
15. Надіслання транспортних документів в банк Імпортера.
16. Перерахування коштів.
17. Зарахування коштів.

18. Передача транспортних документів
Імпортеру.

19. Оплата Імпортером митних
платежів.

20. Отримання товару Імпортером.

Для ілюстрації графіка роботи експортного проекту скористаємося діаграмою Ганта. По суті, це відрізки, що відповідають певній задачі або підзадачі, розміщені на горизонтальній шкалі часу. Складові частини плану розміщують на графіку вертикально. Початок, кінець і довжина сегмента на шкалі часу є початком, кінцем і тривалістю завдання відповідно. Крім того, діаграма показує залежність між завданнями. Тому це ефективний засіб планування та управління проектами [29, с. 142]. На *Рисунку 3.2* можемо побачити, яким чином буде здійснюватися даний проект. Також у Додатках *E – T* подано основні документи, які вимагають представлених завдань.

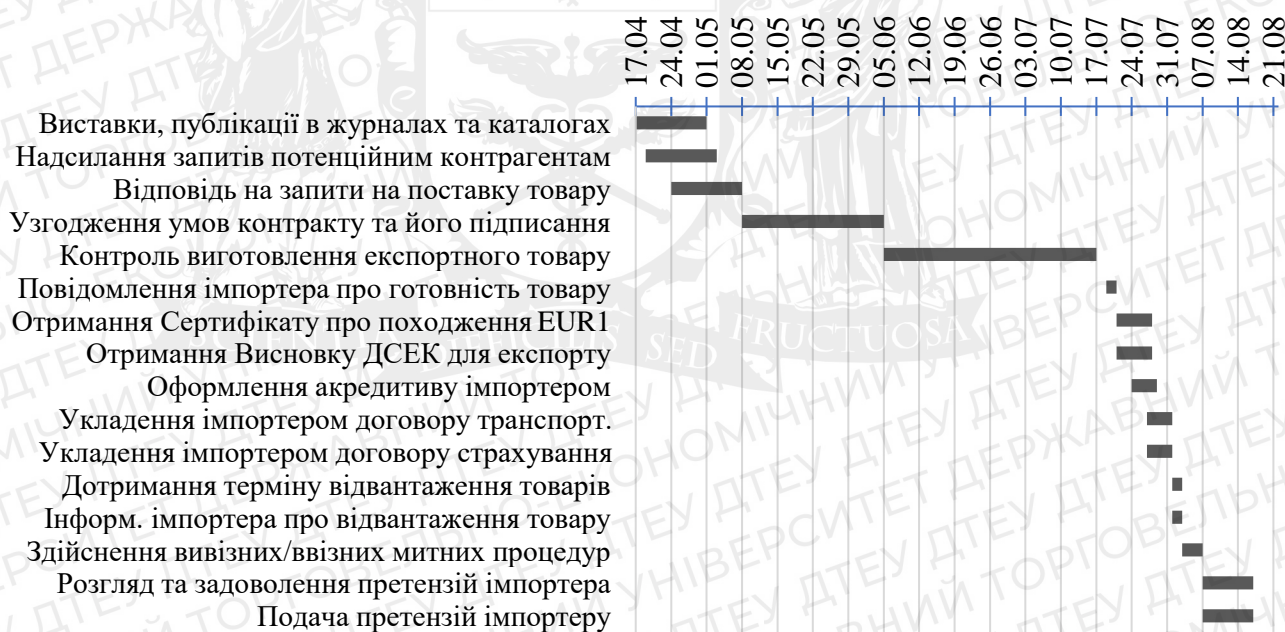


Рис. 3.1. Діаграма Ганта здійснення експортного проекту

При виході на зовнішній ринок необхідно передбачити багато параметрів, у тому числі визначення екзогенних та ендогенних ризиків. Ризик є елементом, який виникає під час прийняття будь-якого рішення та яким не можна нехтувати, адже він зумовлює вибір певної поведінки або дії. [30, с. 5]

На проведення даної експортної операції впливають як ендогенні, так і екзогенні ризики. Серед основних ендогенних ризиків проведення можна

виділити нестачу людських ресурсів. Через присутній дефіцит кадрів можуть виникнути проблеми з реалізацією експортної поставки. Також присутній такий ризик як брак засобів та знань задля просування товару на новий ринок. Серед екзогенних ризиків варто виділити підвищення рівня цінової та нецінової конкуренції, зміна регуляторних норм, нормативно-правової бази, зокрема тарифного та нетарифного регулювання, політико-економічні процеси в країнах контрагентах та у світі.

3.2. Прогнозна оцінка результативності експортної поставки до країни ЄС

Після того як було розглянуто організаційне забезпечення здійснення експорту ТОВ «Київгума» до країни ЄС, важливим завданням є визначення ефективності цієї операції. Проте для початку треба здійснити деталізації змісту проектного Контракту (*Додаток Т.1*). Також необхідно розробити конкурентний лист, котрий допоможе порівняти цінові та нецінові фактори всіх постачальників-конкурентів, та обрати оптимальну ціну на товар «Діелектричний килим RDPPro™».

Для розробки конкурентного листа (*Додаток У*) були використані три різні конкурентні матеріали, про які вже було згадано в 2-му розділі, задля розрахунку та аргументування експортної ціни підприємства. Проте для того щоб порівнювати між собою ці дані, треба привести їх до умов майбутнього контракту. Конкурентні матеріали наведені в *Таблиці 3.3*.

Таблиця 3.3

Конкурентні матеріали

№ пор.	Умови	Конкурентні матеріали		
		«Besche GmbH»	«Beijing Dewei Rubber & Plastic Products Co.», Ltd.	«Dolphin Rubber Industries»
1	Країна-експортер	Німеччина	Китай	Індія
2	Ціна в валюті	21 €/шт	17 €/шт	18 €/шт
3	Рік конкурентного матеріалу	2022	2021	2021

4	Базисні умови поставки	FCA Гаттінген	CPT Ожаровіце	CIP Баліце
5	Умови оплати	Акредитив	Акредитив	100% передплата
6	Кількість	200 шт	300 шт	250 шт
7	Ціна за партію	2600€	3300€	3000€

Джерело: побудовано автором на основі даних [19], [20], [18].

Додаткова інформація для розрахунків:

1. Індекс цін [31]:

- 2023 – 103,9% (прогноз);
- 2022 – 109,6%;
- 2021 – 102,4%;

2. Витрати на обслуговування акредитиву – 5% від вартості контракту.

3. Вартість транспортування (T_3) і страхування (A) з Індії до Баліце – 350 євро за партію.

4. Вартість транспортування з Китаю до Ожаровіце (T_2) – 370 євро за партію.

5. Термін поставки товару – 40 днів.

6. Середньомісячний банківський відсоток (i) – 1,5%.

Наступним кроком є приведення за строком, що здійснюється для усіх конкурентних матеріалів за формулою:

$$Ц'_{су} = Ц_{км} \cdot I_{цк} / I_{цкм}, \quad \text{де } Ц'_{су} - \text{ціна, приведена за строком контракту};$$

$$I_{цк} - \text{індекс цін на момент укладання контракту};$$

$$I_{цкм} - \text{індекс цін на дату конкурентного матеріалу}.$$

Для початку треба всі ціни на матеріали-конкуренти конвертувати у валюту ціни майбутнього контракту:

- Для «Besche GmbH»: $Ц'_{су1} = 21€ \cdot 103,9\% / 109,6\% = 19,9€$, з цього виходить, що поправка за строком угоди ($K1_1$) складає – 1,1€;
- Для «Beijing Dewei Rubber & Plastic Products Co, Ltd.»: $Ц'_{су2} = 17€ \cdot 103,9\% / 102,4\% = 17,24€$, поправка ($K1_2$) становить + 0,24€;
- Для «Dolphin Rubber Industries»: $Ц'_{су3} = 18€ \cdot 103,9\% / 102,4\% = 18,26€$, поправка становить ($K1_3$) + 0,26€.

Зазвичай ціна поставки на експорт зводиться до однієї з даних умов постачання, яка має найменше витрат та ризиків, в нашому випадку це умова FCA. Це розраховується за формулами для конкурентів з Китаю та Індії відповідно:

$$(C_{CPT} - T_2) - C_{FCA},$$

$$(C_{CIF} - A - T_3) - C_{FCA},$$

- Приведення «Beijing Dewei Rubber & Plastic Products Co, Ltd.»: $K_2 = 17€ - (370€/300) - 17€ = -1,23$ – поправка зі знаком “-”.
- Приведення «Dolphin Rubber Industries»: $K_3 = 18€ - (350€/250) - 18€ = -1,4$ – поправка зі знаком “-”.

Різні умови платежу по-різному впливають на ціну продукції. Акредитив означає що експортер отримає гроші в обмін на подання документів (протягом 40 днів за умовою), тому експортер фактично кредитуватиме імпортера, а при використанні передплати експортер отримує гроші безпосередньо перед відправленням.

Поправка на умови платежів (K_3) рахуються за формулами:

$$V_P = C_{KM} \cdot C_{BP},$$

де C_{BP} – Витрати покупця на обслуговування акредитиву.

$$C_{СП} = C_{KM} \cdot (1+i)^t,$$

де $C_{СП}$ – ціна, приведена за строками оплати;

i – ставка відсотків за банківський кредит з період;

t – кількість періодів.

Витрати на розрахунки з використанням акредитиву для «Beijing Dewei Rubber & Plastic Products Co, Ltd.» складають:

$$V_{P2} = 17€ \cdot 5\% = 0,85€, \text{ отже поправка буде зі знаком “-”}$$

Ціна китайського товару на дату фактичних розрахунків складає:

$$C_{СП2} = 17€ \cdot (1+0,015)^1 = 17,26€, K_{3СП} = +0,26€$$

Загальна поправка на умови оплати для конкурентного матеріалу 2 складе:

$$K_2 = -0,85€ + 0,26€ = -0,59€$$

Витрати на розрахунки з використанням акредитиву для «Dolphin Rubber Industries» складають: $V_{P3} = 18€ \cdot 5\% = 0,9€$, отже поправка буде зі знаком “-”.

Ціна на дату фактичних розрахунків складає:

$$C_{СП1} = 18€ \cdot (1+0,015)^1 = 18,27€, K_{3СП} = +0,27€$$

Отже, загальна поправка на умови оплати для конкурентного матеріалу 3 складе: $K_3 = -0,9€ + 0,27€ = -0,63€$

Нижче зафіксовані всі поправки відповідно до вищенаведених розрахунків, де також наведена сума поправок кожного конкурентного матеріалу:

Таблиця 3.4

	К1	К2	К3	Разом
I матеріал	-1,1€	-	-	-1,1€
II матеріал	+0,24€	- 1,23 €	-0,59€	-1,58€
III матеріал	+0,26€	-1,4	-0,63	-1,77€

Звідси, треба привести ціну продукції кожної країни-конкурентки за формулою: $C_{\Pi} = C_{BK} + \Sigma K$

1. Для Німеччини приведена ціна продукції складає: $C_{\Pi 1} = 21€ - 1,1€ = 19,9€$;
2. Для Китаю: $C_{\Pi 2} = 17€ - 1,58€ = 15,42€$;
3. Для Індії: $C_{\Pi 3} = 18€ - 1,77€ = 16,23€$.

Для експортних операцій найкращим рівнем цін на ринках з незначною конкуренцією є середнє арифметичне приведених цін конкурентних матеріалів:

$$C_c = (C_{\text{ПКМ1}} + C_{\text{ПКМ2}} + \dots + C_{\text{ПКМn}}) / n, \quad \text{де } C_{\text{ПКМ}} \text{ – приведена ціна конкурентного матеріалу;}$$

$$n \text{ – кількість конкурентних матеріалів}$$

$$C_c = (19,9€ + 15,42€ + 16,23€) / 3 = 17,2€$$

Отже, затверджена ціна за штуку для експортної поставки – 17,2€.

Згідно з розробленим ЗТК № 120 (Додаток Т.1) від 05 червня 2023 року та Специфікацією № до нього (Додаток Т.2) ТОВ «Київгума» (Бровари, Україна) планує здійснити поставку продукції до АТ «Damel» (Домброва-Гурнича, Польща) на умовах поставки FCA Київ на основі даних Таблиці 3.5 і Таблиці 3.6. Валютний курс на дату виконання угоди дорівнює 40,27 грн./євро [32].

Таблиця 3.5

Довідка по товару

Найменування	код УКТЗЕД	Кількість	Ціна за одиницю на умові FCA Київ	Собівартість
Діелектричні килимки RDPPro™	4016 91 00 00	300	17,2 €	11,8 €

Таблиця 3.6

Структура витрат при здійсненні експортної операції

Статті витрат	Сума витрат
---------------	-------------

Витрати на пакування та маркування товару	1500 грн
Витрати на навантаження товару на транспортний засіб	750 грн
Витрати на транспортування до терміналу відправлення	1000 грн
Витрати на митне очищення	1800 грн

Розрахуємо ефективність Контракту:

$$\text{Дохід} = 300 \text{ шт.} * 17,2 \text{ €/шт.} = 5\,160\text{€}$$

$$\text{Витрати} = \text{Собівартість} + \text{Витрати експортера} = 11,8 \text{ €/шт.} * 300 \text{ шт.} + (1500 \text{ грн.} + 750 \text{ грн.} + 1000 \text{ грн.} + 1800 \text{ грн.}) / 40,27 \text{ грн./€} = 3\,643,1\text{€}$$

$$\text{Ефект} = 5\,160\text{€} - 3\,643,1\text{€} = 1\,516,9\text{€}$$

$$\text{Податок на прибуток} = 1\,516,9\text{€} * 18\% = 273,04\text{€}$$

$$\text{Чистий прибуток} = 1\,516,9\text{€} - 273,04\text{€} = 1\,243,9\text{€}$$

Економічна ефективність розраховується як співвідношення доходу та витрат в одній валюті (€): $\frac{5\,160\text{€}}{3\,643,1\text{€}} = 1,41 > 1$, – операція економічно ефективна.

Валютна ефективність розраховується як співвідношення доходу в іноземній валюті та витрат в національній валюті, при цьому показник повинен бути більше ніж значення оберненого курсу:

$$\frac{5\,160\text{€}}{3\,643,1\text{€} * 40,27 \frac{\text{грн.}}{\text{€}}} = \frac{5\,160\text{€}}{146\,707,6\text{грн.}} = 0,035$$

Розрахунок оберненого курсу: 1 євро = 40,27 грн. → 1 грн. = 0,024

Порівняємо отримані коефіцієнти:

$$0,024 < 0,035 \text{ – операція валютно ефективна.}$$

$$\text{Рентабельність} = \text{Чистий прибуток} / \text{Витрати} * 100\% = 1\,243,9\text{€} / 3\,643,1\text{€} * 100\% = 34,14\%$$

На підвищення ефективності вплинула зміна умов поставки, при якій деякі ризики витрати перейшли до імпортера. Також важливою зміною є заміна товару на більш модернізований та якісніший, що має кращі характеристики, та, в результаті, користується більшим попитом. Це призвело до збільшення прибутків, зміцнення конкурентних позицій на ринку та підвищення рентабельності продукції.

Висновки до Розділу 3:

Розроблений зовнішньоторговельний контракт є економічно та валютно ефективним. З розрахунків прогнозу доходи від ЗТК перевищують витрати експортера на 41%, що становить 1 516,9€. Також треба зазначити що дана ЗТО є ефективніша за вже здійснену у 2021 році. Порівняємо показники економічної ефективності: $1,41 > 1,31 > 1$. Як висновок, розроблений контракт ефективніше на 10%.



ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Експорт є важливою частиною зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Завдяки експортним операціям компанія заявляє про себе і про своє виробництво на міжнародній арені. Зараз під час повномасштабного вторгнення росії в Україну, важливо продовжувати розвивати економіку країни задля її підтримки. Важливість даної роботи полягає в пошуку нових шляхів збуту нової продукції ТОВ «Київгуми» на ринку ЄС.

З дослідження ми дізналися принципи роботи ТОВ «Київгума», його організаційну структуру та організацію виробництва, виробничі можливості, фінансовий стан, напрями розвитку діяльності. ТОВ «Київгума» є підприємством повного циклу, що дозволяє повністю контролювати процес виробництва. Через це у підприємства не має конкурентів на внутрішньому ринку, але є конкуренти на зовнішньому, зокрема Китай, Індія та Німеччина, конкурентні матеріали яких були взяті для дослідження. Географія збуту підприємства – більше ніж 18 країн. Продажі компанії в основному орієнтовані на великих і середніх споживачів.

Крім того, важливим є представлення ТОВ «Київгума» на міжнародному ринку. Щоб про компанію дізнавались більше потенційних покупців, було складено маркетинг-кіт підприємства, а також визначено такі засоби просування продукції підприємства на зарубіжному ринку як сайт, публікації в спеціалізованих електронних виданнях й бізнес-каталогів та участь у зарубіжних спеціалізованих виставках.

В даній випускній кваліфікаційній роботі було проведено дослідження ринку ЄС та обґрунтовано вибір країни-контрагента, а також описано процес реалізації управлінського рішення щодо експорту через організаційне забезпечення та здійснено прогнозу оцінку результативності поставки до Польщі виробів з гуми, а саме діелектричних килимків, які є важливим інструментом для захисту від електричного струму. Також було проведено обґрунтування заходів розробленого зовнішньоторговельного контракту, в тому числі оформлення всіх потрібних документів, які їх підтверджують. Крім того,

важливою частиною роботи є побудова діаграми Ганта, за допомогою якої можна наглядно побачити графік виконання даного експортного проекту. Також були визначені екзогенні, ендогенні ризики проведення ЗТО.

Можна зробити висновок, що здійснення підприємством цієї зовнішньоекономічної операції забезпечує його конкурентоспроможність на ринку, а також є вигідним для підприємства та для кінцевого споживача, який отримує продукт, що відповідає його потребам, стандартам ЄС та є високоякісним.

В результаті, як показали розрахунки в Розділі 3 розроблена експортна операція є прибутковою та ефективнішою за проведену на 10%. Для Експортера є важливим мінімізувати свої витрати та ризики, організовуючи експортну операцію; а також просувати цікавий ринку товар, який є модерним, відповідає сучасним тенденціям, та має переважні характеристики в порівнянні з існуючою продукцією на ринку. Саме на це було спрямоване дане дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Kievguma. *Kievguma*. URL: <https://kievguma.ua/ua/> (date of access: 07.04.2023).
2. Звіт про управління ТОВ «Київгума» за 2019 - 2021 роки. Бровари, 2022. 51 с.
3. Інформація про компанію ТОВ "Київгума". Youcontrol. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/35115248/ (дата звернення: 01.05.2023).
4. Rubber products global market report 2023 – by type, by process, by end user industry – market size, trends, and global forecast 2023-2032. The Business Research Company, 2023. 250 p.
5. Лемберська А. Аналіз ринку гуми та каучуку. *Market Hub Research & Competitive Intelligence*. URL: <https://markethub.pl/rynek-gum-w-polsce/> (дата звернення: 14.04.2023).
6. Europe rubber market 2022-2027: size, forecast, risks, trends, opportunities, till 2027. Market Research Report, 2022.
7. Market access map. URL: <https://www.macmap.org/en//query/results?reporter=348&partner=804∓product=401693&level=6> (дата звернення: 17.04.2023).
8. *Trade Map - Trade statistics for international business development*. URL: <https://www.trademap.org/> (дата звернення: 17.04.2023).
9. *Trading economics*. URL: <https://tradingeconomics.com> (дата звернення: 17.04.2022).
10. Italy - foreign exchange controls | privacy shield. *Privacy Shield | Privacy Shield*. URL: <https://www.privacyshield.gov/article?id=Italy-Foreign-Exchange-Controls> (date of access: 26.04.2023).
11. Portal gov.pl. *Gov.pl*. URL: <https://www.gov.pl/> (date of access: 27.04.2023).
12. Реалізована продукція промисловості за секціями та підрозділами

KBED. System Wpomagania Analiz i Decyzji (SWAiD).

URL: http://swaid.stat.gov.pl/ProdukcjaPrzemyslowa_dashboards/Raporty_predefiniowane/RAP_DBD_PRZEM_1.aspx (дата звернення: 02.05.2023).

13. Statistical yearbook of the republic of Poland. Warsaw : GUS, 2022. 793 p.

14. Poland proposes banning Russian rubber products into the EU. Rubber World - The Technical Service Magazine for the Rubber Industry. URL: https://rubberworld.com/poland-proposes-banning-russian-rubber-products-into-the-eu/?doing_wp_cron=1682877276.2606039047241210937500 (date of access: 29.04.2023).

15. Enimat. URL: <https://enimat.pl/> (date of access: 03.05.2023).

16. Normapol - tworzywa sztuczne i wyroby gumowe. URL: <https://normapol.pl/> (date of access: 02.05.2023).

17. Maty gumowe rekoplast. URL: <https://rekoplast.pl/> (date of access: 02.05.2023).

18. Rubber floor mats Kerala. Dolphin Rubber Mat. URL: <http://www.dolphinrubbermat.com> (date of access: 02.05.2023).

19. BESCHE GmbH - Gummitechnische Erzeugnisse aus Hattingen. URL: <https://www.besche.de/produkt/details/ergonomische-arbeitsplatzmatten> (date of access: 02.05.2023).

20. Chinese rubber sheet and matting producer. Beijing Dewei Rubber & Plastic Products Co. URL: <http://www.beijingrubber.com/index.php/products/rubber-matting> (date of access: 02.05.2023).

21. Damel S.A. URL: <https://damel.pl/> (date of access: 02.05.2023).

22. Перевертень К. В. Визначення впливу чинників оточуючого середовища на формування стратегії підприємства : Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня бакалавра. Київ, 2021. 68 с.

23. Тимчук Т. В. Реклама та PR-технології в управлінні організацією : КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА. Тернопіль, 2021. 63 с.

24. Шевченко В. Атрибути бренду українських медіа. Соціокомунікаційне середовище. 2022. № 1. С. 41–52.

25. Страхова компанія ПЗУ Україна. URL: <https://www.pzu.com.ua/> (дата звернення: 07.05.2023).

26. Рейтинг страхових компаній України за 2021 г.
URL: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife/21/9/63> (дата звернення: 07.05.2023).

27. Криволапов Б. Валютні застереження в міжнародному приватному праві. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2017. 99 (Ч. II). С. 109–114.

28. Документарні акредитиви.
URL: <https://cib.com.ua/uk/business/page/dokumentarni-akreditivi> (дата звернення: 07.05.2023).

29. Злоцька, І. О.; Черкасова, В. В.; Яковлева, І. О. Діаграма Ганта як засіб планування проектів. 2021.

30. Буркова Л. А. Визначення гранично допустимих ризиків під час експорту продукції підприємствами. Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". 2019. С. 1–12.

31. Consumer price index - inflation forecasts. Federal Planning Bureau. URL: https://www.plan.be/databases/17-en-consumer_price_index_inflation_forecasts (date of access: 02.05.2023).

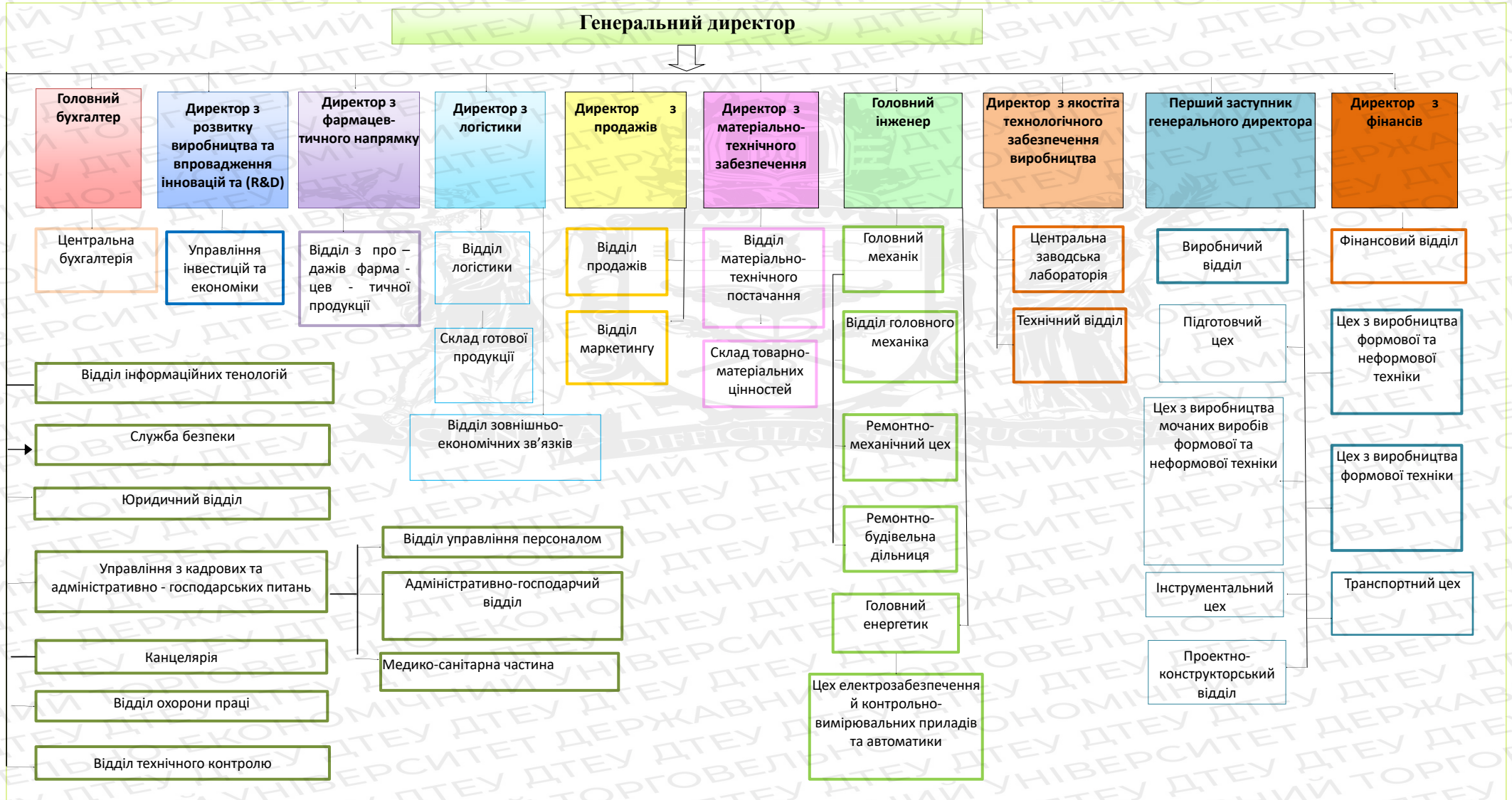
32. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/> (дата звернення: 10.05.2023).

33. European commission. URL: <https://ec.europa.eu/> (date of access: 07.05.2023).

ДОДАТКИ



Організаційна структура ТОВ «Київгума»



Звітність про фінансовий стан ТОВ «Київгума» за 2020 рік

Необоротні активи	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Нематеріальні активи	1000	306 984	316 925
первісна вартість	1001	381 075	417 028
накопичена амортизація	1002	74 091	100 103
Незавершені капітальні інвестиції	1005	3 788	2 571
Основні засоби	1010	56 932	64 401
первісна вартість	1011	249 469	275 710
знос	1012	192 537	211 309
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:	Код		
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	100	1 043
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього	1095	367 804	384 940
Оборотні активи	Код		
Запаси	1100	79 722	83 598
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	52 957	60 388
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	Код		
за виданими авансами	1130	1 969	3 075
з бюджетом	1135	4 361	2 103
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	7 743	20 254
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	4 600	2 364
Витрати майбутніх періодів	1170	3 399	3 832
Інші оборотні активи	1190	865	261
Усього	1195	155 616	175 875
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Фінансово-майновий стан	1300	523 420	560 815

Продовження додатку Б.1

Власний капітал	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	350 000	350 000
Капітал у дооцінках	1405	12 250	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	17 600	35 100
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3 736	16 416
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	17 500	0
Усього	1495	366 086	401 516
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Код		
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	66 000	51 014
Інші довгострокові зобов'язання	1515	267	313
Довгострокові забезпечення	1520	1 744	6 307
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього	1595	68 011	57 634
Поточні зобов'язання і забезпечення	Код		
Короткострокові кредити банків	1600	26 585	8 482
Поточна кредиторська заборгованість за:	Код		
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	51 865	63 052
розрахунками з бюджетом	1620	805	1 034
у тому числі з податку на прибуток	1621	177	158
розрахунками зі страхування	1625	591	881
розрахунками з оплати праці	1630	2 229	3 235
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	750	1 761
Усього	1695	89 323	101 665
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Фінансово-майновий стан	1900	523 420	560 815

Звітність про фінансові результати ТОВ «Київгума» за 2020 рік, тис.грн.

Фінансові результати	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	410 979	369 528
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	291 519	273 284
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий:			
прибуток	2090	119 460	96 244
збиток	2095	-	0
Інші операційні доходи	2120	45 646	71 892
Адміністративні витрати	2130	62 109	62 593
Витрати на збут	2150	22 922	21 325
Інші операційні витрати	2180	56 407	82 142
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	23 668	2 076
збиток	2195	-	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	5	96
Інші доходи	2240	10 306	39 633
Фінансові витрати	2250	14 085	22 264
Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	19 377	13 420
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	517	6 121
збиток	2295	-	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-158	-328
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	359	5 793
збиток	2355	-	0

Звітність про фінансовий стан ТОВ «Київгума» за 2021 рік, тис. грн.

Необоротні активи	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Нематеріальні активи	1000	316 925	272 531
первісна вартість	1001	417 028	411 301
накопичена амортизація	1002	100 103	138 770
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2 571	2 183
Основні засоби	1010	64 401	56 181
первісна вартість	1011	275 710	286 539
знос	1012	211 309	230 358
Інвестиційна нерухомість	1015	0	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції:	Код		
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	1 043	1 043
інші фінансові інвестиції	1035	0	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	-
Відстрочені податкові активи	1045	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього	1095	384 940	331 938
Оборотні активи	Код		
Запаси	1100	83 598	94 531
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	60 388	69 899
Дебіторська заборгованість за розрахунками:	Код		
за виданими авансами	1130	3 075	3 220
з бюджетом	1135	2 103	2 905
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	20 254	25 312
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 364	11 874
Витрати майбутніх періодів	1170	3 832	882
Інші оборотні активи	1190	261	394
Усього	1195	175 875	209 017
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Фінансово-майновий стан	1300	560 815	540 955

Продовження додатку Б.3

Власний капітал	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	350 000	350 000
Капітал у дооцінках	1405	0	-
Додатковий капітал	1410	0	-
Резервний капітал	1415	35 100	35 100
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	16 416	17 527
Неоплачений капітал	1425	0	-
Вилучений капітал	1430	0	-
Усього	1495	401 516	402 627
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Код		
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	-
Довгострокові кредити банків	1510	51 014	42 569
Інші довгострокові зобов'язання	1515	313	639
Довгострокові забезпечення	1520	6 307	6 486
Цільове фінансування	1525	0	-
Усього	1595	57 634	49 694
Поточні зобов'язання і забезпечення	Код		
Короткострокові кредити банків	1600	8 482	20 000
Поточна кредиторська заборгованість за:	Код		
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
товари, роботи, послуги	1615	63 052	62 288
розрахунками з бюджетом	1620	1 034	885
у тому числі з податку на прибуток	1621	158	138
розрахунками зі страхування	1625	881	749
розрахунками з оплати праці	1630	3 235	2 894
Поточні забезпечення	1660	0	-
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 761	432
Усього	1695	101 665	88 634
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Фінансово-майновий стан	1900	560 815	540 955

Звітність про фінансові результати ТОВ «Київгума» за 2021 рік, тис.грн.

Фінансові результати	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	416 562	410 979
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	303 431	291 519
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	0
Валовий:			
прибуток	2090	113 131	119 460
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	64 226	45 646
Адміністративні витрати	2130	78 804	62 109
Витрати на збут	2150	18 698	22 922
Інші операційні витрати	2180	77 390	56 407
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	2 465	23 668
збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	0
Інші фінансові доходи	2220	17	5
Інші доходи	2240	13 218	10 306
Фінансові витрати	2250	4 908	14 085
Втрати від участі в капіталі	2255	-	0
Інші витрати	2270	9 258	19 377
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1 534	517
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-320	-158
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1 214	359
збиток	2355	-	-

Додаток В


Розміри та умови надання знижок

Термін оплати	100% передоплата	відтермінування 30 кал. днів	відтермінування 45 кал. днів	відтермінування 60 кал. днів і більше	
% знижки	0,04	0,02	0,01	0	
Обсяг купівлі товару протягом одного календарного місяця тис. грн.	20-50	60-100	100-299	300-799	від 1000
% знижки	0,02	0,07	0,12	0,16	0,17
Обсяг купівлі товару протягом 90 календарних днів тис. грн.	від 5 000 000 та вище				
% знижки	0,18				
Додаткова знижка за наявність продукції на складі Покупця відповідно до наданих звітів					
Надання звітів	0,01	(не менше 80% асортименту згідно прайсу груп товарів)			
Асортимент закупівлі	0,02				
За самостійний вивіз заявленого Покупцем товару зі складу Продавця	0,01				

Джерело: [2]

Додаток Д.1

Профіль товару

Продукція	Діелектричний килим RDPro™
Фото товару	
ТЕХНІЧНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ:	
Розмір килима	750x750 мм
Вага	5780г
Максимальна товщина	8 мм
Робочий температурний режим	від - 15 °С до +40 °С
Гарантійний термін експлуатації	3 роки з дня введення в експлуатацію
Гарантійний термін зберігання	3 роки за умови дотримання правил транспортування і зберігання.
ДОДАТКОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ:	<ul style="list-style-type: none"> • рифлена лицьова поверхня перешкоджає ковзанню • Конструкція зрізів килимів під кутом 45° дає можливість укласти необмежену кількість килимів для створення цільного і «непробивного» покриття будь-якої площі. • Кожна одиниця продукції при виготовленні проходить випробування на електроустановки, про що на продукції ставиться штамп. • Килими гумові діелектричні RD Pro® відповідають вимогам Технічного регламенту засобів індивідуального захисту (затвердженого Постановою КМУ від 21 серпня 2019 р. № 771) • На килими гумові діелектричні RD Pro® сертифіковані за стандартами ЄС.

Джерело: побудовано автором на основі даних [1]

Довідка по товару

Умови доступу до ринку

Визначте митні тарифи, тарифні квоти, торговельні заходи, нормативні вимоги та преференційні режими, що застосовуються до вашого продукту.

КРАЇНА ЕКСПОРТЕР

Україна

КРАЇНА ПРИЗНАЧЕННЯ

Польща

ПРОДУКТ

Шукайте продукт за кодом або назвою ...

HS6 КОД НАЦІОНАЛЬНОГО ТАРИФУ

ПОШУК

Розширений пошук товару

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТАРИФНИЙ КОД ТОВАРУ

4016910000 – Покриття для підлоги та килимки з вулканізованої гуми (крім твердої гуми), зі скошеними сторонами, з...

Митні тарифи ^①

Для продукту 4016910000 – Покриття для підлоги та килимки з вулканізованої гуми (крім твердої гуми), зі скошеними сторонами, заокругленими кутами або фасонними краями або оброблені іншим способом (крім тих, що просто нарізані до прямокутної або квадратної форми та виробів з пористої гуми)

Експортовано з **України в Польщу**

Тарифний рік: 2023 (HS Rev.2022)

Джерело: ІТС (Карта доступу до ринку)

Тарифний режим ^①	Прикладний тариф ^①	AVE ^①	Примітка
Обов'язки ННС (застосовується) ^②	2,50%	2,50%	
Пільговий тариф по Україні ^③	0,00%	0,00%	Деталі торгової угоди [▼]

Торгові засоби захисту ^①

Для продукту 4016910000 – Покриття для підлоги та килимки з вулканізованої гуми (крім твердої гуми), зі скошеними сторонами, заокругленими кутами або фасонними краями або оброблені іншим способом (крім тих, що просто нарізані до прямокутної або квадратної форми та виробів з пористої гуми)

Експортовано з **України в Польщу**

Джерело: ІТС (Карта доступу до ринку)

Польща не застосовує жодних торговельних заходів щодо вибраного продукту.

Нормативні вимоги ^①

Для продукту 4016910000 – Покриття для підлоги та килимки з вулканізованої гуми (крім твердої гуми), зі скошеними сторонами, заокругленими кутами або фасонними краями або оброблені іншим способом (крім тих, що просто нарізані до прямокутної або квадратної форми та виробів з пористої гуми)

Експортовано з **України в Польщу**

Редакція HS: HS Rev.2022

Класифікація NTM: NTM rev. 2019

рік NTM: 2022

Джерело: EU Access2Markets (Джерела даних ЄС і авторське право)

До цього продукту застосовуються вимоги до імпорту

Всього заходів 2 [▲]

V700 - Вимоги до якості, безпеки або продуктивності продукції ^①

1 [▼]

V830 - Вимога сертифікації ^①

1 [▼]

Джерело: [7]

ПРОПОЗИЦІЯ

1. Умови пропозиції:

1. Повне найменування підприємства	ТОВ «Київгума»
2. Адреса	м. Бровари по вул. Олега Онікієнка, 127
3. Код ЄДРПОУ	35115248
4. Телефон (факс), e-mail, ПІБ уповноваженої особи	<u>prom@kievguma.ua</u>
5. Прізвище, ім'я, по-батькові посадової особи, яку призначено відповідальною за проведення зовнішньоторговельної операції, контактні телефони, e-mail:	Кравець Антон Ігоревич <u>prom@kievguma.ua</u> +380 (67) 816-75-06

Найменування продукції	Назва виробника, країна виробництва	Одиниця виміру	Кількість од.	Ціна за одиницю (без ПДВ) грн.	Сума (без ПДВ) грн.
2	3	4	5	6	7
Діелектричний килим RDPPro™ (код УКТЗЕД: 4016910000)	ТОВ «Київгума» Україна	Шт.	300	577,2	173 161
Усього без ПДВ:					173 161
ПДВ:					34 632,2
Разом з ПДВ:					207 793,2

- Умови оплати: Акредитив.
- Умови поставки товару - автомобільним транспортом на умовах поставки: FCA (Free Carrier – франко-перевізник<...> (назва місця)): пункт призначення: Польща, м. Домброва Гурнича. місце передачі ризиків та витрат: Україна, м. Бровари, склад експортера. (відповідно до правил тлумачення торговельних термінів «ІНКОТЕРМС» ред. 2020р.).
- Ми зобов'язуємося дотримуватися умов цієї пропозиції протягом не менше ніж 90 днів з дня її розкриття Вами.
- Якщо наша пропозиція буде прийнята, ми зобов'язуємося надіслати Договір у строк не раніше ніж через 10 днів з дня прийняття пропозиції, але не пізніше ніж через 20 днів з дня прийняття рішення про намір укласти договір.
- Цим підписом ТОВ «Київгума» безумовно і беззастережно засвідчує свою згоду з усіма вищесказаними положеннями.

Директор з логістики

А. І. Кравець

(посада керівника
або

уповноваженої

ним

особи)

(підпис)

(ініціали та прізвище)

Додаток Ж

ТОВАРНО-ТРАНСПОРТНА НАКЛАДНА

№ 65 "30" травня 2021 р.

Автомобіль Mercedes-Benz Sprinter 313, VI 6922 СК Причіп/напівпричіп — Вид перевезень за покілометровим тарифом
(марка, модель, тип, реєстраційний номер) (марка, модель, тип, реєстраційний номер)

Автомобільний перевізник ФОП Дубина М.В.

9	0	3	0	4	0	3	0	6	0
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

 Водій Сидоренко О.О., ААА, № 957123
(найменування/П.І.Б.) (податковий номер) (П.І.Б., номер посвідчення водія)

Замовник АТ «Damel»
(найменування/ П.І.Б.)

Вантажовідправник ТОВ «Київгума»,

				3	5	1	1	5	2	4	8
--	--	--	--	---	---	---	---	---	---	---	---

(повне найменування) (податковий номер)

Вантажоодержувач АТ «Damel»

1	0	2	2	4	5	8	8	-	2	-	4	3
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---

(повне найменування) (реєстраційний номер)

Пункт навантаження м.Київ, вул. О.Онiкiснка, 127. Пункт розвантаження ал. Юзефа Пилсудского, 2, 41-300 Домброва-Гурнич
(місцезнаходження) (місцезнаходження)

кількість місць Вісім масою брутто, т Одна ціла дев'ятсот тисячних отримав водій/експедитор Сидоренко О.О., водій, Сидоренко
(словами) (П.І.Б., посада, підпис)

Усього відпущено на загальну суму Двісті сім тисяч сімсот дев'яносто три грн, 20 коп. , у т.ч. ПДВ Тридцять чотири тисячі шістсот тридцять дві грн 20 коп.
(словами, з урахуванням ПДВ)

Супровідні документи на вантаж Міжнародна товаро-транспортна накладна від 29.05.2022 р., ЗТК від 30.04.2022 р. № 55, сертифікат походження EUR1

Продовження додатку Ж

ВІДОМОСТІ ПРО ВАНТАЖ

№ з/п	Найменування вантажу (номер контейнера), у разі перевезення небезпечних вантажів: клас небезпечних речовин, до якого віднесено вантаж	Одиниця виміру	Кількість місць	Ціна без ПДВ за одиницю, грн	Загальна сума з ПДВ, грн	Вид пакування	Документи з вантажем	Маса бруutto, т
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Діелектричний килим RDPPro™	шт.	4	577,2	207 793,20	картон	Зовнішньоторговельний контракт №	1.9
Всього:		×	4	×	207 793,20	×	×	1.9

Здав (відповідальна особа вантажовідправника):

Кравець А. І., директор з логістики, Кравець

(П.І.Б., посада, підпис)

Прийняв (відповідальна особа вантажоодержувача)

Міхал Новак, менеджер з постачання, Новак

(П.І.Б., посада, підпис)

ВІДОМОСТІ ПРО ПАРАМЕТРИ ТРАНСПОРТНОГО ЗАСОБУ

Він-код	Рік випуску	Габарити автомобіля			Вага автомобіля		Підпис відповідальної сторони (перевізник або водій)
		Довжина, мм	Ширина, мм	Висота, мм	без вантажу, т	з вантажем, т	
10	11	12	13	14	15	16	17
WDB9066131S709404	2017	5926	1993	2510	2,25	2,3	Сидоренко

ВАНТАЖНО-РОЗВАНТАЖУВАЛЬНІ ОПЕРАЦІЇ

Операція	Маса бруutto, т	Час (год., хв.)			Підпис відповідальної особи
		прибуття	вибуття	простою	
18	19	20	21	22	23
Навантаження	1,9	6.00	6.30	30 хв	Сидоренко
Розвантаження	1,9	23.00	23.30	30 хв	Сидоренко

Міжнародна товаро-транспортна накладна (CMR)

1 Absender (Name, Anschrift, Land) ТОВ «Київгума» 07403, BROVARY, street O. Onikienko, 127 UKRAINE		Міжнародна товарно-транспортна накладна Internationaler Frachtbrief CMR Дане перевезення, незважаючи на жодні інші договори здійснюється відповідно з умовами Конвенції про договір міжнародного дорожнього перевезення вантажів (КДПГ) Diese Beförderung unterliegt trotz einer gegenteiligen Abmachung den Bestimmungen des Übereinkommens über den Beförderungsvertrag im internationalen Straßengüterverkehr (CMR)					
2 Empfänger (Name, Anschrift, Land) «Damel» S.A. Al. J. Piłsudskiego 2, 41-300 Dąbrowa Górnicza POLAND		16 Перевізник (найменування, адреса, країна) Frachtführer (Name, Anschrift, Land) ФОП Дубина М.В. 9030403060					
3 Auslieferungsort des Gutes Место / Ort KYIV, street O. Onikienko, 127 Страна / Land UKRAINE		17 Наступний перевізник (найменування, адреса, країна) Nachfolgende Frachtführer (Name, Anschrift, Land)					
4 Ort und Tag der Übernahme des Gutes Место / Ort Dąbrowa Górnicza Страна / Land POLAND Дата / Datum 31.05.2022		18 Застереження та зауваження перевізника Vorbehalte und Bemerkungen der Frachtführer					
5 документи, що додаються Beigefügte Dokumente INVOICE 23 from 29.05.2022							
6 Kennzeichen und Nummern	7 Anzahl der Packstücke	8 Art der Verpackung	9 Bezeichnung des Gutes	10 Statistik - Nr.	11 Bruttogew., kg	12 Umfang in m ³	
USED AUTO'S MERCEDES-Benz Sprinter				4016930000	70		
				TOTAL	70		
Klasse	Ziffer	Buchstabe	ADR				
13 Anweisungen des Absenders (Zoll- und sonstige amtliche Behandlung) TISA CUSTOMS POST, CHOP-ZAKHONY CROSSING POINT 683, 89460 Zakarpattia region, Uzhhorod district, Solomonovo				19 Подлежит оплате: Zu zahlen vom: Стівка Fracht Знижки Ermäßigungen Різниця Zwischensumme Надбавки Zuschläge Додаткові збори Nebengebühren Інше Sonstiges разом до оплати Zu zahlende Ges.-Su.		Отправитель Absender Валюта Währung Получатель Empfänger	
Оголошена вартість вантажу Angabe des Wertes des Gutes 3 936 € (При перевезенні межі відповідальності передбаченого ст. IV, ст. 23, п. 3 вказується лише після погодження додаткової плати до фракту) (wenn der Wert des Gutes den lt. Kap. IV, Art. 23, Abs. 3 bestimmten Höchstbetrag übersteigt, so wird er erst nach Vereinbarung des Zuschlages zur Fracht angewiesen)							
14 Повернення Rückerstattung				15 Умови оплати Frachtzahlungsanweisungen FCA KYIV		20 Особливі угоджені умови Besondere Vereinbarungen transfer of costs and risks on the territory of the exporter	
21 Складено в Ausgefertigt in KYIV Дата am 29.05.2022				22 Прибуття навантаження Ankunft für Einladung Вибуття Abfahrt 15 год. 00 хв. 15 год. 30 хв.		24 Вантаж отриманий Gut empfangen Дата Datum 31 st May 2022 Прибуття розвантаження Ankunft für Ausladung Вибуття Abfahrt 19 год. 00 хв. 19 год. 30 хв.	
Підпис та штамп відправника Unterschrift und Stempel des Absenders				Підпис та штамп перевізника Unterschrift und Stempel des Frachtführers		Підпис та штамп одержувача Unterschrift und Stempel des Empfängers	
25 Реєстрац. номер /Amtl. Kennzeichen Тягач/Kfz BI6922СК		26 Тягач/Kfz Марка/Typ Полуприцеп/Anhänger MERCEDES-Benz Sprinter		27 Тариф I за 1 км Тарифное расстояние % за испол. тягача/п/р. Поясний коэфф. Прочие доплаты Сумма			
28 Тариф II Тарифне відстань, км Схема Тариф за 1 т Надбавки Знижки Інші доплати До оплати		900 5€ 10%		350€		Відрахування Сплачено замовником 350€ До оплати 350€ Валюта € Код платника	
29 Тариф III							

Commercial Invoice

Date of export: 01.08.2023				Export Reference(i.e. order no., invoice no., etc):				
Shipper/Exporter (complete name and address): «KYIVGUMA» LTD / ТОВ «Київгума» 07403, BROVARY, street O. Onikienko, 127 Код ЄДРПОУ/ EDRPOU code: 35115248				Recipient (complete name and address): «Damel» S.A. / AT «Damel» Al. J. Pilsudskiego 2, 41-300 Dąbrowa Górnicza Registration number/Реєстраційний номер: 10224548-2-43				
Country of export: Ukraine				Importer – if other then recipient (complete name and address):				
Country of manufacture: Ukraine								
Country of ultimate destination: Poland								
Bank Correspondent: ING Bank Slaski S.A Katowice, Poland				Bank Beneficiary: Joint Stock Company Commercial Bank PrivatBank Kyiv, Ukraine				
Corr Account: 01-200-300				Beneficiary name: «KYIVGUMA» LTD Account: 26001234567				
Contract Number: 25.07.2023				Currency: <i>Валюта:</i> HUF/форинт				
Marks/nos	No. of pkgs	Type of packaging	Full Description of goods	Qty	Units of measure	Weight	Unit value	Total value
1	4	box	RDPro™ dielectric carpet	300	piece	1900 kg	77,80	23 347,42
								Total invoice value 23 347,42PLN
I declare all information contained in this invoice to be true and correct. <i>Signature of shipper/exporter (type name and title and sign)</i> Director of logistics A. I. Kravets Date/Дата: 27.06.2023								Tick <input checked="" type="checkbox"/> FCA <input type="checkbox"/> C&F <input type="checkbox"/> CIF

Packing List

Company: «KYIVGUMA» LTD

Customer Name: «Damel» S.A.

Address:

07403, BROVARY, street O. Onikienko, 127

Address:

Al. J. Pilsudskiego 2, 41-300 Dąbrowa Górnicza

Order Date	Ship Date	Shipping Company	Order Number	Customer PO Number
29.07.2023	01.08.2023	private entrepreneur Dubina M.V.	23	1

Quantity Ordered	Quantity Shipped	Product Weight	Description	Product Number
300	300	1900 kg	RDPro™ dielectric carpet	614 218

Totals

Total Ordered	Total Shipped	Total Weight	Shipment Notes
300	300	1900 kg	

Packed by Storekeeper *Petrenko* Petrenko G.M.Packaging checked by Forwarder *Kuzmenko* Kuzmenko S.V.

29.07.2023.

040800

ЗАЯВА ПРО ВІДКРИТТЯ ДОКУМЕНТАРНОГО АКРЕДИТИВУ
APPLICATION FOR DOCUMENTARY LETTER OF CREDIT

Просимо відкрити документарний акредитив згідно з контрактом №55 від "30" квітня 2022р. на наступних умовах:
We hereby request issuance of a Documentary Letter of Credit according to Contract No.55 dated 30/April/2022 on the following terms and conditions:

0A	Вид документарного акредитиву: Form of Documentary Letter of Credit <input type="checkbox"/> - безвідкличний / irrevocable <input type="checkbox"/> - трансферабельний / transferable <input type="checkbox"/> - резервний / standby <input type="checkbox"/> - відкличний / revocable <input type="checkbox"/> - револьверний / revolving <input type="checkbox"/> - інше / other	
0	Наказодавець (найменування та адреса): Applicant (Name and Address) «Damel» S.A. / AT «Damel» Al. J. Piłsudskiego 2, 41-300 Dąbrowa Górnicza	Бенефіціар (найменування та адреса): Beneficiary (Name and Address) «KYIVGUMA» LTD / ТОВ «Київгума» 07403, BROVARY, street O. Onikienko, 127
1D	Строк дії та місце закінчення дії: до 08.08.2023, Домброва-Гурнича, Польща. Date and Place of Expiry	
2B	Сума акредитиву та назва іноземної валюти (цифрами та прописом): Currency Code, Amount (in figures and in words) 14 553,00 PLN, чотирнадцять тисяч п'ятсот п'ятдесят три польських злотих <input type="checkbox"/> - maximum <input type="checkbox"/> - +/- 3% <input type="checkbox"/> - other	
1A	Акредитив виконується в: Available with ING BANK ŚLĄSKI S A, ul. Sokolska 34, 40-086 Katowice,	Шляхом: by <input type="checkbox"/> - платежу за пред'явленням / payment at sight <input type="checkbox"/> - неоголошеної / negotiation <input type="checkbox"/> - акцепту / acceptance <input type="checkbox"/> - відстроченого платежу / deferred payment
3P	Часткові відвантаження: Partial Shipments <input type="checkbox"/> - дозволено/allowed <input type="checkbox"/> - не дозволено /not allowed	43T Перевантаження: Transshipment <input type="checkbox"/> - дозволено/allowed <input type="checkbox"/> - не дозволено /not allowed
4A	Місце відправки, навантаження або отримання товару: Loading on Board/Dispatch/Taking in Charge at/from KYIV, street O. Onikienko, 127	44B Місце доставки (транспортування): For Transportation to Al. J. Piłsudskiego 2, 41-300 Dąbrowa Górnicza
4C	Остання дата відвантаження: Latest Date of Shipment 08.08.2023	44D Період відвантаження: Shipment Period 06-08.08.2023
5A	Опис товару (послуг): Description of Goods and/or Services Діелектричний килим RDPPro™ RDPPro™ dielectric carpet	Умови поставки: Terms of delivery <input type="checkbox"/> - EXW <input type="checkbox"/> - FAS <input type="checkbox"/> - FCA <input type="checkbox"/> - FOB <input type="checkbox"/> - CFR <input type="checkbox"/> - CPT <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> - CIF <input type="checkbox"/> - CIP <input type="checkbox"/> - DAF <input type="checkbox"/> - DES <input type="checkbox"/> - DEQ <input type="checkbox"/> - DDU <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> - DDP
6A	Документи (обов'язково вказати кількість оригіналів та/або копій): Documents Required (number of originals and/or copies to be indicated) <input type="checkbox"/> - рахунок-фактура / commercial invoice <input type="checkbox"/> - морський/океанський коносамент / Marine/Ocean Bill of Lading <input type="checkbox"/> - наказу / to the order of <input type="checkbox"/> - повідомити / notify _____ відміткою:marked <input type="checkbox"/> - фрахт попередньо сплачений / freight prepaid <input type="checkbox"/> - фрахт сплачується у пункті призначення / freight payable at destination/freight collect <input type="checkbox"/> - чисто на борту / clean on board <input type="checkbox"/> - дублікат залізничної накладної/Duplicate of Railway Consignment Note <input type="checkbox"/> - авіа накладна / Air Waybill <input type="checkbox"/> - автодорожня накладна CMR / Autoway Bill CMR <input type="checkbox"/> - страховий поліс /сертифікат виданий на 110 % вартості товарів на умовах FCA, покриваючий наступні ризики/ Insurance policy/certificate issued for 110% of FCA goods' value, covering the following risks: _____	

	<input type="checkbox"/> - сертифікат походження (вказати ким виданий) / Certificate of Origin (please indicate Issuer) <input type="checkbox"/> - сертифікат кількості / Quantity Certificate <input type="checkbox"/> - сертифікат відповідності / Certificate of Compliance <input type="checkbox"/> - пакувальний лист / Packing List <input type="checkbox"/> - акт прийомки / Acceptance Protocol/ Act of Acceptance	
8	Строк надання документів: Period for Presentation 01.08.2023	Документи повинні бути видані на: Documents to be issued in <input type="checkbox"/> - англійській мові / English <input type="checkbox"/> - українській мові / Russian <input type="checkbox"/> - інше / other
7A	Додаткові умови: Additional Conditions	71B Комісії: Charges Всі банківські комісії за межами України на рахунок: All bank charges incurred outside Ukraine are for account of <input type="checkbox"/> - наказодавця / Applicant <input type="checkbox"/> - бенефіціара / Beneficiary
9	Інструкції по підтвердженню: Confirmation Instructions <input type="checkbox"/> - з підтвердженням <input type="checkbox"/> - без підтвердження	Підтверджуючий банк: Confirming Bank Joint Stock Company Commercial Bank PrivatBank
7A	Авізуючий банк: Advising Bank ING Bank Slaski S.A.	Направити текст акредитиву по: Send the text of Letrter of Credit by <input type="checkbox"/> - SWIFT/телекс/ SWIFT/telex <input type="checkbox"/> - поштою/ by mail
Даним беремо на себе ризики, пов'язані з відбором банків, які беруть участь у розрахунках за акредитивом. We hereby assume all risks related to selection of banks to participate in the Letter of Credit settlements.		
Погодження та гарантії		
Підписуючи дану Заяву, Заявник: <p>погоджується, що прийняття ING Bank Slaski S.A (надалі – Банк) даної Заяви не означає виникнення у Банку обов'язку надання гарантії / акредитива;</p> <p>надає свою беззаперечну та безумовну згоду на збір, збереження та обробку персональних даних Заявника, необхідних для прийняття рішення по суті даної заявки;</p> <p>отримувати у Бюро кредитних історій чи інших аналогічних організацій інформацію про Заявника в необхідному Банку обсязі;</p> <p>надає свою згоду на перевірку Банком наданої Заявником інформації, звернення Банком будь-якої особи, яка, на думку Банку, може підтвердити надану Заявником інформацію чи надати інформацію, необхідну для прийняття рішення по суті даної Заяви. При цьому Заявник повідомляє, що заперечує проти звернення Банком щодо даної Заяви до наступних осіб (вичерпний перелік):</p> <p>погоджується з правом Банку визначати умови надання гарантії і самостійно визначати вимоги щодо виду, кількості, розміру та предметів забезпечення;</p> <p>підтверджує та гарантує, що усі відомості, які містяться у Заяві, поданих Банку документах, та викладені в усній формі повністю відповідають дійсності, є діючими та настільки повними, наскільки це відомо Заявнику, відсутні не відомі Банку зміни чи інші обставини, які впливають на зміст та дійсність цих відомостей чи мають значення для прийняття рішення по суті даної Заяви;</p> <p>погоджується, що приховування, викривлення, подання неправдивої інформації Банку, а також наявність обставин, які дають підстави сумніватися у достовірності наданої інформації є достатньою та беззаперечною підставою для відмови у наданні гарантії, а також може розцінюватися як шахрайські дії, що підпадають під ознаки злочину, передбаченого статтями 190 та/чи 222 Кримінального кодексу України;</p> <p>підтверджує, що повністю ознайомився зі змістом Заяви, її розуміє, йому роз'яснено правила Банку розгляду Заяви та умови надання гарантії / акредитива і він не має жодних заперечень щодо її розгляду та обробку відповідно до існуючих у Банку правил.</p>		
Representations and Warranties		
By signing this application, the Applicant <p>does hereby agree that acceptance of this application by ING Bank Slaski S.A (hereinafter referred to as the Bank) does not give rise to the obligation of the Bank to issue a guarantee/ letter of credit;</p> <p>does hereby give his/her absolute and unconditional consent for collection, storage and processing of the Applicant's personal data required to make a decision on this application;</p> <p>does give his/her consent for the Bank to obtain information on the Applicant from credit bureaus or other similar institutions to the extent required by the Bank;</p> <p>does give his/her consent for the Bank to check the information furnished by the Applicant and to contact any person, who, in the opinion of the Bank, is able to confirm the information furnished by the Applicant or can provide information required to make a decision on this application. This said, the Applicant does hereby inform that he/she objects that the following persons be contacted by the Bank in relation to this application (the list below is exhaustive):</p> <p>does hereby acknowledge the right of the Bank to set out the guarantee terms and to specify requirements as to types, extent, size and items of collateral at the Bank's own discretion;</p> <p>does hereby represent and warrant that all the information contained in this application, documents submitted to the Bank or expressed orally is true and correct, as well as valid and complete as far as is known to the Bank, and that there are no changes or other circumstances the Bank is unaware of that affect the content and validity of such information or are relevant for a decision on this application;</p> <p>does hereby agree that concealment, misrepresentation, provision of inveroacious information to the Bank and presence of circumstances that give rise to doubts as to credibility of the furnished information constitute sufficient and absolute grounds to have the guarantee refused and may be construed as fraud, which qualifies as an essential element of offence under Articles 190 and/or 222 of the Criminal Code of Ukraine;</p> <p>does hereby acknowledge that he/she has read and understood this Application, has had the rules for consideration of the application and guarantee/letter of credit issuance terms explained and does not object to consideration and processing thereof in accordance with the applicable procedures.</p>		
Підписи та печатка наказодавця: Michal Novak		Відмітки банку To be completed by the Bank only
Дата: 28.07.2023		

Дозвіл / висновок ДСЕК

Україна Державна служба експортного контролю України				
Цей дозвіл є підставою для прийняття зазначених у графі 12 товарів до митного оформлення. Заявник зобов'язаний не пізніше ніж за три доби до здійснення міжнародної передачі подати до відповідного митного органу цей дозвіл та всі потрібні документи для митного оформлення. Заявник несе відповідальність згідно із законодавством України за неправильне використання цього дозволу. Для цього дозволу може бути зупинена або дозвіл може бути скасований Держекспортконтролем України у випадках, передбачених законодавством.				
1. Дозвіл N 21702170	2. Строк дії дозволу: 20.08.2023	3. Тип дозволу: Разовий		
4. Заявник: ТОВ «КИЇВГУМА»	4.1. Код за ЄДРПОУ	35115248		
4.2. Місцезнаходження: 07403, м.Бровари, вул. О.Онiкiєнка, 127	4.4. Код держави	804		
4.3. Держава: Україна	5.1. Код за ЄДРПОУ	35115248		
5. Експортер: ТОВ «КИЇВГУМА»	5.2. Місцезнаходження: 07403, м.Бровари, вул. О.Онiкiєнка, 127			
5.3. Держава(и): Україна	5.4. Код(и) держав(и)	804		
6. Імпортёр: АТ «Damel»	6.2. Місцезнаходження: ал. Юзефа Пiлсудського, 2, 41-300 Домброва-Гурнича	6.1. Код за ЄДРПОУ		
6.3. Держава(и): Польща	6.4. Код(и) держав(и)	616		
7. Споживач: АТ «Damel»	7.2. Місцезнаходження: ал. Юзефа Пiлсудського, 2, 41-300 Домброва-Гурнича	7.1. Код за ЄДРПОУ		
7.3. Держава(и): Польща	7.4. Код(и) держав(и)	616		
8. Характер міжнародної передачі: ЕКСПОРТ	9. Валюта розрахунків: Польський злотий	10. Код валюти: 985	11. Загальна вартість: 23 347,42	
12. Найменування і повний опис товару (додаткова одиниця виміру)	13. Код за УКТЗЕД	14. Одиниця виміру	15. Кількість	11.1. Вартість
Діелектричний килим RDPPro™	4016910000	Шт.	300	23 347,42
16. Підстави для надання дозволу Договір від 05.06.2023р.				
17. Особливі умови використання дозволу та додаткова інформація Звіт про використання дозволу надавати Держекспортконтролю щомісячно.				
18. Посада, прізвище, ініціали особи, яка підписує дозвіл Кравченко А.І. 25.07.2023 М. П. Дата				

Україна Державна служба експортного контролю України			
Цей висновок є підставою для прийняття зазначених у графі 9 товарів до митного оформлення. Заявник зобов'язаний не пізніше ніж за три доби до здійснення міжнародної передачі подати до відповідного митного органу цей висновок та всі потрібні документи для митного оформлення. Заявник несе відповідальність згідно із законодавством України за неправильне використання цього висновку. Для цього висновку може бути зупинена або висновок може бути скасований Держекспортконтролем України у випадках, передбачених законодавством.			
1. Висновок N 21702170	2. Строк дії висновку: 20.08.2023	3. Тип висновку:	Разовий
4. Заявник: ТОВ «КИЇВГУМА»	4.1. Код за ЄДРПОУ	35115248	
4.2. Місцезнаходження: 07403, м.Бровари, вул. О.Онiкiєнка, 127	4.4. Код держави	804	
4.3. Держава: Україна	5.1. Код за ЄДРПОУ	35115248	
5. Експортер: ТОВ «КИЇВГУМА»			
5.2. Місцезнаходження: 07403, м.Бровари, вул. О.Онiкiєнка, 127			
5.3. Держава(и): Україна			
5.4. Код(и) держав(и) 804			
6. Імпортёр: АТ «Damel»	6.1. Код за ЄДРПОУ	-	
6.2. Місцезнаходження: ал. Юзефа Пiлсудського, 2, 41-300 Домброва-Гурнича			
6.3. Держава(и): Польща			
6.4. Код(и) держав(и) 616			
7. Споживач: АТ «Damel»	7.1. Код за ЄДРПОУ	-	
7.2. Місцезнаходження: ал. Юзефа Пiлсудського, 2, 41-300 Домброва-Гурнича			
7.3. Держава(и): Польща			
7.4. Код(и) держав(и) 616			
8. Характер міжнародної передачі:			
9. Найменування і повний опис товару (додаткова оцінка виміру)	10. Код за УКТЗЕД	11. Одиниця виміру	12. Кількість
Діелектричний килим RDPPro™	4016910000	Шт.	300
13. Підстави для надання висновку Договір від 05.06.2023р.			
14. Особливі умови використання висновку та додаткова інформація			
15. Посада, прізвище, ініціали особи, яка підписує висновок Кравченко А.І. М.П. 25.07.2023 Дата			

АКТ

ПРИЙМАННЯ-ПЕРЕДАЧІ ТОВАРУ

м. Домброва-Гурнича

травня 2022 року 2022

«31»

Цей Акт приймання-передачі Товару (надалі по тексту - «Акт») складений Сторонами згідно Договору № 55 від «30» квітня 2022 року (надалі – «Договір») між:

Акціонерним товариством «Damel», місцезнаходження якого: ал. Юзефа Пілсудського, 2, 41-300 Домброва-Гурнича, надалі за текстом цього Акту - «**Покупець**», та

Товариством з обмеженою відповідальністю «Київгума», код ЄДРПОУ 35115248, місцезнаходження якого: 07403, м.Бровари, вул. О.Онкієнка, 127, надалі за текстом цього Акту - «**Продавець**» склали та підписали даний Акт про наступне:

1. Відповідно до умов Договору № 120 від «05» червня 2023р. Продавець передав, а Покупець прийняв наступний Товар за адресою Польща ал. Юзефа Пілсудського, 2, 41-300 Домброва-Гурнича:

№	Найменування Товару	Одиниця виміру	Кількість	Код Товару згідно УКТ ЗЕД	Вартість за одиницю, Польський злотий	Загальна вартість товару, Польський злотий
1	Діелектричний килим RDPPro™	Шт.	300	4016910000	77,80	23 347,42

Загальна вартість: 23 347,42 PLN (Польський злотий),

2. Підписанням цього Акту Постачальник та Покупець підтверджують факт Поставки Товару на загальну вартість 23 347,42 польських злотих, відповідно до умов Договору № 120 від «05» червня 2023р.

3. Цей Акт набуває чинності з дати його підписання уповноваженими представниками обох Сторін.

4. Акт укладений у двох оригінальних примірниках, по одному примірнику для кожної з Сторін, і є невід'ємною частиною Договору.

За Продавця:

Підпис Кравець А.І.

ПІБ: Кравець А.І.

Посада: Директор з логістики

Діє на підставі: Контракту 120 від 05.06.2023р.

За Покупця:

Підпис Міхал Новак

ПІБ: Міхал Новак

Посада: менеджер з логістики

Діє на підставі: Контракту 120 від 05.06.2023р.

СЕРТИФІКАТ З ПОХОДЖЕННЯ ТОВАРУ

1. Експортер (Ім'я, повна адреса, країна) ТОВ «Київгума», 07403, м.Бровари, вул. О.Онiкiєнка, 127, Україна	EUR.1 No A 123.026456	
3. Одержувач вантажу (Ім'я, повна адреса, країна) (Необов'язково) АТ «Damel», ал. Юзефа Пілсудського, 2, 41-300 Домброва-Гурнича, Польща	2. Сертифікат, що використовується у преференційній торгівлі міжУкраїна..... і ЄС..... (Зазначте потрібні країни, групи країн або території призначення)	
6. Транспортні реквізити (необов'язково)	4. Країна, група країн або територія призначення, з яких походять дані товари Україна	
8. Номер елемента; Позначки та номери; Номер та вид пакування ¹ ; Опис товарів Картон, Діелектричний килим RDPPro™	7. Ремарки 9. Повна маса (кг) або інші виміри (літри, ін.) 1800 кг	5. Країна, група країн або територія призначення країни ЄС
11. МИТНИЙ ДОЗВІЛ <i>Сертифікована декларація</i> Експортний документ ² Бланк№ Від Митний підрозділ..... Країна або територія видачі Печатка Місце і дата (Підпис)	12. ДЕКЛАРАЦІЯ ВІД ЕКСПОРТЕРА Я, нижчепідписаний, заявляю, що все майно, описане вище, відповідає умовам, необхідним для видачі цього сертифіката. Місце і дата Україна, м. Бровари., 20.05.2023 Кравець А.І..... (Підпис)	
	10. Інвойси (Необов'язково)	

Додаток С

Митна декларація

УКРАЇНА (форма МД-2)		1 ДЕКЛАРАЦІЯ		А МИТНИЙ ОРГАН ВІДПРАВЛЕННЯ/ЕКСПОРТУ/ПРИЗНАЧЕННЯ			
3 8	Примірник для відправника/експортера	Відправник/Експортер №		IM 40 AA			
		ТОВ "КІВГУМА" 07403, BROVARY, street O. Onikienko, 127		305020450/2/091009, Чопська митниця, 14017, м. Чоп, вул. Перемоги, 6			
		8 Одержувач № 10646464646		3 Форми 1 1		4 Відв. спец. 0 0	
		«Damel» S.A. Al. J. Piłsudskiego 2, 41-300 Dąbrowa Górnicza		5 Всього т-ів 300		6 Всього місць 4	
		14 Декларант/Представник №		9 Особа, відповідальна за фінансове врегулювання №		7 Довідковий номер	
		«Damel» S.A. Al. J. Piłsudskiego 2, 41-300 Dąbrowa Górnicza		10 Країна признач./рост.від.		11 Торг. NL	
		15 Країна відправлення/експорту		12 Відомості про вартість		13 ЄСП	
		Україна					
		16 Країна походження		15 Код кр. відп./експ. a DE b I		17 Код країни признач. a I b I	
		Україна		Україна			
3 8	Примірник для отримувача	18 Ідентифікація і країна реєстрації трансп. засобу при відправленні/прибутті		19 Конт.			
		BI 6922 CK UAH 0 0		FCA PLN - Dąbrowa Górnicza 1 0			
		21 Ідентифікація і країна реєстрації активного транспортного засобу на кордоні		22 Валюта та загальна сума за рахунком		23 Курс валюти	
		BI 6922 CK UAH 0		PLN 14553		8,85	
		25 Вид на кордоні		26 Вид межах країни		27 Місце навантаження/розвантаження	
		30		30			
		29 Митний орган виліду/в'їзду		30 Місце знаходження товарів		28 Фінансові та банківські відомості	
		ПП "Краківець - Корнова 30502 04 00 11 МП "Яворів"		1350/26795		The SWIFT code INGBPLPW001, ING Bank Słaski S.A.	
		31 Вантажні місця та опис товарів		32 Тов. №		33 Код товару	
		Товарний знак заводу-виробника, 300шп., Діелектричний килим RDPPro™ (виробництво ТОВ "КІВГУМА", УКРАЇНА) FCA		1 0		40169100 0 0	
44 Додаткова інформація/Подані документи/Сертифікати і дозволи		34 Код країни походж. a I UAH b I		35 Вага бруто (кг) 1800			
0954 Сертифікат з перевезення товару форми EUR.1 (Movement certificate EUR.1)		37 П Р О Ц Е Д У Р А 10 00 DD 00		36 Преференц. 0			
5010 Дозвіл на здійснення міжнародних передач товарів		38 Вага нетто (кг) 1734000		39 Квота			
5012 Висновок на здійснення міжнародних передач товарів		40 Загальна декларація/Попередній документ					
3008 Документ, що підтверджує вартість страхування		41 Додаткові одиниці виміру		42 Ціна товару 14 305,10			
4104 Зовнішньоекономічний договір (контракт) купівлі-продажу, стороною якого є виробник товарів, що декларуються, та подання якого для митного оформлення не супроводжується поданням пов'язаних з ним посередницьких договорів		43 Код МВВ 7 0		44 Код ДІ			
47 Нархування платежів		48 Відстрочення платежів		49 Реквізити складу			
Вид Основа нарахування Ставка Сума СП		В ПОДРОБИЦІ РОЗРАХУНКІВ					
020 126 600,00 0 0 БГ		Код платника: 12345678					
028 126 600,00 20% 25320,00 БГ		020-0					
Усього: 151 920,00 грн		028-151 920,00					
50 Принципал №		Підпис:		С МИТНИЙ ОРГАН ВІДПРАВЛЕННЯ			
UA ФОП Дубина Т.І., 9030403060				Перевірено			
Я, СПД Сидоренко О.О., 1234567890, ознайомлений зі змістом статей 331, 332, 336, 337, 338, 349, 350 Митного кодексу України й зобов'язуюся перемістити задекларовані товари транзитом через митну територію України та доставити їх у митницю в термін до "08" серпня 2023 р."				"СПЛАСЧЕНО"			
51 Передбачуваний митний органи (і країна) транзиту		Місце і дата: 01.08.2023		01.08.2023			
52 Гарантія не діє для		Код		53 Митний орган (і країна) призначення			
D/J ВІДМІТКИ МИТНОГО ОРГАНУ ВІДПРАВЛЕННЯ/ПРИЗНАЧЕННЯ		Печатка:		Відділ мит. Оформл. 1 мит. поста "Тиса" 305020450			
Результат:		54 Місце і дата: 40312457/091009					
Накладення пломби: Номер:		01.08.2023					
Тип:		Підпис і прізвище декларанта/представника:		Кравець А.І.			
Строк доставки (дата): #							
Підпис: 2:34							

Додаток Т.1

КОНТРАКТ № 120

м. Бровари 2023 р

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ**ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «Київгума»** іменована надалі

«Продавець», в особі Генерального директора Острогруд А.Ю., який діє на підставі Статуту, з одного боку, і

АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО «Damel», іменоване надалі

«Покупець», в особі Директора Міхал Новак, діючого на підставі Статуту, з іншого боку, уклали цей Контракт про таке:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Продавець продає, а Покупець купує на умовах FCA м. Київ, Україна (ІНКОТЕРМС-2020) партію Діелектричних килимів RDPPro™ (надалі іменованих "Товар") відповідно до кількості, асортименту і цін, вказаних у специфікації, який є невід'ємною частиною цього Контракту.

1.2. Товар призначений для власного споживання.

2. СУМА КОНТРАКТУ ТА УМОВИ ОПЛАТИ

2.1. Загальна сума Контракту становить **п'ять тисяч сто шістдесят євро (5160,00€)**.

2.2. Всі витрати по митному очищенню Товарів в Україні (сплата мит, податків та інших зборів, а також витрат на виконання митних формальностей, що підлягають оплаті при імпорті Товару) несе Покупець.

2.3. Покупець оплачує договірну продажну ціну Продавцю в у формі безвідкличного акредитиву.

2.4. Всі банківські витрати, пов'язані із здійсненням платежів несе Покупець.

3. УМОВИ ПОСТАВКИ ТОВАРУ

3.1. Поставка товарів в обсязі, зазначеному в специфікації до цього контракту, повинна бути здійснена не пізніше 40 днів з моменту підписання цього контракту обома сторонами.

3.2. Товари поставляються на умовах FCA м. Київ, Україна (ІНКОТЕРМС-2020).

3.3. Продавець гарантує, що Товари які поставляються вільні від будь-яких прав і / або домагань третіх осіб.

3.4. Продавець зобов'язується поставити разом з Товаром повний комплект технічної документації англійською мовою, необхідної для експлуатації та технічного обслуговування Товару.

3.5. Комплект нижченаведених документів поставляється разом з товаром:

3.5.1. - рахунок-фактура (інвойс) із зазначенням країни походження товару, ваги нетто і бруто - 3 прим .;

3.5.2. - пакувальний лист (вказується зміст вантажу, вага нетто і бруто, кількість упакуваних місць та їх розміри) - 3 прим .;

3.5.3. - транспортні накладні (CMR) - 3 прим .;

3.6. Ризик за збереження обладнання переходить від Продавця до Покупця відповідно до умов поставки FCA м. Київ, Україна (ІНКОТЕРМС-2020).

4. УМОВИ ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ

4.1. Представник Покупця отримує Товари за адресою: м. Київ, вул. О.Онікієнка, 127.

4.2. Товар вважається зданим Продавцем і прийнятим Покупцем:

4.2.1. за кількістю - відповідно до кількості місць і масі, зазначених у транспортному документі пункту відправлення, і згідно з даними, зазначеними в специфікації і товаросупровідних документах;

4.2.2. за якістю - за зовнішніми ознаками, а також відповідно до законодавства України.

4.3. Покупець зобов'язується здійснити оформлення митних процедур і вивантаження Товарів протягом 48 годин після надходження товарів на місце вивантаження згідно п. 4.1.

UMOWA NR 120

Бровари 2023

KYIVHUMA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ

ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ zwana dalej „Sprzedawcą”, reprezentowana z jednej strony przez Prezesa Zarządu A. Yu Ostrogrud działającego na podstawie Statutu, oraz

Z drugiej strony „Damel” S.A., dalej: Kupujący, reprezentowany przez dyrektora Michał Nowak, działającego na podstawie Statutu, zawarł niniejszą Umowę w następujący sposób:

1. ZAKRES UMOWY

1.1. Sprzedający sprzedaje, a Kupujący dostarcza, zgodnie z warunkami FCA Kyiv, Ukraina (INCOTERMS-2020), partia dywanów dielektrycznych RDPPro™ (dalej: „Towary”) w zakresie ilości, asortymentu i ceny w specyfikacji, który stanowi integralną część niniejszej Umowy.

1.2. Produkt przeznaczony do osobistego użytku.

2. KWOTA UMOWY I WARUNKI PŁATNOŚCI

2.1. Całkowita kwota Umowy wynosi trzy tysiące dwieście dwadzieścia dwa euro (5160,00 EUR).

2.2. Wszelkie koszty odprawy celnej Towaru na Ukrainie (zapłata ceł, podatków i innych opłat, a także koszty formalności celnych, które należy uiścić przy imporcie Towaru) ponosi Kupujący.

2.3. Kupujący płaci sprzedającemu umowną cenę zakupu w formie nieodwołalnej akredytywy.

2.4. Wszelkie koszty bankowe związane z płatnością ponosi Kupujący.

3. WARUNKI DOSTAWY TOWARÓW

3.1. Towar musi zostać dostarczony w ilości określonej w w specyfikacji do niniejszej umowy w ciągu 40 dni od daty podpisania niniejszej umowy przez obie strony.

3.2. Towary są dostarczane zgodnie z warunkami FCA KYIV, Ukraina (INCOTERMS-2020).

3.3. Sprzedawca gwarantuje, że dostarczone Towary są wolne od praw i/lub roszczeń osób trzecich.

3.4. Sprzedawca zobowiązuje się dostarczyć wraz z Towarem kompletną dokumentację techniczną w języku angielskim, wymaganą do eksploatacji i konserwacji Towaru.

3.5. Wraz z towarem dostarczamy komplet następujących dokumentów:

3.5.1. - Faktura ze wskazaniem kraju pochodzenia towaru (faktura), waga netto i brutto - 3 egz.;

3.5.2. - list przewozowy (należy podać zawartość ładunku, jego wagę netto i brutto, ilość miejsc do spakowania oraz ich wielkość) - 3 egz.;

3.5.3. - faktury dostawy (CMR) - 3 egzemplarze.

3.6. Ryzyko konserwacji sprzętu przechodzi ze Sprzedającego na Kupującego zgodnie z warunkami dostawy FCA KYIV (INCOTERMS-2020).

4. WARUNKI ODBIORU TOWARU

4.1. Przedstawiciel Kupującego odbierze Towar pod adresem: KYIV, ul. Onikienko, 127 lat.

4.2. Towar uważa się za dostarczony przez Sprzedającego i przyjęty przez Kupującego:

4.2.1. ilościowo - według liczby i wagi miejsc podanych w dokumencie przewozowym miejsca wyjazdu, a także według danych podanych w opisie i dokumentach towarzyszących;

4.2.2. na jakość - na znaki zewnętrzne, a także zgodnie z ustawodawstwem Ukrainy.

4.3. Klient zobowiązuje się, że 4.1. zgodnie z postanowieniami pkt. 2, w ciągu 48 godzin od przybycia towaru na miejsce rozładunku, przeprowadzone zostaną procedury celne i nastąpi rozładunek Towaru, zgodnie z pkt Koszt zatrzymania samochodu w wyznaczonym terminie ponosi Kupujący.

5. PAKOWANIE I ETYKIETOWANIE

Продовження додатку Т.1

цього Контракту. Витрати по простою автомобіля понад зазначеного часу несе Покупець.

5. УПАКОВКА І МАРКУВАННЯ

5.1. Товари повинні мати упаковку, що відповідає міжнародним стандартам при транспортуванні усіма видами автотранспорту.

5.2. Товари повинні бути марковані способом, придатним для ідентифікації вантажу англійською мовою.

6. ЯКІСТЬ ТОВАРУ ТА ГАРАНТІЇ

6.1. Якість і комплектність Товару повинні відповідати чинним стандартам країни Покупця і технічним характеристикам, зазначеним у додатках №1 до цього Контракту.

6.2. Гарантійний період складає 36 (тридцять шість) місяців з дати поставки Товару Покупцю.

7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

7.1. Збитки, понесені однією із Сторін через порушення умов цього Контракту іншою Стороною, підлягають відшкодуванню, з огляду на що:

7.1.1. в разі якщо Покупець не виконає вимоги п. 2.3, Покупець сплачує Продавцю пеню в розмірі 0,1% від вартості поставленого Товару за кожен день прострочення, але не більше 10% від загальної суми контракту;

7.1.2. в разі затримки поставки Товару, за умови, що Покупець виконав вимоги п. 2.3, Продавець сплачує Покупцю пеню в розмірі 0,1% від вартості не поставленого Товару за кожен день прострочення, але не більше 10% від загальної суми контракту;

7.2. При здійсненні своєї комерційної діяльності Покупець і Продавець зобов'язується не вживати будь-які дії корупційного характеру (хабарі, незаконне вплив на державні та муніципальні органи, посадових особи установ, підприємств, організацій і т.д.). Порушення зобов'язань за цим параграфом Контракту однією із Сторін є істотним порушенням договору і дає право стороні що дотримується зобов'язання по даному пункту не відшкодувати збитки передбачені п. 7.1 цього Контракту, стороні що порушила зобов'язання цього пункту.

8. Форс-мажор

8.1. Сторони звільняються від відповідальності за невиконання та / або неналежне виконання зобов'язань за цим Договором, а термін виконання зобов'язань за цим Договором відсувається, в разі дії форс-мажорних обставин (стихійних лих, військових дій будь-якого характеру) та інших, незалежних від Сторін обставин, пропорційно часу дії таких обставин, якщо такі обставини підтвержені довідкою торгово-промислової палати Сторони що пред'являє вимогу і інших уповноважених на це органів.

8.2. При настанні або припиненні форс-мажорних обставин для однієї із Сторін, остання зобов'язана негайно інформувати про це іншу Сторону в письмовому вигляді. Не повідомлення або несвочасне повідомлення про форс-мажорні обставини позбавляє відповідну Сторону права посилаючися на них в майбутньому.

9. Інші умови

9.1. З моменту укладення цього Контракту все попереднє листування і переговори Сторін щодо його предмета втрачають силу.

9.2. У разі розбіжності окремих положень цього Контракту з чинним законодавством України протягом терміну його дії він збереже свою силу в цілому, а сторони будуть прагнути знайти рішення, що найбільш повно за змістом і економічно відповідає цим положенням.

9.3. У разі розбіжності окремих положень цього Контракту української та англійської версії основною вважати українську.

9.4. Всі розбіжності, що виникають внаслідок або у зв'язку з цим контрактом, повинні вирішуватися шляхом переговорів

5.1. Towary muszą mieć opakowanie spełniające międzynarodowe standardy w przypadku transportu wszystkimi rodzajami pojazdów.

5.2. Towar musi być oznakowany w sposób umożliwiający identyfikację ładunku w języku angielskim.

6. JAKOŚĆ I GWARANCJA PRODUKTU

6.1. Jakość i kompletność Towaru musi odpowiadać aktualnym normom kraju Kupującego oraz właściwościom technicznym określonym w Załącznikach nr 1 do niniejszej Umowy.

6.2. Okres gwarancji wynosi 36 (trzydzieści sześć) miesięcy od dnia wydania Towaru Kupującemu.

7. ODPOWIEDZIALNOŚĆ STRON

7.1. Szkody poniesione przez jedną ze Stron w wyniku naruszenia warunków niniejszej Umowy przez drugą Stronę podlegają naprawieniu, zważywszy, że:

7.1.1. jeżeli Kupujący nie spełni wymagań punktu 2.3, Kupujący zapłaci Sprzedającemu karę w wysokości 0,1% wartości dostarczonego Towaru za każdy dzień zwłoki, nie więcej jednak niż 10% łącznej kwoty Umowy;

7.1.2. w przypadku zwłoki w dostawie Towaru, o ile Kupujący spełnił wymagania pkt 2.3, Sprzedający zapłaci Kupującemu karę w wysokości 0,1% wartości niedostarczonego Towaru za każdy dzień zwłoki, ale nie więcej niż 10% całkowitej kwoty zamówienia;

7.2. Prowadząc działalność handlową Kupujący i Sprzedający zobowiązują się nie podejmować żadnych działań o charakterze korupcyjnym (łapówki, bezprawny wpływ na organy państwowe i samorządowe, funkcjonariuszy instytucji, przedsiębiorstw, organizacji itp.). Naruszenie zobowiązań wynikających z niniejszego ustępu Umowy przez jedną ze Stron jest istotnym naruszeniem umowy i uprawnia stronę, która wywiązuje się z obowiązku wynikającego z niniejszego punktu, do nierekompensowania szkód przewidzianych w punkcie 7.1 niniejszej Umowy Umowy, stronie, która naruszyła zobowiązania wynikające z niniejszej klauzuli.

8. Siła wyższa

8.1. Strony są zwolnione z odpowiedzialności za niewykonanie i/lub nienależyte wykonanie zobowiązań wynikających z niniejszej Umowy, a termin wykonania zobowiązań wynikających z niniejszej Umowy ulega przesunięciu w przypadku wystąpienia siły wyższej (klęsk żywiołowych, działań wojennych o jakimkolwiek charakterze) i innych, okoliczności niezależnych od Stron, proporcjonalnie do czasu trwania tych okoliczności, jeżeli okoliczności te zostaną potwierdzone zaświadczeniem Izby Przemysłowo-Handlowej Strony składającej reklamację oraz innych uprawnionych organów.

8.2. W przypadku wystąpienia lub ustania okoliczności siły wyższej dla jednej ze Stron, ta ostatnia jest zobowiązana do niezwłocznego poinformowania o tym drugiej Strony w formie pisemnej. Brak powiadomienia lub nieterminowe powiadomienie o okolicznościach siły wyższej pozbawia odpowiednią Stronę prawa powoływania się na nie w przyszłości.

9. Inne warunki

9.1. Z chwilą zawarcia niniejszej Umowy wszelka dotychczasowa korespondencja i negocjacje Stron dotyczące jej przedmiotu tracą ważność.

9.2. W przypadku rozbieżności pomiędzy poszczególnymi postanowieniami niniejszej Umowy a obowiązującym ustawodawstwem Ukrainy w okresie jej obowiązywania, pozostanie ona w mocy w całości, a strony będą dążyć do znalezienia jak najpełniejszego merytorycznie rozwiązania i ekonomicznie odpowiada tym postanowieniom.

9.3. W przypadku rozbieżności pomiędzy poszczególnymi postanowieniami niniejszej Umowy, za główną wersję ukraińską uważa się wersję ukraińską i angielską.

Продовження додатку Т.1

між Сторонами. Якщо Сторони не можуть дійти згоди шляхом переговорів, спір що виник підлягає судовому розгляду і вирішенню в установленому арбітражному суді Сторони що пред'являє вимоги. Рішення арбітражу буде остаточним і обов'язковим для виконання Сторонами і не може бути оскаржене.

9.5. Всі додатки, доповнення та зміни до цього Контракту є його невід'ємними частинами і дійсні лише в тому випадку, якщо вони письмово оформлені, підписані уповноваженими представниками Сторін та скріплені печатками Сторін.

9.6. Контракт, всі додатки до нього, підписані обома сторонами і передані факсом або за допомогою електронної пошти мають юридичну силу з подальшим наданням оригіналів.

9.7. Жодна із Сторін не має права передавати свої права та зобов'язання за цим Договором третій особі без попередньої згоди на те іншої Сторони.

9.8. У разі якщо протягом строку дії цього Контракту платіжні або поштові реквізити, зафіксовані в цьому Контракті, зміняться, Сторони оформляють зміни шляхом підписання Додаткової угоди.

9.9. Кожна сторона несе відповідальність за правильність вказаних ними у цьому Контракті реквізитів. У випадку неповідомлення або неналежного повідомлення іншої сторони про зміну реквізитів сторона що не повідомить несе відповідальність і ризику настання негативних наслідків такого неповідомлення.

10. ТЕРМІН ДІЇ ДОГОВОРУ

10.1. Цей Контракт набуває чинності з моменту його підписання уповноваженими представниками Сторін, а так само скріплення печатками і діє до виконання Сторонами зобов'язань за цим Договором.

10.2. У разі дострокового розірвання цього Контракту Сторона - ініціатор повинна не менше ніж за 30 робочих днів до розірвання цього Контракту письмово сповістити про це іншу Сторону, а також не менше ніж за 15 робочих днів до розірвання цього Контракту здійснити відшкодування збитків іншій Сторони згідно з п. 7.1 цього Контракту

10.3. Цей Контракт складено в 2-х оригінальних примірниках українською та угорською мовою, по одному примірнику для кожної Сторони, причому кожен екземпляр має однакову юридичну силу.

9.4. Wszelkie spory wynikające z niniejszej umowy lub w związku z nią będą rozstrzygane w drodze negocjacji między Stronami. Jeżeli Strony nie mogą dojść do porozumienia w drodze negocjacji, powstały spór podlega kontroli sądowej i rozstrzygnięciu przez sąd arbitrażowy powołany przez Stronę występującą z roszczeniami. Orzeczenie arbitrażu będzie ostateczne i wiążące dla Stron i nie przysługuje od niego odwołanie.

9.5. Wszelkie aneksy, uzupełnienia i zmiany do niniejszej Umowy stanowią jej integralną część i są ważne tylko wtedy, gdy zostały sporządzone w formie pisemnej, podpisane przez upoważnionych przedstawicieli Stron i opatrzone pieczęciami Stron.

9.6. Umowa, wszystkie załączniki do niej, podpisane przez obie strony i przesłane faksem lub e-mailem mają moc prawną z późniejszym dostarczeniem oryginałów.

9.7. Żadna ze Stron nie ma prawa przenieść swoich praw i obowiązków wynikających z niniejszej Umowy na osobę третią bez uprzedniej zgody drugiej Strony.

9.8. Jeżeli w okresie obowiązywania niniejszej Umowy zmienia się dane płatnicze lub pocztowe zapisane w niniejszej Umowie, Strony sformalizują zmiany poprzez podpisanie Umowy dodatkowej.

9.9. Każda ze stron odpowiada za poprawność danych określonych przez siebie w niniejszej Umowie. W przypadku braku powiadomienia lub niewłaściwego powiadomienia drugiej strony o zmianie danych, odpowiedzialność i ryzyko negatywnych konsekwencji takiego braku powiadomienia ponosi strona, która nie powiadomiła.

10. CZAS TRWANIA UMOWY

10.1. Niniejsza Umowa wchodzi w życie z chwilą jej podpisania przez upoważnionych przedstawicieli Stron, a także opieczątowania pieczęciami i obowiązuje do czasu wypełnienia przez Strony zobowiązań wynikających z niniejszej Umowy.

10.2. W przypadku wcześniejszego rozwiązania niniejszej Umowy, Strona inicjująca musi powiadomić drugą Stronę na piśmie co najmniej 30 dni roboczych przed rozwiązaniem niniejszej Umowy, a także co najmniej 15 dni roboczych przed rozwiązaniem niniejszej Umowy, zrekomensować drugiej Stronie odszkodowanie zgodnie z p. 7.1 niniejszej Umowy

10.3. Niniejsza Umowa jest sporządzona w 2 oryginalnych egzemplarzach w językach ukraińskim i węgierskim, po jednym egzemplarzu dla każdej ze Stron, przy czym każdy egzemplarz ma taką samą moc prawną.

11. Юридичні адреси СТОРІН ПРОДАВЕЦЬ

банк продавця АТ КБ "ПриватБANK"

Генеральний директор Острогоград
печатка

Покупець

БАНК покупця ING Bank Śląski S.A.

директор Міхал Новак
печатка



11. Adresy prawne STOPIN SPRZEDAWCA

bank sprzedawcy JSC CB „PrivatBank”

Dyrektor Generalny Ostrogrud A. Y.
pieczęć

Kupujący

BANK kupującego ING Bank Śląski S.A.

reżyser Michał Nowak
pieczęć



Додаток Т.2

СПЕЦИФІКАЦІЯ

до Договору № 120 від «05» червня 2023р.

м. Бровари

«30» квітня 2023 року

Україна

Товариство з обмеженою відповідальністю «Київгума», надалі іменоване **«Продавець»**, в особі Генерального директора Острогруда А.Ю., що діє на підставі Статуту, з одного боку,

Акціонерне товариство «Damel», іменоване надалі **«Покупець»**, в особі **Міхал Новак**, що діє на підставі Статуту, з іншого боку, уклали дану Специфікацію до договору поставки про нижченаведене:

1. Затвердити характеристики, кількість, номенклатуру й загальну вартість партії Товару, що поставляється, відповідно до Таблиці:

№ п/п	Характеристика та номенклатура Товару	Кіл-сть Товару, шт.	Ціна за одиницю (€)	Загальна вартість (€)
1.	Діелектричний килим RDPPro™	300	17,2	5 160
			РАЗОМ:	5 160

Загальна вартість Товару складає 5 160 євро.

2. Всі інші умови залишаються незмінними і відповідають Договору №120.

Продавець:**ПОКУПЕЦЬ:**

Товариство з обмеженою відповідальністю

Акціонерне товариство «Damel»

«Київгума»

Генеральний директор

Директор

Острогруд А.Ю.

Міхал Новак



ТОВ «Київгума»

Для службового користування від 17.04.2023 р.

КОНКУРЕНТНИЙ ЛИСТ

Країна, підприємство, Рік	Назва товару	Виробник	Кількість	Од. виміру	Умови поставки.	Умови оплати	Ціна за одиницю	Ціна за одиницю з поправками на 2023 рік	Затверджена ціна за розрахунки для ТОВ «Київгума»
Німеччина, «Besche GmbH», 2022 рік	Діелектричний килим RDPPro™ (код УКТЗЕД: 4016910000)	Німеччина	200	Шт.	FCA	Акредитив	21 €	19,90 €	17,20 €
Китай, «Beijing Dewei Rubber & Plastic Products Co.»Ltd. 2021 рік		Китай	300	Шт.	CPT	Акредитив	17 €	15,42 €	
Індія, «Dolphin Rubber Industries», 2021 рік		Індія	250	Шт.	CIF	100% передплата	18 €	16,23 €	

Контракт № 120

Країна Польща

Фірма АТ «Damel»

Умови поставки FCA Київ

Срок поставки 40 днів з дня підписання контракту.

Затверджена ціна: 17,20 €/шт.

Затвердив

