

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛМА ІНТЕРНЕШНЛ»

(за матеріалами ТОВ «Алма Інтернешнл», м. Житомир)

Студентки 2 курсу, 4 групи,
спеціальності 073

«Менеджмент»

Освітня програма

«Менеджмент

зовнішньоекономічної
діяльності»

(підпис студента)

Баришполь Марія
Юріївна

Науковий

керівник

кандидат

економічних

наук, доцент

кафедри

міжнародного

менеджменту

(підпис наукового
керівника)

П'янкova Оксана
Василівна

Гарант освітньої

програми

«Менеджмент

зовнішньоекономічної діяльності»

(підпис гаранта)

Серова Людмила
Петрівна

Державний торговельно-економічний університет

Факультет міжнародної торгівлі та права

Кафедра міжнародного менеджменту

Спеціальність «Менеджмент», освітня програма «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»

Затверджую

Зав. кафедри Мельник Тетяна Миколаївна

«__» _____ 20__ р

Завдання на кваліфікаційну роботу студентки (Проект)

Баришполь Марії Юріївни

1. Тема кваліфікаційної роботи

«Організація експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл»

Затверджена наказом ректора від «__» _____ 20__ р. №__

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи – науково-теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності організації експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» у сучасних умовах міжнародної економіки.

Об'єкт дослідження – експортна діяльність ТОВ «Алма Інтернешнл» як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Предмет дослідження – організаційні та економічні аспекти управління експортними операціями ТОВ «Алма Інтернешнл», а також шляхи їх удосконалення з метою підвищення ефективності..

4. Перелік графічного матеріалу: Загальний обсяг роботи становить 78 сторінки. Робота містить 19 таблиць, 10 рисунків, 6 додатки. Список використаних джерел налічує 22 найменування.

5. Керівник роботи із зазначенням розділів, за якими здійснюється консультування

Розділ	Керівник (прізвище, ініціали)	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв

6. Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом)

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛМА ІНТЕРНЕТІВЛ»

1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Алма Інтернетівл»

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Алма Інтернетівл»

1.3. Дослідження ефективності експортних операцій ТОВ «Алма Інтернетівл»

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛМА ІНТЕРНЕТІВЛ»

2.1. Обґрунтування напрямів удосконалення процесу організації операцій з експорту ТОВ «Алма Інтернетівл»

2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності експорту продукції ТОВ «Алма Інтернетівл»

2.3. Прогнозування фінансових результатів ТОВ «Алма Інтернетівл» внаслідок реалізації запропонованих заходів

7. Календарний план виконання роботи

№ пор.	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	
		за планом	фактично
1	Затвердження плану кваліфікаційних робіт у наукових керівників	до 18.02.2024	
2	Подача науковому керівнику наукових статей	до 15.05.2024	
3	Здача наукової статті відповідальному редактору збірника статей	до 15.06.2024	
4	Подача науковому керівнику 1-го розділу	до 30.06.2024	
5	Подача науковому керівнику 2-го розділу	до 16.09.2024*	
6	Подача науковому керівнику готової роботи	до 15.10.2024*	
7	Попередній захист	21.10-08.11.2024*	
8	Подача роботи завідувачому кафедри	11.11-15.11.2024*	
9	Подача роботи декану факультету міжнародної	18.11-22.11.2024	

АНОТАЦІЯ

Баришполь М. Ю. Організація експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» (за матеріалами ТОВ «Алма Інтернешнл», м. Житомир)

Кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» освітньої програми «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2024.

Дану кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації експортної діяльності та підвищенню її ефективності в межах ТОВ «Алма Інтернешнл», що передбачає: аналіз фінансово-економічних показників підприємства-суб'єкта ЗЕД, дослідження його зовнішньоекономічної діяльності та її ефективності, обґрунтування комплексу заходів для оптимізації експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл», здійснення прогностичної оцінки результативності запропонованих заходів в межах досліджуваного підприємства.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, операція з експорту, суб'єкт ЗЕД, менеджмент, Велика Британія, ефективність.

SUMMARY

Baryshpol M. Y. Organisation of export activity of LLC «Halma International» (based on the materials of LLC "Halma International", Zhytomyr)

Qualification work in the speciality "Management" of the educational programme "Management of Foreign Economic Activity". State University of Trade and Economics, Kyiv, 2024.

This qualification work is devoted to the practical aspects of organising export activities and improving its efficiency within LLC "Halma International" products, which involves: analysis of financial and economic indicators of the foreign economic activity enterprise, study of its foreign economic activity and its efficiency, justification of a set of measures to optimise the export activity of LLC "Halma International", implementation of a forecast assessment of the effectiveness of the proposed measures within the studied enterprise.

Key words: foreign economic activity, export operation, foreign economic entity, management, United Kingdom, efficiency.

Державний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародного менеджменту

РЕФЕРАТ

КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

на тему:

«ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛМА ІНТЕРНЕШНЛ»

(за матеріалами ТОВ «Алма Інтернешнл», м. Житомир)

Студентки 2 курсу, 4
групи, спеціальності 073
«Менеджмент»
Освітня програма
«Менеджмент
зовнішньоекономічної
діяльності»

Науковий керівник
кандидат економічних
наук, доцент кафедри
міжнародного
менеджменту

Баришполь
Марія Юріївна

(підпис студента)

П'янкova
Оксана
Василівна

*(підпис наукового
керівника)*

Київ 2024

Кваліфікаційна робота викладена на 78 сторінках. У роботі міститься 19 таблиць, 10 рисунків, 6 додатків, 22 джерела.

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що експортна діяльність є ключовим інструментом для розширення ринків збуту, диверсифікації ризиків та забезпечення фінансової стійкості українських підприємств в умовах економічної нестабільності, інфляції та воєнних дій. Вивчення та вдосконалення експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» є важливим через його потенціал для виходу на нові міжнародні ринки та покращення ефективності процесів, що дозволить знизити витрати, підвищити прибутковість і зміцнити позиції компанії в конкурентному середовищі.

Метою дослідження є науково-теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності організації експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» у сучасних умовах міжнародної економіки.

Основними завданнями роботи є:

- аналіз фінансово-економічних показників ТОВ «Алма Інтернешнл»;
- дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємства з аналізом географії експорту та товарних позицій;
- оцінка ефективності експортних операцій на прикладі окремої поставки;
- обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності експортних операцій;
- розробка заходів для реалізації запропонованих рекомендацій;
- прогнозування впливу цих заходів на результати діяльності компанії.

Об'єктом дослідження є експортна діяльність ТОВ «Алма Інтернешнл» як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Предметом дослідження є організаційні та економічні аспекти управління експортними операціями ТОВ «Алма Інтернешнл» та шляхи їх удосконалення для підвищення ефективності.

Методи дослідження включають статистичний аналіз фінансово-господарської діяльності, розрахунок динаміки показників (абсолютні відхилення, темпи приросту), аналіз структури, систематизацію та порівняння даних. Використовувались також методи економіко-логічного аналізу для формування висновків та пропозицій.

Для оцінки експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» було проведено комплексний аналіз фінансово-економічних показників підприємства, структури товарного асортименту та географії експортних операцій. На основі фінансової звітності ТОВ «Алма Інтернешнл» за 2019-2023 роки було досліджено динаміку чистого доходу від експортної реалізації, виробничих витрат, накладних витрат та загальних витрат на експорт. Проведений аналіз дозволив оцінити ефективність експортних операцій підприємства та виявити резерви для її підвищення.

У першому розділі роботи було проаналізовано загальний стан діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» на зовнішніх ринках, основні фінансові показники підприємства та структуру його експортного портфеля. Зокрема, висвітлено, що компанія експортує косметичні товари на ринки ЄС. Дослідження показало, що

чистий дохід від експортних операцій ТОВ «Алма Інтернешнл» за останні роки зріс, але на ефективність вплинули підвищені витрати через інфляційні та логістичні ризики, пов'язані з економічною та геополітичною ситуацією в Україні.

У другому розділі було запропоновано заходи для підвищення ефективності експортної діяльності, такі як диверсифікація ринків збуту та впровадження системи управління бізнес-процесами Odoo. Зокрема, було визначено потенційного контрагента на ринку Великої Британії та запропоновано змінити умови постачання з СІР на СFR, що дозволяє зменшити витрати на страхування та оптимізувати транспортні витрати. Впровадження системи Odoo також сприятиме підвищенню ефективності управління логістикою, фінансами та продажами.

Розрахунки щодо прогнозу фінансових результатів ТОВ «Алма Інтернешнл» на найближчі три роки свідчать про позитивний вплив запропонованих заходів. Очікується поступове збільшення чистого доходу від експортної діяльності, зниження витрат на одиницю продукції та підвищення рентабельності операцій. Це дозволить ТОВ «Алма Інтернешнл» закріпити свої позиції на міжнародних ринках, підвищити фінансову стійкість та забезпечити довгостроковий розвиток навіть в умовах економічної нестабільності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, операція з експорту, суб'єкт ЗЕД, менеджмент, Велика Британія, ефективність.

Зміст кваліфікаційної роботи викладено на 78 сторінках. В роботі міститься 19 таблиць, 10 рисунків, список використаних джерел з 22 найменувань, 6 додатків.

Рік виконання кваліфікаційної роботи – 2024 рік.

Рік захисту роботи – 2024 рік.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛМА ІНТЕРНЕТШНЛ»	11
1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Алма Інтернетшнл»	11
1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Алма Інтернетшнл»	19
1.3. Дослідження ефективності експортних операцій ТОВ «Алма Інтернетшнл»	25
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1	29
РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛМА ІНТЕРНЕТШНЛ»	31
2.1. Обґрунтування напрямів удосконалення процесу організації операцій з експорту ТОВ «Алма Інтернетшнл»	31
2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності експорту продукції ТОВ «Алма Інтернетшнл»	35
2.3. Прогнозування фінансових результатів ТОВ «Алма Інтернетшнл» внаслідок реалізації запропонованих заходів	40
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2	45
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	50
ДОДАТКИ	53
Додаток А	53
Додаток Б	57
Додаток В	58
Додаток Г	59
Додаток Д	69
Додаток Е	71

ВСТУП

Актуальність теми. Експортна діяльність є однією з ключових складових зовнішньоекономічної діяльності підприємств, зокрема для українських компаній, які прагнуть вийти на міжнародні ринки та зміцнити свої позиції в умовах глобалізації. У сучасних умовах українські підприємства зіштовхуються з численними викликами, пов'язаними з економічною нестабільністю, воєнними діями, зростанням інфляції та волатильністю валютних курсів. Враховуючи ці чинники, ефективна організація експортної діяльності є не лише одним із шляхів підвищення фінансової стійкості підприємства, але й важливим інструментом для диверсифікації ризиків та розширення ринків збуту.

Організація експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» набуває особливого значення, оскільки компанія має потенціал для подальшого розвитку на міжнародних ринках завдяки якісній продукції та налагодженим партнерським відносинам з контрагентами. Важливим є те, що ТОВ «Алма Інтернешнл» вже має досвід ведення експортних операцій, що дає можливість аналізувати поточний стан, виявляти вразливі місця та пропонувати шляхи для підвищення ефективності експортних процесів. Дослідження та вдосконалення організаційних аспектів експортних операцій дозволить компанії знизити витрати, підвищити прибутковість та забезпечити стійкий розвиток навіть у складних економічних умовах.

Ефективна експортна стратегія дозволяє підприємству отримувати доступ до більш широкого ринку споживачів, зменшувати залежність від внутрішнього ринку, що особливо актуально для українських компаній у період економічних потрясінь. Експорт відкриває перед підприємством нові можливості для зростання, включаючи збільшення обсягів виробництва, впровадження інноваційних технологій, підвищення якості продукції та покращення репутації на міжнародному ринку. Крім того, залучення валютних надходжень сприяє

зміцненню фінансового становища підприємства та підтримці його конкурентоспроможності на глобальному ринку.

Метою дослідження кваліфікаційної роботи є науково-теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності організації експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» у сучасних умовах міжнародної економіки.

Основними завданнями даної роботи є:

- аналіз фінансово - економічних показників ТОВ «Алма Інтернешнл»;
- дослідження зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл», зокрема з аналізом географії експорту та найпопулярнішими товарними позиціями;
- оцінка ефективності здійснення експортних операцій ТОВ «Алма Інтернешнл» на прикладі окремої поставки;
- обґрунтування пропозицій щодо підвищення ефективності операцій з експорту ТОВ «Алма Інтернешнл»;
- розробка заходів щодо реалізації пропозицій по підвищенню ефективності експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл»;
- прогнозна оцінка результативності запропонованих заходів на результати діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл».

Об'єктом дослідження виступає експортна діяльність ТОВ «Алма Інтернешнл» як суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

Предметом дослідження є організаційні та економічні аспекти управління експортними операціями ТОВ «Алма Інтернешнл», а також шляхи їх удосконалення з метою підвищення ефективності.

Методи дослідження. Загалом, при написанні кваліфікаційної роботи були застосовані різноманітні методи економічного аналізу. Основні методи включають в себе статистичне дослідження основних показників фінансово-господарської та імпортової діяльності, розрахунок величин динаміки (абсолютні відхилення, темпи приросту), величин структури (питома вага та її динаміка). Окрім цього, використовувались також і загальні методи макроекономічного дослідження, а

саме: аналіз даних, синтез окремих елементів дослідження, систематизація та порівняння даних. Методи економіко-логічного аналізу, що полягають у формуванні певних висновків та пропозицій по вдосконаленню фінансово-господарської та експортної діяльності досліджуваного об'єкта, застосовувались наприкінці роботи.

Інформаційною основою кваліфікаційної роботи стала чинна нормативно-правова база України, офіційні матеріали Державної митної служби України, дані міжнародних статистичних баз, монографічні дослідження, матеріали міжнародних і всеукраїнських науково-практичних конференцій, дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, опубліковані в спеціальних літературних джерелах.

Апробація результатів дослідження. Автором даної кваліфікаційної роботи була написана стаття «Світовий ринок доглядової косметики: місце України та основні тенденції розвитку». У ній були розкриті ключові аспекти та тренди світового ринку доглядової косметики, що стали важливим підґрунтям для формування висновків і пропозицій у цій роботі.

Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаної літератури із 22 джерел та 6 додатків. Загальний обсяг роботи становить 78 с.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ МЕХАНІЗМУ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛМА ІНТЕРНЕШНЛ»

1.1. Аналіз фінансово-економічної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл»

Компанія «Алма Інтернешнл» була зареєстрована в 2019 році та з моменту заснування підприємство здійснює активну роботу щодо розширення сфери своєї діяльності. ТОВ «Алма Інтернешнл» спеціалізується на продажі косметичної продукції.

На сьогодні, компанією представлений асортимент косметичних товарів для різного виду застосування, а саме: шампуні для волосся, кондиціонери для волосся, маски для волосся, креми для обличчя, креми для рук, тіла та ін. Підприємство здійснює експорт своєї продукції на зовнішні ринки.

Проаналізуємо характеристику основних показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл». Динаміку показників доходів, витрат та фінансових результатів досліджуваного підприємства, сформованих на основі фінансової звітності 2019-2023 рр., наведено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Динаміка доходів, витрат та фінансових результатів ТОВ «Алма Інтернешнл» за 2019-2023 рр., тис. грн

Показники	Роки					Зміна (+/-) за 2019-2020 рр.		Зміна (+/-) за 2020-2021 рр.		Зміна (+/-) за 2021-2022 рр.		Зміна (+/-) за 2022 - 2023 рр.	
	2019	2020	2021	2022	2023	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Чистий дохід від реалізації продукції	25806	38910	49287	53264	62101	13104	50,8	10376	26,7	3977	8,1	8837	16,6
Інші операційні доходи	4067	10853	7312	9146	10003	6786	166,9	-3541	-32,6	1834	25,1	857	9,4
Інші доходи	231	803	70	785	774	572	247,0	-733	-91,3	715	1021,3	-11	-1,4
Разом доходи	30105	50567	56669	63195	72878	20462	68,0	6102	12,1	6526	11,5	9683	15,3
Собівартість реалізованої продукції	-16874	-24301	-31101	-33989	-40964	-7427	44,0	-6801	28,0	-2888	9,3	-6975	20,5

Інші операційні витрати	-5790	-13494	-11860	-11385	-13811	-7704	133,1	1634	-12,1	475	-4,0	-2426	21,3
Інші витрати	-29	-3	-	-	-	26	-88,3	3	-100	-	-	-	-
<i>Продовження табл. 1.1</i>													
Разом витрати	-22693	-37798	-42961	-45374	-54776	-15105	66,6	-5163	13,7	-2413	5,6	-9402	20,7
Фінансовий результат до оподаткування	7412	12769	13708	17821	18102	5357	72,3	939	7,4	4113	30,0	281	1,6
Податок на прибуток	-1338	-2172	-2526	-3698	-3208	-833	62,2	-355	16,3	-1172	46,4	491	-13,3
Чистий прибуток (збиток)	6073	10597	11182	14122	14894	4524	74,5	585	5,5	2940	26,3	772	5,5

Джерело: складено автором за даними фінансової звітності ТОВ «Алма Інтернешнл»
(Додаток Б)

За період 2019-2023 років ТОВ «Алма Інтернешнл» демонструвало стабільне зростання доходів і прибутковості. Чистий дохід від реалізації продукції збільшився з 25 806 тис. грн до 62 101 тис. грн, що свідчить про успішний розвиток бізнесу. Найбільше зростання доходів було зафіксовано у 2020 році (+50,8%), після чого темпи трохи знизилися, але залишалися позитивними. Загальні доходи компанії також зросли на 68% у 2020 році, а потім поступово збільшувалися до 72 878 тис. грн у 2023 році. Також, можна зафіксувати зростання собівартості продукції, яка за аналізований період збільшилася майже вдвічі. Це значною мірою пов'язане із інфляцією та підвищенням цін на сировину, необхідної для виробництва товарів.

Динаміку показників обсягу активів підприємства наведено у Додатку А. Дані табл. А.1 (Додаток А) засвідчують значне зростання активів, зокрема оборотних. Так, запаси зросли з 6 257 тис. грн у 2019 році до 34 958 тис. грн у 2023 році (+50,0% за останній рік), що може вказувати на збільшення виробничої діяльності та накопичення продукції для задоволення підвищеного попиту.

У структурі активів підприємства переважну частку складали оборотні активи, а саме запаси та дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги (рис. 1.1).

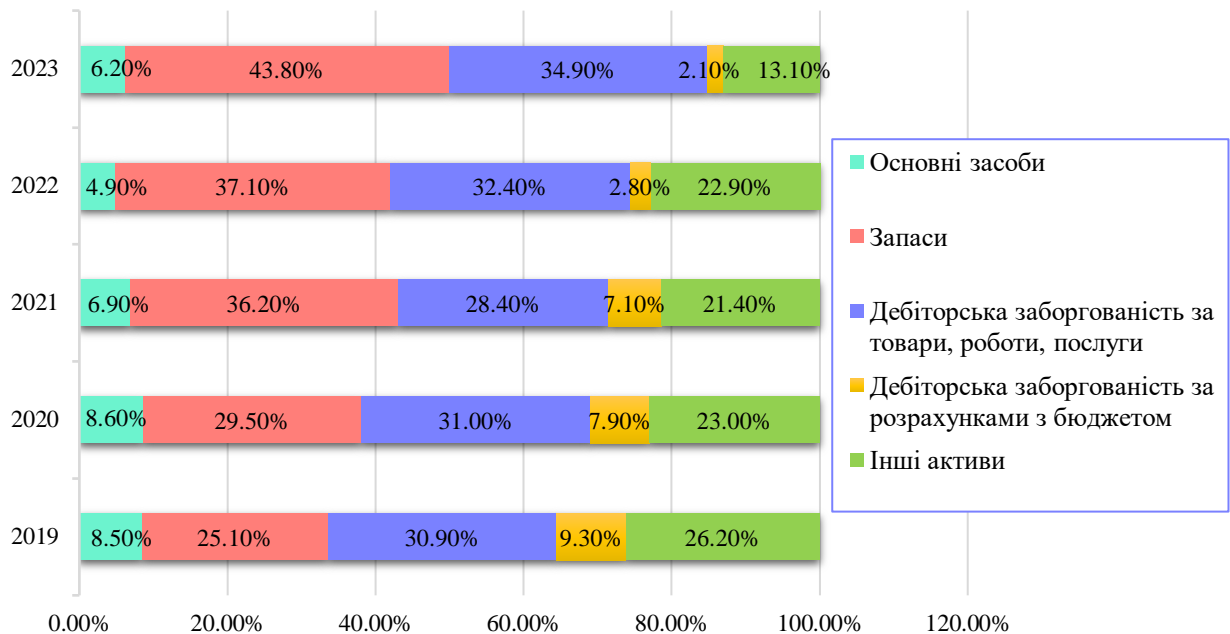


Рис. 1.1. Динаміка структури активів ТОВ «Алма Інтернешнл» за 2019-2023 рр.

Джерело: складено автором на основі даних фінансової звітності (додаток А)

У структурі активів підприємства «Алма Інтернешнл» у 2019-2023 рр. переважала й стабільно зростала частка запасів, а також дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги, досягнувши 34,9% у 2023 році, що свідчить про розширення торгової діяльності. На противагу цьому, частка дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом суттєво знизилась з 9,3% у 2019 році до 2,1% у 2023 році, що може свідчити про оптимізацію розрахунків із державними органами або зменшення бюджетних зобов'язань.

Динаміку показників обсягу пасивів (капіталу) ТОВ «Алма Інтернешнл» наведено у табл. А.2 (Додаток А). На основі даних табл. А.2 можна зробити висновок, що обсяг капіталу підприємства демонстрував схожу динаміку до обсягів активів за досліджуваний період. У структурі капіталу підприємства переважала частка власного капіталу, що зумовлено специфікою його діяльності. Так, за звітний період частка власного капіталу виросла на 16,3% та сягнула 79% за рахунок зростання нерозподіленого прибутку у 2022-2023 рр. (рис. 1.2).

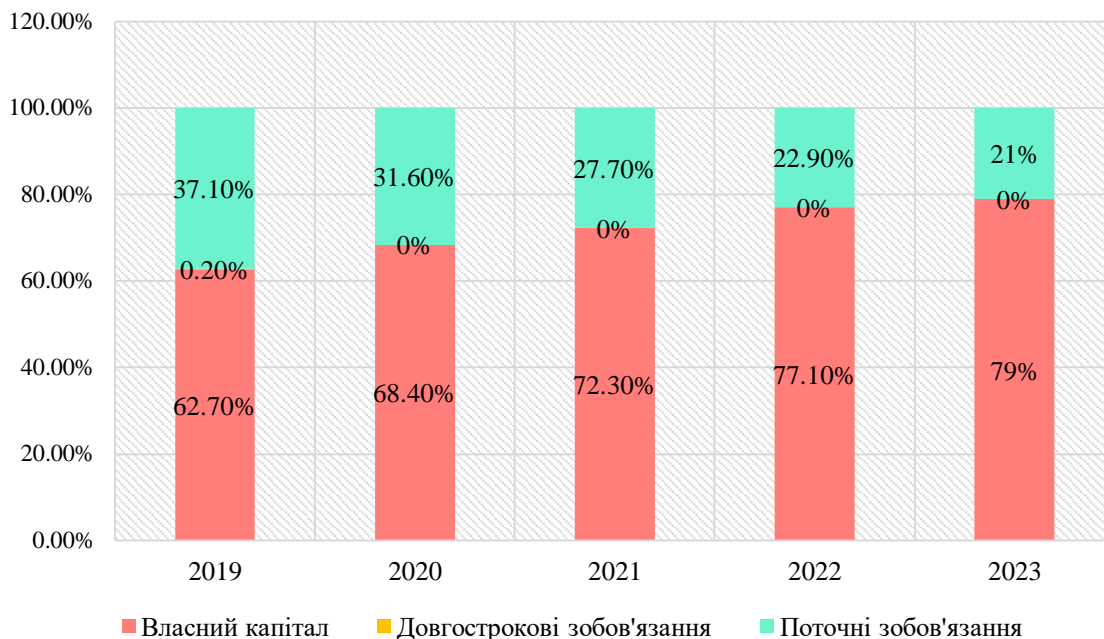


Рис. 1.2. Динаміка структури джерел фінансування діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» за 2019-2021 рр.

Джерело: складено автором на основі даних фінансової звітності (додаток А)

Цікавим є те, що починаючи з 2020 р. у складі джерел фінансування ТОВ «Алма Інтернешнл» не числяться довгострокові зобов'язання перед кредиторами, враховуючи, що станом на 2019 р. сума довгострокових зобов'язань становила 51,8 тис. грн. Не менш важливим аспектом є зменшення частки поточних зобов'язань у складі капіталу компанії на 16,1 % упродовж досліджуваного періоду.

Здійснимо оцінку ліквідності та платоспроможності ТОВ «Алма Інтернешнл» упродовж 2019-2023 рр. на основі показників, зазначених у табл. 1.2.

Виходячи з даних табл. 1.2 можна зауважити, що значення коефіцієнта загального покриття стабільно збільшувалось упродовж аналізованого періоду. Нормативне значення даного показника становить 1,5-2. Виходячи з цього, можна зробити висновок, що загальна платоспроможність підприємства знаходилася на дуже високому рівні, зокрема в останньому звітному 2023 році, перевищуючи нормативні значення вдвічі.

**Динаміка коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності ТОВ
«Алма Інтернешнл» у період 2019-2023 рр.**

Показник	Станом на 31.12 відповідного року:					Абсолютне відхилення, (пунктів +/-)			
	2019	2020	2021	2022	2023	2019- 2020	2020- 2021	2021- 2022	2022- 2023
Загальний коефіцієнт покриття (Кзп)	2,38	2,83	3,31	4,11	4,40	0,45	0,48	0,80	0,29
Проміжний коефіцієнт покриття (Кпп)	1,38	1,54	1,64	2,14	2,01	0,17	0,10	0,49	-0,12
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал)	0,12	0,18	0,21	0,26	0,17	0,06	0,03	0,05	-0,09

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності (додаток А)

Значення проміжного коефіцієнта покриття зростали повільніше порівняно з коефіцієнтом загального покриття, проте вони також демонстрували тенденцію до збільшення протягом досліджуваного періоду і перевищували рекомендоване значення в межах 1-1,5. Це свідчить про те, що ТОВ «Алма Інтернешнл» мало достатньо середньо ліквідних активів для виконання своїх поточних зобов'язань.

Нормативне значення коефіцієнта абсолютної ліквідності становить 0,1-0,3. Згідно з даними табл. 1.2, можна зробити висновок, що компанія мала достатньо грошових активів для покриття поточних зобов'язань і щороку збільшувала цей показник. Даний показник перебуває в допустимих межах норми, хоча й не демонструє стабільного зростання.

Показники, що характеризують фінансову стійкість ТОВ «Алма Інтернешнл» упродовж 2019-2021 рр. наведено в табл. 1.3.

Значення коефіцієнта фінансової автономії щорічно стабільно збільшувалось, це було переважно зумовлено зростанням нерозподіленого прибутку та скороченням обсягу позикового капіталу. Дана ситуація засвідчує, що загалом підприємство є фінансово-стійким згідно зазначених показників, має стабільний рівень фінансової рівноваги, оскільки всі значення знаходяться в оптимальних

межах [1]. Оптимальними значеннями є 0,4-0,6, таким чином підприємство, навіть, дещо перевищує норму.

Таблиця 1.3

**Динаміка коефіцієнтів фінансової стійкості ТОВ «Алма Інтернешнл»
у період 2019-2023 рр.**

Показник	Станом на 31.12 відповідного року:					Абсолютне відхилення, (пунктів +/-)			
	2019	2020	2021	2022	2023	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Коефіцієнт фінансової автономії (Кавт)	0,63	0,68	0,72	0,77	0,79	0,06	0,04	0,05	0,02
Коефіцієнт покриття боргу (Кпб)	1,69	2,17	2,62	3,38	3,75	0,48	0,45	0,76	0,38
Коефіцієнт маневреності власного капіталу (Км)	0,81	0,85	0,88	0,93	0,91	0,03	0,04	0,04	-0,02

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності (додаток А)

Показник покриття боргу також демонструє позитивні результати, щороку нарощуючи значення. Коефіцієнт маневреності власного капіталу, у свою чергу, демонструє, яка частина власного капіталу задіяна для фінансування діяльності підприємства. Перевищуючи 0,4 та щороку збільшуючи показник, ТОВ «Алма Інтернешнл» цілком вписується в норму.

Показники, що характеризують ділову активність підприємства ТОВ «Алма Інтернешнл» упродовж 2019-2023 рр. наведено в табл. 1.4.

Протягом 2019-2023 рр. показники ділової активності ТОВ «Алма Інтернешнл» демонстрували як позитивні, так і негативні тенденції. Найбільш суттєві зміни відбулися у періоді обороту активів (Па), який значно скоротився у 2023 році до 117,41 днів після поступового збільшення у попередні роки. Це свідчить про помітне прискорення обігу активів у 2023 році, що є позитивною зміною для компанії, оскільки ефективніше використання активів може сприяти збільшенню прибутковості.

**Показники ділової активності ТОВ «Алма Інтернешнл» упродовж
2019-2023 рр.**

Показник	За період (станом на 31.12 відповідного року)					Абсолютне відхилення, (пунктів +/-)			
	2019	2020	2021	2022	2023	2019-2020	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Період обороту активів (Па)	334,71	309,34	322,62	381,48	117,41	-25,37	13,28	58,85	-264,07
Період обороту оборотних активів (Поа)	376,24	354,87	383,32	455,84	217,49	-21,37	28,45	72,52	-238,36
Період обороту матеріальних оборотних активів (Пмоа)	121,47	135,69	157,31	206,15	105,56	14,22	21,63	48,84	-100,60
Період погашення дебіторської заборгованості (Пдз)	187,61	160,26	171,19	198,91	91,27	-27,36	10,93	27,72	-107,64
Коефіцієнт оборотності активів (Коа)	2,07	2,23	2,03	1,69	1,55	0,17	-0,20	-0,34	-0,14
Коефіцієнт оборотності оборотних активів (Кооа)	1,13	1,34	1,09	0,95	1,97	0,20	-0,24	-0,14	1,02
Коефіцієнт оборотності матеріальних оборотних активів (Кмоа)	2,69	3,03	2,76	2,12	4,31	0,34	-0,27	-0,64	2,18
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кдз)	1,95	2,28	2,13	1,84	4,00	0,33	-0,15	-0,30	2,16

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності

Подібна динаміка спостерігалася і в періоді обороту оборотних активів (Поа), який скоротився до 217,49 днів у 2023 році. Це вказує на покращення управління оборотними активами, що дозволяє швидше обертати ресурси та, відповідно, підвищити ефективність їх використання.

Однак, коефіцієнт оборотності активів (Коа) мав тенденцію до зниження з 2020 року і досягнув 1,55 у 2023 році, що свідчить про зниження ефективності використання активів компанії. Це може вказувати на те, що, незважаючи на

скорочення періоду обороту активів, компанія використовувала їх менш ефективно у виробничому процесі [2].

Позитивні зміни відбулися з коефіцієнтом оборотності матеріальних оборотних активів (Кмоа), який суттєво зріс у 2023 році до 4,31. Це вказує на значне прискорення обігу матеріальних запасів, що свідчить про покращення управління матеріальними ресурсами та більш раціональне використання запасів.

Проаналізуємо динаміку показників рентабельності ТОВ «Алма Інтернешнл» упродовж 2019-2023 рр., яку наведено у табл. 1.5.

Таблиця 1.5

**Динаміка показників рентабельності
ТОВ «Алма Інтернешнл» у період 2019-2023 рр.**

Показник	За період:					Абсолютне відхилення, (пунктів +/-)			
	2019	2020	2021	2022	2023	2019- 2020	2020- 2021	2021- 2022	2022- 2023
Рентабельність активів (Ра),%	20,31	25,42	20,08	19,78	37,28	5,11	-5,34	-0,29	17,50
Рентабельність оборотних активів (Роа),%	22,83	28,01	21,60	21,23	40,25	5,18	-6,41	-0,37	19,02

Джерело: розраховано автором на основі даних фінансової звітності

У період 2019-2023 рр. рентабельність активів (Ра) ТОВ «Алма Інтернешнл» показала коливання: зростання на 5,11% у 2020 році, зниження у 2021-2022 рр., але у 2023 році спостерігалось значне зростання на 17,5%, що свідчить про покращення ефективності використання активів.

Рентабельність оборотних активів (Роа) мала схожу динаміку: після зростання на 5,18% у 2020 році спостерігалось зниження у 2021-2022 рр., але у 2023 році показник зріс на 19,02%, що вказує на ефективніше використання оборотних активів.

Отже, підсумовуючи, можна зауважити, що показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» загалом демонстрували позитивні тенденції у досліджуваній період. Обсяги чистого прибутку підприємства ТОВ «Алма Інтернешнл» у період з 2019 по 2023 рр. збільшились на 8821 тис. грн (+145%). Зростання чистого прибутку відбулося за рахунок

збільшення сукупних доходів на 42773 тис. грн або на 142% [3]. Коефіцієнти оборотності сукупних активів підприємства демонстрували тенденцію до поступового зниження. Загалом, можна сказати, що в 2023 році активи підприємства оберталися 1,55 рази. Підприємству варто контролювати ситуацію щодо зміни періоду погашення дебіторської заборгованості, адже збільшення днів є негативним фактором у діяльності компанії, оскільки це напряду впливатиме на зниження фінансової стійкості.

1.2. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства ТОВ «Алма Інтернешнл»

Як вже раніше зазначалось, підприємство ТОВ «Алма Інтернешнл» переважно спеціалізується на експорті готової косметичної продукції. Організацією зовнішньоторговельних операцій в компанії займається менеджер ЗЕД, відповідальний за процеси оформлення умов зовнішньоторговельних контрактів та контролю їх виконання. Роботу з контрагентами у сфері ЗЕД здійснює менеджер, відповідальний за роботу з іноземними партнерами.

ТОВ «Алма Інтернешнл» здійснює два основних види діяльності:

- виробництво відповідно до індивідуальних замовлення іноземних контрагентів;
- замовлення власних розроблених лінійок продукції у підрядників.

У першому випадку іноземні партнери подають замовлення на виготовлення певної косметичної продукції відповідно до їхніх специфікацій. ТОВ «Алма Інтернешнл» передає ці вимоги наявним українським підрядникам, які займаються виробництвом продукції. Компанія контролює всі етапи, від постачання сировини до кінцевого продукту, а після завершення виробництва організовує доставку товару замовникам.

Найчастіше ТОВ «Алма Інтернешнл» доставляє продукцію за умовами поставки СІР. Усі логістичні витрати на етапі доставки до пункту призначення

несе «Алма Інтернешнл». Момент передачі ризиків відбувається при передачі товару першому перевізнику.

ТОВ «Алма Інтернешнл» також розробляє та замовляє виробництво товарних лінійок у партнерських виробників в Україні, адаптуючи продукцію під потреби ринку. Підприємство розробляє концепцію продуктів, включаючи їхній склад та дизайн, після чого підрядники виготовляють готову продукцію. Ці готові товари ТОВ «Алма Інтернешнл» експортує за кордон, пропонуючи їх дистриб'юторам та іншим зацікавленим контрагентам.

Такий підхід дозволяє компанії активно розвивати власні бренди на міжнародному ринку, розширюючи географію збуту та зміцнюючи позиції у сфері експорту косметичної продукції.

У процесі роботи ТОВ «Алма Інтернешнл» були також і поодинокі випадки, коли іноземні замовники надавали сировину для переробки та виготовлення продукції на території України. В такому випадку надану матеріали називались давальницькою сировиною.

Давальницькою сировиною для ТОВ «Алма Інтернешнл» є сировина, матеріали, напівфабрикати, комплектуючі та енергоносії, які були ввезені на митну територію України іноземним замовником (або закуплені іноземним замовником за іноземну валюту в Україні) або вивезені за її межі українським замовником для використання у виробництві готової продукції. Після завершення виробництва продукція або її частина повертається до країни власника, реалізується в країні виробника за дорученням замовника або експортується в інші країни. Таким чином, дані операції здійснюються у режимах "Переробка на митній території" та "Переробка за межами митної території" [3].

Для характеристики здійснення зовнішньоекономічних операцій на підприємстві ТОВ «Алма Інтернешнл» проаналізуємо загальний обсяг експорту компанії (табл. 1.6).

**Динаміка показників зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алма
Інтернешнл» у період 2019-2023 рр. (тис. грн)**

Показники	Роки					Відхилення за 2019-2020 рр.		Відхилення за 2020-2021 рр.		Відхилення за 2021-2022 рр.		Відхилення за 2022- 2023 рр.	
	2019	2020	2021	2022	2023	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Чистий дохід від експорту, тис.грн	16516	27237	35486	41546	50923	10721	64,9	8249	30,3	6059	17,1	9377	22,6
Чистий дохід від реалізації, тис.грн	25806	38910	49287	53264	62101	13104	50,8	10376	26,7	3977	8,1	8837	16,6
Частка експорту у загальних доходах від реалізації, %	64	70	72	78	82	6	9,4	2	2,9	6	8,3	4	5,1

Джерело: складено автором на основі даних, наданих менеджером ЗЕД підприємства

На основі даних табл. 1.6 слід зазначити, що спостерігається стабільне зростання чистого доходу від експорту та його частки у загальних доходах компанії. Чистий дохід від експорту суттєво зріс у 2019-2020 рр. (+64,9%), що може бути пов'язано з активним розширенням ринків збуту. У наступні роки темпи зростання дещо знизилися, але залишались стабільними.

Загальний дохід від реалізації також збільшувався, відображаючи стабільне зростання продажів. Частка експорту у загальних доходах зросла до 82% у 2023 р., що свідчить про посилення експортної орієнтації компанії й успішне зміцнення її позицій на міжнародних ринках.

Розглянемо товарний асортимент експорту ТОВ «Алма Інтернешнл». Підприємство експортує доглядову косметику для шкіри тіла та обличчя, а також засоби по догляду за волоссям. Обсяги експорту косметичних засобів по видам продукції у період 2019-2023 рр. наведено в табл. 1.7.

Загалом, спостерігається тенденція, що упродовж досліджуваного періоду відбувалося збільшення обсягів експорту по всім товарним позиціям.

Таблиця 1.7

**Динаміка обсягів експорту продукції ТОВ «Алма Інтернешнл» упродовж
2019-2023 рр., тис. грн**

Показники	Сума, тис. грн Роки					Відхилення за 2019-2020 рр.		Відхилення за 2020- 2021 рр.		Відхилення за 2021-2022 рр.		Відхилення за 2022- 2023 рр.	
	2019	2020	2021	2022	2023	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Шампуні для волосся	2763	4601	5914	6435	8208	1838	66,5	1314	28,5	520	8,8	1774	27,6
Кондиціонери для волосся	1412	2300	3020	4476	4864	888	62,9	720	31,3	1456	48,2	388	8,7
Маски для волосся	4236	6993	9186	11750	13681	2757	65,1	2193	31,4	2564	27,9	1930	16,4
Креми для обличчя	2640	4325	5663	7134	8360	1685	63,8	1338	30,9	1471	26,0	1226	17,2
Креми для тіла	2333	3865	5034	4197	6232	1532	65,6	1169	30,2	-837	-16,6	2036	48,5
Креми для рук	3193	5245	6795	7554	9424	2052	64,3	1550	29,6	758	11,2	1871	24,8
Разом	16516	27237	35486	41546	50923	10721	64,9	8249	30,3	6059	17,1	9377	22,6

Джерело: розраховано автором на основі даних, наданих менеджером ЗЕД підприємства

На основі даних табл. 1.7, можна сказати, що в компанії наявне стабільне зростання експорту по більшості товарних позицій. Найбільше зростання спостерігалось у 2019-2020 рр., коли показники експорту збільшилися на 64,9%. Це могло бути зумовлено розширенням ринків збуту та зростанням попиту на продукцію. У наступні роки темпи зростання дещо знизилися, але залишались позитивними. Наприклад, у 2022-2023 рр. експорт кремів для тіла відновився після спаду в попередньому році (+48,5%), що може свідчити про коливання попиту через зовнішні чинники. Загальне зростання експорту на 22,6% у 2022-2023 рр. вказує на подальше укріплення позицій компанії на міжнародних ринках, що, ймовірно, призведе до збільшення доходів і розширення географії збуту.

На рис. 1.3 зображено динаміку фактичної структури експорту за видами косметичних засобів.

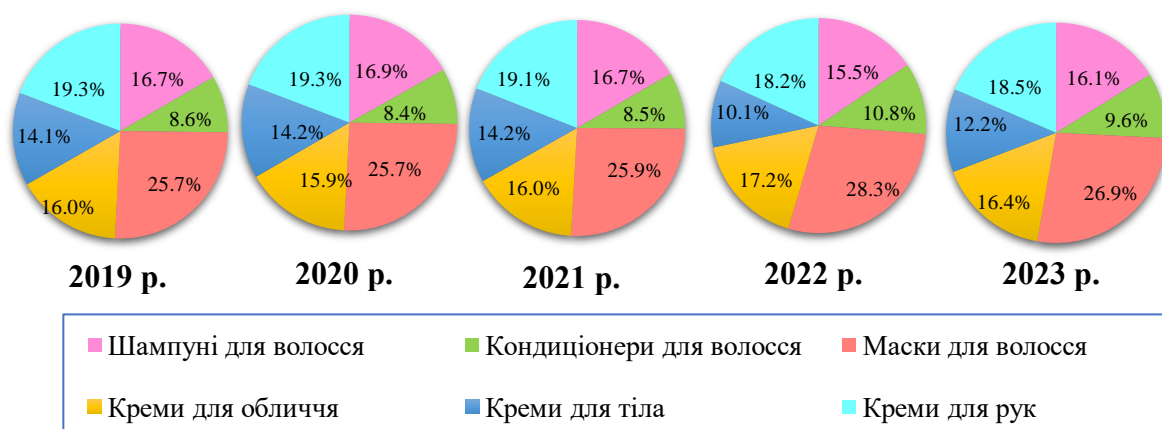


Рис. 1.3. Динаміка товарної структури експорту продукції ТОВ «Алма Інтернешнл» упродовж 2019-2021 рр., %

Джерело: складено автором на основі даних, наданих менеджером ЗЕД підприємства

У структурі експорту продукції переважають товарні групи «Маски для волосся», «Креми для рук» та «Креми для обличчя». Дані товари є найбільш популярними у продажах продукції на зовнішній ринок. Розглянемо та дослідимо регіональну структуру експорту товарів підприємством ТОВ «Алма Інтернешнл» (табл. 1.8).

Таблиця 1.8

Динаміка регіональної структури експорту ТОВ «Алма Інтернешнл» у період 2019-2023 рр., тис. грн

Показники	Роки					Відхилення за 2019-2020 рр.		Відхилення за 2020-2021 рр.		Відхилення за 2021-2022 рр.		Відхилення за 2022-2023 рр.	
	2019	2020	2021	2022	2023	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
	Італія	5979	9142	11842	13107	17305	3163	52,9	2700	29,5	1265	10,7	4198
Іспанія	4096	8105	10710	14128	18125	4009	97,9	2605	32,1	3418	31,9	3997	28,3
Бельгія	3421	5987	7135	9072	10249	2566	75,0	1148	19,2	1937	27,1	1177	13,0
Інші	3020	4003	5799	5239	5244	983	32,5	1796	44,9	-560	-9,7	5	0,1
Разом	16516	27237	35486	41546	50923	10721	64,9	8249	30,3	6060	17,1	9377	22,6

Джерело: складено автором на основі даних, наданих менеджером ЗЕД підприємства

Дані табл. 1.8 засвідчують, що експорт продукції ТОВ «Алма Інтернешнл» переважно здійснювався до Італії, Іспанії та Бельгії. На рис. 1.4 зображена регіональна структура експорту у відсотковому співвідношенні упродовж 2019-2023 рр.

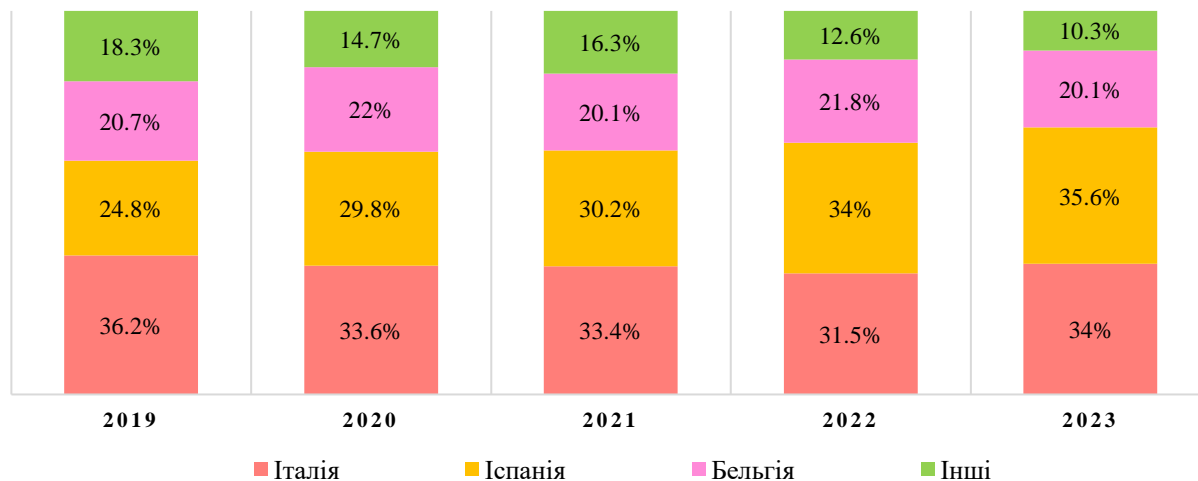


Рис. 1.4. Регіональна структура експорту ТОВ «Алма Інтернешнл» у період 2019-2023 рр., %

Джерело: складено автором на основі даних, наданих менеджером ЗЕД підприємства

В регіональній структурі продажів ТОВ «Алма Інтернешнл» у досліджуваній період спостерігалось стабільне зростання експорту, особливо до Італії, Іспанії та Бельгії. Найбільший приріст був наявний у 2019-2020 рр., коли експорт до Іспанії зріс на 97,9%, що було досягнуто переважно завдяки новим підписаним угодам з іноземними замовниками. У 2020-2021 рр. експорт продовжував зростати, хоча темпи приросту знизилися.

Упродовж 2022-2023 рр. експорт до Італії та Іспанії також показав позитивну динаміку, що свідчить про успішну адаптацію компанії до ринкових умов і покращення зв'язків з іноземними партнерами.

Отже, проведений аналіз динаміки загальних обсягів експорту засвідчує, що суми та обсяги експортних операцій демонстрували позитивні тенденції до стабільного збільшення, зокрема до таких ключових ринків, як Італія та Іспанія. Загалом, у 2020 р. порівняно з 2019 р. обсяг експорту товарів підприємством збільшився на 10721 тис. грн, тобто на 64,9%, що обґрунтовується значним збільшенням іноземних замовників у даний період. Найбільш популярними

експортованими товарами залишаються шампуні, кондиціонери та маски для волосся, що підтверджує високу якість продукції компанії.

Враховуючи, що ТОВ «Алма Інтернешнл» активно співпрацює з українськими підрядниками для виробництва продукції, це не лише забезпечує хорошу якість товарів, а й сприяє розвитку внутрішнього ринку.

Крім того, підвищення частки експорту у загальних доходах підприємства вказує на успішну реалізацію стратегій виходу на міжнародні ринки, а також на здатність адаптуватися до змін у попиті. В цілому, позитивна динаміка зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» створює сприятливу основу для подальшого розвитку, укріплення позицій на міжнародній арені та збільшення фінансових результатів.

1.3. Дослідження ефективності експортних операцій ТОВ «Алма Інтернешнл»

Для оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства важливо розглядати ключові показники, що відображають результативність експортних операцій на міжнародних ринках. Щоб оцінити здатність ТОВ «Алма Інтернешнл» успішно проводити зовнішньоторговельну діяльність на європейському ринку, необхідно проаналізувати динаміку та рівень прибутковості експортної діяльності компанії, а також дослідити, як організаційні та планувальні аспекти впливають на дохідність експортних операцій.

У табл. 1.9 наведено прибутковість експортних операцій та розраховано ефективність здійсненої ЗЕД підприємством ТОВ «Алма Інтернешнл».

У досліджуваній період показник ефективності експортних операцій підприємства не сильно змінювався, хоча й демонстрував позитивну динаміку та досягнув позначки 1,13 у 2023 році, що підтверджує прибутковість операцій, оскільки компанія отримує більше доходу на одиницю витрат. Ефект від експорту зріс з 1105 тис. грн у 2019 році до 5929 тис. грн у 2023 році, що свідчить про збільшення прибутковості від експортних операцій на 436,56%. Це вказує на те, що компанія успішно адаптується до ринкових умов і ефективно управляє витратами.

Таблиця 1.9

Показники прибутковості та ефективності від здійснення експортних операцій ТОВ «Алма Інтернешнл» у період 2019-2023 рр.

Показники	Формула	Період					Відхилення			
		2019	2020	2021	2022	2023	2023/2019		2023/2022	
							Абс, +/-	Відн., %	Абс, +/-	Відн., %
Ефект від експорту, тис. грн	$E_{fe} = D_e - ZB$	1105	1840	1761	3745	5929	4824	436,56	2184	58,32
Ефективність експорту	$E_e = D_e / ZB$	1,07	1,07	1,05	1,10	1,13	0,06	5,61	0,03	2,98
Рентабельність експортних операцій, %	$P_e = \frac{E_{fe} * (1 - con)}{ZB} * 100\%$	5,88	5,94	4,28	8,12	10,81	4,93	83,78	2,68	33,01

Джерело: складено автором на основі даних додатку В

Збільшення рентабельності експортних операцій до 10,81% також демонструє ефективне управління витратами та постійне покращення фінансових результатів. На рис. 1.5 зображена динаміка рентабельності експортних операцій.

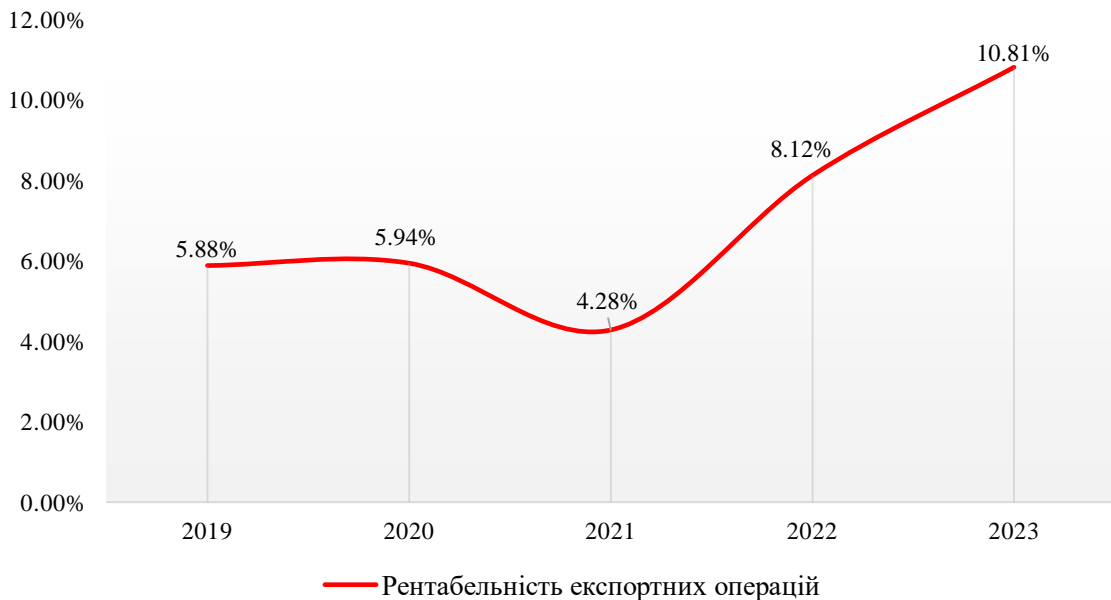


Рис. 1.5. Динаміка рентабельності витрат та доходів від експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» у період 2019-2023 рр., %

Джерело: складено автором на основі даних, наданих менеджером ЗЕД підприємства

Загалом, можна побачити позитивний тренд упродовж досліджуваного періоду, хоча й у 2021 році був наявний незначний спад, що можна пояснити впровадженням ТОВ «Алма Інтернешнл» знижок на продукцію з метою заохочення нових контрагентів.

Проаналізуємо експортний контракт № EX 133-AT від 27 листопада 2023 р. (додаток Г) укладеного між ТОВ «Алма Інтернешнл» та ПП «Queens Hair & Cosmetics». Довідка по товару «Відновлювальний крем для рук з лавандою» наведена в додатку Д. Загальні дані про товар наведені в табл. 1.10.

Таблиця 1.10

Загальні дані про товар постачання

Назва товару	Код згідно УКТЗЕД	Обсяг згідно контракту (шт.)	Ціна за 1 шт. (€)	Загальна сума (€)	Країна походження товару та постачальник товару
Відновлювальний крем для рук	3304990000	2100	6,35	13 335	Україна
Разом: 13 335 (Тринадцять тисяч триста тридцять п'ять) євро					

Джерело: складено автором на основі даних контракту

Вказана ціна на товар включає в себе вартість пакування, маркування, комісійні платежі за послуги банків-кореспондентів, а також транспортування. Поставка відбувається на умовах СІР Роттердам. Оплата за товар здійснюється завдяки прямому банківському переказу на рахунок постачальника по 100% передоплаті. Розподіл витрат між постачальником та покупцем по оплаті товару наведено у табл. 1.11.

Таблиця 1.11

Розподіл витрат щодо оплати товару

Покупець	Постачальник
1. Усі витрати на території Нідерландів	1. Витрати на оплату банківської комісії банку-кореспондента
	2. Всі витрати поза територією Нідерландів

Джерело: складено автором на основі даних контракту

Поставка здійснюється автомобільним транспортом (митно-пропускний пункт Устилуг). Відвантаження здійснюється з м. Київ не пізніше 10 календарних днів після підписання договору та специфікації покупцем.

З урахуванням вищенаведеної інформації, проведено аналіз ефективності даного зовнішньоторговельного контракту та пораховано показники ефективності експортної операції, які наведені у табл. 1.12.

Таблиця 1.12

Показники ефективності експортної операції ТОВ «Алма Інтернешл»

№	Показники	Механізм розрахунку	Результати розрахунку існуючої операції
1	Кількість одиниць товару, шт.	Q	2100
2	Контрактна ціна, €/шт.	РЗР	6,35
3	Обсяг реалізації на зовн. ринку, €	$ОРЗР = РЗР * Q$	13 335
4	Обсяг реалізації на внутр. ринку, грн	$ОРВР = РВР * Q$	305 655
5	Курс валюти, грн/€	ВК	39,50
6	Ціна реалізації на внутр. ринку, грн	РВР	145,55
7	Виробнича собівартість, грн	СВ	260 000
8	Додаткові витрати, пов'язані з експортом товару, €/ грн	ВЕХР	2 950 €/ 116 525 грн
9	Витрати, пов'язані з реалізацією товару на внутрішньому ринку, грн	ВРВР	35 000
10.1	Ефект при продажу на зовнішньому ринку, грн	$ЕЗР = ОРЗР * ВК - (СВ + ВЕХР)$	150 207,50
10.2	Ефект продажу на внутр. ринку, грн	$ЕВР = ОРВР - (СВ + ВРВР)$	10 655
11.1	Ефективність при продажу на зовнішньому ринку	$КЕЗР = ОРЗР / (СВ + ВЕХР)$	1,39
11.2	Ефективність при продажу на внутрішньому ринку	$КЕВР = ОРВР / (СВ + ВРВР)$	1,04

Джерело: розраховано автором

Таким чином, коефіцієнт ефективності операції на зовнішньому ринку становив 1,39, перевищуючи ефективність реалізації даного товару на українському ринку на 0,35 та пояснює доцільність здійснення експортної операції підприємством. Окрім цього, ефект даної операції при продажі на зовнішньому ринку значно перевищує ефект від реалізації продукції на внутрішньому ринку.

Результати проведеного аналізу засвідчують про достатню ефективність зовнішньоторговельної операції ТОВ «Алма Інтернешнл». Проте підприємство має значний потенціал для покращення результатів експортної діяльності завдяки виходу на нові ринки.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

У процесі аналізу фінансово-економічної діяльності підприємства було виявлено стабільну позитивну динаміку розвитку. За період 2019-2023 рр. підприємство продемонструвало зростання чистого доходу та прибутку, що свідчить про ефективну стратегію управління та зростаючу популярність продукції компанії на ринку. Незважаючи на деяке зниження оборотності активів, загальні результати показують, що підприємство має належний рівень ліквідності та фінансової стабільності. Крім того, зростання обсягів запасів та збільшення витрат на реалізацію товару на зовнішніх ринках вказують на підвищений попит на продукцію компанії та необхідність покращення логістичних процесів.

Аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» показав, що експорт є головним напрямком діяльності підприємства. Основні експортні ринки включають Італію, Іспанію та Бельгію, де спостерігається стабільне зростання обсягів продажу. Наприклад, найбільше зростання зафіксовано на ринку Іспанії, що свідчить про успішність стратегії виходу на нові ринки. Основні експортовані товарні позиції – шампуні, маски для волосся, креми для обличчя та тіла – забезпечують компанії широке представлення на міжнародних ринках. Основними умовами поставки при експорті продукції ТОВ «Алма Інтернешнл» є

СІР. Частка експорту у загальному доході підприємства зросла з 64% у 2019 році до 82% у 2023 році, що підтверджує високу ефективність зовнішньоекономічної діяльності компанії.

Окрім цього, проведений аналіз ефективності експортних операцій підтвердив їхню доцільність та прибутковість. За період 2019-2023 рр. ефект від експорту виріс більше ніж в 4 рази, що є свідченням високого рівня прибутковості. Коефіцієнт ефективності експортних операцій стабільно перевищував 1, досягнувши в середньому значення 1,13 у 2023 році, що вказує на те, що кожна одиниця витрат приносила дохід. Це свідчить про ефективне використання ресурсів на зовнішніх ринках, де експортні операції підприємства мають більш високу ефективність порівняно з внутрішнім ринком. Таким чином, ТОВ «Алма Інтернешнл» має значні конкурентні переваги на міжнародній арені, що створює потенціал для подальшого розвитку та розширення експортних операцій.

РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АЛМА ІНТЕРНЕШНЛ»

2.1. Обґрунтування напрямів удосконалення процесу організації операцій з експорту ТОВ «Алма Інтернешнл»

Очікується, що світовий ринок косметичної продукції та засобів особистої гігієни зростатиме на 6,7% на рік і таким чином збільшиться з 545,1 млрд. доларів США у 2023 році до 858,4 млрд. доларів США до кінця 2030 року. Одним із ключових факторів, що сприятимуть розширенню ринку впродовж прогнозованого періоду, є значне збільшення використання засобів для догляду за шкірою та особистої гігієни, а також зростання кількості старшої категорії населення в усьому світі [4].

Засоби по догляду за шкірою складають найбільший сегмент сектору індустрії краси, на який припадало 44% ринку у 2023 році [5]. Саме тому дослідження процесу удосконалення експортних поставок ТОВ «Алма Інтернешнл», на прикладі продукції з кодом УКТЗЕД 3304 99 00 00, є досить актуальним.

Одним із методів удосконалення експортної діяльності для ТОВ «Алма Інтернешнл» є диверсифікація експортних ринків, зокрема шляхом встановлення відносин з новими дистриб'юторами та/або клієнтами. Окрім цього, підприємство може зміцнити існуючі ланцюги поставок або розвинути нові альтернативні шляхи. Завдяки цьому, компанія матиме змогу з часом знизити витрати та, відповідно, збільшити ефективність експортних операцій.

Офіційний сайт ДУ «Офіс з розвитку підприємництва та експорту» є корисним ресурсом для українських експортерів. Дана організація пропонує консультації, надає поради та проводить навчальні заходи для вітчизняних підприємців, сприяючи їх виходу на міжнародні ринки [6]. Одним з важливих етапів підготовки до експортних операцій є аналіз експортного потенціалу країни та дослідження можливих ринків збуту. Окрім цього, Торгово-промислова палата

України може надавати підтримку вітчизняним підприємцям. ТПП допомагає оцінити потенціал нових ринків, надає консультації з правових питань, а також сприяє налагодженню бізнес-контактів [7].

Пропонується звернутись до матриці Ансоффа, яка допомагає визначитись з позиціонуванням товарів компанії на ринку та подальшим напрямом розвитку підприємства (рис. 2.1).

		Товари	
		Існуючі	Нові
Ринки	Існуючі	A Проникнення на ринок	B Розвиток товарів/ послуг
	Нові	C Розвиток ринку	D Диверсифікація

Рис. 2.1. Матриця Ансоффа

Джерело: складено автором на основі даних [8]

Виходячи з особливостей роботи ТОВ «Алма Інтернешнл» та цілей розвитку підприємства, найкращим варіантом розвитку діяльності компанії станом на сьогодні є розвиток ринку. Розвиток товарів є більш важким та довготривалим процесом, який підприємство також планує втілювати, проте в більш довгостроковій перспективі. Таким чином, на короткостроковий період найбільш актуальним буде саме розвиток ринків збуту та пошук нових покупців.

Міжнародний Торговий Центр (International Trade Center, ITC) надає інформацію стосовно рекомендованих ринків для збільшення поставок товарів, а також розкриває експортний потенціал товару та ринків. Дані по товару з кодом УКТЗЕД 330499 наведені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

**Ринки з найбільшим потенціалом при експорті товару з
кодом УКТЗЕД 330499 з України**

Країна	Експортний потенціал, тис. дол.	Експорт з України, тис. дол.	Невикористаний потенціал, тис. дол.
Китай	5 800	114	5 686
Польща	2 000	3 400	-
Гонконг	739 000	590 000	149 000
Велика Британія	685 000	168 000	516 000
Сінгапур	673 000	47 000	626 000
Чехія	653 000	88 000	565 000
Німеччина	624 000	365 000	565 000
Саудівська Аравія	614 000	38 000	577 000

Джерело: складено автором на основі даних [9]

Велика Британія є досить перспективним ринком для експорту виходячи з даних табл. 2.1, а також відповідає стратегії ТОВ «Алма Інтернешнл» по розвитку експортної діяльності в Європі.

При виборі нового ринку для здійснення експортних поставок, варто брати до уваги різноманітні чинники з метою різносторонньої оцінки потенціалу нового для компанії ринку. Таким чином, пропонується використати методику PESTEL для оцінки запропонованого ринку (рис. 2.2).

Виходячи з основних пунктів аналізу PESTEL, можна сказати, що основні тенденції ринку Великої Британії переважно співпадають з країнами Західної Європи, куди «Алма Інтернешнл» попередньо експортувало свою продукцію. Тим не менш, варто зазначити, що рівень економічного розвитку Великої Британії є вищим аніж, наприклад, Італії чи Іспанії, які є одними з лідируючих ринків при експорті продукції «Алма Інтернешнл». Таким чином, можна сказати, що Велика Британія має високий рівень купівельної спроможності населення. Споживачі мають тенденцію витратити більше на якісні косметичні продукти [10].

Окрім цього, варто зазначити, що після виходу Великої Британії з ЄС, країна уклала низку нових угод, які регулюють торгівлю з іншими державами, включаючи Україну. Укладена угода про політичну співпрацю та зону вільної

торгівлі між Україною та Великою Британією створює сприятливі умови для експорту [11].



Рис. 2.2. PESTEL аналіз ринку Великої Британії для експорту товару з кодом УКТЗЕД 330499 з України

Джерело: розроблено автором на основі даних [11; 12; 13]

Окрім змін у географії експорту продукції ТОВ «Алма Інтернешнл», підприємству також пропонується змінити умови поставки. Зважаючи на те, що компанія переважно використовує умови поставки СІР згідно Incoterms 2020, було би цікаво розглянути інші варіанти, зокрема враховуючи факт, що товар буде вигідніше транспортувати морем.

Для пошуку контрагентів підприємства можуть використовувати різні методи. Одним із них є участь у міжнародних виставках. Даний варіант поширення впізнаваності продукції та пошуку нових клієнтів є досить популярним, проте потребує певних фінансових вкладень. У табл. 2.2 наведені виставки з тематикою, суміжною до діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл».

Таблиця 2.2

Профільні виставки у сфері косметичної та доглядової продукції

Назва	МСВ by Beauté Sélection	Estetika	Beauty Live Kalkar
Країна	Франція	Бельгія	Німеччина
Місто	Париж	Брюссель	Калькар
Місце проведення	Paris Expo Porte de Versailles	Brussels Exhibition Center	Messe Kalkar
Частота	Щорічно	Двічі на рік	Щорічно
Тип показу	Міжнародний	Міжнародний	Міжнародний

Джерело: складено автором на основі даних [14, 15, 16]

Варто зазначити, що «Алма Інтернешнл» не володіє достатнім товарним портфелем для успішної регулярної участі у виставках, саме тому пропонується також розглядати платформи B2B matchmaking. Прикладами таких платформ є:

- Europages.co.uk [17];
- B2Match.com [18];
- WLW.de [19].

Використання B2B matchmaking платформ є вигідною альтернативою для підприємств, які ще не мають широкого товарного портфеля для регулярної участі у міжнародних виставках. Такі онлайн-платформи дозволяють «Алма Інтернешнл» ефективно взаємодіяти з потенційними іноземними партнерами, забезпечуючи доступ до широкої мережі контактів та нових можливостей для співпраці. Завдяки цьому компанія може оптимізувати свої ресурси та розширювати експортну діяльність без необхідності значних витрат на фізичну присутність на виставках.

2.2. Розробка комплексу заходів щодо підвищення ефективності експорту продукції ТОВ «Алма Інтернешнл»

Новим ринком для збуту для ТОВ «Алма Інтернешнл» було обрано Велику Британію. Для вибору потенційного контрагента було використано платформу Eurpages.co.uk, наведену в пункті 2.1. ТОВ «Ludonex LTD» є цікавим партнером для ТОВ «Алма Інтернешнл», оскільки компанія є дистриб'ютором косметичних продуктів та товарів для догляду. Клієнтами підприємства є салони краси, інтернет-магазини, традиційні магазини (аптеки/магазини), а також оптові компанії різних розмірів [20].

Після вибору потенційного клієнта, ТОВ «Алма Інтернешнл» надсилатиме комерційну пропозицію з переліком товарів та, за умови інтересу з боку клієнта, підприємства укладуть договір на поставку визначеної кількості обраних товарів. У процесі переговорів стосовно умов та деталей контракту, сторони повинні узгодити умови поставки. В даному випадку, пропонується здійснювати поставку товару на умовах CFR Felixstowe.

Є декілька варіантів логістичного маршруту для доставки товарів до запропонованого покупця. Розглянемо їх детальніше (рис. 2.3). Вочевидь, доставляючи продукцію з порту Антверпена або Роттердама до порту Фелікстоу, відстань буде набагато меншою. Проте, враховуючи, що Антверпен та Роттердам географічно знаходяться далше аніж Гданськ по відношенню до Києва, початкового місця відправки, то вигідніше та дешевше буде скористатись маршрутом прокладеним саме через Гданськ. Варіант доставки через порт Одеси не розглядається, враховуючи менш зручне географічне розташування відносно Великої Британії, а також через вищий ризик пошкодження товару у зв'язку з війсьними діями на території України, в тому числі у водному просторі України.

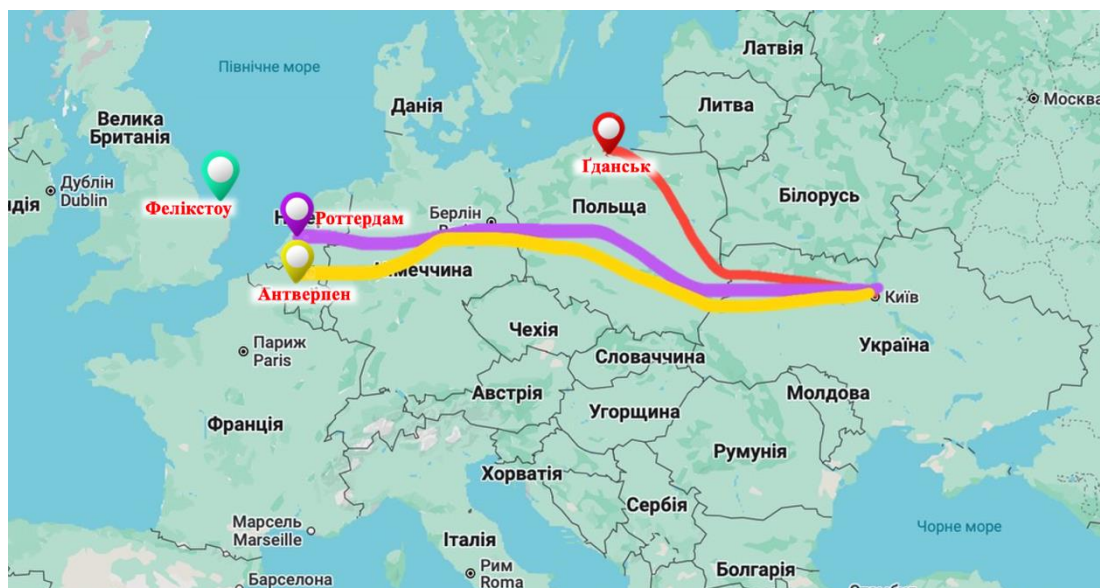


Рис. 2.3. Варіанти маршрутів для доставки товарів з Києва до Фелікстоу

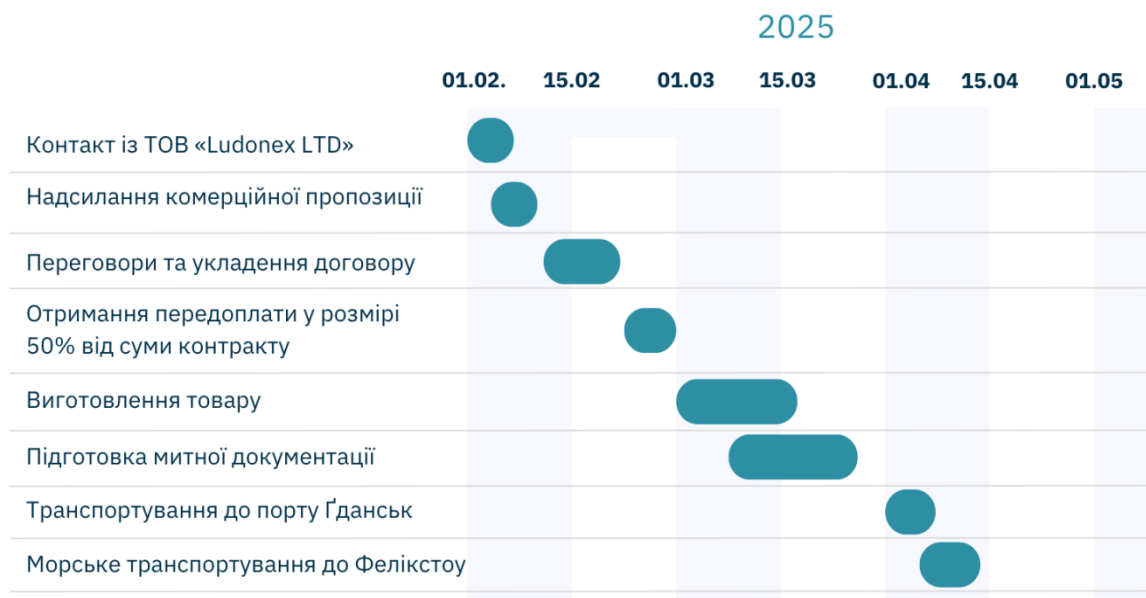
Джерело: розроблено автором

Таким чином, розглянемо загальний маршрут поставки. Спершу, товар належним чином упакується для транспортування. Упаковка забезпечує безпеку товару під час перевезення, включаючи морське транспортування. Окрім цього, менеджер ЗЕД «Алма Інтернешнл» підготує усі необхідні документи для експорту (інвойси, пакувальні листи, сертифікати походження, митні декларації).

Наступним етапом є проходження товарами митного очищення в режимі експорту. Після цього, продукція є готовою до автоперевезення до Польщі. По прибуттю до Гданська, вантаж завантажується на судно, що вирушатиме до порту Фелікстоу, Велика Британія.

ТОВ «Алма Інтернешнл» нестиме відповідальність за оплату фрахту до порту Фелікстоу. Як тільки товар завантажується на судно, ризики перейдуть до покупця, відповідно до умов CFR.

В середньому, морське транспортування від Гданська до Фелікстоу займає приблизно 5-7 днів, залежно від умов та розкладу судна. Після прибуття товару в порт Фелікстоу покупець або його представник повинні здійснити митне оформлення, включаючи сплату всіх необхідних мит та зборів. ТОВ «Ludonex LTD» покриватиме всі витрати та ризики після прибуття товару до порту Фелікстоу, згідно з умовами CFR. Підсумуємо вищезазначені етапи у вигляді



діаграми Ганта (рис. 2.4).

Рис. 2.4. Діаграма Ганта для експортної поставки ТОВ «Алма Інтернешнл»

Джерело: розроблено автором

Окрім цього, з метою підвищення ефективності експортних операцій та функціонування підприємства в цілому, пропонується запровадити ERP-систему Odoo. Система поєднує в собі безліч функцій, які покликані підвищувати ефективність роботи підприємств шляхом актуалізації та оптимізації бізнес-процесів, в тому числі й експортних операцій.

Odoo є оптимальною багатофункціональною європейською системою, що гідно замінює підсанкційне російське програмне забезпечення, пропонуючи, навіть, більший спектр послуг (рис. 2.5).

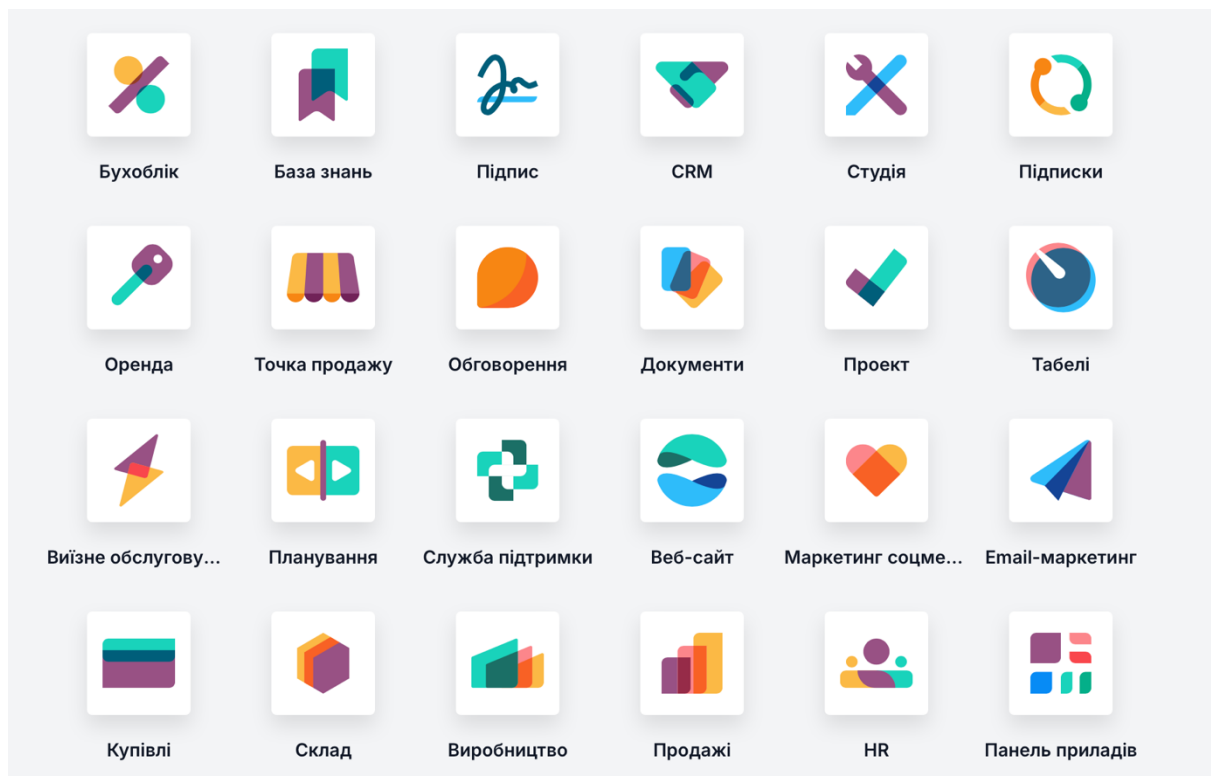


Рис. 2.5. Функціонал послуг, що поєднує в собі система Odoo

Джерело: [21]

Дуже цікавим є той факт, що система побудована на модульній структурі, що дозволяє досить гнучко налаштовувати її під потреби підприємства. Функціонал програми успішно конкурує з іншими великими системами: SAP, Microsoft, Terrasoft тощо, проте за нижчою вартістю. Особливо зручними у

використанні для ТОВ «Алма Інтернешнл» можуть одночасно стати декілька модулів (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

**Ключові модулі Odoo для підвищення ефективності експортних операцій
ТОВ «Алма Інтернешнл»**

	Загальне застосування	Застосування для ТОВ «Алма Інтернешнл»
Модуль управління ланцюгом поставок	Цей модуль дозволяє автоматизувати процеси управління закупівлями, складом і відправкою товарів. Наприклад, система може автоматично генерувати замовлення на поповнення складу при досягненні мінімальних запасів, що зменшує ймовірність затримок у постачанні.	У контексті експортних операцій, модуль дозволить компанії автоматично відслідковувати статус відправки та рух товарів, що скоротить час на логістику та зменшить ризик помилок в управлінні запасами.
Модуль управління продажами	Odoo надає інструменти для обробки замовлень, виставлення рахунків і контролю виконання угод. Усі продажі відстежуються в реальному часі, що дозволяє менеджерам оперативно реагувати на запити клієнтів.	Для ТОВ «Алма Інтернешнл» цей модуль допоможе значно прискорити процес підписання нових контрактів з міжнародними дистриб'юторами, скоротити час на оформлення документів та спростити управління замовленнями, що підвищить швидкість виконання експортних угод.
Модуль управління фінансами	Автоматизація фінансових процесів, таких як управління рахунками, виставлення інвойсів, контроль дебіторської заборгованості, дозволяє зменшити кількість помилок у розрахунках і підвищити прозорість фінансових операцій.	У рамках експортних операцій, модуль забезпечить своєчасний контроль над фінансовими потоками, дозволяючи ТОВ «Алма Інтернешнл» оперативно відслідковувати платежі за зовнішньоторговельними контрактами та уникати затримок у фінансових розрахунках з іноземними партнерами.
Модуль CRM	Модуль CRM допоможе компанії ефективно управляти відносинами з клієнтами та дистриб'юторами. Він дозволяє зберігати інформацію про контакти, історію спілкування, а також відслідковувати прогрес у переговорах і угодах.	Це буде особливо корисно для ТОВ «Алма Інтернешнл» під час співпраці з міжнародними дистриб'юторами, оскільки система допоможе вести переговори більш організовано, відслідковувати хід контрактів і забезпечити вчасне виконання зобов'язань перед партнерами.

Джерело: складено автором на основі [21]

Таким чином, завдяки інтегрованій платформі, компанія зможе оптимізувати внутрішні процеси, знизити витрати на управління та забезпечити своєчасне виконання всіх етапів експортних операцій.

2.3. Прогнозування фінансових результатів ТОВ «Алма Інтернешнл» внаслідок реалізації запропонованих заходів

З метою здійснення оцінки результативності експортної операції ТОВ «Алма Інтернешнл» пропонується розрахувати ефективність на прикладі операції з експорту товару «Відновлювальний крем для рук з лавандою» запропонованому контрагенту ТОВ «Ludonex LTD» на умовах CFR Felixstowe.

Для того, щоб здійснити оптимальну оцінку запропонованої альтернативної експортної операції, необхідно обґрунтувати ціну та умови нового контракту. Для проведення цього аналізу необхідно розрахувати поправки до ціни, а саме: поправку на інфляцію та поправку на базисні умови поставки. Базисною операцією для розрахунків буде братись експортна поставка продукції, представлена в пункті 1.3. Пропонується експортувати 2000 одиниць товару на умовах передоплати (50% перед відправкою та 50% після отримання продукції). Враховуючи, що умови оплати та кількість експортованого товару залишаються майже незмінними, то розрахунок відповідних коефіцієнтів не є необхідним у даній ситуації.

Поправка на інфляцію розраховується за формулою:

$$K1 = \text{Ціна товару у конкурентному матеріалі (ЦТкм)} * \text{Індекс цін на момент укладання контракту} / \text{Індекс цін на дату конкурентного матеріалу}$$

$$K1 = 6,35 * 104,06 / 103,1 = 6,41$$

Таким чином, поправка на інфляцію складає +0,06 €/шт. [22].

Наступним кроком, розрахуємо поправку на базисні умови поставки (K2) з урахуванням того, що базисними умовами поставки виступають СІР Роттердам (табл. 2.4).

Розрахунок поправки на базисні умови поставки в даному випадку здійснюється за формулою:

$$\text{Ціна CFR} = \text{Ціна СІР} - \text{Вартість страхування}$$

$$\text{Ціна CFR} = 6,35 - 0,635 = 5,715 \text{ €/шт.}$$

Таким чином, поправка на базисні умови поставки складає -0,635 €/шт.

Таблиця 2.4

Порівняння умов поставки експортних операцій ТОВ «Алма Інтернешнл»

Ціна на умовах СІР Роттердам включає:	Ціна на умовах СFR Фелікстоу включає:
<ul style="list-style-type: none"> • Вартість товару; • Вартість транспортування до порту Роттердам; • Страхування (оскільки це СІР, страхування включено). 	<ul style="list-style-type: none"> • Вартість товару; • Вартість транспортування до порту Фелікстоу (але не включає страхування, яке є обов'язком покупця).

Джерело: складено автором

Виходячи з розрахунків, сумарна поправка складає -0,575 €/шт. У табл. 2.5 наведені вихідні дані для подальших розрахунків альтернативної експортної операції (додаток Е).

Таблиця 2.5

Контрактні умови для розрахунку показників ефективності

№	Умови контрагента	Дані
1	Країна-імпортер	Велика Британія
2	Ціна за одиницю, €	5,775
3	Загальна кількість, шт.	2000
4	Умови постачання	CFR Felixstowe
5	Вартість товару на внутрішньому ринку за шт., грн	150,10
6	Витрати на реалізацію товару на території України (на 2000 шт.), грн	36 085
7	Виробнича собівартість (на 2000 шт.), грн	268 060

Джерело: складено автором

Таким чином, результати аналізу довели, що ефективність альтернативної експортної операції збільшиться на 0,27, а коефіцієнт ефективності операції набуде значення 1,66. Таким суттєвим змінам найбільше сприятиме вибір нових базисних умов постачання, що зменшить зобов'язання по контракту експортера, а

також альтернативний логістичний маршрут доставки, що знижує статтю витрат експортера. Результати здійснених розрахунків наведені в табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Показники ефективності експортної операції ТОВ «Алма Інтернешнл»

№	Показники	Механізм розрахунку	Результати розрахунку запропонованої операції
1	Кількість одиниць товару, шт.	Q	2000
2	Контрактна ціна, €/шт.	PЗР	5,775
3	Обсяг реалізації на зовн. ринку, €	$OPЗР = PЗР * Q$	11 550
4	Обсяг реалізації на внутр. ринку, грн	$OPВР = PВР * Q$	310 000
5	Курс валюти, грн/€ (курс НБУ станом на 21.10.2024)	ВК	44,72 грн/€
6	Ціна реалізації на внутр. ринку, грн	PВР	155
7	Виробнича собівартість, грн	СВ	268 060
8	Додаткові витрати, пов'язані з експортом товару, €/ грн	ВЕХР	980 €/ 43 825,60 грн
9	Витрати, пов'язані з реалізацією товару на внутрішньому ринку, грн	ВРВР	36 085
10	Загальні витрати експортера, €/ грн	$ЗГЕ = OPЗР + VEХР$	12 530 €/ 560 341,6 грн
11.1	Ефект при продажу на зовнішньому ринку, грн	$EЗР = OPЗР * BK - (CB + VEХР)$	204 630,4
11.2	Ефект продажу на внутр. ринку, грн	$EBP = OPBP - (CB + BPP)$	5 855
12.1	Ефективність при продажу на зовнішньому ринку	$KEЗP = OPЗP * BK / (CB + VEХP)$	1,66
12.2	Ефективність при продажу на внутрішньому ринку	$KEBP = OPBP / (CB + BPP)$	1,02
13	Валютна ефективність експорту	$BEE = OPЗP / ЗГЕ (грн)$	0,02
14	Рентабельність експортної операції	$PEO = ЗГЕ (€) / EЗP$	273,83

Джерело: розраховано автором

Експортна операція є валютно ефективною, хоч і знаходиться лише на допустимому порозі, оскільки показник валютної ефективності становить 0,02 за оберненим валютним курсом НБУ. Обернений валютний курс можна розрахувати поділивши 1/валютний курс. Таким чином, для даної експортної операції він складає $1/44,72 = 0,02$. Отже, ми бачимо, що в даному випадку результат 0,02 дорівнює порогу для ефективності.

Пропонується також зробити прогноз ключових показників експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» використовуючи вихідні дані додатку В, а також беручи за основу метод екстраполяції з урахуванням додаткових зовнішніх та внутрішніх чинників.

Для початку необхідно спрогнозувати показники 2024 року. Зробимо це застосовуючи метод екстраполяції. Розглянемо детальніше на прикладі розрахунку чистого доходу від експортної реалізації (Де):

- Середній темп зростання між 2019 та 2023 роками:
Середній темп зростання = $(50923 - 16516) / 50923 * 100 = 22.6 \%$
- Прогноз на 2024 рік (екстраполяція):
 $De_{2024} = 50923 * 1,226 = 62412.99$ тис. грн

Таким чином розраховуються і решта показників 2024 року наведених в табл. 2.7. Для розрахунку прогнозу на наступні два роки можна використати середній річний темп приросту доходу за попередні роки.

- Темп приросту 2023/2019: 208,3%
- Темп приросту 2023/2022: 22,6%

Для чистого доходу від експортної реалізації прогнозуємо помірне зростання на рівні 18% в перший рік завдяки виходу на новий ринок, та можливості зростання на інших ринках. 2026 року очікується поступова стабілізація зростання через економічну нестабільність та вплив війни.

З огляду на інфляцію та війну в Україні, виробничі витрати зростатимуть. Однак завдяки впровадженню системи Odoo зростання може бути дещо обмежене. Для розрахунку за основу знову візьмемо середнє зростання за попередні роки.

Накладні витрати, які охоплюють адміністративні та інші непрямі витрати, також зростатимуть. Впровадження системи Odoo може зробити позитивний ефект, проте витрати все одно будуть поступово зростати, зокрема через інфляцію та логістичні виклики.

Зростання витрат на експорт обумовлене підвищенням вартості логістики через інфляцію та глобальні зміни на ринку. Враховуючи нестабільну ситуацію в Україні, витрати на експорт можуть продовжувати зростати. Таким чином, для 2025 року прогнозуємо +10%, а для 2026 року +8%.

Таблиця 2.7

**Динаміка прогнозованих результатів від реалізації експортної діяльності
ТОВ «Алма Інтернешнл» у 2024-2026 рр.**

Показники	Формула	Прогноз, тис. грн			Середній темп зростання, %	Прогноз темпу зростання, %	Прогноз темпу зростання, %
		2024	2025	2026	2019-2023	2025	2026
Чистий дохід від експортної реалізації, тис. грн	Де	62412,9	68654,3	78952,4	22,6	10	15
Виробничі витрати (прямі та непрямі), тис. грн	Вв	32104,6	34994,0	37793,5	10	9	8
Накладні витрати, тис. грн	Нв	11321,4	12228,2	13004,1	35,4	8	7
Сукупні виробничі витрати (повна собівартість), тис. грн	СВ = Вв + Нв	43426,0	47222,2	50797,7	-	-	-
Витрати на експорт, тис. грн	Ве	10875,4	11962,9	12920,0	45,9	10	8
Загальні витрати на експорт, тис. грн	ЗВ = СВ + Ве	54301,5	59185,1	63717,7	-	-	-
Ефект від експорту, тис. грн	ЕЗР = Де - ЗВ	8111,5	9469,2	15234,8	-	-	-

Джерело: розраховано автором

Прогнозні розрахунки демонструють стабільне зростання чистого доходу від експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» завдяки запропонованим заходам.

Незважаючи на помірне зростання виробничих та експортних витрат, оптимізація внутрішніх процесів дозволяє утримувати витрати під контролем. Це сприяє підвищенню рентабельності експортних операцій та значному зростанню чистого ефекту від експорту в найближчі роки.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

У другому розділі магістерської роботи було детально проаналізовано та запропоновано шляхи підвищення ефективності експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» на основі комплексного дослідження її поточних операцій та ринкових умов. Вивчення основних аспектів міжнародної торгівлі, а також аналіз ключових показників діяльності підприємства дозволили обґрунтувати доцільність кількох стратегічних рішень для оптимізації бізнес-процесів.

Першим кроком до підвищення ефективності було розширення географії збуту за рахунок виходу на ринок Великої Британії. Відповідно до проведеного аналізу, цей ринок є перспективним завдяки високому рівню попиту на косметичну продукцію. Було запропоновано встановити партнерські відносини з дистриб'ютором у Великій Британії для забезпечення стабільного потоку товару. Крім того, було проведено розрахунки щодо зміни базисних умов поставки — замість СІР запропоновано використовувати умови CFR Felixstowe, що дозволить скоротити логістичні витрати та зменшити зобов'язання компанії на етапі транспортування. За попередніми розрахунками, зміна базисних умов поставки дозволить зекономити близько 10-15% на логістичних витратах.

Другим важливим кроком до підвищення ефективності стало впровадження ERP-системи Odoo. Ця система дозволить компанії покращити управління ланцюгами постачання, фінансовими операціями та продажами. Для ТОВ «Алма Інтернешнл» особливу цінність представляють модулі управління фінансами, продажами та CRM. Вартість впровадження системи Odoo становить 20 євро на місяць, що є економічно вигідним для компанії, зважаючи на масштаб її діяльності. Було прогнозовано, що ERP-система сприятиме зменшенню адміністративних витрат на 5-7% у перший рік впровадження та прискорить

обробку замовлень, що позитивно вплине на ефективність внутрішніх бізнес-процесів.

У третьому пункті було проведено прогнозування фінансових результатів на наступні два роки на основі запропонованих заходів. За результатами прогнозу, у 2024 році (на основі методу екстраполяції) очікується зростання чистого доходу від експортної діяльності на 18%, що складе приблизно 60,090 тис. грн. У 2025 та 2026 роках прогнозується стабільне зростання чистого доходу на 15% та 12% відповідно, що дозволить компанії досягти показника у 79,520 тис. грн до 2026 року. Водночас, виробничі витрати зростатимуть на 9% у 2025 році та на 8% у 2026 році, що є контрольованим зростанням завдяки оптимізації процесів управління та впровадженню нових технологій.

Загальні витрати на експорт у 2024 році очікуються на рівні 49,493 тис. грн, що становитиме приріст на 10% порівняно з попереднім роком. У 2025 та 2026 роках прогнозується подальше зростання цих витрат на 8% щорічно, однак завдяки збільшенню обсягу реалізації на зовнішніх ринках, рентабельність експортної діяльності підвищуватиметься. За результатами аналізу, ефективність експортних операцій покращиться на 1,25 у 2024 році та на 1,28 у 2025 році, що свідчить про поступове зростання фінансової стійкості підприємства.

Таким чином, запропоновані заходи — розширення ринків збуту, зміна умов поставки та впровадження ERP-системи Odoo — значно підвищать ефективність експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл». Прогнозні показники свідчать про стійке зростання доходів та оптимізацію витрат, що дозволить підприємству зміцнити свої позиції на міжнародних ринках та забезпечити подальший розвиток.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Аналіз фінансово-економічних показників ТОВ «Алма Інтернешнл» свідчить про зростання доходів від експортної діяльності. Протягом періоду 2019-2023 років чистий дохід від експортної реалізації зріс на 34 407 тис. грн, або на 208,3%. Таке зростання демонструє значний потенціал компанії на міжнародних ринках, проте спостерігалось також зростання виробничих і накладних витрат. Зокрема, виробничі витрати зросли на 17091 тис. грн (141,3%), а накладні витрати збільшилися на 6395 тис. грн (325,4%). Це вимагає більш ефективного управління витратами з метою збереження рентабельності та конкурентоспроможності компанії.

Дослідження ефективності експортних операцій показало, що загальні витрати на експорт у 2023 році склали 44 994 тис. грн, що є на 19% більше, ніж у 2022 році. Це свідчить про зростання витрат на експортну діяльність, що може бути наслідком збільшення обсягів реалізації, транспортних витрат та ускладнень у логістиці, пов'язаних із військовими діями в Україні. Проте загальний ефект від експорту в 2023 році склав 5 929 тис. грн, що демонструє позитивну динаміку зростання прибутковості експортних операцій. У майбутньому компанія повинна зосередитися на зниженні витрат на експорт за рахунок оптимізації процесів та перегляду умов контрактів із партнерами.

Розширення географії експорту є одним із ключових напрямків для підвищення ефективності експортних операцій. Запропоновано вихід на новий ринок — Велику Британію, що має значний попит на косметичну продукцію. Для цього було обрано партнера, дистриб'ютора «Ludonex LTD», а також змінено базис поставки з умов СІР на CFR Felixstowe, що дозволить знизити витрати на страхування та покращити контроль над логістичними операціями.

Вихід на новий ринок сприятиме збільшенню обсягів реалізації та диверсифікації ризиків, пов'язаних із залежністю від поточних ринків збуту. Запропоноване співробітництво з новим партнером у Великій Британії забезпечить доступ до більшого ринку збуту та відкриє нові можливості для зростання компанії.

Подальша диверсифікація ринків збуту дозволить знизити залежність компанії від окремих ринків і забезпечити стабільне зростання доходів навіть у разі виникнення нестабільності на окремих ринках збуту.

Впровадження системи Odoo, зокрема її модулів для управління ланцюгом постачання, продажами, фінансами та CRM, суттєво покращить внутрішні процеси управління компанією. Це забезпечить підвищення точності обліку, оперативності виконання замовлень, а також ефективність управління взаєминами з клієнтами. Зокрема, модулі управління ланцюгом постачання та продажами допоможуть оптимізувати процеси обробки замовлень, що особливо важливо при роботі з міжнародними ринками. Модуль фінансів дозволить зменшити адміністративні витрати, що стосуються фінансових операцій, а CRM забезпечить покращення відносин з клієнтами та партнерами, сприяючи довготривалим та успішним співпрацям.

Вартість впровадження Odoo складає 20 євро на місяць, що є прийнятною інвестицією з огляду на очікувані позитивні результати, серед яких зниження операційних витрат та збільшення швидкості обробки замовлень.

Прогнозування фінансових показників на 2024-2026 роки засвідчило можливість подальшого зростання доходів від експортної діяльності. На основі розрахунків із застосуванням методу екстраполяції та зовнішніх і внутрішніх чинників, очікується зростання чистого доходу на 18% у 2025 році та на 15% у 2026 році. При цьому прогнозоване зростання витрат на експорт та виробництво буде на рівні 8-10% на рік, що дозволить підтримувати рентабельність експортних операцій на стабільному рівні.

Отже, реалізація вказаних заходів підвищення ефективності експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» дозволить компанії не лише стабілізувати свої

позиції на поточних ринках, але й досягти успіху на нових, забезпечуючи стабільне зростання доходів і підвищення конкурентоспроможності на міжнародній арені.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Коваль О. А., Літус П. Р. Управління фінансовою стійкістю підприємства. Електронне фахове видання "Ефективна економіка". 2020. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/12_2020/79.pdf.
2. Аберніхіна І. Дослідження ефективності управління оборотними активами компанії на основі оцінки стратегії, що застосовується. Колективна монографія - Theoretical Foundations in Economics and Management. 2022. С. 170–173. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://doi.org/10.46299/ISG.2022.MONO.ECON.3>.
3. Про затвердження Порядку застосування митних режимів переробки на митній території України та переробки за межами митної території України. Офіційний вебпортал парламенту України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0897-03#Text>.
4. Баришполь М. Ю. Світовий ринок доглядової косметики: місце України та основні тенденції розвитку / Баришполь Марія Юріївна. – 2024
5. Weaver K., Raschia M. L., Hudson S. The beauty boom and beyond: Can the industry maintain its growth?. McKinsey & Company. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.mckinsey.com/industries/consumer-packaged-goods/our-insights/the-beauty-boom-and-beyond-can-the-industry-maintain-its-growth>.
6. Офіс з розвитку підприємництва та експорту. Дія Бізнес. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://business.diia.gov.ua/export/office>.
7. Про Палату. Торгово-Промислова Палата України. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://uccr.org.ua>.
8. Lejeune C. Corporate Strategy. ICHEC Brussels Management School. 2024
9. Export Potential Map for Ukraine in product 330499. International Trade Center (ITC). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://exportpotential.intracen.org/en/markets/gap->

chart?whatMarker=k&what=330499&fromMarker=i&exporter=804
&toMarker=j.

10. UK Economy. Office for National Statistics. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.ons.gov.uk/economy>.
11. Угода про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії : Угода Україна від 08.10.2020 р. : станом на 8 лют. 2024 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/826_001-20#Text.
12. Rahman S., Mishra A. PESTEL Theory. 2455 Teller Road, Thousand Oaks California 91320 United States : SAGE Publications, Inc., 2023.
13. PESTLE Country Analysis Report: United Kingdom. Лондон : MarketLine, 2023. 68 с.
14. Accueil. MCB by Beauté Selection. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.mcbbybeuteselection.com>.
15. Estetika - Vakbeurs - Salon professionnel. Estetika. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.estetika.be/en/>.
16. No page. Beautylive | DE. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://beautylive.eu>.
17. Suppliers cosmetics - Europages. International B2B companies marketplace for strategic sourcing - Europages. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.europages.co.uk/companies/cosmetics.html>.
18. Networking events | b2match. Event platform built for networking. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.b2match.com/explore>.
19. The B2B marketplace for the best purchasing decision. wer liefert was (wlw). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.wlw.de/en>.
20. LUDONEX LTD, Skin-care products, Perfume, Cosmetics, Beauty products - Europages. International B2B companies marketplace for strategic sourcing - Europages. [Електронний ресурс] – Режим

доступу: <https://www.europages.co.uk/LUDONEX-LTD/00000005493270-001.html>.

21. Відкритий код ERP та CRM | Odoo. Odoo. [Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.odoo.com/uk_UA.
22. Consumer Price Index - Inflation forecasts. Federal Planning Bureau. Електронний ресурс] – Режим доступу: https://www.plan.be/databases/17-en-consumer_price_index_inflation_forecasts.

ДОДАТКИ

Додаток А
Таблиця А.1

Динаміка обсягу активів підприємства ТОВ «Алма Інтернешнл» за 2019-2023 рр.

Актив	Код рядка	Станом на кінець року (тис. грн)					Відхилення за 2019-2020 рр.		Відхилення за 2020-2021 рр.		Відхилення за 2021-2022 рр.		Відхилення за 2022-2023 рр.	
		2019	2020	2021	2022	2023	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
I. Необоротні активи														
Незавершені капітальні інвестиції	1005	796,4	666,8	695,8	744,3	912,1	-129,6	-16,3	29,0	4,3	48,5	7,0	167,8	22,5
Основні засоби:	1010	2119,5	2995,0	3331,4	3071,5	4970,2	875,5	41,3	336,4	11,2	-259,9	-7,8	1898,7	61,8
первісна вартість	1011	2665,2	3825,6	4652,2	4930,9	7682,2	1160,4	43,5	826,6	21,6	278,7	6,0	2751,3	55,8
знос	1012	-545,7	-830,6	-1320,8	1859,4	2712,2	-284,9	52,2	-490,2	59,0	3180,2	-240,8	852,8	45,9
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші необоротні активи	1090	14,7	14,7	14,7	14,7	14,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0	0	0	0
Усього за розділом I	1095	2930,6	3676,5	4041,9	3630,5	5897,0	745,9	25,5	365,4	9,9	-411,4	-10,2	2266,5	62,4
II. Оборотні активи														
Запаси:	1100	6257,0	10274,1	17578,4	23302,3	34958,	4017,1	64,2	7304,3	71,1	5723,9	32,6	11655,7	50,0
у тому числі готова продукція	1103	225,5	419,7	657,3	946,6	960,3	194,2	86,1	237,6	56,6	289,3	44,0	13,7	1,4

Поточні біологічні активи	1110	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	7724,0	10812,2	13761,6	20354,9	27887,9	3088,2	40,0	2949,4	27,3	6593,3	47,9	7533	37,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	2319,5	2748,1	3454,7	1745,2	1640,5	428,6	18,5	706,6	25,7	-1709,5	-49,5	-104,7	-6,0
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1555,1	1370,4	2021,0	4895,0	1529,4	-184,7	-11,9	650,6	47,5	2874	142,2	-3365,6	-68,8
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1139,5	2033,7	2836,5	3676,5	2782,4	894,2	78,5	802,8	39,5	840	29,6	-894,1	-24,3
Витрати майбутніх періодів	1170	0,0	0,0	1,0	1,0	1,0	0,0	-	1,0	-	0	-	0	-
Інші оборотні активи	1190	3033,4	3934,9	4834,6	5059,0	5206,9	901,5	29,7	899,7	22,9	224,4	4,6	147,9	2,9
Усього за розділом II	1195	22028,5	31173,4	44487,8	59033,9	74006,4	9144,9	41,5	13314,4	42,7	14546,1	32,7	14972,5	25,4
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	1300	24959,1	34849,9	48529,7	62864,4	79903,4	9890,8	39,6	13679,8	39,3	14334,7	29,5	17039	27,1

товари, роботи, послуги	1615	5996,7	6099,6	8698,6	9199,4	11435,8	102,9	1,7	2599,0	42,6	500,8	5,8	2236,4	24,3
розрахунками з бюджетом	1620	-	987,9	2,2	2,2	84,1	987,9	-	-985,7	-99,8	0	0,0	81,9	3722,7
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	985,7	-	-	-	985,7	-	-985,7	-100	-	-	-	-
розрахунками зі страхування	1625	99,1	14,7	22,9	1,6	88,6	-84,4	-85,2	8,2	55,8	-21,3	-93,0	87	5437,5
розрахунками з оплати праці	1630	131,8	6,9	6,9	6,9	275,5	-124,9	-94,8	0,0	0,0	0	0,0	268,6	3892,8
Доходи майбутніх періодів	1685	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3035,4	3894,8	4693,3	5155,5	4922,1	859,4	28,3	798,5	20,5	462,2	9,8	-233,4	-4,5
Усього за розділом III	1695	9263,0	11003,9	13423,9	14365,6	16806,1	1740,9	18,8	2420,0	22,0	941,7	7,0	2440,5	17,0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	1900	24959,1	34849,9	48529,7	62864,4	79903,4	9890,8	39,6	13679,8	39,3	14334,7	29,5	17039	27,1

Звіт про фінансові результати ТОВ «Алма Інтернешнл» за 2019-2023 рр.

Стаття	Код рядка	31.12.2019	31.12.2020	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	25806,2	38 910,4	49286,7	53263,6	62100,8
Інші операційні доходи	2120	4067,2	10853,4	7312,3	9146,1	10003,2
Інші доходи	2240	231,4	803,0	70,0	784,9	773,7
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	30104,8	50566,8	56 669,0	63194,6	72877,7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	16874,0	24300,7	31101,2	33989,1	40964,4
Інші операційні витрати	2180	5789,9	13493,8	11859,6	11384,8	13811,2
Інші витрати	2270	29,1	3,4	-	-	-
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	22693,0	37797,9	42960,8	45373,9	54775,6
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	7411,8	12768,9	13708,2	17820,7	18102,1
Податок на прибуток	2300	1338,4	2171,5	2562,3	3698,4	3207,7
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	6073,4	10597,4	11181,9	14122,3	14894,4

**Показники здійснення експортної діяльності ТОВ «Алма Інтернешнл» у
період 2019-2023 рр.**

Показники	Формула	Період					Відхилення			
							2023/2019		2023/2022	
		2019	2020	2021	2022	2023	Абс, +/-	Відн. , %	Абс, +/-	Відн, %
Чистий дохід від експортної реалізації, тис. грн	Де	16516	27237	35486	41546	50923	34407	208,3	9377	22,6
Виробничі витрати (прямі та непрямі), тис. грн	Вв	12095	19416	24916	26521	29186	17091	141,3	2665	10,0
Накладні витрати, тис. грн	Нв	1965	3773	4908	6176	8360	6395	325,4	2184	35,4
Сукупні виробничі витрати (повна собівартість), тис. грн	$CB = Bv + Hb$	14060	23188	29824	32697	37546	23486	167,0	4849	14,8
Витрати на експорт, тис. грн	Ве	1351	2208	3901	5104	7448	6097	451,3	2344	45,9
Загальні витрати на експорт, тис. грн	$ЗВ = СВ + Ве$	15411	25397	33725	37801	44994	29583	192,0	7193	19,0

Контракт № EX 133-AT	Contract № EX 133-AT
Україна, Київська обл., м. Київ	Ukraine, Kyiv area, Kyiv
27.11.2023	27.11.2023
ПП «Queens Hair & Cosmetics», Нідерланди, провінція Зюйд-Голланд, м. Роттердам, 3085 DB, вул. Гаудестейн 50, в особі генерального директора Аміні Нджері, що діє на підставі Статуту, іменована надалі «ПОКУПЕЦЬ», з одного боку, та	Private Company “Queens Hair & Cosmetics”, the Netherlands, Zuid-Holland, Rotterdam, 3085 DB, Goudestein 50 str., in the person of the General Director Amina Njeri acting on the basis of Statute, hereinafter referred to as “the BUYER” on the one part, and
ТОВ «Алма Інтернешнл», 10029, Україна, м. Житомир, вул. Степана Бандери, буд. 7, оф. 206, в особі Генерального директора Лаборд Софі Джой, що діє на підставі Статуту, іменована надалі «ПРОДАВЕЦЬ», з іншого боку, які іменуються надалі «СТОРОНИ», а кожна окремо «СТОРОНА», уклали цей Контракт про наступне:	LLC «Halma International», 10029, Ukraine, Zhytomyr, Stepan Bandera str, 7, office. 206, in the person of the General Director Laborde Sophie, acting on the basis of statute, hereinafter referred to as “the SELLER” on the other part, both referred to as “PARTIES” and each separately is named as “the PARTY”, have concluded the present Contract as follows:
<p>1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ</p> <p>1.1. ПРОДАВЕЦЬ зобов'язується поставити, а ПОКУПЕЦЬ прийняти та оплатити матеріали, далі іменовані «Товар», відповідно до ДОДАТКІВ, які є невід'ємною частиною цього Контракту.</p>	<p>1. THE SUBJECT OF THE CONTRACT</p> <p>1.1. The SELLER undertakes to supply and the BUYER undertakes to accept and pay for the materials, named below as “Goods”, in compliance with the APPENDIXES being the integral part of the Contract.</p>
<p>2. ЦІНА ТА ЗАГАЛЬНА СУМА КОНТРАКТУ</p> <p>2.1. Ціна товару встановлена в Євро (EUR) та здійснюється на умовах CIP Роттердам, відповідно до Міжнародних правил тлумачення торгових термінів ІНКОТЕРМС 2020 та умов цього Контракту.</p>	<p>2. PRICES AND TOTAL VALUE OF THE CONTRACT</p> <p>2.1. The price of the goods is established in Euro (EUR) and is understood to be CIP Rotterdam, in accordance with the international rules of interpretation of commercial terms INCOTERMS 2020 and terms of the present Contract.</p>
<p>2.2. Загальна сума Контракту складає 13.335,00 € (тринадцять тисяч триста тридцять п'ять євро).</p>	<p>2.2. The total value of the Contract amounts 13.335,00 € (thirteen thousand three hundred thirty-five euros).</p>
<p>2.3. У ціну товару включено: вартість пакування, маркування, комісійні платежі за послуги банків-кореспондентів, транспортування.</p>	<p>2.3. The price of goods includes: the cost of packaging, labeling, commission fees for correspondent bank services, transportation.</p>

<p>2.4. Ціни залишаються незмінними протягом усього терміну дії цього Контракту.</p>	<p>2.4. The prices of the goods are firm for the duration of the present Contract and shall not be subject to any revision.</p>
<p>3. УМОВИ ОПЛАТИ</p> <p>3.1. Валютою платежу за цим Контрактом є Євро (EUR).</p>	<p>3. THE TERMS OF PAYMENT</p> <p>3.1. The currency of payment under the present Contract is Euro (EUR)</p>
<p>3.2. Оплата товару здійснюється ПОКУПЦЕМ банківським переказом на рахунок ПРОДАВЦЯ на підставі ДОДАТКІВ, які є невід'ємною частиною цього Контракту.</p>	<p>3.2. The BUYER effects a payment by the bank transfer onto the account of the SELLER on the ground of the APPENDICES which are the integral part of the present Contract.</p>
<p>4. УМОВИ І ТЕРМІНИ ПОСТАВКИ</p> <p>4.1. Товар поставляється на умовах СІР Роттердам, Нідерланди, відповідно до міжнародних правил тлумачення торгових термінів ІНКОТЕРМС 2020 та умов цього Контракту.</p>	<p>4. TERMS AND DATES OF DELIVERY</p> <p>4.1. The goods are delivered on terms of CIP Rotterdam, Netherlands, in accordance with the international rules of interpretation of commercial terms INCOTERMS 2020 and terms of the present Contract.</p>
<p>4.2. У відвантажувальних документах має бути зазначено, що товар має бути поставлений на склад ПОКУПЦЯ за наступною адресою: Нідерланди, провінція Зюйд-Голланд, м. Роттердам, 3085 DB, вул. Гаудестейн 50</p>	<p>4.2. The shipping documents should indicate that the goods are to be delivered to the BUYER's storehouse to the following address: The Netherlands, Zuid-Holland, Rotterdam, 3085 DB, Goudestein 50 str.</p>
<p>4.3. Вантажодержувач товару: ПП «Queens Hair & Cosmetics», Нідерланди, провінція Зюйд-Голланд, м. Роттердам, 3085 DB, вул. Гаудестейн 50</p>	<p>4.3. The consignee of the goods: Private Company "Queens Hair & Cosmetics", The Netherlands, Zuid-Holland, Rotterdam, 3085 DB, Goudestein 50 str.</p>
<p>4.4. Терміни поставки узгоджуються СТОРОНАМИ письмово на кожну партію товару та оформлюються ДОДАТКАМИ до цього Контракту. Дострокові поставки дозволені.</p>	<p>4.4. The terms and dates of delivery are agreed by the PARTIES in a written form for each consignment and are drawn up as the APPENDIXES to the present Contract. The pre-term deliveries are allowed.</p>
<p>4.5. Датою поставки вважається дата передачі ПРОДАВЦЕМ товару перевізнику, що зазначається у відповідному товаросупровідному документі (CMR).</p>	<p>4.5. The delivery date is understood to be the date of the transmission of goods to the carrier, which is indicated in the appropriate document of title (CMR).</p>
<p>4.6. Для проведення митного оформлення товару на території України ПРОДАВЕЦЬ має надіслати разом із товаром такі товаросупровідні документи:</p>	<p>4.6. The SELLER is obliged to dispatch the following documents of title together with goods for processing their customs formalities at the territory of Ukraine:</p>

- Рахунок ПРОДАВЦЯ на вартість товару – 3 (три) оригінали та 1 (одна) копія;	- the Invoice of the SELLER for the cost of goods – 3 (three) originals and 1 (one) copy;
- комплект Пакувальних Листів – 3 (три) оригінали;	- a set of Packing Lists – 3 (three) originals;
- Сертифікат Якості товару, виданий ПРОДАВЦЕМ – 1 (один) оригінал;	- the Certificate of Quality of goods issued by the SELLER – 1 (one) original;
- Сертифікат Походження, виданий Торгово-промисловою палатою країни ПРОДАВЦЯ – 1 (екз.) оригінал;	- The Certificate of Origin issued by Chamber of Commerce and Industry of the SELLER's country – 1 (one) original;
- Накладна (CMR) – 1 (одна) копія;	- Waybill (CMR) – 1 (one) copy;
- Технічна документація на товар (інструкція, правила експлуатації, схеми тощо) – 2 (дві) копії.	- Technical documentation of goods (instruction, operating rules, schemes and other) – 2 (two) copies;
4.7. Оригінали документів передаються негайно ПОКУПЦЮ кур'єрською поштою.	4.7. The originals of the documents are sent immediately to the BUYER with the help of courier service.
4.8. Відвантажувальні документи, що надаються ПРОДАВЦЕМ, повинні відповідати наступним вимогам:	4.8. The shipping documents provided by the SELLER should correspond to the following requirements:
4.8.1. У Комерційному Рахунку, виписаному на вартість відвантаженої партії товару (3 екземпляри оригіналу), має бути зазначено:	4.8.1. The following should be indicated in the Commercial Invoice written out on the cost of the dispatched consignment (3 numbers of originals):
- номер контракту; - Умови поставки за Контрактом; - найменування ПРОДАВЦЯ та ПОКУПЦЯ та їх банківські реквізити; - вага товару: нетто та брутто (кг); - країна походження; - кількість товару з кожної позиції; - ціна товару за кожною позицією у валюті Контракту.	- the number of the Contract; - the terms of delivery in compliance with the Contract; - name of the SELLER and the BUYER and their banking details; - the weight of the goods: net and gross (kg); - the country of origin; - the quantity of goods on each position; - the price of goods on each position in the currency of the Contract.
4.8.2. В пакувальному листі (3 екземпляри оригіналу) має бути зазначено: - кількість місць за видами пакування; - вид та кількість упаковок усередині кожного вантажного місця; - вага нетто/брутто за кожним місцем; - номер комерційного рахунку та його дата; - номер Контракту та його дата; - вага нетто/брутто з кожної позиції.	4.8.2. A Packing List (3 numbers of originals) should indicate: - the quantity of the places according to the types of packing; - the type and quantity of packing inside each place of goods; - net and gross weight on each place; - the number of Commercial Invoice and its date; - the number of the Contract and its date; - net and gross weight on each position.

4.9. Усі документи мають бути оформлені англійською мовою.	4.9. All the documents should be executed in English.
4.10. Усі витрати, податки, мита та інші витрати, що виникають у зв'язку з вивезенням товару з України, несе ПОКУПЕЦЬ. На основі умов CIP Роттердам.	4.10. All the expenses, taxes, customs charges and other costs, related to the export of goods from Ukraine, are borne by the BUYER on CIP Rotterdam terms.
4.11. Обов'язок ПРОДАВЦЯ на постачання товару вважається виконаним з моменту, зазначеного в ПУНКТІ 4.6. цього Контракту. З цього моменту з ПРОДАВЦЯ на ПОКУПЦЯ переходить право розпорядження на товар, а також ризики у разі втрати або пошкодження товару.	4.11. The liability of the SELLER on the goods delivery is considered as executed since the moment indicated in CLAUSE 4.6. of the present Contract. From this point the right of goods' disposal is transferred from the SELLER to the BUYER, as well as the risks in case of losses or damage of goods.
<p>5. ПАКУВАННЯ</p> <p>5.1. ПРОДАВЕЦЬ зобов'язаний поставити товар в пакуванні, що відповідає характеру товару та застосовується для експортних товарів у країні ПРОДАВЦЯ. Пакування повинне забезпечити повне збереження товару від різноманітних пошкоджень і корозії під час перевезення, багаторазових навантажень, і навіть від тривалого зберігання у складському приміщенні.</p>	<p>5. PACKING</p> <p>5.1. The SELLER is liable to deliver the goods in packages which correspond to the type of goods and are applied for export products in the country of the SELLER. The packing should provide complete safety of goods, keeping them from any damages and corrosion while transportation, frequent transshipments, and long-term storage at the warehouse.</p>
5.2. ПРОДАВЕЦЬ несе повну відповідальність за пошкодження товару та збитки, що сталися внаслідок неналежної упаковки.	5.2. The SELLER bears full responsibility for the damages of goods and losses occurred due to improper packing.
5.3. Кожне окреме місце упакованого товару забезпечується пакувальним листом.	5.3. Each separate place of packed goods is enclosed with the packing list.
5.4. Покупець зобов'язується вжити необхідних дій, укласти необхідні договори на території Нідерландів з метою збору та утилізації пакування на виконання вимог чинного законодавства Нідерландів.	5.4. The Buyer obliged to sign the contracts with the third parties and to act according to the current Dutch legislation regarding the procedure of packages collection and utilization.
<p>6. МАРКУВАННЯ</p> <p>6.1. На кожен упаковку фарбою, що не змивається, наноситься наступне маркування (англійською та/або нідерландською мовою):</p>	<p>6. MARKING</p> <p>6.1. Each package is to be marked with the following markings made in indelible paint (in English and/or Dutch):</p>
<ul style="list-style-type: none"> - ПОКУПЕЦЬ, ПРОДАВЕЦЬ; - контракт №, № додатка; - вантажоодержувач та його адреса; - вага бруто, кг; 	<ul style="list-style-type: none"> - the BUYER, the SELLER; - Contract №, № of Appendix; - consignee and his address; - gross weight, kg;

<p>- вага нетто, кг; - застереження (обережно, не кантувати, верх); - Розміри тари.</p>	<p>- net weight, kg; - warnings (careful, do not turn over, upper side); - the size of package.</p>
<p>6.2. Маркування на кожній одиниці товару має відповідати найменуванням згідно з Додатком до цього Контракту.</p>	<p>6.2. The marking on each item of goods must correspond to the names according to Appendix to the present Contract.</p>
<p>6.3. Місця кожної поставки нумеруються дробовими числами, чисельник – порядковий № місця, а знаменник – загальна кількість місць, у яких упакований товар.</p>	<p>6.3. The places of each delivery is numbered by fractional numbers, numerator indicates the sequence number of place, denominator – total quantity of places where the goods are packed.</p>
<p>6.4. На кожному місці вагою бруто більше 500 кг та/або висотою більше 1м, повинно бути вказане незмивною фарбою місце знаходження центру ваги, позначеного знаком «+» та літерами «ЦТ». Точки стропування місця товару також мають бути марковані.</p>	<p>6.4. The place of the centre of gravity must be indicated by indelible paint on each place which gross weight is more than 500 kg and/or height more than 1 m. The centre of gravity is to be marked by the sign “+” and the letters “CG”. The points of place’s strapping of goods must be marked as well.</p>
<p>6.5. ПРОДАВЕЦЬ зобов'язаний відшкодувати ПОКУПЦЮ всі додаткові витрати, які можуть виникнути внаслідок неправильного та/або неповного маркування товару.</p>	<p>6.5. The SELLER is obliged to reimburse to the BUYER all additional expenses, which may arise due to incorrect and/or incomplete marking of the goods.</p>
<p>7. ГАРАНТІЯ</p> <p>7.1. ПРОДАВЕЦЬ гарантує постачання нововиготовленого товару, який не зберігався більш ніж 6 місяців до дати поставки, за конструкцією, якістю матеріалів та виконанням відповідного контрактним умовам та вимогам заводу виробника, що підтверджується Сертифікатом Якості.</p>	<p>7. GUARANTEE</p> <p>7.1. The SELLER guarantees to deliver the newly produced goods, which were not stored more than 6 months prior the delivery date, according to construction, material quality and the fulfillment corresponding to the terms of the Contract and requirements of the plant-producer. The last ones are confirmed by the Certificate of Quality.</p>
<p>7.2. Якщо поставлений товар не відповідає умовам цього Контракту, тобто має дефекти та/або відсутні гарантовані властивості, то ПРОДАВЕЦЬ зобов'язується безкоштовно замінити неякісний товар.</p>	<p>7.2. If delivered goods do not correspond with the terms of the present Contract, ia. they have defects and/or the guaranteed characteristics are absent, then the SELLER is obliged to substitute low-quality goods for free.</p>
<p>7.3. Заповнення недопоставки на умовах «СІР Роттердам» або заміна браку та поповнення недостачі на умовах «СІР Роттердам» провадиться не пізніше 15 (п'ятнадцяти) календарних днів від дати отримання претензії ПОКУПЦЯ.</p>	<p>7.3. The filling up of the incomplete delivery on terms of «CIP Rotterdam» or substitution of the defective goods and the filling of shortage on terms of «CIP Rotterdam» is carried out not later than 15 (fifteen) calendar days since the date of claim receipt from the BUYER.</p>

<p>7.4. Гарантійний термін на товар становить 12 (дванадцять) місяців від дати початку експлуатації, але не більше ніж 18 (вісімнадцять) місяців від дати поставки.</p>	<p>7.4. The guarantee period for the goods amounts 12 (twelve) months since the date of beginning of exploitation, but not more than 18 (eighteen) months since the date of delivery.</p>
<p>8. ПРЕТЕНЗІЇ</p> <p>8.1. Покупець має право заявити претензію щодо якості товару не пізніше 60 (шістдесят) днів з моменту, зазначеного у товаророзпорядчому документі (CMR), зазначеному в пункті 4.6.</p>	<p>8. CLAIMS</p> <p>8.1. The BUYER has the right to assert the claim as to the quality of goods not later than in 60 (sixty) days from the date of the document of title (CMR) pointed out in the CLAUSE 4.6.</p>
<p>8.2. Датою заяви претензії вважається дата поштового штемпеля на конверті під час надсилання кореспонденції.</p>	<p>8.2. The date of postmark on the envelope while posting is considered the date of claim announcement.</p>
<p>8.3. Протягом 30 (тридцяти) календарних днів від дати заяви претензії ПРОДАВЕЦЬ повинен відповісти ПОКУПЦЮ по суті претензії та прийняти або відхилити її із зазначенням причин, з яких вона відхиляється.</p>	<p>8.3. The SELLER must reply to the BUYER within 30 (thirty) calendar days, from the date of claiming, about the subject of claim and accept or decline it, having indicated the reasons of its declining.</p>
<p>8.4. Задоволення претензії здійснюється у строк 10 (десять) днів, однак заміна дефектного товару провадиться у строк до 15 (п'ятнадцяти) календарних днів від дати пред'явлення відповідної претензії або за погодженими у Контракті термінами постачання.</p>	<p>8.4. The allowance of claim is arranged within the term of 10 (ten) days, but the substitution of the defected goods is performed within the term of 15 (fifteen) calendar days from the date of corresponding claim announcement or according to the date of delivery agreed in the Contract.</p>
<p>8.5. Заміна браку або доповнення недопоставленого в строк обсягу товару не звільняє від відповідальності, передбаченої цим Контрактом.</p>	<p>8.5. The substitution of the defected goods or the filling up of the incomplete delivery of goods' volume on time, does not release from responsibility foreseen in the present Contract.</p>
<p>8.6. У разі відмови від поставки товару після отримання оплати ПОДАВЦЕМ, ПРОДАВЕЦЬ протягом 5 (п'яти) банківських днів зобов'язаний повернути суми передоплати та відшкодувати всі витрати ПОКУПЦЯ, понесені ним у зв'язку з оплатою за цим Контрактом.</p>	<p>8.6. In case of refusal to deliver the goods on payment receipt by the SELLER, the SELLER must pay back the sums of advance payment within 5 (five) banking days and reimburse all expenses to the BUYER borne by him in connection with the payment on the present Contract.</p>
<p>9. ФОРС-МАЖОР</p> <p>9.1. Під форс-мажорними обставинами маються на увазі незворотні, непередбачені, незалежні від волі СТОРІН обставини</p>	<p>9. FORCE-MAJEURE</p> <p>9.1. Under force-majeure circumstances the irreversible, unforeseen, independent from the will of the PARTIES circumstances are</p>

<p>(наприклад, війни, у тому числі не оголошені, ембарго, заворушення, повстання, пожежа, саботаж, природні лиха, що забороняють дії урядової влади, затримки в отриманні що перевищують 30 днів).</p> <p>Форс-мажорні обставини підтверджуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> - з боку ПОКУПЦЯ – Торгово-промисловою палатою України; - з боку ПРОДАВЦЯ – Торгово-промислової палати Нідерландів. 	<p>understood (for example wars, including those which are not declared, embargo, disorders, rebellions, fire, sabotage, nature disasters, inhibitory actions of the government authorities, delays in receipt of entrance visas to Italy which exceed 30 days).</p> <p>Force-majeure circumstances are confirmed:</p> <ul style="list-style-type: none"> - from the side of BUYER – by the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine; - from the side of the SELLER – by the Chamber of Commerce and Industry of Netherlands.
<p>9.2. У разі настання форс-мажорних обставин зобов'язання СТОРІН, які через них не можуть виконуватись, автоматично продовжуються, без накладення штрафних санкцій, на період дії таких обставин. У будь-якому випадку, СТОРОНИ зобов'язані зробити все можливе, щоб у найкоротший термін відновити виконання зобов'язань. СТОРОНИ зобов'язані проінформувати один одного протягом наступних 7 (семи) календарних днів про початок та завершення форс-мажорних обставин. Якщо одна зі СТОРІН не виконає вищезгадане зобов'язання, то вона не матиме права посилаючись на форс-мажорні обставини у відповідних інстанціях.</p>	<p>9.2. When force-majeure circumstances occur, the obligations of the PARTIES, which could not be fulfilled due to such circumstances, are automatically prolonged for the validity of force-majeure circumstances without applying penalty provisions.</p> <p>In any case PARTIES will do all possible to renew with the shortest possible delay the fulfillment of obligations, postponed due to occurrence of the force-majeure circumstances. The PARTIES must inform each other within the next 7 (seven) calendar days about the beginning and cessation of force-majeure circumstances. If one of the PARTIES does not fulfill above mentioned obligations, such PARTY will not have the right to refer to the force-majeure circumstances in the corresponding authorities.</p>
<p>9.3. У випадку, якщо форс-мажорні обставини триватимуть понад три місяці, ПОКУПЕЦЬ має право в односторонньому порядку розірвати цей Контракт.</p>	<p>9.3. In case if force-majeure circumstances last more than three months, the BUYER has the right to cancel the present Contract unilaterally.</p>
<p>9.4. СТОРОНА, яка не може виконати своїх зобов'язань за цим Контрактом, зобов'язана протягом 7 (семи) календарних днів інформувати інший СТОРОНУ про виникнення та припинення обставин, що перешкоджають виконанню зобов'язань.</p>	<p>9.4. The PARTY which is unable to fulfill its obligations under the present Contract is to inform other PARTY within 7 (seven) calendar days about the beginning and cessation of the circumstances preventing from the obligations' fulfillment.</p>
<p>Несвоєчасне, понад 7 (сім) календарних днів, повідомлення про настання або припинення форс-мажорних обставин позбавляє СТОРОНИ права посилаючись на них надалі.</p>	<p>Untimely, more than 7 (seven) calendar days notification of beginning and cessation of the force-majeure circumstances, releases PARTIES from the right to refer to the force-majeure circumstances in future.</p>
<p>Достатнім доказом наявності таких форс-мажорних обставин та їх тривалості є</p>	<p>The certificate issued by the regional subdivision of Chamber of Commerce and</p>

сертифікат, виданий регіональним підрозділом Торгово-промислової палати країни, в якій настали форс-мажорні обставини.	Industry of the country, where the force-majeure circumstances occurred is sufficient evidence of presence of such force-majeure circumstances and their duration.
<p>10. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН</p> <p>10.1. Відповідальність СТОРІН настає у разі невиконання або неналежного виконання своїх зобов'язань за цим Контрактом.</p>	<p>10. RESPONSIBILITIES OF THE PARTIES</p> <p>10.1. The responsibilities of the PARTIES come into force in case of non-fulfillment or improper fulfillment of their obligations as to the present Contract.</p>
<p>10.2. При несвоєчасній оплаті товару ПОКУПЕЦЬ сплачує ПРОДАВЦЮ неустойку у розмірі 0,1% (нуль кома одного відсотка) від суми платежу за кожен день прострочення.</p>	<p>10.2. On untimely payment for goods the BUYER pays to the SELLER a forfeit in the amount of 0,1% (zero comma one percent) from the amount of payment for each day of delay.</p>
<p>10.3. При поставці товару неналежної якості ПРОДАВЕЦЬ на вимогу ПОКУПЦЯ виплачує останньому штрафну неустойку у розмірі 10% (десяти відсотків) від вартості товару неналежної якості, а також Продавець здійснює заміну неякісного Товару на умовах DDP – Нідерланди, провінція Зюйд-Голланд, м. Роттердам, 3085 DB, вул. Гаудестейн 50.</p>	<p>10.3. On delivery of goods of improper quality the SELLER pays to the BUYER on his demand the penalty in amount of 10 % (ten percent) from the cost of the goods of improper quality, and also the Seller substitute the goods of improper quality on DDP – Netherlands, Zuid-Holland, Rotterdam, 3085 DB, Goudestein 50 str.</p>
<p>10.4. У разі прострочення постачання товару та/або прострочення передачі документів, передбачених цим Контрактом, продавець сплачує ПОКУПЦЮ неустойку у розмірі 0,1% (нуль одна десята відсотка) від вартості не поставленого в строк товару або від вартості товару, на який документи були передані з простроченням, за кожен день запізнення.</p>	<p>10.4. In case if delivery of goods and/or documents' transmission, foreseen by the present Contract are delayed, the SELLER pays to the BUYER a forfeit in the amount of 0,1% (zero comma one decimal percent) from the cost of untimely delivered goods, or from the cost of goods for which the documents were sent with delay, for each day of such delay.</p>
<p>10.5. При недопоставці товару ПРОДАВЕЦЬ на вимогу ПОКУПЦЯ виплачує останньому штрафну неустойку у розмірі 10% (десяти відсотків) від вартості недопоставленого товару, а також Продавець здійснює доставку Товару на умовах CIP Роттердам.</p>	<p>10.5. In case of incomplete delivery of the Goods the SELLER at the request of the BUYER has to pay to the Buyer the penalty in amount 10% (ten percents) from the cost of the undelivered Goods and also the Seller has to complete the delivery of Goods on CIP Rotterdam terms.</p>
<p>11. АРБИТРАЖ</p> <p>11.1. Усі суперечки або розбіжності, які можуть виникнути з цього Контракту або у зв'язку з ним, у разі неможливості їх врегулювання шляхом переговорів, підлягають остаточному вирішенню</p>	<p>11. ARBITRATION</p> <p>11.1. All disputes or disagreements which may arise from the present Contract or in connection therewith, if it is not possible to settle by negotiations, shall be subject to final settlement in accordance with the</p>

<p>відповідно до Регламенту Примирення та Арбітражу Міжнародної торгової палати Парижа одним або двома призначеними судьями відповідно до зазначеного Регламенту.</p> <p>Місцем провадження арбітражу буде Арбітражна Палата м. Лугано (Швейцарія).</p>	<p>Rules of Conciliation and Arbitration of Paris International Chamber of Commerce by one or two arbiters appointed in accordance with the above-mentioned Rules. Arbitration proceedings shall take place in the Arbitration Chamber of the city of Lugano (Switzerland).</p>
<p>11.2. Місце проведення арбітражу – Лугано (Швейцарія). Право, що застосовується – право України.</p>	<p>11.2. The place of arbitration – city of Lugano (Switzerland). The applied law is the law of Ukraine.</p>
<p>11.3. Офіційна мова арбітражного провадження – англійська.</p>	<p>11.3. The official language for the arbitrage is English.</p>
<p>12. ІНШІ УМОВИ</p> <p>12.1. Дотримання формальностей, пов'язаних із отриманням дозволу на застосування товару в Україні, є відповідальністю ПОКУПЦЯ.</p>	<p>12. OTHER TERMS</p> <p>12.1. The observance of formalities related to the receipt of permission for goods applying in Ukraine is liability of the BUYER.</p>
<p>Обов'язком ПРОДАВЦЯ є забезпечення ПОКУПЦЯ всією технічною документацією, що стосується отримання такого дозволу на його прохання.</p>	<p>The liability of the SELLER is to provide the BUYER with the technical documentation related to the receipt of such permission on his request.</p>
<p>12.2. Все листування, пов'язане з виконанням цього Контракту, вестиметься українською або англійською мовами.</p>	<p>12.2. All correspondence related to the execution of the present Contract will be performed in Ukrainian or English.</p>
<p>12.3. У кресленнях та технічній документації використовується метрична система.</p>	<p>12.3. A metric system is used in the drawings and technical documentation.</p>
<p>12.4. Після підписання Контракту всі попередні угоди, домовленості, а також попередні контракти та листування між Сторонами, що уклали цей Контракт, стають недійсними.</p>	<p>12.4. After the Contract has been signed all the preliminary agreements, discussions, and also previous contracts and correspondence between the PARTIES which have concluded this Contract are to be considered null.</p>
<p>12.5. Жодна зі СТОРІН не має права передавати свої права та обов'язки з цього Контракту третій стороні.</p>	<p>12.5. None of the PARTIES has the right to delegate its rights and liabilities according to the present Contract to the third party.</p>
<p>12.6. Цей Контракт стає дійсним і набуває чинності з моменту його підписання обома Сторонами та діє до 31.12.2023 р.</p>	<p>12.6. The present Contract becomes effective and comes into full force from the moment of signing by both PARTIES and is valid till 31.12.2023.</p>
<p>12.7. ДОДАТКИ є невід'ємною частиною цього Контракту.</p>	<p>12.7. The APPENDIXES are the integral part of the present Contract.</p>

<p>12.8. Контракт та всі документи, пов'язані з цим Контрактом, зміни, доповнення та додатки, надіслані за допомогою електронної пошти або факсимільного зв'язку, мають однакову юридичну силу.</p>	<p>12.8. The Contract and all documentation connected to it, changes, addendums and appendixes which were sent by e-mail or facsimile communication, operate equally.</p>
<p>12.9. Цей Контракт складено у трьох примірниках англійською та українською мовами. Для інтерпретації цього Контракту текст українською є превалюючим, навіть якщо цей Контракт складений іншою мовою. Два оригінали - для ПОКУПЦЯ і один - для ПРОДАВЦЯ.</p>	<p>12.9. The present Contract is executed in three copies in English and Ukrainian. For interpretation of the present Contract the text written in Ukrainian is prevailing, even if the Contract is executed in other language. Two originals are for the BUYER and one is for the SELLER.</p>
<p>13. ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ СТОРІН</p>	<p>13. LEGAL ADDRESSES OF THE PARTIES</p>
<p><u>13.1. ПОКУПЕЦЬ</u></p>	<p><u>13.1. BUYER</u></p>
<p>ПП " Queens Hair & Cosmetics " Нідерланди, провінція Зюйд-Голланд, м. Роттердам, 3085 DB, вул. Гаудестейн 50 <u>Банк покушця:</u> ING Bank - Філія ING Bank N.V. / НІДЕРЛАНДИ IBAN: NL12 INGB 0000 1234 5678 SWIFT: INGBNL2A</p>	<p>Private Company "Queens Hair & Cosmetics" The Netherlands, Zuid-Holland, Rotterdam, 3085 DB, Goudestein 50 str. <u>The Bank of the Buyer:</u> ING Bank - Branch ING Bank N.V. / THE NETHERLANDS IBAN: NL12 INGB 0000 1234 5678 SWIFT: INGBNL2A</p>
<p><u>13.2. ПРОДАВЕЦЬ</u></p>	<p><u>13.2. SELLER</u></p>
<p>ТОВ «Алма Інтернешнл» Місцезнаходження: 10029, м.Житомир, вул.Степана Бандери, буд. 7, оф. 206 Код ЄДРПОУ 43028768 р/р № UA 683117440000026003055831638 в Житомирському РУ АТ КБ «ПРИВАТБАНК», МФО 311744</p>	<p>LLC Halma International Location: 10029, Zhytomyr, Stepan Bandera str, 7, office. 206 EDRPOU code 43028768 account No. UA 683117440000026003055831638 in Zhytomyr branch of JSC CB "PRIVATBANK", MFO 311744</p>

Довідка по товару УКТЗЕД

Код товару : 3304990000

Експорт:

Вільна торгівля (експорт)

- Преференція по миту: "400" - країни СНД;
- Преференція по миту: "401" - Республіка Грузія;
- Преференція по миту: "402" - Республіка Македонія;
- Преференція по миту: "404" - країни ГУАМ.

Азербайджан

- **Міждержавна угода від 28.07.1995**
Угода між Урядом України та Урядом Азербайджанської Республіки про вільну торгівлю
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003**

Грузія

- **Міждержавна угода від 09.01.1995**
Угода між Урядом України та Урядом Республіки Грузія про вільну торгівлю
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003**

Узбекистан

- **Міждержавна угода від 29.12.1994**
Угода між Урядом України та Урядом Республіки Узбекистан про вільну торгівлю
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003**
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 13/13-2101-ЕП від 25.04.2001**

Туркменистан

- **Міждержавна угода від 05.11.1994**
Угоду між Урядом України та Урядом Туркменистану про вільну торгівлю
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003**

Киргизстан

- **Міждержавна угода від 26.05.1995**
Угода між Урядом України та Урядом Киргизької Республіки про вільну торгівлю
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 11/2-14-10197-ЕП від 04.07.2003**

Таджикистан

- **Міждержавна угода від 06.07.2001**
Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Республіки Таджикистан про науково-технічне співробітництво

Вірменія

- **Міждержавна угода від 18.10.2011**
Договір про зону вільної торгівлі
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012**

Чорногорія

- **Міждержавна угода від 18.11.2011**
Угода про вільну торгівлю між Урядом України та Урядом Чорногорії
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 16/1-16.1/2472-ЕП від 08.11.2012**

Діє за умови:

Сертифікат про походження EUR. I

Казахстан

- **Міждержавна угода від 18.10.2011**
Договір про зону вільної торгівлі
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012**

Молдова

- **Міждержавна угода від 18.10.2011**
Договір про зону вільної торгівлі
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012**

Білорусь

- **Міждержавна угода від 18.10.2011**
Договір про зону вільної торгівлі
- **Лист ДМСУ (до 2012) № 11.1/1.2-16.1/10114-ЕП від 07.09.2012**

Північна Македонія

- **Міждержавна угода від 18.01.2001**
Угода про вільну торгівлю між Республікою Македонія та Україною

Діє за умови:

- *Підтвердження походження товарів*
- *Дотримання правил "Безпосередньої закупівлі"*
- *Дотримання правил "прямого транспортування"*

Ліцензія Мінекономіки (експорт)

Видається Мінекономіки України або його уповноваженими підрозділами та подається митниці разом з ВМД на товари, що підлягають ліцензуванню при експорті.

Діє з 01.01.2024 до 31.12.2024

Підстава:

Постанова КМУ № 1402 від 27.12.2023

Про затвердження переліків товарів, експорт та імпорт яких підлягає ліцензуванню, та квот на 2024 рік

Контракт № EX 111	Contract № EX 111
Україна, Київська обл., м. Київ	Ukraine, Kyiv area, Kyiv
20.02.2025	20.02.2025
ТОВ «Ludonex LTD», Грасмер-стріт, 106, Лестер, Велика Британія, LE2 7FS, в особі генерального директора Жан-Філіп Людон, що діє на підставі Статуту, іменована надалі «ПОКУПЕЦЬ», з одного боку, та	LTD “Ludonex LTD”, 106 Grasmere Street, Leicester, England, LE2 7FS, in the person of the General Director Jean-Philippe Ludon acting on the basis of Statute, hereinafter referred to as “the BUYER” on the one part, and
ТОВ «Алма Інтернешнл», 10029, Україна, м.Житомир, вул.Степана Бандери, буд. 7, оф. 206, в особі Генерального директора Лаборд Софі Джой, що діє на підставі Статуту, іменована надалі «ПРОДАВЕЦЬ», з іншого боку, які іменуються надалі «СТОРОНИ», а кожна окремо «СТОРОНА», уклали цей Контракт про наступне:	LLC «Halma International», 10029, Ukraine, Zhytomyr, Stepan Bandera str, 7, office. 206, in the person of the General Director Laborde Sophie, acting on the basis of statute, hereinafter referred to as “the SELLER” on the other part, both referred to as “PARTIES” and each separately is named as “the PARTY”, have concluded the present Contract as follows:
<p>1. ПРЕДМЕТ КОНТРАКТУ</p> <p>1.1. ПРОДАВЕЦЬ зобов'язується поставити, а ПОКУПЕЦЬ прийняти та оплатити матеріали, далі іменовані «Товар», відповідно до ДОДАТКІВ, які є невід'ємною частиною цього Контракту.</p>	<p>1. THE SUBJECT OF THE CONTRACT</p> <p>1.1. The SELLER undertakes to supply and the BUYER undertakes to accept and pay for the materials, named below as “Goods”, in compliance with the APPENDIXES being the integral part of the Contract.</p>
<p>2. ЦІНА ТА ЗАГАЛЬНА СУМА КОНТРАКТУ</p> <p>2.1. Ціна товару встановлена в Євро (EUR) та здійснюється на умовах CFR Felixstowe, відповідно до Міжнародних правил тлумачення торгових термінів ІНКОТЕРМС 2020 та умов цього Контракту.</p>	<p>2. PRICES AND TOTAL VALUE OF THE CONTRACT</p> <p>2.1. The price of the goods is established in Euro (EUR) and is understood to be CFR Felixstowe, in accordance with the international rules of interpretation of commercial terms INCOTERMS 2020 and terms of the present Contract.</p>
<p>2.2. Загальна сума Контракту складає 11.550,00 € (одинадцять тисяч п'ятсот п'ятдесят євро).</p>	<p>2.2. The total value of the Contract amounts 11.550,00 € (eleven thousand five hundred fifty euros).</p>
<p>2.3. У ціну товару включено: вартість пакування, маркування, комісійні платежі за послуги банків-кореспондентів, транспортування.</p>	<p>2.3. The price of goods includes: the cost of packaging, labeling, commission fees for correspondent bank services, transportation.</p>

<p>2.4. Ціни залишаються незмінними протягом усього терміну дії цього Контракту.</p>	<p>2.4. The prices of the goods are firm for the duration of the present Contract and shall not be subject to any revision.</p>
<p>3. УМОВИ ОПЛАТИ</p> <p>3.1. Валютою платежу за цим Контрактом є Євро (EUR).</p>	<p>3. THE TERMS OF PAYMENT</p> <p>3.1. The currency of payment under the present Contract is Euro (EUR)</p>
<p>3.2. Оплата товару здійснюється ПОКУПЦЕМ банківським переказом на рахунок ПРОДАВЦЯ на підставі ДОДАТКІВ, які є невід'ємною частиною цього Контракту.</p>	<p>3.2. The BUYER effects a payment by the bank transfer onto the account of the SELLER on the ground of the APPENDICES which are the integral part of the present Contract.</p>
<p>4. УМОВИ І ТЕРМІНИ ПОСТАВКИ</p> <p>4.1. Товар поставляється на умовах CFR Felixstowe, Велика Британія, відповідно до міжнародних правил тлумачення торгових термінів ІНКОТЕРМС 2020 та умов цього Контракту.</p>	<p>4. TERMS AND DATES OF DELIVERY</p> <p>4.1. The goods are delivered on terms of CFR Felixstowe, the United Kingdom, in accordance with the international rules of interpretation of commercial terms INCOTERMS 2020 and terms of the present Contract.</p>
<p>4.2. У відвантажувальних документах має бути зазначено, що товар має бути поставлений на склад ПОКУПЦЯ за наступною адресою: Грасмер-стріт, 106, Лестер, Велика Британія, LE2 7FS</p>	<p>4.2. The shipping documents should indicate that the goods are to be delivered to the BUYER's storehouse to the following address: 106 Grasmere Street, Leicester, England, LE2 7FS</p>
<p>4.3. Вантажодержувач товару: ТОВ «Ludonex LTD», Грасмер-стріт, 106, Лестер, Велика Британія, LE2 7FS</p>	<p>4.3. The consignee of the goods: LTD "Ludonex LTD", 106 Grasmere Street, Leicester, England, LE2 7FS</p>
<p>4.4. Терміни поставки узгоджуються СТОРОНАМИ письмово на кожен партію товару та оформлюються ДОДАТКАМИ до цього Контракту. Дострокові поставки дозволені.</p>	<p>4.4. The terms and dates of delivery are agreed by the PARTIES in a written form for each consignment and are drawn up as the APPENDIXES to the present Contract. The pre-term deliveries are allowed.</p>
<p>4.5. Датою поставки вважається дата передачі ПРОДАВЦЕМ товару перевізнику, що зазначається у відповідному товаросупровідному документі (CMR).</p>	<p>4.5. The delivery date is understood to be the date of the transmission of goods to the carrier, which is indicated in the appropriate document of title (CMR).</p>
<p>4.6. Для проведення митного оформлення товару на території України ПРОДАВЕЦЬ має надіслати разом із товаром такі товаросупровідні документи:</p>	<p>4.6. The SELLER is obliged to dispatch the following documents of title together with goods for processing their customs formalities at the territory of Ukraine:</p>

- Рахунок ПРОДАВЦЯ на вартість товару – 3 (три) оригінали та 1 (одна) копія;	- the Invoice of the SELLER for the cost of goods – 3 (three) originals and 1 (one) copy;
- комплект Пакувальних Листів – 3 (три) оригінали;	- a set of Packing Lists – 3 (three) originals;
- Сертифікат Якості товару, виданий ПРОДАВЦЕМ – 1 (один) оригінал;	- the Certificate of Quality of goods issued by the SELLER – 1 (one) original;
- Сертифікат Походження, виданий Торгово-промисловою палатою країни ПРОДАВЦЯ – 1 (екз.) оригінал;	- The Certificate of Origin issued by Chamber of Commerce and Industry of the SELLER's country – 1 (one) original;
- Накладна (CMR) – 1 (одна) копія;	- Waybill (CMR) – 1 (one) copy;
- Технічна документація на товар (інструкція, правила експлуатації, схеми тощо) – 2 (дві) копії.	- Technical documentation of goods (instruction, operating rules, schemes and other) – 2 (two) copies;
4.7. Оригінали документів передаються негайно ПОКУПЦЮ кур'єрською поштою.	4.7. The originals of the documents are sent immediately to the BUYER with the help of courier service.
4.8. Відвантажувальні документи, що надаються ПРОДАВЦЕМ, повинні відповідати наступним вимогам:	4.8. The shipping documents provided by the SELLER should correspond to the following requirements:
4.8.1. У Комерційному Рахунку, виписаному на вартість відвантаженої партії товару (3 екземпляри оригіналу), має бути зазначено:	4.8.1. The following should be indicated in the Commercial Invoice written out on the cost of the dispatched consignment (3 numbers of originals):
- номер контракту; - Умови поставки за Контрактом; - найменування ПРОДАВЦЯ та ПОКУПЦЯ та їх банківські реквізити; - вага товару: нетто та брутто (кг); - країна походження; - кількість товару з кожної позиції; - ціна товару за кожною позицією у валюті Контракту.	- the number of the Contract; - the terms of delivery in compliance with the Contract; - name of the SELLER and the BUYER and their banking details; - the weight of the goods: net and gross (kg); - the country of origin; - the quantity of goods on each position; - the price of goods on each position in the currency of the Contract.
4.8.2. В пакувальному листі (3 екземпляри оригіналу) має бути зазначено: - кількість місць за видами пакування; - вид та кількість упаковок усередині кожного вантажного місця; - вага нетто/брутто за кожним місцем; - номер комерційного рахунку та його дата; - номер Контракту та його дата; - вага нетто/брутто з кожної позиції.	4.8.2. A Packing List (3 numbers of originals) should indicate: - the quantity of the places according to the types of packing; - the type and quantity of packing inside each place of goods; - net and gross weight on each place; - the number of Commercial Invoice and its date; - the number of the Contract and its date; - net and gross weight on each position.

4.9. Усі документи мають бути оформлені англійською мовою.	4.9. All the documents should be executed in English.
4.10. Усі витрати, податки, мита та інші витрати, що виникають у зв'язку з вивезенням товару з України, несе ПОКУПЕЦЬ. На основі умов CFR Felixstowe.	4.10. All the expenses, taxes, customs charges and other costs, related to the export of goods from Ukraine, are borne by the BUYER on CFR Felixstowe terms.
4.11. Обов'язок ПРОДАВЦЯ на постачання товару вважається виконаним з моменту, зазначеного в ПУНКТІ 4.6. цього Контракту. З цього моменту з ПРОДАВЦЯ на ПОКУПЦЯ переходить право розпорядження на товар, а також ризики у разі втрати або пошкодження товару.	4.11. The liability of the SELLER on the goods delivery is considered as executed since the moment indicated in CLAUSE 4.6. of the present Contract. From this point the right of goods' disposal is transferred from the SELLER to the BUYER, as well as the risks in case of losses or damage of goods.
<p>5. ПАКУВАННЯ</p> <p>5.1. ПРОДАВЕЦЬ зобов'язаний поставити товар в пакуванні, що відповідає характеру товару та застосовується для експортних товарів у країні ПРОДАВЦЯ. Пакування повинне забезпечити повне збереження товару від різноманітних пошкоджень і корозії під час перевезення, багаторазових навантажень, і навіть від тривалого зберігання у складському приміщенні.</p>	<p>5. PACKING</p> <p>5.1. The SELLER is liable to deliver the goods in packages which correspond to the type of goods and are applied for export products in the country of the SELLER. The packing should provide complete safety of goods, keeping them from any damages and corrosion while transportation, frequent transshipments, and long-term storage at the warehouse.</p>
5.2. ПРОДАВЕЦЬ несе повну відповідальність за пошкодження товару та збитки, що сталися внаслідок неналежної упаковки.	5.2. The SELLER bears full responsibility for the damages of goods and losses occurred due to improper packing.
5.3. Кожне окреме місце упакованого товару забезпечується пакувальним листом.	5.3. Each separate place of packed goods is enclosed with the packing list.
5.4. Покупець зобов'язується вжити необхідних дій, укласти необхідні договори на території Нідерландів з метою збору та утилізації пакування на виконання вимог чинного законодавства Нідерландів.	5.4. The Buyer obliged to sign the contracts with the third parties and to act according to the current Dutch legislation regarding the procedure of packages collection and utilization.
<p>6. МАРКУВАННЯ</p> <p>6.1. На кожную упаковку фарбою, що не змивається, наноситься наступне маркування (англійською мовою):</p> <ul style="list-style-type: none"> - ПОКУПЕЦЬ, ПРОДАВЕЦЬ; - контракт №, № додатка; - вантажоодержувач та його адреса; 	<p>6. MARKING</p> <p>6.1. Each package is to be marked with the following markings made in indelible paint (in English):</p> <ul style="list-style-type: none"> - the BUYER, the SELLER; - Contract №, № of Appendix; - consignee and his address;

<p>- вага брутто, кг; - вага нетто, кг; - застереження (обережно, не кантувати, верх); - Розміри тари.</p>	<p>- gross weight, kg; - net weight, kg; - warnings (careful, do not turn over, upper side); - the size of package.</p>
<p>6.2. Маркування на кожній одиниці товару має відповідати найменуванням згідно з Додатком до цього Контракту.</p>	<p>6.2. The marking on each item of goods must correspond to the names according to Appendix to the present Contract.</p>
<p>6.3. Місця кожної поставки нумеруються дробовими числами, чисельник – порядковий № місця, а знаменник – загальна кількість місць, у яких упакований товар.</p>	<p>6.3. The places of each delivery are numbered by fractional numbers, numerator indicates the sequence number of place, denominator – total quantity of places where the goods are packed.</p>
<p>6.4. На кожному місці вагою брутто більше 500 кг та/або висотою більше 1м, повинно бути вказане незмивною фарбою місце знаходження центру ваги, позначеного знаком «+» та літерами «ЦТ». Точки стропування місця товару також мають бути марковані.</p>	<p>6.4. The place of the centre of gravity must be indicated by indelible paint on each place which gross weight is more than 500 kg and/or height more than 1 m. The centre of gravity is to be marked by the sign “+” and the letters “CG”. The points of place’s strapping of goods must be marked as well.</p>
<p>6.5. ПРОДАВЕЦЬ зобов'язаний відшкодувати ПОКУПЦЮ всі додаткові витрати, які можуть виникнути внаслідок неправильного та/або неповного маркування товару.</p>	<p>6.5. The SELLER is obliged to reimburse to the BUYER all additional expenses, which may arise due to incorrect and/or incomplete marking of the goods.</p>
<p>7. ГАРАНТІЯ</p> <p>7.1. ПРОДАВЕЦЬ гарантує постачання нововиготовленого товару, який не зберігався більш ніж 6 місяців до дати поставки, за конструкцією, якістю матеріалів та виконанням відповідного контрактним умовам та вимогам заводу виробника, що підтверджується Сертифікатом Якості.</p>	<p>7. GUARANTEE</p> <p>7.1. The SELLER guarantees to deliver the newly produced goods, which were not stored more than 6 months prior the delivery date, according to construction, material quality and the fulfillment corresponding to the terms of the Contract and requirements of the plant-producer. The last ones are confirmed by the Certificate of Quality.</p>
<p>7.2. Якщо поставлений товар не відповідає умовам цього Контракту, тобто має дефекти та/або відсутні гарантовані властивості, то ПРОДАВЕЦЬ зобов'язується безкоштовно замінити неякісний товар.</p>	<p>7.2. If delivered goods do not correspond with the terms of the present Contract, i.e. they have defects and/or the guaranteed characteristics are absent, then the SELLER is obliged to substitute low-quality goods for free.</p>
<p>7.3. Заповнення недопоставки на умовах «CFR Felixstowe» або заміна браку та поповнення недостачі на умовах «CFR Felixstowe» провадиться не пізніше 15 (п'ятнадцяти) календарних днів від дати</p>	<p>7.3. The filling up of the incomplete delivery on terms of «CFR Felixstowe» or substitution of the defective goods and the filling of shortage on terms of «CFR Felixstowe» is carried out not later than 15 (fifteen) calendar</p>

отримання претензії ПОКУПЦЯ.	days since the date of claim receipt from the BUYER.
7.4. Гарантійний термін на товар становить 12 (дванадцять) місяців від дати початку експлуатації, але не більше ніж 18 (вісімнадцять) місяців від дати поставки.	7.4. The guarantee period for the goods amounts 12 (twelve) months since the date of beginning of exploitation, but not more than 18 (eighteen) months since the date of delivery.
8. ПРЕТЕНЗІЇ	8. CLAIMS
8.1. Покупець має право заявити претензію щодо якості товару не пізніше 60 (шістдесяти) днів з моменту, зазначеного у товаророзпорядчому документі (CMR), зазначеному в пункті 4.6.	8.1. The BUYER has the right to assert the claim as to the quality of goods not later than in 60 (sixty) days from the date of the document of title (CMR) pointed out in the CLAUSE 4.6.
8.2. Датою заяви претензії вважається дата поштового штампеля на конверті під час надсилання кореспонденції.	8.2. The date of postmark on the envelope while posting is considered the date of claim announcement.
8.3. Протягом 30 (тридцяти) календарних днів від дати заяви претензії ПРОДАВЕЦЬ повинен відповісти ПОКУПЦЮ по суті претензії та прийняти або відхилити її із зазначенням причин, з яких вона відхиляється.	8.3. The SELLER must reply to the BUYER within 30 (thirty) calendar days, from the date of claiming, about the subject of claim and accept or decline it, having indicated the reasons of its declining.
8.4. Задоволення претензії здійснюється у строк 10 (десять) днів, однак заміна дефектного товару провадиться у строк до 15 (п'ятнадцяти) календарних днів від дати пред'явлення відповідної претензії або за погодженими у Контракті термінами постачання.	8.4. The allowance of claim is arranged within the term of 10 (ten) days, but the substitution of the defected goods is performed within the term of 15 (fifteen) calendar days from the date of corresponding claim announcement or according to the date of delivery agreed in the Contract.
8.5. Заміна браку або доповнення недоставленого в строк обсягу товару не звільняє від відповідальності, передбаченої цим Контрактом.	8.5. The substitution of the defected goods or the filling up of the incomplete delivery of goods' volume on time, does not release from responsibility foreseen in the present Contract.
8.6. У разі відмови від поставки товару після отримання оплати ПОДАВЦЕМ, ПРОДАВЕЦЬ протягом 5 (п'яти) банківських днів зобов'язаний повернути суми передоплати та відшкодувати всі витрати ПОКУПЦЯ, понесені ним у зв'язку з оплатою за цим Контрактом.	8.6. In case of refusal to deliver the goods on payment receipt by the SELLER, the SELLER must pay back the sums of advance payment within 5 (five) banking days and reimburse all expenses to the BUYER borne by him in connection with the payment on the present Contract.
9. ФОРС-МАЖОР	9. FORCE-MAJEURE
9.1. Під форс-мажорними обставинами маються на увазі незворотні, непередбачені,	9.1. Under force-majeure circumstances the irreversible, unforeseen, independent from the

<p>незалежні від волі СТОРІН обставини (наприклад, війни, у тому числі не оголошені, ембарго, заворушення, повстання, пожежа, саботаж, природні лиха, що забороняють дії урядової влади, затримки в отриманні що перевищують 30 днів).</p> <p>Форс-мажорні обставини підтверджуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> - з боку ПОКУПЦЯ – Торгово-промисловою палатою України; - з боку ПРОДАВЦЯ – Торгово-промислової палати Великої Британії. 	<p>will of the PARTIES circumstances are understood (for example wars, including those which are not declared, embargo, disorders, rebellions, fire, sabotage, nature disasters, inhibitory actions of the government authorities, delays in receipt of entrance visas to Italy which exceed 30 days).</p> <p>Force-majeure circumstances are confirmed:</p> <ul style="list-style-type: none"> - from the side of BUYER – by the Chamber of Commerce and Industry of Ukraine; - from the side of the SELLER – by the Chamber of Commerce and Industry of the United Kingdom.
<p>9.2. У разі настання форс-мажорних обставин зобов'язання СТОРІН, які через них не можуть виконуватись, автоматично продовжуються, без накладення штрафних санкцій, на період дії таких обставин. У будь-якому випадку, СТОРОНИ зроблять все можливе, щоб у найкоротший термін відновити виконання зобов'язань. СТОРОНИ зобов'язані проінформувати один одного протягом наступних 7 (семи) календарних днів про початок та завершення форс-мажорних обставин. Якщо одна зі СТОРІН не виконає вищезгадане зобов'язання, то вона не матиме права посилається на форс-мажорні обставини у відповідних інстанціях.</p>	<p>9.2. When force-majeure circumstances occur, the obligations of the PARTIES, which could not be fulfilled due to such circumstances, are automatically prolonged for the validity of force-majeure circumstances without applying penalty provisions. In any case PARTIES will do all possible to renew with the shortest possible delay the fulfillment of obligations, postponed due to occurrence of the force-majeure circumstances. The PARTIES must inform each other within the next 7 (seven) calendar days about the beginning and cessation of force-majeure circumstances. If one of the PARTIES does not fulfill above mentioned obligations, such PARTY will not have the right to refer to the force-majeure circumstances in the corresponding authorities.</p>
<p>9.3. У випадку, якщо форс-мажорні обставини триватимуть понад три місяці, ПОКУПЕЦЬ має право в односторонньому порядку розірвати цей Контракт.</p>	<p>9.3. In case if force-majeure circumstances last more than three months, the BUYER has the right to cancel the present Contract unilaterally.</p>
<p>9.4. СТОРОНА, яка не може виконати своїх зобов'язань за цим Контрактом, зобов'язана протягом 7 (семи) календарних днів інформувати інший СТОРОНУ про виникнення та припинення обставин, що перешкоджають виконанню зобов'язань.</p>	<p>9.4. The PARTY which is unable to fulfill its obligations under the present Contract is to inform other PARTY within 7 (seven) calendar days about the beginning and cessation of the circumstances preventing from the obligations' fulfillment.</p>
<p>Несвоєчасне, понад 7 (сім) календарних днів, повідомлення про настання або припинення форс-мажорних обставин позбавляє СТОРОНИ права посилається на них надалі.</p>	<p>Untimely, more than 7 (seven) calendar days notification of beginning and cessation of the force-majeure circumstances, releases PARTIES from the right to refer to the force-majeure circumstances in future.</p>
<p>Достатнім доказом наявності таких форс-мажорних обставин та їх тривалості є</p>	<p>The certificate issued by the regional subdivision of Chamber of Commerce and</p>

сертифікат, виданий регіональним підрозділом Торгово-промислової палати країни, в якій настали форс-мажорні обставини.	Industry of the country, where the force-majeure circumstances occurred is sufficient evidence of presence of such force-majeure circumstances and their duration.
<p>10. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН</p> <p>10.1. Відповідальність СТОРІН настає у разі невиконання або неналежного виконання своїх зобов'язань за цим Контрактом.</p>	<p>10. RESPONSIBILITIES OF THE PARTIES</p> <p>10.1. The responsibilities of the PARTIES come into force in case of non-fulfillment or improper fulfillment of their obligations as to the present Contract.</p>
<p>10.2. При несвоєчасній оплаті товару ПОКУПЕЦЬ сплачує ПРОДАВЦЮ неустойку у розмірі 0,1% (нуль кома одного відсотка) від суми платежу за кожен день прострочення.</p>	<p>10.2. On untimely payment for goods the BUYER pays to the SELLER a forfeit in the amount of 0,1% (zero comma one percent) from the amount of payment for each day of delay.</p>
<p>10.3. При поставці товару неналежної якості ПРОДАВЕЦЬ на вимогу ПОКУПЦЯ виплачує останньому штрафну неустойку у розмірі 10% (десяти відсотків) від вартості товару неналежної якості, а також Продавець здійснює заміну неякісного Товару на умовах DDP – Грасмер-стріт, 106, Лестер, Велика Британія, LE2 7FS.</p>	<p>10.3. On delivery of goods of improper quality the SELLER pays to the BUYER on his demand the penalty in amount of 10 % (ten percent) from the cost of the goods of improper quality, and also the Seller substitute the goods of improper quality on DDP – 106 Grasmere Street, Leicester, England, LE2 7FS.</p>
<p>10.4. У разі прострочення постачання товару та/або прострочення передачі документів, передбачених цим Контрактом, продавець сплачує ПОКУПЦЮ неустойку у розмірі 0,1% (нуль одна десята відсотка) від вартості не поставленого в строк товару або від вартості товару, на який документи були передані з простроченням, за кожен день запізнення.</p>	<p>10.4. In case if delivery of goods and/or documents' transmission, foreseen by the present Contract are delayed, the SELLER pays to the BUYER a forfeit in the amount of 0,1% (zero comma one decimal percent) from the cost of untimely delivered goods, or from the cost of goods for which the documents were sent with delay, for each day of such delay.</p>
<p>10.5. При недопоставці товару ПРОДАВЕЦЬ на вимогу ПОКУПЦЯ виплачує останньому штрафну неустойку у розмірі 10% (десяти відсотків) від вартості недопоставленого товару, а також Продавець здійснює доставку Товару на умовах CFR Felixstowe.</p>	<p>10.5. In case of incomplete delivery of the Goods the SELLER at the request of the BUYER has to pay to the Buyer the penalty in amount 10% (ten percents) from the cost of the undelivered Goods and also the Seller has to complete the delivery of Goods on CFR Felixstowe terms.</p>
<p>11. АРБИТРАЖ</p> <p>11.1. Усі суперечки або розбіжності, які можуть виникнути з цього Контракту або у зв'язку з ним, у разі неможливості їх врегулювання шляхом переговорів, підлягають остаточному вирішенню</p>	<p>11. ARBITRATION</p> <p>11.1. All disputes or disagreements which may arise from the present Contract or in connection therewith, if it is not possible to settle by negotiations, shall be subject to final settlement in accordance with the</p>

<p>відповідно до Регламенту Примирення та Арбітражу Міжнародної торгової палати Парижа одним або двома призначеними судьями відповідно до зазначеного Регламенту.</p> <p>Місцем провадження арбітражу буде Арбітражна Палата м. Лугано (Швейцарія).</p>	<p>Rules of Conciliation and Arbitration of Paris International Chamber of Commerce by one or two arbiters appointed in accordance with the above-mentioned Rules. Arbitration proceedings shall take place in the Arbitration Chamber of the city of Lugano (Switzerland).</p>
<p>11.2. Місце проведення арбітражу – Лугано (Швейцарія). Право, що застосовується – право України.</p>	<p>11.2. The place of arbitration – city of Lugano (Switzerland). The applied law is the law of Ukraine.</p>
<p>11.3. Офіційна мова арбітражного провадження – англійська.</p>	<p>11.3. The official language for the arbitrage is English.</p>
<p>12. ІНШІ УМОВИ</p> <p>12.1. Дотримання формальностей, пов'язаних із отриманням дозволу на застосування товару в Україні, є відповідальністю ПОКУПЦЯ.</p>	<p>12. OTHER TERMS</p> <p>12.1. The observance of formalities related to the receipt of permission for goods applying in Ukraine is liability of the BUYER.</p>
<p>Обов'язком ПРОДАВЦЯ є забезпечення ПОКУПЦЯ всією технічною документацією, що стосується отримання такого дозволу на його прохання.</p>	<p>The liability of the SELLER is to provide the BUYER with the technical documentation related to the receipt of such permission on his request.</p>
<p>12.2. Все листування, пов'язане з виконанням цього Контракту, вестиметься українською або англійською мовами.</p>	<p>12.2. All correspondence related to the execution of the present Contract will be performed in Ukrainian or English.</p>
<p>12.3. У кресленнях та технічній документації використовується метрична система.</p>	<p>12.3. A metric system is used in the drawings and technical documentation.</p>
<p>12.4. Після підписання Контракту всі попередні угоди, домовленості, а також попередні контракти та листування між Сторонами, що уклали цей Контракт, стають недійсними.</p>	<p>12.4. After the Contract has been signed all the preliminary agreements, discussions, and also previous contracts and correspondence between the PARTIES which have concluded this Contract are to be considered null.</p>
<p>12.5. Жодна зі СТОРІН не має права передавати свої права та обов'язки з цього Контракту третій стороні.</p>	<p>12.5. None of the PARTIES has the right to delegate its rights and liabilities according to the present Contract to the third party.</p>
<p>12.6. Цей Контракт стає дійсним і набуває чинності з моменту його підписання обома Сторонами та діє до 31.12.2025 р.</p>	<p>12.6. The present Contract becomes effective and comes into full force from the moment of signing by both PARTIES and is valid till 31.12.2025.</p>
<p>12.7. ДОДАТКИ є невід'ємною частиною цього Контракту.</p>	<p>12.7. The APPENDIXES are the integral part of the present Contract.</p>

<p>12.8. Контракт та всі документи, пов'язані з цим Контрактом, зміни, доповнення та додатки, надіслані за допомогою електронної пошти або факсимільного зв'язку, мають однакову юридичну силу.</p>	<p>12.8. The Contract and all documentation connected to it, changes, addendums and appendixes which were sent by e-mail or facsimile communication, operate equally.</p>
<p>12.9. Цей Контракт складено у трьох примірниках англійською та українською мовами. Для інтерпретації цього Контракту текст українською є превалюючим, навіть якщо цей Контракт складений іншою мовою. Два оригінали - для ПОКУПЦЯ і один - для ПРОДАВЦЯ.</p>	<p>12.9. The present Contract is executed in three copies in English and Ukrainian. For interpretation of the present Contract the text written in Ukrainian is prevailing, even if the Contract is executed in other language. Two originals are for the BUYER and one is for the SELLER.</p>
<p>13. ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ СТОРІН</p>	<p>13. LEGAL ADDRESSES OF THE PARTIES</p>
<p><u>13.1. ПОКУПЕЦЬ</u></p>	<p><u>13.1. BUYER</u></p>
<p>ТОВ « Ludonex LTD » Грасмер-стріт, 106, Лестер, Велика Британія, LE2 7FS <u>Банк покупця:</u> IBAN: SWIFT:</p>	<p>LTD “Ludonex LTD” 106 Grasmere Street, Leicester, England, LE2 7FS <u>The Bank of the Buyer:</u> IBAN: SWIFT:</p>
<p><u>13.2. ПРОДАВЕЦЬ</u></p>	<p><u>13.2. SELLER</u></p>
<p>ТОВ «Алма Інтернешнл» Місцезнаходження: 10029, м.Житомир, вул.Степана Бандери, буд. 7, оф. 206 Код ЄДРПОУ 43028768 р/р № UA 683117440000026003055831638 в Житомирському РУ АТ КБ «ПРИВАТБАНК», МФО 311744</p>	<p>LLC Halma International Location: 10029, Zhytomyr, Stepan Bandera str, 7, office. 206 EDRPOU code 43028768 account No. UA 683117440000026003055831638 in Zhytomyr branch of JSC CB "PRIVATBANK", MFO 311744</p>