

Державний торговельно-економічний університет

Кафедра міжнародного менеджменту

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**ОРГАНІЗАЦІЯ ІМПОРТУ ЗАПЧАСТИН ДО ПОЛІГРАФІЧНОГО
ОБЛАДНАННЯ за матеріалами ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР»**

Студентки 5 курсу, 3 групи,
спеціальності 073 «Менеджмент»
освітньої програми «Менеджмент
зовнішньоекономічної діяльності»

Діденко
Діана Віталіївна

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

П'янкова
Оксана Василівна

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

П'янкова
Оксана Василівна

КИЇВ 2026

Державний торговельно-економічний університет

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

Затверджую

Завідувач кафедри
міжнародного менеджменту
Тетяна МЕЛЬНИК
«04» листопада 2025 р.

Завдання на кваліфікаційну роботу студентів

Діденко Діані Віталіївні

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема кваліфікаційної роботи

Організація імпорту запчастин до поліграфічного обладнання за матеріалами ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР»

Затверджена наказом ДТЕУ від «03» листопада 2025 р. №3574

2. Строк здачі студентом закінченої роботи

3. Цільова установка та вихідні дані до роботи

Мета роботи - аналіз організації імпортової діяльності ТОВ «Поліграфпартнер» та визначення напрямів підвищення її ефективності в умовах сучасного ринку поліграфічного обладнання України.

Об'єкт дослідження - виступає процес організації імпорту запчастин до поліграфічного обладнання підприємством ТОВ «Поліграфпартнер».

Предмет дослідження - процес організації імпортової поставки запчастин до поліграфічного обладнання.

Дослідження зосереджується на вивченні економічних, логістичних, технічних та організаційних складових імпортних операцій, що дозволяє визначити рівень їх результативності та окреслити можливості подальшого вдосконалення роботи підприємства у сфері ЗЕД.

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

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР»

1.1. Характеристика діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Поліграфпартнер»

1.2. Аналіз імпортової діяльності ТОВ «Поліграфпартнер»

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-ПОСТАЧАЛЬНИКА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ЗАПЧАСТИН ДО ПОЛІГРАФІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку поліграфічного обладнання

2.2. Дослідження ринку поліграфічного обладнання України

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ЗАПЧАСТИН ДО ПОЛІГРАФІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР»

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпортової діяльності ТОВ «Поліграфпартнер»

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпортних операцій підприємства

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

5. Календарний план виконання роботи

№ з/п	Назва етапів написання кваліфікаційної роботи	Терміни виконання етапів роботи	
		За планом	Фактично
1	Вибір теми кваліфікаційної роботи	до 15 жовтня	
2	Оформлення і затвердження завдання на кваліфікаційну роботу	до 1 листопада	
3	Написання 1 розділу кваліфікаційної роботи	до 25 листопада	
4	Написання 2 розділу кваліфікаційної роботи	до 10 грудня	
5	Написання 3 розділу кваліфікаційної роботи	до 5 січня	

Науковий керівник кваліфікаційної роботи

(підпис, дата)

11. Висновок про кваліфікаційну роботу

Кваліфікаційна робота студентки

Діана ДІДЕНКО

(прізвище, ініціали)

може бути допущена до захисту атестаційній комісії.

Гарант освітньої програми _____

Оксана П'ЯНКОВА

(підпис, прізвище, ініціали)

Завідувач кафедри _____

Тетяна МЕЛЬНИК

(підпис, прізвище, ініціали)

« _____ » _____ 20 ____ р.

АНОТАЦІЯ

Діденко Д.В. «Організація імпорту запчастин до поліграфічного обладнання за матеріалами ТОВ «Поліграфпартнер»».

Кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» ОП «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Державний торговельно-економічний університет, Київ, 2026. У кваліфікаційній роботі розглянуто практичні питання організації імпорту запчастин для поліграфічного обладнання. Досліджено ТОВ «Поліграфпартнер» як суб'єкта ЗЕД, сучасні тенденції розвитку світового ринку поліграфічного обладнання та технічних комплектуючих, проаналізовано особливості попиту на поліграфічні запчастини в Україні. Обґрунтовано напрями підвищення організаційної ефективності імпортних операцій підприємства та здійснено прогнозну оцінку результативності імпортової діяльності ТОВ «Поліграфпартнер».

Ключові слова: імпорт, зовнішньоекономічна діяльність, поліграфічне обладнання, запчастини, організація імпортних операцій, управлінське рішення суб'єкта зед

SUMMARY

Didenko D.V. “Organization of import of spare parts for printing equipment based on materials from Polygraphpartner LLC”.

Qualification thesis in the specialty “Management”, educational program “Management of Foreign Economic Activity.” State University of Trade and Economics, Kyiv, 2026. The qualification thesis examines practical issues of organizing the import of spare parts for printing equipment. Polygraphpartner LLC is analyzed as a subject of foreign economic activity; current trends in the development of the global market for printing equipment and technical components are studied; and the characteristics of demand for printing spare parts in Ukraine are analyzed. Directions for improving the organizational efficiency of the company's import operations are substantiated, and a forecast assessment of the effectiveness of Polygraphpartner LLC's import activities is carried out.

Keywords: import, foreign economic activity, printing equipment, spare parts, organization of import operations, managerial decision of a foreign economic activity entity.

ЗМІСТ

ВСТУП	8
РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР»	10
1.1. Характеристика діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Поліграфпартнер»	10
1.2. Аналіз імпортої діяльності ТОВ «Поліграфпартнер»	17
РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-ПОСТАЧАЛЬНИКА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ЗАПЧАСТИН ДО ПОЛІГРАФІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ	27
2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку поліграфічного обладнання	27
2.2. Дослідження ринку поліграфічного обладнання України	32
РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ЗАПЧАСТИН ДО ПОЛІГРАФІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР»	41
3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпортої діяльності ТОВ «Поліграфпартнер»	41
3.2. Прогнозна оцінка результативності імпортних операцій підприємства	48
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	57
ДОДАТКИ	60

ВСТУП

Україна сьогодні переживає складні умови, пов'язані з воєнними подіями та зміною економічної ситуації. У таких обставинах підприємства різних сфер зіштовхуються з низкою проблем, серед яких - порушення логістики, подорожчання транспортування та складність імпорتنих операцій. Поліграфічна галузь також відчуває ці виклики, адже значна частина обладнання та комплектуючих не виробляється в Україні, тому друкарні та сервісні компанії залежать від імпорту деталей. Саме тому питання своєчасного постачання поліграфічних запчастин набуває практичного значення для забезпечення стабільної роботи поліграфічних підприємств. Багато запчастин для флексографічних машин, різальних пристроїв, електромеханічних елементів чи інших поліграфічних систем мають вузьку спеціалізацію, тому їхній імпорт є єдиним можливим способом отримання якісних і сумісних компонентів. В умовах війни традиційні логістичні маршрути були змінені, що вплинуло на строки поставок, витрати та загальну організацію зовнішньоекономічної діяльності. Це створює додаткові вимоги до підприємств, які здійснюють імпорт, і вимагає ретельного планування та адаптації до нових умов.

Тому дослідження організації імпорту поліграфічних запчастин на прикладі ТОВ «Поліграфпартнер» є актуальним. Воно дозволяє оцінити особливості міжнародної діяльності компанії, вплив логістичних змін на фінансові результати та визначити напрями покращення імпорتنих процесів у сучасних умовах.

Метою дослідження є аналіз організації імпортової діяльності ТОВ «Поліграфпартнер» та визначення напрямів підвищення її ефективності в умовах сучасного ринку поліграфічного обладнання України.

В процесі дослідження виконано низку **завдань**:

- оцінено виробничо-господарську діяльність, фінансовий стан та структуру доходів ТОВ «Поліграфпартнер»;
- проаналізовано імпортну діяльність підприємства за 2020–2024 рр.;

- визначено основні тенденції розвитку світового ринку поліграфічного обладнання та технічних комплектуючих;
- досліджено особливості попиту на поліграфічні запчастини в Україні;
- запропоновано варіанти підвищення організаційної ефективності імпортерських операцій ТОВ «Поліграфпартнер»;
- розраховано прогностичну оцінку результативності імпортерської діяльності підприємства.

Об’єктом дослідження виступає процес організації імпорту запчастин до поліграфічного обладнання підприємством ТОВ «Поліграфпартнер».

Предметом дослідження виступає процес організації імпортерської поставки запчастин до поліграфічного обладнання.

Дослідження зосереджується на вивченні економічних, логістичних, технічних та організаційних складових імпортерських операцій, що дозволяє визначити рівень їх результативності та окреслити можливості подальшого вдосконалення роботи підприємства у сфері ЗЕД.

У кваліфікаційній роботі застосовано такі методи, як: узагальнення (для опрацювання інформації щодо імпортерських процесів); статистичний та графічний аналіз (для обробки даних, складання таблиць і побудови діаграм, що демонструють динаміку імпорту у 2020–2024 рр.); економіко-математичні методи (для розрахунку підсумкових показників імпортерської діяльності).

Інформаційна база дослідження включає матеріали, отримані під час практики на ТОВ «Поліграфпартнер», внутрішню документацію щодо імпортерських поставок, фінансову звітність підприємства (форми №1 та №2), дані закордонних партнерів, а також відкриті джерела — офіційні вебсайти виробників поліграфічного обладнання.

РОЗДІЛ 1. ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ЗЕД ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР»

1.1. Характеристика діяльності, фінансового стану та сукупного доходу ТОВ «Поліграфпартнер»

Підприємство ТОВ «Поліграфпартнер» постачає поліграфічне обладнання та запчастини до нього в Україну. Компанія здійснює офіційну діяльність, відповідно до вимог українського законодавства, та функціонує на основі Статуту.

Основний напрям роботи - імпорт поліграфічних запчастин. Підприємство забезпечує клієнтів деталями для ремонту та обслуговування друкарських машин. Дані про керівництво, дату реєстрації, адреси та інші відомості про підприємство зібрані в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

Дані про ТОВ «Поліграфпартнер»

Повна назва компанії	ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР»
Власник/Директор	Лисиця Андрій Петрович
Дата заснування	21.04.2009
Код ЄДРПОУ	36506954
Статутний капітал	63 000 ₴
Адреса	Україна, місто Київ, Харківське шосе, будинок 164
Основний вид діяльності	46.90 Неспеціалізована оптова торгівля
Інші види діяльності	Виготовлення друкарських форм і надання інших поліграфічних послуг, Діяльність посередників у торгівлі машинами, промисловим устаткуванням, суднами та літаками, Діяльність посередників, що спеціалізуються в торгівлі іншими товарами, Ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення

Джерело: [2-3]

Товарна лінійка компанії формується відповідно до потреб ринку поліграфії та включає широкий спектр технічних деталей. Основні групи товарів підприємства охоплюють:

- гнучкі сталеві форми для формування етикеток (УКТ ЗЕД 8443919190);
- ріжучі елементи та ножі (УКТ ЗЕД 8208900000);

- пневмоциліндри (УКТ ЗЕД 8443919990);
- електродвигуни та модулі керування (УКТ ЗЕД 8501522090, 8543700900);
- елементи для флексографічних машин (шестерні, дистанційні втулки, вали, (УКТ ЗЕД 8483908990, 8443919990);
- цифрові системи відеоконтролю друку (УКТ ЗЕД 8525890010);
- системні блоки та електронні модулі управління (УКТ ЗЕД 8471500000);
- антистатичні планки та обладнання (УКТ ЗЕД 8543709000);
- комплектуючі для різальних та висікальних систем (УКТ ЗЕД 8208900000 та УКТ ЗЕД 8443919990).

Асортимент формується на основі замовлень клієнтів та поставок від іноземних виробників. Оновлення номенклатури здійснюється залежно від технічних запитів замовників та потреб ринку.

Збутова діяльність ТОВ «Поліграфпартнер» орієнтована на підприємства поліграфічної галузі та друкарні різного масштабу. Основні форми збуту включають: опрацювання замовлень через електронну пошту; консультація та супровід клієнтів щодо технічної сумісності деталей; відвантаження товарів зі складу; роботу з постійними партнерами на умовах довгострокової співпраці. Збутова діяльність ґрунтується на принципі швидкого реагування на запити клієнтів та забезпечення оперативної поставки необхідних комплектуючих.

Маркетингова діяльність підприємства має практичний характер і допомагає підтримувати стабільні стосунки з клієнтами. Підприємство повідомляє покупців про наявні товари, приймає та оформлює замовлення, надає технічні поради та стежить за тим, щоб залишатися надійним постачальником. Через специфіку ринку інструменти маркетингу підприємства переважно нефінансові й орієнтовані на професійну взаємодію з постійними клієнтами.

Доходи ТОВ «Поліграфпартнер» формуються від реалізації комплектуючих, які були імпортовані. Структура доходів залежить від обсягів замовлень та

діяльності клієнтів, які здійснюють ремонт, модернізацію та технічне обслуговування поліграфічного обладнання.

Динаміка доходів ТОВ «Поліграфпартнер» у 2020–2024 рр. показує поступове зниження обсягів продажу детальніше у таблиці 1.2. Це пов'язано передусім із воєнними подіями, які ускладнили логістичні маршрути та змінили умови імпорту. До 2022 року підприємство отримувало товари морським і авіаційним транспортом, що забезпечувало швидкі поставки та менші витрати. Після повномасштабного вторгнення компанія була змушена перейти на автомобільні перевезення, що збільшило строки доставки та підвищило собівартість продукції.

За формою № 2 (див. Додаток А) чистий дохід підприємства у 2020 році склав 9 790 тис. грн, у 2021 році становив 20 020,00 тис. грн, у 2022 році - 7 175,60 тис. грн, у 2023 році - 4 671,80 тис. грн, а у 2024 році - 1 732,90 тис. грн. Скорочення доходу пов'язане зі зменшенням кількості замовлень, затримками поставок та зростанням витрат, пов'язаних із транспортуванням і митним оформленням.

Таблиця 1.2

**Динаміка фінансових результатів ТОВ «Поліграфпартнер»
2020-2024 рр., тис. грн.**

Стаття	Період				
	2020	2021	2022	2023	2024
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	9480,20	20020,00	7175,60	4671,80	1732,90
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	7412,30	18467,70	5539,90	3696,40	1156,70
Валовий прибуток (збиток)	2067,90	1552,30	1635,70	921,40	576,20
Фінансовий результат від операційної діяльності	317,40	953,10	-55,40	8,80	25,10
Фінансовий результат до оподаткування	317,40	958,40	60,70	8,80	25,10
Чистий фінансовий результат	260,30	785,90	49,30	7,20	19,70

Джерело: Розроблена автором на основі даних від підприємства та [2]

Фінансові результати підприємства також зменшилися. Чистий прибуток становив 260 тис. грн у 2020 році, 785,90 тис. грн у 2021 році, 49,80 тис. грн у 2022 році, 7,20 тис. грн у 2023 році та 19,70 тис. грн у 2024 році (див. Додаток А). Незважаючи на загальне падіння прибутковості, підприємство залишалося фінансово стійким та не допустило збитків, що свідчить про його здатність працювати в складних умовах. Дохід формується за рахунок різниці між закупівельною ціною та продажною вартістю товару відповідно до визначень, наведених у навчальній літературі [24]. На розмір доходу впливають витрати на логістику, митні та брокерські послуги, а також коливання валютного курсу. Підприємство встановлює ціни з урахуванням реальної собівартості, умов поставки та характеристик товару. Для постійних покупців можуть застосовуватися індивідуальні цінові умови.

Кадрова структура ТОВ «Поліграфпартнер» є компактною. Основними працівниками на написання кваліфікаційної роботи є директор і головний бухгалтер. Керівник підприємства - директор. Він відповідає за організацію роботи, укладання договорів і співпрацю з постачальниками та клієнтами. Бухгалтерський облік веде головний бухгалтер. Така чисельність відповідає масштабам діяльності та дозволяє ефективно організувати основні процеси. У процесі здійснення діяльності підприємство користується послугами сторонніх спеціалістів, зокрема митних брокерів. Це дає змогу зменшити витрати та залучати фахівців саме тоді, коли це необхідно.

Оцінка майнового стану підприємства за даними форми № 1 «Баланс» (див. Додаток А) показує, що активи підприємства складаються переважно з оборотних коштів: запасів та дебіторської заборгованості. Необоротні активи мають невелику частку, що є нормальним для компанії, яка не займається виробництвом, а здійснює торгівельну діяльність. Така структура активів дозволяє підприємству швидко реагувати на зміни попиту та не потребує великих інвестицій у матеріальні ресурси. У структурі капіталу переважають власні кошти, основною частиною яких є нерозподілений прибуток. Підприємство не використовує довгострокових кредитів, а поточні зобов'язання сформовані

переважно за рахунок розрахунків з постачальниками та бюджетом. Відсутність позикового капіталу зменшує фінансові ризики та дозволяє підтримувати стабільність навіть у період падіння доходів.

Загалом фінансово-майновий стан ТОВ «Поліграфпартнер» можна оцінити як стабільний. Підприємство працює без боргів, зберігає прибутковість та підтримує контрольований рівень активів і зобов'язань. Основними ризиками для діяльності залишаються логістичні обмеження, валютні коливання та залежність від імпорتنих поставок.

Для поглибленої оцінки фінансово-майнового стану ТОВ «Поліграфпартнер» доцільно проаналізувати ключові фінансові коефіцієнти, що характеризують ліквідність, платоспроможність, рентабельність та ділову активність підприємства. Такий аналіз дозволяє не лише оцінити поточний фінансовий стан, а й простежити динаміку змін показників у 2020–2024 роках, а також виявити сильні та проблемні аспекти діяльності підприємства (див таблиці 1.3, 1.4, 1.5, 1.6)

Таблиця 1.3

Ліквідність ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР» 2020 – 2024 рр., %

Показник	2020	2021	2022	2023	2024
Поточна ліквідність	130	140,2	144,2	153,8	159,1
Абсолютна ліквідність	3,3	2,0	8,8	7,4	8,0
Коефіцієнт швидкої ліквідності	75,6	78,0	76,3	70,6	75,0
Відношення грошових коштів до активів	2,2	1,2	5,2	4,1	4,2
Проміжний коефіцієнт покриття	75,6	78,0	76,3	70,6	73,7

Джерело: Розроблена автором на основі даних від підприємства та [2]

Показники ліквідності ТОВ «Поліграфпартнер» у 2020–2024 рр. загалом характеризуються позитивною динамікою. Поточна ліквідність поступово зростає, що свідчить про підвищення платоспроможності підприємства. Абсолютна ліквідність після низьких значень у 2020–2021 рр. покращується з 2022 року, що вказує на зростання обсягу грошових коштів. Коефіцієнти швидкої та проміжної ліквідності залишаються відносно стабільними, із незначним

зниженням у 2023 році та частковим відновленням у 2024 році. Загалом підприємство зберігає достатній рівень фінансової стійкості.

Таблиця 1.4

Платоспроможність ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР» 2020-2024 рр.

Показник	2020	2021	2022	2023	2024
Коефіцієнт автономії	34,4	38,1	40,2	45,0	47,3
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	234,3	287,5	290,9	291,3	292,7

Джерело: Розроблена автором на основі даних від підприємства та [2]

У 2020–2024 рр. показники платоспроможності ТОВ «Поліграфпартнер» змінювалися не суттєво. Коефіцієнт автономії зріс з 34,4 % у 2020 році до 47,3 % у 2024 році, що свідчить про поступове, але помірне посилення фінансової незалежності. Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом протягом усього періоду залишається високим (234,3 - 292,7 %), що підтверджує стабільний рівень платоспроможності підприємства.

Таблиця 1.5

Рентабельність ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР» 2020-2024 рр., %

Показник	2020	2021	2022	2023	2024
Рентабельність активів	2,6	7,0	0,5	0,1	0,2
Рентабельність власного капіталу	8,1	22,7	1,2	0,2	0,5
Рентабельність оборотних активів	3,0	8,1	0,5	0,1	0,3
Валова рентабельність собівартості	27,9	9,4	29,5	26,4	49,8
Рентабельність операційних витрат	100,4	125,5	62,3	78,1	100,4
Чиста рентабельність витрат	3,4	4,8	-0,7	0,2	1,4

Джерело: Розроблена автором на основі даних від підприємства та [2]

Рентабельність ТОВ «Поліграфпартнер» у 2020–2024 рр. характеризується нестабільною динамікою. У 2021 році спостерігалися найвищі значення рентабельності активів (7,0 %) та власного капіталу (22,7 %), однак у 2022–2023 рр. показники різко знизилися, зокрема рентабельність активів до 0,1 %, а власного капіталу — до 0,2 %. У 2024 році відбулося незначне відновлення рентабельності. Водночас валова рентабельність собівартості зросла з 26,4 % у

2023 році до 49,8 % у 2024 році, що свідчить про покращення результатів основної діяльності підприємства.

Таблиця 1.6

Ділова активність ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР» 2020-2024 рр.

Показник	2020	2021	2022	2023	2024
Оборотність загальних активів	1,0	1,9	0,7	0,5	0,2
оборотність дебіторської заборгованості	2,4	4,0	1,5	1,2	0,5

Джерело: Розроблена автором на основі даних від підприємства та [2]

Показники ділової активності ТОВ «Поліграфпартнер» у 2020–2024 рр. мають негативну динаміку. Оборотноість загальних активів знизилася з 1,0 у 2020 році до 0,2 у 2024 році, що свідчить про уповільнення використання активів. Аналогічна тенденція спостерігається й щодо оборотноість дебіторської заборгованості, яка скоротилася з 2,4 до 0,5, що вказує на зростання термінів погашення дебіторської заборгованості та зниження ділової активності підприємства.

Для оцінки позицій ТОВ «Поліграфпартнер» на внутрішньому ринку доцільно використати показники ринкового скорингу та динаміки виторгу, що відображають конкурентоспроможність підприємства, масштаби його діяльності та тенденції розвитку в галузі, ця інформація наведена в таблиці 1.7.

Таблиця 1.7

Позиція на ринку ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР» 2020-2024 рр.

Показник	2020	2021	2022	2023	2024
Місце компанії у секторі	22277	14910	22275	29535	39449
Місце компанії на ринку	4703	3020	4704	6496	8786
Місце компанії на субринку	4703	3020	4704	6496	8786
Абсолютний приріст виторгу за рік, млн грн	-10,0	10,5	-12,8	-2,5	-2,9
Відносний приріст виторгу за рік, %	-51,4%	111,2%	-64,2%	-34,9%	-62,9%
Абсолютний середньорічний приріст виторгу за 3 роки, млн грн	-5,4	-4,2	-4,1	-1,6	-6,1
Сукупний середньорічний темп зростання виторгу за 3 роки, %	-28,4%	-15,0%	-28,4%	-21,0%	-55,8%

Джерело: Розроблена автором на основі даних від підприємства та [2]

Ринковий скоринг ТОВ «Поліграфпартнер» у 2020–2024 рр. свідчить про поступове погіршення позицій підприємства як у секторі, так і на ринку в цілому. Найкращі показники діяльності компанія продемонструвала у 2021 році, коли було зафіксовано позитивний абсолютний та відносний приріст виторгу, що пояснюється відновленням економічної активності після кризового 2020 року.

Починаючи з 2022 року, фінансові результати підприємства суттєво погіршилися під впливом зовнішніх факторів, зокрема повномасштабного вторгнення, закриття авіаційного сполучення та морських портів, що ускладнило логістичні процеси та імпорتنі операції. У 2020–2024 рр. спостерігається стійке скорочення виторгу, погіршення ринкових позицій та зниження конкурентоспроможності підприємства в умовах обмежених можливостей зовнішньоекономічної діяльності.

1.2. Аналіз імпорتنної діяльності ТОВ «Поліграфпартнер»

Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Поліграфпартнер» пов'язана з імпортом комплектуючих для поліграфічного обладнання. Підприємство не займається експортом і повністю працює на український ринок, забезпечуючи друкарні необхідними деталями. Для виконання своєї діяльності ТОВ «Поліграфпартнер» співпрацює з іноземними виробниками поліграфічних комплектуючих. Партнерами компанії є постачальники з різних країн Європи та Азії, серед яких Нідерланди, Німеччина, Велика Британія, Туреччина, Іспанія та Тайвань. У таблицях 1.8, 1.9, 1.10, 1.11, 1.12 подано інформацію про країни-партнери ТОВ «Поліграфпартнер» у 2020–2024 роках. Ці дані дають змогу побачити, з якими країнами підприємство співпрацювало у різні роки та як змінювалися обсяги імпорту. Співпраця з іноземними постачальниками з країн Європи та Азії дозволяє забезпечувати українські друкарні необхідними комплектуючими належної якості та підтримувати стабільність постачань на внутрішньому ринку.

Таблиця 1.8

Країни-партнери та обсяг імпорту ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР» 2020р.

Країна-партнер	Частка імпорту, %
Німеччина	50-55 %
Нідерланди	15-20 %
Туреччина	10-15 %
Сполучене королівство Великої Британії та північної Ірландії	5-10 %
Іспанія	5-10 %
Тайвань, провінція Китаю	3 %
Польща	до 3%
Інші країни	до 3%

Джерело: Розроблена автором на основі даних від підприємства та [2]

Основними товарними категоріями за УКТЗЕД, які імпортувалися ТОВ «Поліграфпартнер» у 2020 році, були товари пов'язані з поліграфічним обладнанням та його комплектуючими. Найбільшу частку в структурі імпорту займала товарна позиція УКТЗЕД 8443 - це друкарське обладнання та його частини, обсяг постачання за якою становив близько 3,0–3,5 млн грн, що свідчить про її ключове значення для діяльності підприємства. Також одними з найбільш імпортованих позицій були товари за кодом УКТЗЕД 8539 - електричні лампи та спеціалізовані джерела світла, які використовуються у поліграфічному обладнанні, з орієнтовним обсягом імпорту 1,0–1,5 млн грн.

Таблиця 1.9

Країни-партнери та обсяг імпорту ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР» 2021р.

Країна-партнер	Частка імпорту, %
Не визначено	50-55 %
Німеччина	20-25 %
Велика Британія	10-15 %
Тайвань, провінція Китаю	До 3%
Польща	До 3%
Інші країни	8-13 %

Джерело: Розроблена автором на основі даних від підприємства та [2]

За внутрішніми даними підприємства, основний обсяг імпорту, не деталізований у відкритих джерелах, було здійснено з Нідерландів.

Основними товарними категоріями за УКТЗЕД, які імпортувалися ТОВ «Поліграфпартнер» у 2021 році, залишалися товари поліграфічного призначення та комплектуючі до обладнання. Найбільшу частку в структурі імпорту займала товарна позиція УКТЗЕД 8443 - друкарське обладнання, його частини та аксесуари, частка якої становила близько 55-60 % від загального обсягу імпорту. Орієнтовна сума поставок за даною позицією у 2021 році коливалася в межах 6,5-7,0 млн грн, що підтверджує її домінуюче значення у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Окрім основної товарної позиції, у 2021 році компанія також імпортувала інші категорії обладнання та комплектуючих, а саме постачання товарів за кодом УКТЗЕД 8441, це обладнання для виробництва виробів з паперу та картону на суму близько 1,0-1,5 млн грн. Аналогічні обсяги імпорту мали й товари за кодом УКТЗЕД 8442 - машини та обладнання для виготовлення друкарських елементів, обсяг постачання за якими у 2021 році також становив орієнтовно 1,0–1,5 млн грн.

Таблиця 1.10

Країни-партнери та обсяг імпорту ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР» 2022р.

Країна-партнер	Частка імпорту, %
Тайвань, Провінція Китаю	50-55 %
Сполучене королівство Великої Британії та північної Ірландії	30-35 %
Нідерланди	10-15 %
Німеччина	3-5 %
Китай	До 3 %

Джерело: Розроблена автором на основі даних від підприємства та [2]

Основними товарними категоріями за УКТЗЕД, які імпортувалися ТОВ «Поліграфпартнер» у 2022 році, займала товарна позиція УКТЗЕД 8443 - друкарське обладнання, його частини та аксесуари. За даними структури імпорту, частка цієї позиції у 2022 році перевищувала 95% загального обсягу імпортих

поставок, що свідчить про її ключову роль у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Таблиця 1.11

Країни-партнери та обсяг імпорту ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР» 2023р.

Країна-партнер	Частка імпорту, %
Німеччина	40-45 %
Сполучене королівство Великої Британії та північної Ірландії	40-45 %
Нідерланди	10-15 %
Іспанія	3-5 %
Китай	До 3 %
Туреччина	До 3 %

Джерело: Розроблена автором на основі даних від підприємства та [2]

У 2023 році найбільшу частку імпорту ТОВ «Поліграфпартнер» становило поліграфічне обладнання. Основною товарною позицією була УКТЗЕД 8443 - друкарське обладнання та його частини. Обсяг імпорту за цією позицією складав приблизно 800–850 тис. грн, що свідчить про її ключове значення в загальній структурі імпорту.

Таблиця 1.12

Країни-партнери та обсяг імпорту ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР» 2024р.

Країна-партнер	Частка імпорту, %
Нідерланди	55-60 %
Сполучене королівство Великої Британії та північної Ірландії	40-45 %

Джерело: Розроблена автором на основі даних від підприємства та [2]

У структурі імпорту підприємства за 2024 рік основну частку займало друкарське обладнання за кодом УКТЗЕД 8443. Обсяг імпорту за цією позицією становив близько 350–400 тис. грн, що робить її головною в загальній структурі поставок.

Інші товарні категорії мали значно менші обсяги імпорту. До них належали електричні машини та апаратура (8543), вироби зі скла (702000), електрощити та панелі керування (8537), трансформатори (8504), двигуни та силові установки

(8412), а також електричні нагрівальні прилади (8516). Кожна з цих позицій формувала незначну частку імпорту - до 100–150 тис. грн.

Імпорт із таких країн дозволяє забезпечувати українські друкарні якісними та сучасними комплектуючими, бо більшість європейських виробників мають високу технологічну базу та багаторічний досвід роботи. Співпраця з Туреччиною та Тайванем також є вигідною, оскільки ці країни пропонують гарне співвідношення ціни та якості. Основні характеристики постачальників, їх географія та спеціалізація наведені у таблиці 1.13

Таблиця 1.13

Основні постачальники ТОВ «Поліграфпартнер» та їхня спеціалізація

Постачальник	Країна	Спеціалізація
MPS Systems B.V.	Нідерланди	Виробник флексографічних та друкарських машин; постачає комплектуючі, деталі управління та технічні елементи.
Spilker GmbH	Німеччина	Виробництво висікальних інструментів, ріжучих систем, ротарі-штампів та точних механічних компонентів для поліграфії.
FEKET BASKI EKIPMANLARI IML SAN.TIC LTD	Туреччина	Комплектуючі для друкарського обладнання: ножі, ламелі, прокладки, ріжучі елементи та інші витратні деталі.
J.M.HEAFORD LTD	Велика Британія	Обладнання для флексодруку: монтажні столи, системи підготовки кліше та інші технічні пристрої.
Grafmac Two Co., LTD	Тайвань	Валки, гумові вали, антикорозійні вали та інші елементи для друкарських машин.
FRASER ANTI-STATIC TECHNIQUES	Велика Британія	Антистатичні системи, іонізатори, контроль статичної електрики для поліграфічної та пакувальної промисловості.
TECNOCUT	Іспанія	Виробництво промислових ножів і ріжучих систем для поліграфії, пакування та обробної промисловості.

Джерело: Розроблена автором на основі даних від підприємства та [4-10]

Після аналізу основних постачальників стає зрозуміло, що імпортні зв'язки ТОВ «Поліграфпартнер» формуються на основі кількох ключових виробників, які забезпечують підприємство різними групами технічних деталей. Разом із цим структура імпорту не є сталою — вона змінюється залежно від потреб друкарень, доступності продукції та умов міжнародної логістики. У різні роки підприємство закуповувало різні обсяги товарів у кожного з партнерів, що зумовлено як

попитом на конкретні комплектуючі, так і можливістю постачальників забезпечувати стабільні поставки.

Такі коливання помітні при порівнянні частки кожного виробника у загальному імпорті підприємства. У певні періоди ключову роль відігравали постачальники високотехнологічних деталей, тоді як в інші роки зростала частка компаній, що поставляють витратні матеріали або елементи для ремонту обладнання. Зміна акцентів у структурі імпорту відображає адаптацію підприємства до ринкових потреб та зовнішньоекономічних умов.

Щоб наочно показати, як змінювалися обсяги закупівель у різних постачальників протягом 2021–2024 рр., нижче подано відповідну діаграму структури імпорту (див. рис. 1.1).

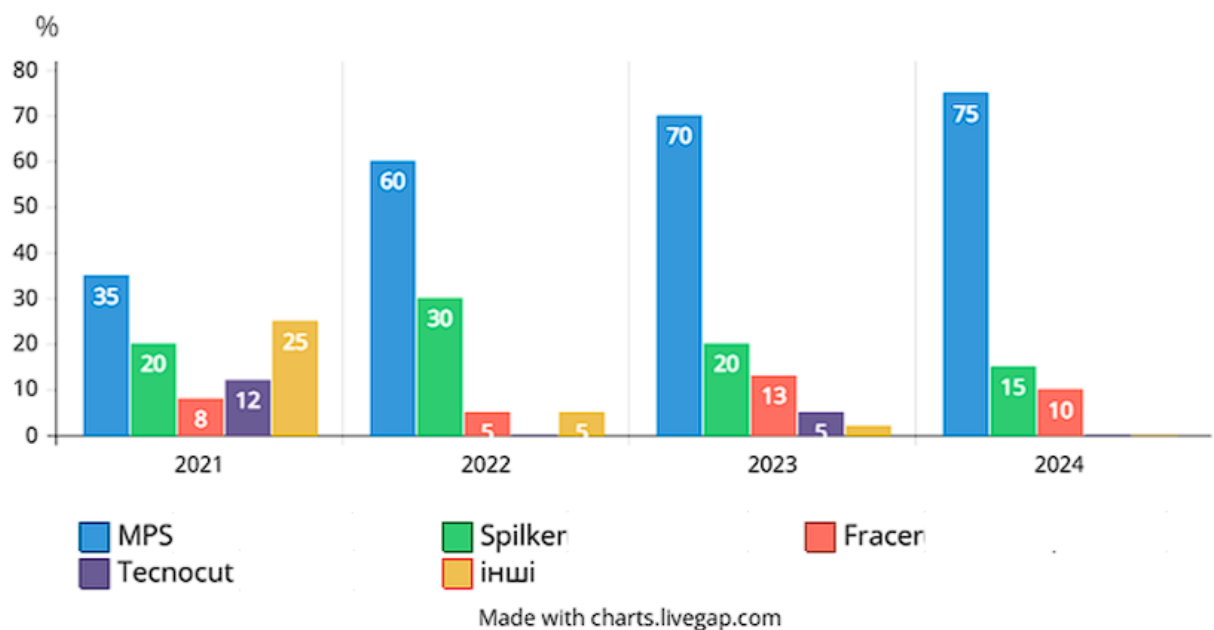


Рисунок 1.1 – Структура імпорту ТОВ «Поліграфпартнер» за 2021–2024 рр.

Джерело: Розроблена автором на основі даних від підприємства

Проведений аналіз структури імпортних поставок показав, що частка основних постачальників протягом 2021–2024 рр. змінювалась нерівномірно, що було пов'язано як із загальною ситуацією на ринку, так і з логістичними обмеженнями воєнного часу. Після вивчення структури імпорту доцільним є

розгляд загальної динаміки обсягів імпорتنих операцій підприємства, оскільки цей показник відображає масштаби діяльності ТОВ «Поліграфпартнер» та рівень його економічної активності у зовнішньоекономічній сфері.

Загальна сума імпорту за 2021–2024 рр. демонструє поступове скорочення, що є прямим наслідком ускладнення міжнародних перевезень, збільшення вартості логістики, коливань валютного курсу та зниження платоспроможного попиту на поліграфічні послуги в Україні. Для наочного відображення тенденції подана діаграма зміни обсягів імпорتنих операцій ТОВ «Поліграфпартнер» за аналізований період (див. рис. 1.2).

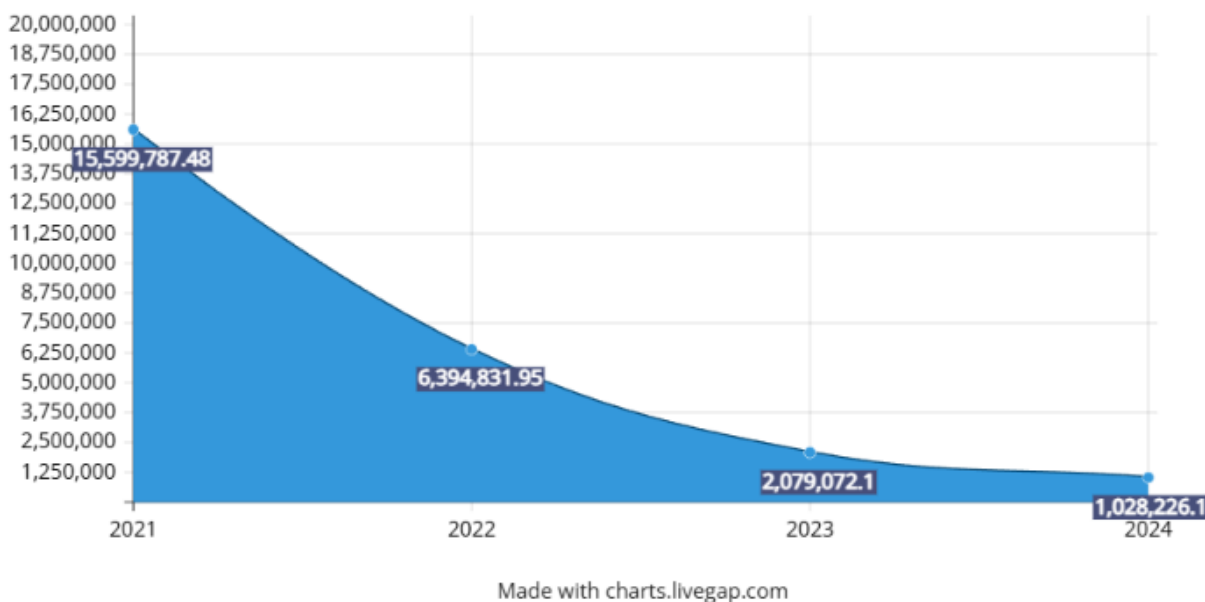


Рисунок 1.2 – Динаміка обсягів імпорتنих операцій ТОВ «Поліграфпартнер» у 2021–2024 рр.

Джерело: Розроблено автором на основі даних підприємства

Щодо аналізу динаміки імпорту поліграфічних комплектуючих в Україні, варто зазначити, що попит на такі товари залишається стабільним, незважаючи на зовнішні економічні та логістичні обмеження. За останні роки внутрішній ринок поліграфічного обладнання значною мірою залежить від імпорتنих поставок, оскільки більшість спеціалізованих деталей не виробляється в Україні або їх якість не відповідає потребам друкарських підприємств.

Щодо діяльності ТОВ «Поліграфпартнер», спостерігається стійка тенденція до скорочення обсягів імпорتنих операцій у 2021-2024 рр. Так, за 2021 рік було імпортовано продукції на суму 15,6 млн грн, у 2022 році - 6,39 млн грн, у 2023 році - 2,08 млн грн, а у 2024 році - лише 1,03 млн грн. Така динаміка пояснюється військовими діями, ускладненням логістики, переходом від морських і авіаційних перевезень до автомобільного транспорту, а також загальним спадом ділової активності поліграфічних підприємств.

Аналіз структури постачальників свідчить, що основні обсяги імпорту припадають на європейські країни, серед яких лідирують Нідерланди (MPS Systems B.V.), Німеччина (Spilker GmbH), Велика Британія (Fraser Anti-Static Techniques та J.M. Neaford LTD), а також Іспанія та Тайвань. У 2021 році компанія співпрацювала фактично з усією групою постачальників, однак із кожним наступним роком коло партнерів звужувалось. У 2024 році найбільшу частку імпорту забезпечила компанія MPS Systems B.V., що пояснюється зростанням потреби в комплектуючих для флексографічного обладнання, яке використовується переважною більшістю клієнтів підприємства. Саме ці комплектуючі мають стабільний попит, оскільки є основними витратними елементами під час обслуговування друкарських машин. Частка інших постачальників, зокрема Spilker GmbH та Fraser Anti-Static Techniques, у 2024 році була нижчою. Також варто зазначити, що країни Європи залишаються основними експортерами поліграфічних комплектуючих завдяки високій якості продукції, технологічності та широкому асортименту. Партнерство з Нідерландами, Німеччиною та Великою Британією є стратегічно важливим для підприємства, адже ці виробники пропонують стабільні поставки та сертифіковану продукцію для флексографічних машин. Для подальшого аналізу ефективності імпорتنих операцій ТОВ «Поліграфпартнер» за 2021–2024 рр. розраховано основні показники, які наведено в таблиці 1.14.

**Розрахунок ефективності імпортої діяльності
ТОВ «Поліграфпартнер» за 2021-2024 рр.**

Показник	Результати розрахунку
Розрахунок загального обсягу імпорту (Ізаг)	25 101 917,78 грн
Розрахунок середнього річного обсягу імпорту (Ісер.)	6 275 479,45 грн на рік
Розрахунок зміни обсягу імпорту (Ізр)	- 93,4 %
Розрахунок коефіцієнта економічної ефективності імпорту (Кеф. імп.)	1,34

Джерело: Прораховано автором на основі даних від підприємства

Отримані результати свідчать про суттєве скорочення обсягів імпорту ТОВ «Поліграфпартнер» у 2021–2024 рр. Загальний обсяг імпорту за чотири роки становив 25,1 млн грн, а середній річний обсяг - 6,28 млн грн. Показник зміни імпорту є від’ємним (- 93,4 %), що демонструє різке падіння закупівельної активності підприємства. Значення коефіцієнта економічної ефективності імпорту у досліджуваному періоді перевищує нормативне значення та свідчить про загальну економічну доцільність імпортих операцій ТОВ «Поліграфпартнер». Попри суттєве скорочення обсягів імпорту, доходи від реалізації імпортованої продукції в цілому перевищували витрати на її закупівлю.

Зовнішньоекономічна діяльність ТОВ «Поліграфпартнер» відіграє ключову роль у забезпеченні українських друкарень імпортними комплектуючими. Незважаючи на суттєве зменшення обсягів імпорту протягом 2020–2024 років, що було спричинено наслідками повномасштабного вторгнення та ускладненням логістичних маршрутів, підприємство зберегло співпрацю з основними іноземними постачальниками. Компанія продовжує стабільно постачати поліграфічним підприємствам необхідні деталі, підтримуючи свою присутність на ринку. Загалом зовнішньоекономічна діяльність залишається стабільною, проте чутливою до зовнішніх умов, що потребує подальшої адаптації та підвищення ефективності імпортих операцій.

Отже, згідно з матеріалом у першому розділі, можна зробити висновок, що ТОВ «Поліграфпартнер» є спеціалізованим імпортером поліграфічних

комплектуючих, діяльність якого прямо залежить від стабільності зовнішніх поставок та можливостей міжнародної логістики. Аналіз фінансових результатів показав поступове зниження чистого доходу з 9480,20 тис. грн у 2020 році до 1732,9 тис. грн у 2024 році, що пояснюється ускладненням логістики, зростанням витрат та скороченням попиту на поліграфічні послуги в умовах воєнного часу. Незважаючи на це, підприємство зберегло прибутковість: чистий прибуток хоч і зменшився (з 260,30 тис. грн у 2020 році до 19,7 тис. грн у 2024 році), але залишався додатним, що свідчить про контроль за витратами та здатність компанії працювати без збитків.

Структура імпорту підтвердила залежність підприємства від ключових європейських виробників, серед яких MPS Systems B.V., Spilker GmbH, Fraser Anti-Static та інші партнери з Нідерландів, Німеччини, Великої Британії, Іспанії та Тайваню. Загальні обсяги імпорту скоротилися з 15,6 млн грн у 2021 році до 1,03 млн грн у 2024 році, що відображає різке падіння зовнішньоекономічної активності. Разом із цим підприємство зберегло основні канали поставок і продовжує забезпечувати українські друкарні необхідними деталями, що дозволяє підтримувати позиції на ринку навіть за умов нестабільності. Таким чином, діяльність компанії є стійкою, але вразливою до зовнішніх факторів, зокрема логістичних обмежень, валютних коливань та зниження ділової активності у поліграфічній галузі.

РОЗДІЛ 2. ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ КРАЇНИ-ПОСТАЧАЛЬНИКА ДЛЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ ЗАПЧАСТИН ДО ПОЛІГРАФІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ

2.1. Визначення основних тенденцій розвитку світового ринку поліграфічного обладнання

Світовий ринок поліграфічного обладнання перебуває у фазі активної трансформації, що обумовлено швидким розвитком цифрових технологій, автоматизацією виробничих процесів, зростанням конкуренції та зміною структури попиту на друковану продукцію. Традиційні друкарські процеси поступово втрачають домінуючі позиції, поступаючись місцем гнучким, високотехнологічним рішенням, що дозволяють забезпечити високу якість, швидкість виробництва та адаптацію до нових вимог ринку. Як зазначають дослідники, класичні сегменти друку - газетний та частина журнального - демонструють тенденцію до спаду у зв'язку зі зміною інформаційних звичок споживачів і переходом значної частки контенту у цифровий формат. Натомість зростає значення тих напрямів, що мають високу економічну ефективність та практичне застосування у сучасній економіці: друк пакування, рекламної продукції та спеціалізованих поліграфічних матеріалів [11].

Пакувальна індустрія є одним із найбільш динамічних сегментів світової поліграфічної галузі. Це пов'язано зі стрімким розвитком електронної комерції, активним ростом ринку FMCG (це сектор економіки, що охоплює виробництво, дистрибуцію та продаж товарів повсякденного попиту), посиленням конкуренції між брендами та збільшенням ролі упаковки як носія маркетингової інформації. Сучасне пакування виконує не лише захисну функцію, але й стає елементом брендингу, що підсилює візуальну ідентичність компаній та допомагає формувати споживчу лояльність. Саме тому попит на високоточні друкарські системи, здатні працювати з різноманітними матеріалами, постійно зростає. Друкарні вимушені модернізувати виробничі лінії, впроваджувати новітні технології та використовувати сучасні комплектуючі, що забезпечують якісне

відтворення графічних елементів на різних видах основи - від гнучких плівок до картону[11].

Паралельно з технологічною модернізацією у світовій поліграфічній галузі посилюється тенденція екологізації виробництва та переходу до «зелених» технологій. Сталість, ресурсоефективність та мінімізація шкідливого впливу на довкілля стають критеріями конкурентоспроможності підприємств, особливо в сегменті пакувальної продукції. У сучасних дослідженнях наголошується, що інновації у сфері пакування спрямовані на зменшення використання пластику, розширення застосування біорозкладних матеріалів, впровадження переробних рішень та вдосконалення процесів утилізації відходів [12]. Виробники дедалі частіше використовують вторинну сировину, експериментують із новими екоматеріалами та впроваджують сучасні сортувальні й роботизовані системи, що забезпечують безпечний цикл обробки пакувальних виробів. Зміна екологічних вимог впливає і на вибір поліграфічного обладнання. Машини повинні забезпечувати точний і якісний друк на екологічних та нестандартних матеріалах, мати енергоощадні режими, бути сумісними з новими видами фарб і покриттів, включно з водорозчинними та біорозкладними. Це формує новий сегмент попиту - обладнання та комплектуючі, що відповідають міжнародним нормам сталого розвитку. У результаті підприємства, які впроваджують «зелені» технології, отримують конкурентні переваги на світовому ринку та зміцнюють позиції у динамічних галузях, таких як пакування та етикеткова продукція [12].

Ще однією ключовою тенденцією розвитку є автоматизація виробничих процесів і впровадження принципів Індустрії 4.0. Мова йде не лише про оснащення друкарських машин окремими цифровими модулями, а про комплексне формування «розумних» виробництв, у яких обладнання може взаємодіяти через мережеві системи, виконувати автоматичний контроль якості, регулювати параметри роботи та проводити самодіагностику. Як зазначається у галузевих дослідженнях, цифрове управління виробництвом дозволяє збирати й аналізувати дані у реальному часі, що забезпечує оперативне виявлення відхилень, знижує кількість помилок та оптимізує використання матеріалів.

Впровадження сенсорних технологій та автоматизованих систем сприяє скороченню часу переналаштування машин, зменшенню залежності від людського фактора та підвищенню точності виконання операцій. Завдяки таким технологічним змінам поліграфічні підприємства стають більш гнучкими та здатними швидко реагувати на зміну вимог клієнтів. Автоматизовані системи інтегруються в загальну інформаційну інфраструктуру підприємства, забезпечуючи синхронізацію даних між відділами, чітке планування завантаження обладнання та контроль ефективності. Це дозволяє оптимізувати витрати, зменшити кількість виробничих відходів і забезпечити високий рівень якості друку при мінімальних ресурсних затратах [13]. У результаті автоматизація та Індустрія 4.0 стають не лише засобом технологічного оновлення, але й стратегічним інструментом підвищення конкурентоспроможності поліграфічної галузі, визначаючи ключові вектори розвитку світового ринку поліграфічного обладнання.

Далі перейдемо саме до аналізу світового ринку поліграфічного обладнання, буде досліджено товари, які належать підгрупі 844391 (Частини та приладдя друкарських машин, використовуваних для друку пластин, циліндрів тощо) згідно гармонізованої системи опису та кодування товарів. Відповідно до даних платформи International Trade Center (Trade Map), у 2020–2024 роках провідними країнами-експортерами продукції за кодом 8443919990 є Німеччина, Ізраїль, США, Китай, Нідерланди та Італія, які забезпечують основну частку світових поставок комплектуючих для друкарських машин. Найбільшими імпортерами цієї категорії товарів у зазначений період виступають США, Німеччина, Китай, Італія, Канада та Франція, що зумовлено високою концентрацією поліграфічних виробництв та значним попитом на технологічно складні запасні частини. Динаміку обсягів світового експорту та імпорту товарної підпозиції 844391 за 2020-2024 роки зазначено в таблиці 2.1

**Динаміка обсягів світового експорту та імпорту товарної підпозиції
844391 за 2020–2024 рр., тис. дол. США**

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	Відносне. відхилення 2020/2024
Світовий експорт товарної підпозиції 844391	2 117 362	2 452 724	2 303 447	2 452 809	2 377 805	4%
Світовий імпорт товарної підпозиції 844391	2 200 108	2 546 967	2 397 230	2 279 764	2 291 579	3%

Джерело: [14]

Отже, упродовж 2020-2024 років динаміка світового експорту та імпорту товарної підпозиції 844391 характеризувалася нестабільністю. У 2021 році спостерігалось зростання як експорту, так і імпорту порівняно з 2020 роком. У 2022 році обсяги світового експорту та імпорту скоротилися, що може бути пов'язано з ускладненням міжнародної торгівлі та порушенням логістичних ланцюгів. У 2023 році світовий експорт знову зріс, тоді як імпорт, навпаки, зменшився, що свідчить про нерівномірність відновлення ринку. У 2024 році відбулося скорочення світового експорту товарної підпозиції 844391, водночас обсяги імпорту дещо зросли. Загалом за період 2020-2024 років світовий експорт зріс на 4%, а світовий імпорт на 3%, що вказує на помірну позитивну динаміку при збереженні коливань протягом аналізованого періоду.

Важливим етапом аналізу світового ринку є визначення країн, які мають найбільший потенціал для нарощування експорту продукції. На основі даних платформи ITC Export Potential Map було сформовано перелік країн, що демонструють найвищий потенціал зростання експортних поставок у цьому сегменті. (див. рис 2.1)

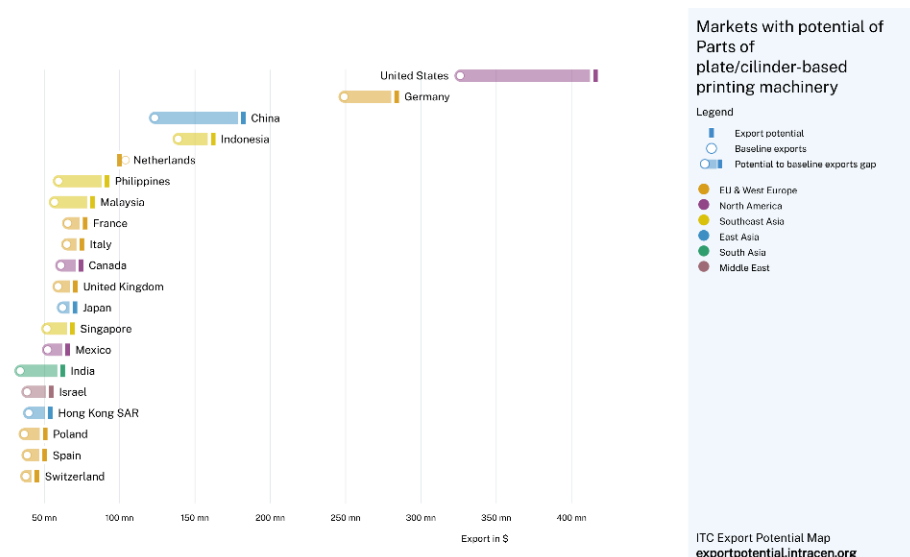


Рисунок 2.1. Країни з найвищим потенціалом для світового експорту товарної підпозиції 844391

Джерело: [15]

Аналізуючи графік, можна побачити, що США мають найбільший потенціал для експорту продукції товарної підпозиції 844391 - їхній потенціал значно перевищує показники інших країн. Німеччина також демонструє високу потребу та можливість збільшення імпорту цієї продукції, проте її потенціал помітно нижчий, ніж у США. Серед азійських країн виділяються Китай та Індонезія, які мають помірний, але стабільний попит. Інші країни - такі як Нідерланди, Філіппіни, Малайзія, Франція, Італія та Канада - показують менший, але все ж суттєвий потенціал для експорту. Загалом, ринки Північної Америки та Західної Європи є найбільш перспективними, тоді як країни Південно-Східної Азії та Південної Азії демонструють середній рівень потенціалу. Географічна структура експорту та концентрація країн-експортерів наведені у додатку С. Це свідчить про можливість розширення присутності на цих ринках та збільшення обсягів світового експорту.

Під час дослідження було виявлено, що у відкритому доступі практично немає цін на продукцію провідних виробників поліграфічного обладнання. Компанії не публікують фіксованих цін на запасні частини та комплектуючі, оскільки їхня вартість визначається індивідуально. На формування ціни впливають такі чинники, як модель та технічні характеристики обладнання, рік

його випуску та умови сервісного обслуговування. Також вартість залежить від розміру закупівлі: за більших обсягів постачальники зазвичай надають індивідуальні знижки та спеціальні умови.

2.2. Дослідження ринку поліграфічного обладнання України

Український ринок поліграфічного обладнання відіграє важливу роль у роботі друкарень, рекламних компаній та підприємств, що виготовляють пакувальну продукцію. Саме це обладнання забезпечує технічну базу для друку та обробки різних видів матеріалів. Розвиток ринку багато в чому залежить від того, як активно підприємства оновлюють свою техніку, переходять на сучасні технології та потребують якісних комплектуючих для обслуговування обладнання. Оскільки більшість друкарських машин в Україні є імпортними, внутрішній ринок значною мірою орієнтований на поставки з-за кордону як самих машин, так і запасних частин до них. У таких умовах аналіз імпортно-експортних операцій за підпозицією 844391 є важливим, оскільки дає змогу побачити, як змінюються товарні потоки та які країни відіграють ключову роль у поставках. Вивчення зовнішньої торгівлі запчастинами допомагає оцінити, наскільки українська поліграфічна галузь забезпечена технічно, наскільки вона залежить від імпортних деталей, а також визначити можливі напрями подальшого оновлення та розвитку підприємств. Проведено оцінку українського ринку поліграфічного обладнання, а саме проаналізовано динаміку імпорту, результат можна переглянути у таблиці 2.2

Таблиця 2.2

Обсяг імпорту України за підпозицією 844391 у 2020–2024 рр., тис. дол. США

Країна	2020	2021	2022	2023	2024	Абс. відхилення 20/24
Загальний імпорт	2994	4510	1226	1785	2359	-635
Польща	85	83	54	171	936	+851
Німеччина	821	1065	251	418	506	-315
Китай	104	140	46	167	180	+76

Продовження таблиці 2.2

Країна	2020	2021	2022	2023	2024	Абс. відхилення 20/24
США	49	333	365	30	158	+109
Румунія	137	211	95	94	123	-14
Чехія	236	269	59	165	100	-136
Ізраїль	44	53	30	30	58	+14
Велика Британія	193	160	70	119	56	-137
Італія	417	1682	41	44	55	-362
Нідерланди	189	27	18	53	55	-134

Джерело: [17]

Імпорт України за підпозицією 844391 у 2020-2024 рр. характеризувався значними коливаннями. Після різкого зростання у 2021 році у 2022 році обсяги імпорту суттєво скоротилися, що зумовило загальне зниження імпорту за аналізований період. У 2023-2024 рр. спостерігалось поступове відновлення імпорتنих поставок, однак у 2024 році загальний обсяг імпорту залишався нижчим за рівень 2020 року, що підтверджується від'ємним абсолютним відхиленням (-635 тис. дол. США). Найбільш суттєве зростання імпорту зафіксовано з Польщі, де обсяг поставок у 2024 році значно перевищив показник 2020 року, що свідчить про посилення її ролі як ключового торговельного партнера. Імпорт із Китаю та США також зріс, однак більш помірними темпами. Водночас імпорт з Німеччини, Італії, Чехії, Великої Британії та Нідерландів за період 2020–2024 рр. скоротився, що може свідчити про зміну структури імпорتنих поставок та переорієнтацію України на альтернативні ринки постачання.

Важливою частиною дослідження поліграфічної галузі є визначення основних учасників ринку, що формують попит на поліграфічне обладнання та запчастини. За даними UBA.TOP, український ринок поліграфії формують кілька провідних компаній, які визначають рівень конкуренції та загальну динаміку розвитку галузі. Найбільшу географічну присутність має PULP MILL PRINT, що свідчить про активний попит на поліграфічні послуги в різних регіонах. Широкий спектр поліграфічних робіт пропонують Арсенал, PrintStudio, 24Print та POLYTECH - ці компанії забезпечують значну частину комерційного друку,

рекламної продукції та упаковки. Важливим для ринку є те, що частина підприємств має великий асортимент продукції (наприклад, ВОЛЬФ і Поліграфіка), що вказує на високий рівень оснащення та потребу в сучасних видах обладнання й комплектуючих. Разом ці компанії формують структуру попиту на поліграфічну техніку, запасні частини й матеріали, що напряду пов'язано з імпортом комплектуючих та модернізацією виробничих процесів у галузі [19].

Ринок поліграфічного обладнання та запчастин в Україні зазнає суттєвих змін, що формуються під впливом глобальних технологічних тенденцій, змін у виробничих процесах та динаміки попиту друкарень. Згідно зі статтею «Тренди в поліграфії 2024: інновації і креативні рішення», опублікованою на платформі CorpMedia(PrintStore Group), поліграфічні підприємства все активніше переходять на використання обладнання з підвищеною екологічністю та енергоефективністю. Це означає переорієнтацію замовників на машини, які дозволяють зменшити споживання енергії, працюють із фарбами на водній основі, забезпечують більш ощадливе сушіння та відповідають принципам сталого виробництва. Для постачальників запчастин ця тенденція виражається у зростанні попиту на деталі нового типу: комплектуючі до енергоощадних сушильних систем, модулі фільтрації, елементи сучасних екологічних фарбоподаючих вузлів. Іншою важливою тенденцією, описаною у статті, є зростання ролі цифрового друку, який активно витісняє традиційні технології у сегменті коротких тиражів та персоналізованої продукції. Унаслідок цього збільшується попит на цифрові друкарські машини, друкарські головки, високоточні сенсори, електронні плати, програмні модулі та інші компоненти, необхідні для обслуговування сучасних цифрових систем. Усе це вимагає від постачальників не лише розширення асортименту запчастин, а й здатності забезпечувати технічну підтримку та консультування щодо модернізації обладнання[20].

Суттєвий вплив на структуру ринку має тенденція до інтеграції поліграфічного обладнання з цифровими сервісами та інтелектуальними

системами контролю, про що також зазначає CorpMedia. Сучасні друкарські машини оснащуються системами віддаленої діагностики, автоматичного калібрування, прогнозування зносу та оптимізації витрат матеріалів. Такий розвиток спричиняє підвищений попит на електронні компоненти, сенсорні модулі, плати керування, мережеві інтерфейси та інше обладнання, яке забезпечує стабільність та точність виробничих процесів. Крім того, стаття вказує на зміни в логістиці, які впливають на доступність обладнання та запчастин: перебудова маршрутів, зростання витрат на транспортування та затримки імпорту змушують друкарні активніше співпрацювати з локальними постачальниками, здатними швидко забезпечити необхідні деталі та сервіс. Водночас розвиток сегмента пакування та етикеткової продукції стимулює модернізацію обладнання для роботи з новими видами матеріалів, що підсилює попит на спеціалізовані комплектуючі, такі як анілоксові вали, УФ-лампи, системи точного нанесення фарби та елементи високоточних приводів. Отже, внутрішній ринок поліграфічного обладнання рухається у напрямі більшої технологічності, екологічності та адаптивності, а постачальники запчастин відіграють ключову роль у забезпеченні стабільності виробничих процесів та підтримці модернізаційних потреб друкарень[20].

Товарна підпозиція 844391 включає частини та комплектуючі до друкарських машин, і формування їхньої вартості має певні особливості. Ці запчастини виробляються переважно за кордоном невеликою кількістю спеціалізованих компаній, тому конкуренція на цьому ринку обмежена. Це безпосередньо впливає на рівень цін: оригінальні деталі зазвичай коштують дорожче, а їхня собівартість залежить від матеріалів, точності виготовлення та технологічної складності. Найдорожчими є елементи, що мають високі вимоги до точності та надійності, наприклад вали, циліндри, УФ-модулі чи електронні компоненти, тоді як прості механічні деталі мають нижчу ціну. Кінцева вартість таких товарів в Україні значною мірою залежить від імпортних умов, оскільки більшість комплектуючих у цю підпозицію не виробляється на внутрішньому ринку. Ціна формується з урахуванням курсу валют, транспортних витрат, строків

доставки та митних платежів. До заводської вартості додаються мито, ПДВ та націнка постачальника, яка покриває сервіс, складське зберігання та гарантійне обслуговування. Через змінність логістики та курсові коливання ціни на частини друкарських машин можуть сильно відрізнятись залежно від періоду поставки. Отже, ціноутворення товарної підпозиції 844391 визначається поєднанням технічних характеристик продукції, імпортової залежності та загальних зовнішньоекономічних умов.

Формування цін на запчастини за підпозицією 844391 залежить від багатьох факторів, які прямо впливають на те, скільки підприємство заплатить за імпорт і за якою ціною зможе продавати продукцію в Україні. Найпомітнішим фактором є курс валют: оскільки всі закупівлі здійснюються у доларах або євро, будь-яке коливання одразу змінює собівартість деталей. Так само важлива і політика самих виробників, адже обладнання різних брендів має різну складність, і деякі запчастини виробляють лише один-два заводи у світі, що автоматично робить їх дорожчими. На кінцеву ціну впливають логістичні витрати: доставка, страхування, митниця, затримки на кордонах та загальний час постачання. Митні платежі й податки також додають до вартості, тому підприємство має враховувати їх під час формування цін. Попит всередині країни залежить від активності поліграфічних компаній: якщо друкарні працюють стабільно, модернізують обладнання або мають великі навантаження, потреба в запчастинах зростає. Якщо ж на ринку спад, попит зменшується, що впливає на обсяги імпорту.

Конкуренція між постачальниками теж має значення. Для стандартних деталей зазвичай є кілька виробників, тому ціна формується більш гнучко. Але у випадку унікальних чи високотехнологічних вузлів вибір постачальників мінімальний, і підприємство змушене працювати з тим ціновим рівнем, який встановлює виробник. Важливими є й особливості самої деталі: електронні модулі, сенсори чи контролери завжди дорожчі, ніж звичайні механічні елементи через складність виробництва. Усе це разом і визначає, у яких умовах працює підприємство та наскільки ефективно може конкурувати на ринку поліграфічних запчастин.

Імпорт запчастин до поліграфічного обладнання регулюється системою тарифних та нетарифних вимог, які визначають умови їх ввезення в Україну. Тарифне регулювання передбачає встановлення ставок ввізного мита, що застосовуються до запасних частин друкарських машин. Базова ставка для більшості таких товарів становить 5 відсотків, а за наявності торговельних преференцій може бути знижена до нульової. Довідка по товару за УКТЗЕД 8443 91 99 90 наведена у додатку D. До митної вартості додатково нараховується податок на додану вартість у розмірі 20 відсотків, що суттєво впливає на кінцеву вартість імпортованих запчастин. Тарифне навантаження формує економічні умови імпортової операції та визначає загальну собівартість товару на внутрішньому ринку.

Нетарифне регулювання складається з технічних та адміністративних вимог, обов'язкових для виконання імпортерами. Запчастини до поліграфічного обладнання мають відповідати технічному регламенту безпечності машин, технічному регламенту електромагнітної сумісності обладнання та технічному регламенту низьковольтного електричного обладнання, якщо вони містять електронні або електричні компоненти. Для ввезення запчастин необхідно оформити декларацію відповідності, надати технічну документацію виробника, інструкції та маркування згідно з вимогами законодавства. У випадку складних або технологічно небезпечних елементів може проводитися оцінка відповідності через призначений орган. Нетарифні вимоги забезпечують контроль за якістю та безпечністю імпортованих запчастин і визначають можливість їх подальшого використання в обладнанні.

Сукупність тарифного та нетарифного регулювання створює цілісну систему контролю за імпортом запасних частин поліграфічного призначення. Тарифна частина визначає фінансове навантаження, тоді як нетарифна регламентує технічні умови допуску товару на ринок. Дотримання цих вимог є необхідною умовою законного імпорту та безпечної експлуатації поліграфічного обладнання на підприємствах, що підтверджується переліком нормативних документів, наведених у таблиці 2.3

Нормативно-правові документи

Документ	Характеристика
Технічний регламент безпечності машин (Постанова КМУ №62)	Вимоги до безпечності механічних частин поліграфічних машин: вали, ножі, приводи та інші елементи.
Технічний регламент електромагнітної сумісності обладнання (Постанова КМУ №1077)	Регламентує вимоги до запчастин з електронними компонентами, які можуть впливати на електромагнітну сумісність обладнання.
ДСТУ EN 1010-1:2014	Загальні вимоги безпеки до поліграфічних та папероробних машин; поширюються на їх комплектуючі та вузли.
ДСТУ EN 1010-2:2014	Вимоги безпеки до друкарських машин, що визначають нормативи до конструкції та характеристик їх деталей.
ДСТУ EN 60204-1:2015	Вимоги до електрообладнання машин, що стосуються електричних компонентів запчастин поліграфічного обладнання.

Джерело: розроблено автором на основі чинних нормативних документів України [21 - 23]

Нормативні документи визначають, які запчастини до поліграфічного обладнання можуть ввозитися в Україну та за яких умов вони допускаються до використання. Але після проходження всіх вимог важливо розуміти, кому саме потрібні ці запчастини та як формується попит на внутрішньому ринку. Тому наступним кроком є аналіз споживачів і особливостей їхнього попиту.

Попит на запчастини до друкарських машин з'являється передусім у тих підприємств, які щодня працюють з поліграфічним обладнанням. До таких споживачів належать друкарні, виробники етикетки, пакувальні компанії та інші підприємства, де обладнання працює безперервно. Вони регулярно замінюють зношені деталі, тому для них важлива наявність потрібних запчастин і швидке постачання.

Поведінка споживачів у цьому сегменті досить передбачувана: вони обирають деталі, які підходять до їхнього обладнання, мають гарантію та потрібні технічні характеристики. Найчастіше рішення приймають технічні спеціалісти, тому вони цінують якість, сумісність та надійність постачальника. Визначення цільової аудиторії дозволяє зрозуміти, які саме запчастини

користуються найбільшим попитом та які вимоги покупці висувають до продукції.

Отже, згідно наведеного матеріалу у другому розділі, можна зробити висновок, що ринок запчастин до поліграфічного обладнання в Україні є стабільним, сформованим і водночас залежним від імпортних поставок. Переважна частина друкарських машин, що використовуються українськими поліграфічними підприємствами, має європейське походження, а найбільшу частку серед них займають німецькі виробники. Це зумовлює постійний попит на комплектуючі саме німецької розробки, які відзначаються високою точністю, надійністю та технологічною сумісністю з обладнанням, що експлуатується у вітчизняних друкарнях.

Аналіз внутрішнього ринку показав, що в умовах зростання вимог до якості поліграфічної продукції підприємства прагнуть забезпечити безперебійну роботу обладнання та мінімізувати ризики виробничих простоїв. Саме тому важливим чинником є швидкість постачання запчастин, наявність технічної підтримки та гарантія відповідності комплектуючих технічним регламентам України та ЄС. Проведене дослідження підтвердило, що найбільш вигідні умови для українських імпортерів забезпечують Нідерланди, оскільки вона поєднує високий технологічний рівень виробництва, стабільну логістику та розвинену мережу постачальників.

Доречно також представити результати матричного аналізу привабливості Нідерландів як країни-постачальника для імпорту запчастин до поліграфічного обладнання в Україну. Основою для побудови такого аналізу стала PEST-матриця, вона дозволяє систематизувати та оцінити вплив політичних, економічних, соціальних і технологічних факторів зовнішнього середовища на здійснення імпортової діяльності. (таблиця 2.4)

PEST-матриця привабливості Нідерландів як країни-постачальника

Р - політичні фактори	Е - економічні фактори
Нідерланди є членом Європейського Союзу, що забезпечує стабільне правове поле, прозорі правила зовнішньої торгівлі та дотримання міжнародних торговельних угод. Відсутність політичної нестабільності та санкційних обмежень сприяє надійності поставок до України.	Країна має розвинену економіку, стабільну фінансову систему та високий рівень ділової активності. Використання євро як валюти розрахунків зменшує валютні ризики та спрощує фінансове планування імпортерів.
С - соціальні фактори	Т - технологічні фактори
Високий рівень професійної підготовки кадрів, орієнтація виробників на якість та дотримання стандартів сприяють формуванню позитивної ділової репутації нідерландських компаній як надійних партнерів.	Нідерланди є однією з провідних країн Європи за рівнем технологічного розвитку та інновацій. Виробники поліграфічного обладнання та комплектуючих використовують сучасні технології, що забезпечує високу якість, точність і сумісність запасних частин з обладнанням, яке експлуатується в Україні.

Джерело: розроблено автором

Підсумовуючи результати PEST-матриці потенційної країни-постачальника, можна зробити висновок, що обрана держава є привабливою та надійною для здійснення імпорту запасних частин до поліграфічного обладнання, оскільки характеризується політичною та економічною стабільністю, високим рівнем технологічного розвитку та сприятливими умовами для довгострокової співпраці з українськими імпортерами.

РОЗДІЛ 3. РЕАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО ІМПОРТУ ЗАПЧАСТИН ДО ПОЛІГРАФІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ ТОВ «ПОЛІГРАФПАРТНЕР»

3.1. Організаційне забезпечення здійснення імпортової діяльності ТОВ «Поліграфпартнер»

Імпорт поліграфічного обладнання та запасних частин до поліграфічного обладнання ТОВ «Поліграфпартнер» здійснює з урахуванням вимог, які діють у країні-експортері. Регуляторна політика у сфері промислового обладнання спрямована на забезпечення належного рівня безпеки, якості та надійності машин і механізмів, що вводяться в обіг. Вона формується через систему нормативно-правових актів, технічних регламентів і стандартів, які є обов'язковими для виробників та експортерів обладнання.

У країнах Європейського Союзу вимоги до поліграфічного обладнання регулюються директивами ЄС та гармонізованими стандартами, що охоплюють питання механічної та електричної безпеки, функціонування систем керування, захисту персоналу та умов експлуатації машин. Дотримання цих вимог підтверджується відповідною технічною документацією, деклараціями відповідності та маркуванням продукції. Зокрема, до основних нормативних документів і стандартів, що застосовуються до поліграфічного обладнання в країнах ЄС належать:

- Директива ЄС 2006/42/ЕС «Про машини», яка встановлює загальні вимоги до безпеки промислового обладнання, включаючи вимоги до конструкції машин, систем керування та захисту операторів;

- EN ISO 12100 «Безпечність машин. Загальні принципи проєктування», що регулює питання ідентифікації небезпек, оцінки та зниження ризиків під час експлуатації обладнання;

- EN 60204-1 «Безпечність машин. Електрообладнання машин», який встановлює вимоги до електричних компонентів поліграфічного обладнання, захисту від ураження електричним струмом та надійності електричних систем;

- EN ISO 13849-1 «Безпечність машин. Частини систем керування, пов'язані з безпекою», що визначає вимоги до надійності автоматизованих і програмно-керованих систем;

- ISO 9001 «Системи управління якістю», який підтверджує впровадження виробником стабільних процедур контролю якості продукції.

Вказані нормативні документи поширюються не лише на поліграфічне обладнання в цілому, але й на запасні частини, які використовуються для ремонту, технічного обслуговування або модернізації машин. Комплектуючі повинні відповідати технічним характеристикам виробника та забезпечувати безпечну й безперебійну роботу обладнання.

Варто зазначити, що для реалізації імпортової операції поліграфічного обладнання та запасних частин ТОВ «Поліграфпартнер» було обрано для співпраці компанію AV Flexologic B.V. (Нідерланди), компанія здійснює свою діяльність відповідно до вимог європейського технічного регулювання та міжнародних стандартів управління якістю, зокрема відповідно до стандарту ISO 9001:2015. Це є важливим чинником при виборі постачальника, оскільки забезпечує прогнозовану якість продукції, зниження операційних ризиків та підвищує надійність імпортованих поставок.

Ресурсне забезпечення відіграє важливу роль у процесі організації імпортової діяльності та є необхідною умовою для реалізації управлінських рішень у сфері зовнішньоекономічної діяльності. ТОВ «Поліграфпартнер» має налагоджені партнерські зв'язки з іноземними виробниками, що забезпечує стабільність поставок і можливість своєчасного забезпечення потреб внутрішнього ринку. Це сприяє безперервності імпортованих процесів і підвищує надійність виконання зобов'язань перед клієнтами.

Логістичне забезпечення відіграє важливу роль у процесі організації імпортової діяльності підприємства, оскільки саме воно забезпечує узгодженість усіх етапів переміщення товару від виробника до кінцевого споживача. Ефективно побудована логістика дозволяє скоротити строки доставки, оптимізувати транспортні витрати та зменшити ризики, пов'язані з

пошкодженням або затримкою вантажу під час перевезення. У межах імпорту поліграфічних запчастин логістичне забезпечення охоплює планування маршруту перевезення, вибір оптимального виду транспорту, визначення надійних перевізників, а також організацію доставки вантажу до місця призначення. Особлива увага потрібна характеристикам вантажу, зокрема його габаритам, вазі та вимогам до умов транспортування, що є важливим для забезпечення збереження обладнання та комплектуючих.

Для транспортування поліграфічного обладнання та запчастин доцільно застосовувати автомобільний транспорт. Це дає змогу змінювати маршрут, уникати зайвих перевантажень і контролювати пересування вантажу. Автомобільні перевезення також дозволяють оперативно реагувати на зміни в логістиці та забезпечувати своєчасну доставку з країн ЄС в Україну. У таблиці 3.1 запропоновані декілька логістичних компаній, які надають послуги автомобільних перевезень з Нідерландів в Україну.

Таблиця 3.1

Потенційні логістичні компанії для здійснення перевезення

Компанія	Короткий опис
Corcel	Українська транспортно-логістична компанія, що здійснює міжнародні автомобільні перевезення вантажів з країн Європейського Союзу до України.
PSP-Express	Українська логістична компанія, що надає послуги міжнародної експрес-доставки вантажів з ЄС до України.
DHL	Міжнародний логістичний оператор, що надає послуги з перевезення вантажів між країнами Європейського Союзу та Україною з високим рівнем надійності.
EUROEX	Українська транспортна компанія, яка здійснює міжнародні автомобільні перевезення комерційних і промислових вантажів з країн ЄС до України.

Джерело: розроблено автором на основі джерел [25-28]

Для міжнародних перевезень обрано DHL, бо ця компанія має досвід в автомобільних перевезеннях між країнами ЄС та Україною, зокрема, промислових і технічно складних вантажів. DHL гарантує чітку організацію логістики, дотримання термінів і зменшення ризиків пошкодження вантажу. Системи відстеження дозволяють контролювати рух вантажу, а оптимізовані

маршрути уможливлюють доставку без зайвих перевантажень, що важливо для збереження стану обладнання та запчастин. Враховуючи вимоги до імпорту поліграфічного обладнання та запчастин, далі треба обрати іноземного партнера, який стабільно постачатиме продукцію належної якості. Для цього варто скласти список потенційних компаній-експортерів з досвідом міжнародної роботи на європейському ринку, відповідають технічним і організаційним вимогам імпортера. На основі цих критеріїв сформовано Shortlist компаній-експортерів, що можуть бути розглянуті для подальшого аналізу та відбору.

Таблиця 3.2

Shortlist потенційних компаній-експортерів

№	Компанія	Спеціалізація
1	AV Flexologic B.V.	Нідерландська компанія, яка працює понад 45 років на європейському ринку флексографічного друку. Широко відома серед поліграфічних підприємств як надійний виробник. Спеціалізується на обладнанні та комплектуючих для виготовлення, обробки та монтажу флексографічних форм.
2	Vetaphone Nederland	Нідерландська компанія з більш ніж 60-річним досвідом роботи на ринку поліграфічного обладнання. Широко відома в пакувальній та флексографічній галузі. Спеціалізується на виробництві систем коронної обробки матеріалів для флексографічного друку.
3	GEW Netherlands	Компанія, що працює на ринку Нідерландів понад 30 років та має стійку репутацію в європейській поліграфії. Широко відома як постачальник технологічних рішень для друку. Спеціалізується на UV- та LED-системах сушіння для флексографічних друкарських машин і запасних компонентах до них.
4	TRESU Netherlands	Нідерландська компанія, яка працює на європейському ринку понад 40 років. Має стабільну репутацію серед виробників флексографічного обладнання. Спеціалізується на системах подачі фарб, сушіння та комплектуючих для флексографічного друку.
5	Kocher+Beck	Німецька компанія з понад 50-річним досвідом у поліграфічній галузі, яка активно працює на нідерландському ринку через власну дистрибуційну мережу та партнерів. Широко відома у флексографічному та етикетковому сегменті. Спеціалізується на інструментах, висікальних формах і запасних частинах.

Джерело: розроблено автором

ТОВ «Поліграфпартнер» виступає посередником на ринку поліграфічного обладнання та запчастин, тому вибір компанії-експортера має забезпечувати не лише якість продукції, а й комерційну вигоду при подальшій реалізації в Україні. Саме з цієї причини як основного постачальника було запропоновано AV Flexologic B.V. . Компанія має вузьку спеціалізацію у флексографічному сегменті та пропонує лінійку продукції, яка є затребуваною на українському ринку, включаючи обладнання та комплектуючі, що дозволяє формувати асортимент для продажу різним групам клієнтів і забезпечувати повторні закупівлі. Важливим фактором також є прогнозована якість і репутація європейського виробника, що підвищує довіру покупців в Україні та знижує ризик рекламаций, повернень і витрат на післяпродажне врегулювання. Розташування постачальника в Нідерландах спрощує організацію поставок з ЄС, забезпечує стабільність логістики та дає можливість планувати регулярні закупівлі під потреби українських клієнтів, що в підсумку підвищує маржинальність і економічну доцільність посередницької моделі ТОВ «Поліграфпартнер».

Для визначення витрат на транспортування в межах розробленої імпоротної операції виконано орієнтовний розрахунок вартості міжнародного перевезення поліграфічних запчастин з Нідерландів до України. Розрахунок здійснено на основі інформації з офіційного сайту компанії DHL, отримані дані подано у таблиці 3.3 .

Таблиця 3.3

Орієнтовна структура витрат на міжнародне перевезення

Стаття витрат	Орієнтовна сума , EUR
Перевезення з Нідерландів до пункту пропуску на митному кордоні України	470
Перевезення від пункту пропуску до пункту митного оформлення	8
Доставка від пункту митного оформлення до місця призначення в Україні	27
Загальна вартість логістичних витрат	505

Джерело: розроблено автором за допомогою офіційного сайту DHL

ІДля наочного представлення етапів реалізації розробленої імпоротної операції використано діаграму Ганта. Вона відображає послідовність і тривалість

основних робіт. Часові межі виконання кожного етапу сформовано з урахуванням логістичного маршруту та умов перевезення. Детальніше можна переглянути у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Діаграма Ганта

PROCESS	лютий	березень	квітень
Налагодження контакту з експортером	05.02-9.02		
Узгодження технічних параметрів запчастин	10.02-16.02		
Підписання контракту	17.02-21.02		
підготовка організаційних моментів (логістика, документи, страхування)	22.02-28.02		
Отримання підтвердження готовності вантажу		1.03-2.03	
Міжнародне перевезення (Нідерланди - Україна, DHL)		03.03-14.03	
Реалізація та просування на внутрішньому ринку			15.03 -

Джерело: розроблено автором

Для просування імпортованих запчастин на внутрішньому ринку буде доцільно сформувати маркетингового кита ТОВ «Поліграфпартнер». У межах маркетингового кита пропоную реалізувати такі інструменти просування:

- Каталог продукції. Формування компактного каталогу з описом імпортованого обладнання та комплектуючих, сферами застосування та прикладами використання на підприємствах поліграфічної галузі.

- Участь у спеціалізованих виставках. Представлення компанії та її продукції на галузевих поліграфічних виставках, що дозволить встановити прямий контакт з потенційними замовниками та партнерами.

- Рекламні матеріали для цільової аудиторії. Розміщення інформації про компанію та її пропозиції серед потенційних клієнтів, зокрема на поліграфічних формах, у профільних друкованих матеріалах і спеціалізованих виданнях.

- Брошури та презентаційні матеріали. Підготовка коротких презентаційних брошур, які можуть використовуватися під час ділових зустрічей, переговорів та комерційних пропозицій для клієнтів. На рисунку 3.1 продемонстрована брошура розроблена автором.

Такий маркетинговий кит дозволить компанії ефективно позиціювати себе на внутрішньому ринку як надійного постачальника поліграфічного обладнання та запасних частин, а також підвищити рівень довіри з боку потенційних замовників.

Про компанію

Ми надійний постачальник поліграфічного обладнання та запчастин для друку. Компанія понад 15 років працює на ринку України, реалізуючи проекти повного циклу - від підбору обладнання до запуску й сервісної підтримки. Компанія спеціалізується на флексографічних рішеннях, постачає оригінальні комплектуючі від європейських виробників і забезпечує стабільну технічну підтримку.

Наші партнери:

- AV Flexologic B.V. (Нідерланди)
- Spilker GmbH (Германія)
- FRASER ANTI-STATIC TECHNIQUES (Велика Британія)
- та багато інших

ЧОМУ ВАРТО ОБРАТИ НАС?

- офіційна співпраця з європейським виробником AV Flexologic B.V. (Нідерланди)
- спеціалізація на обладнанні та запчастинах для флексографії
- постачання оригінальної продукції європейської якості
- прозорі умови співпраці
- організація повного циклу імпорту
- оптимальні строки доставки в Україну



ТОВ "ПОЛІГРАФПАРТНЕР"

ЄВРОПЕЙСЬКІ
РІШЕННЯ ДЛЯ
УКРАЇНСЬКОЇ
ПОЛІГРАФІЇ

Контакти:

02091 Україна, м. Київ.
Харківське шосе 164
+38 067 408 10 80
info@ppartner.com.ua
<https://www.ppartner.com.ua/>

Рисунок 3.1 – Розроблена брошура автором у Canva

Запропоновані заходи з формування маркетингового кита спрямовані на підвищення ефективності імпортової діяльності підприємства та розширення

збуту продукції на внутрішньому ринку. У зв'язку з цим доцільним буде проведення прогностної оцінки результативності імпоротної операції.

3.2. Прогнозна оцінка результативності імпортних операцій підприємства

В першу чергу коротко охарактеризуємо основні умови розробленого зовнішньоекономічного контракту. У межах контракту імпортна операція передбачає придбання спеціалізованих шестерень, які використовуються в складі обладнання та є критично важливими для забезпечення стабільної роботи поліграфічної машини. Зазначена запчастина не має повноцінних аналогів на внутрішньому ринку України, що обумовлює необхідність її імпорту безпосередньо від виробника.

Контрагентом у даній імпортній операції виступає компанія AV Flexologic B.V. (Нідерланди), яка спеціалізується на виробництві обладнання та комплектуючих для друку і має стабільну репутацію на європейському ринку. Закупівля шестерні здійснюється відповідно до умов зовнішньоекономічного контракту, сформованого з урахуванням чинних норм законодавства України та правил Incoterms 2020. Застосовуються умови поставки FCA (Incoterms 2020), що є доцільним для постачання запасних частин, оскільки дозволяє імпортеру самостійно організувати логістику, контролювати витрати на транспортування та обирати оптимального перевізника.

Ціна товару визначається відповідно до комерційної пропозиції іноземного постачальника та фіксується у контракті. Вартість шестерні формується з урахуванням її технічних характеристик, матеріалу виготовлення та призначення для конкретної моделі поліграфічної машини. Для розрахунків у межах прогностної оцінки приймемо середню вартість однієї шестерні на рівні 320 євро. Обсяг поставки становить 4 одиниці. У додатку В наведено розроблений зовнішньоекономічний контракт на здійснення імпоротної операції з іноземним

постачальником AV Flexologic, який відображає основні умови поставки, ціноутворення та взаємні зобов'язання сторін.

У процесі здійснення імпоротної операції підприємство може стикатися з різними ризиками, які впливають на строки поставки, вартість товару та результати зовнішньоекономічної діяльності. З метою їх узагальнення та наочного подання основні екзогенні, ендогенні та контрактні ризики, характерні для даної імпоротної операції, наведено в таблиці 3.5

Таблиця 3.5

Екзогенні, ендогенні та контрактні ризики імпоротної операції

Вид ризику	Визначення	Приклади прояву ризику
Екзогенні ризики	Ризики, що виникають під впливом зовнішніх факторів і не залежать від діяльності імпортера під час здійснення імпорту товарів.	Коливання валютного курсу євро при оплаті контракту, зміни митних правил та ставок ввізного мита, затримки доставки через воєнні дії та обмеження логістичних маршрутів.
Екзогенні ризики	Ризики, пов'язані з внутрішньою організацією імпоротної операції підприємства.	Помилки у формуванні замовлення, некоректне визначення коду УКТЗЕД, неточності в супровідних документах, порушення строків оплати.
Контрактні ризики	Ризики, що виникають у процесі виконання зовнішньоекономічного контракту між імпортером і постачальником	Невиконання постачальником строків поставки за умовами FCA, розбіжності у специфікації товару, спірні ситуації щодо відповідальності сторін та форс-мажорних обставин.

Джерело: розроблено автором

Для оцінки економічної вигоди імпоротної операції проведемо розрахунок контрактної вартості товару, витрат імпортера, доходу від реалізації, прибутку, а також показників ефективності та рентабельності.

Умови поставки - FCA (склад постачальника, Нідерланди). Відповідно до умов Incoterms 2020, митна вартість імпортованого товару визначається як сума контрактної вартості товару та витрат імпортера до моменту перетину митного кордону України.

Вартість однієї шестерні, що імпортується, становить 320 євро, а обсяг поставки складає 4 одиниці. На основі зазначених вихідних даних у першу чергу розрахуємо вартість контракту імпоротної операції за формулою 3.1:

$$K_B = C_o * K \quad (3.1)$$

де:

Кв - контрактна вартість товару, євро;

Цо - ціна одиниці товару, євро;

К - кількість товару, од.

Підставляючи значення у формулу (3.1), отримаємо:

$$Кв = 320 * 4 = 1\,280 \text{ євро}$$

Після визначення контрактної вартості товару переходимо до розрахунку витрат, пов'язаних із транспортуванням імпортованої продукції. Вхідними даними для цього розрахунку є вартість логістичних послуг, яка сформована на підставі інформації з офіційного сайту логістичною компанією DHL (вартість була прорахована у таблиці 3.3), та включає витрати на міжнародне перевезення з Нідерландів до України, внутрішнє транспортування, а також паливну надбавку. Загальна сума транспортних витрат становить 505 євро і надалі використовується для визначення загальних витрат імпортера.

Витрати на міжнародне транспортування товару в національній валюті розраховуються шляхом перерахунку вартості логістичних послуг у євро за офіційним курсом Національного банку України за формулою 3.2.

$$Тв = Тє * Кн \text{ (3.2)}$$

де:

Тв - витрати на транспортування до кордону, грн;

Тє - витрати на транспортування, євро;

Кн - офіційний курс НБУ, грн/євро.

Підставляючи значення у формулу (3.2), отримаємо:

$$Тв = 470 * 50,3219 = 23\,651,29 \text{ грн}$$

Розрахуємо митну вартість за формулою 3.3

$$Мв = Кв(грн) + Тв \text{ (3.3)}$$

де:

Мв - митна вартість товару, грн;

Кв(грн) - контрактна вартість товару у гривнях, грн;

Тв - витрати на транспортування та страхування до кордону України, грн.

$$Мв = 64\,412,03 + 23\,651,29 = 88\,063,32 \text{ грн}$$

Після визначення витрат на транспортування товару та митної вартості доцільно розрахувати податок на додану вартість за формулою 3.4. Оскільки поставка запчастин здійснюється з Нідерландів (країна-член Європейського Союзу), при імпорті товару застосовується режим торговельних преференцій відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. У зв'язку з цим ставка ввізного мита для товару, класифікованого за кодом УКТЗЕД 8443919990, становить 0 %, що підтверджується довідковими даними, наведеними у додатку D.

$$\text{ПДВ} = (Мв + М) * 0,2 \quad (3.4)$$

де:

ПДВ - сума податку на додану вартість, грн.

М – сума мита, грн

Підставляючи значення у формулу (3.4), отримаємо:

$$\text{ПДВ} = (89\,063,32 + 0) * 0,2 = 17\,612,66 \text{ грн}$$

Після визначення суми ПДВ доцільно розрахувати загальні витрати імпортера за формулою 3.5, які безпосередньо впливають на фінансовий результат імпортової операції.

Важливо зазначити, що до складу загальних витрат імпортера також включаються витрати на митно-брокерські послуги. Підприємство «Поліграфпартнер» протягом багатьох років співпрацює з компанією «Сова брокер», яка зарекомендувала себе як надійний та професійний партнер у сфері митного оформлення вантажів. Брокерські послуги включають підготовку та супровід митних документів, взаємодію з митними органами та забезпечення своєчасного митного оформлення товару. Вартість зазначених послуг у межах даної імпортової операції становить 6 000 грн і враховується при розрахунку загальних витрат імпортера.

$$Ві = Мв + (Тпісля * Кн) + Бп + \text{ПДВ} \quad (3.5)$$

де:

Мв - митна вартість товару, грн;

Тпісля - витрати на доставку після перетину кордону України, євро;

Кн - курс НБУ, грн/євро;

Бп - витрати на митно-брокерські послуги, грн;

Підставляючи значення у формулу (3.5), отримаємо:

$$Ві = 88\,062,32 + (35 * 50,3219) + 6\,000 + 17\,612,66 = 113\,436,25 \text{ грн}$$

Отримане значення характеризує сукупні витрати підприємства, пов'язані з імпортом даної партії товару.

Далі визначимо дохід від реалізації імпортованого товару на внутрішньому ринку за формулою 3.6. Для розрахунку прийнято прогнозну ціну продажу однієї шестерні на рівні 800 євро. Зазначена ціна сформована з урахуванням контрактної вартості товару, витрат на транспортування, митно-брокерських послуг, а також необхідності отримання прибутку від здійснення імпортової операції. Крім того, обраний рівень ціни відповідає середньоринковим цінам на аналогічні запасні частини для поліграфічного обладнання на внутрішньому ринку України.

$$Д = Цр * К * Кн \text{ (3.6)}$$

де:

Д — дохід від реалізації, грн

Цр — ціна реалізації одиниці товару, євро

К — кількість реалізованого товару, од.

Кн — курс НБУ, грн/євро

Підставляючи значення у формулу (3.6), отримаємо:

$$Д = 800 * 4 * 50,3219 = 161\,030,08 \text{ грн}$$

На основі отриманих значень доходу та витрат розрахуємо прибуток від імпортової операції за формулою 3.7

$$Пд = Д - Ві \text{ (3.7)}$$

Підставляючи значення у формулу (3.7), отримаємо:

$$\text{Пд} = 161\,030,08 - 113\,436,25 = 47\,593,83 \text{ грн}$$

Завершальним етапом є визначення ефективності та рентабельності імпоротної операції. Ефективність імпоротної операції розраховується за формулою 3.8

$$E = \text{Д} / \text{Ві} \quad (3.8)$$

Підставляючи значення у формулу (3.8), отримаємо:

$$E = 161\,030,08 / 113\,436,25 = 1.42$$

Рентабельність розраховується за формулою 3.9

$$R = (\text{Пд} / \text{Ві}) * 100 \% \quad (3.9)$$

Підставляючи значення у формулу (3.9), отримаємо:

$$R = (47\,593,83 / 113\,436,25) * 100 \% = 41,95 \%$$

Отримані результати розрахунків свідчать, що імпортна операція є економічно доцільною. За умови реалізації товару за ціною 800 євро за одиницю дохід від імпорту перевищує загальні витрати імпортера, що забезпечує отримання прибутку у розмірі 47593,83 грн. Розрахований показник ефективності імпоротної операції становить 1,42, а рівень її рентабельності - 41,95%, що свідчить про достатній рівень прибутковості та економічну доцільність здійснення імпорту.

У третьому розділі роботи розглянуто порядок організації імпоротної операції ТОВ «Поліграфпартнер» та проведено її економічну оцінку. Аналіз показав, що підприємство має необхідні ресурси для здійснення імпорту, зокрема досвід роботи з іноземними постачальниками, налагоджену логістику та співпрацю з надійними митно-брокерськими компаніями. Це дає змогу забезпечувати своєчасне постачання поліграфічних комплектуючих та мінімізувати організаційні ризики.

Проведені розрахунки підтвердили економічну доцільність імпоротної операції. За прогностичними даними загальні витрати імпортера становлять 113 436,25 грн, а дохід від реалізації імпортованого товару перевищує понесені витрати, що забезпечує отримання прибутку. Рівень ефективності та

рентабельності імпорту є позитивним, що свідчить про можливість успішної реалізації товару на внутрішньому ринку України.

Таким чином, імпортна операція ТОВ «Поліграфпартнер» є обґрунтованою з організаційної та економічної точок зору. За умови збереження поточних підходів до управління витратами та логістикою імпорт може залишатися прибутковим напрямом діяльності підприємства.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У кваліфікаційній роботі було досліджено особливості здійснення імпоротної діяльності підприємства ТОВ «Поліграфпартнер», яке спеціалізується на постачанні поліграфічних комплектуючих на внутрішній ринок України. Проведений аналіз показав, що діяльність підприємства значною мірою залежить від стабільності зовнішніх поставок, ефективності міжнародної логістики та загальної ситуації на ринку поліграфічних послуг. У період 2020–2024 років підприємство функціонувало в умовах підвищеної нестабільності, що було зумовлено змінами у зовнішньоекономічному середовищі, логістичними ускладненнями та зниженням ділової активності у галузі. Незважаючи на це, підприємство зберегло здатність працювати без збитків, що свідчить про наявність контролю за витратами та адаптацію до зовнішніх викликів.

Аналіз структури імпорту підтвердив залежність підприємства від європейських виробників поліграфічного обладнання та комплектуючих, зокрема постачальників з Нідерландів, Німеччини, Великої Британії та інших країн. Збереження партнерських відносин із ключовими постачальниками дозволило ТОВ «Поліграфпартнер» забезпечувати потреби українських друкарень навіть за умов скорочення загальних обсягів імпортних операцій. Таким чином, імпортна діяльність підприємства характеризується відносною стійкістю, проте залишається вразливою до зовнішніх факторів, зокрема логістичних обмежень, валютних коливань та змін попиту на поліграфічну продукцію.

У ході дослідження внутрішнього ринку встановлено, що попит на запасні частини для поліграфічного обладнання зберігається, оскільки підприємства галузі зацікавлені у безперебійній роботі обладнання та мінімізації виробничих простоїв. Важливими чинниками при виборі постачальника залишаються швидкість поставок, наявність технічної підтримки та відповідність комплектуючих технічним регламентам України та Європейського Союзу. Проведений аналіз підтвердив, що найбільш вигідні умови постачання для

українських імпортерів забезпечують країни з розвинутою логістичною інфраструктурою та стабільною мережею виробників, зокрема Нідерланди.

Проведена оцінка організації імпоротної операції показала, що ТОВ «Поліграфпартнер» має необхідні фінансові та логістичні ресурси для здійснення імпорту. Налагоджена співпраця з іноземними постачальниками та митно-брокерськими компаніями дає змогу забезпечувати своєчасне митне оформлення товарів та мінімізувати організаційні ризики.

Результати проведених розрахунків підтвердили економічну доцільність імпоротної операції за обраних умов поставки та ціноутворення. Загальний дохід від реалізації імпортованого товару становить 161 030,08 грн, тоді як сукупні витрати імпортера - 113 436,25 грн, що забезпечує отримання прибутку у розмірі 47 593,83 грн. Розрахований показник економічної ефективності імпоротної операції дорівнює 1,42, а рівень рентабельності становить 41,95 %, що свідчить про можливість повного покриття витрат імпортера та отримання стабільного фінансового результату від реалізації імпортованого товару на внутрішньому ринку України. Таким чином, імпортна діяльність ТОВ «Поліграфпартнер» може розглядатися як перспективний та обґрунтований напрям зовнішньоекономічної діяльності за умови подальшого контролю витрат, оптимізації логістичних процесів та управління ризиками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Офіційний сайт ТОВ «Поліграфпартнер». URL: <https://ppartner.com.ua/> (дата звернення: 13.11.2025).
2. Youcontrol — інформація про юридичну особу ТОВ «Поліграфпартнер». URL: <https://youcontrol.com.ua/> (дата звернення: 13.11.2025).
3. Opendatabot — інформація про юридичну особу ТОВ «Поліграфпартнер». URL: <https://opendatabot.ua/c/36506954?from=search> (дата звернення: 13.11.2025).
4. MPS Systems B.V. — офіційна інформація про компанію та її спеціалізацію. URL: <https://www.mps-printing.com/about-mps> (дата звернення: 16.11.2025).
5. Spilker GmbH — продукція та спеціалізація компанії постачальника. URL: <https://www.spilker.de/produkte/> (дата звернення: 18.11.2025).
6. FEKET BASKI EKIPMANLARI IML SAN.TIC LTD — асортимент та сфера діяльності. URL: <https://www.feket.com.tr/classic-uv-system> (дата звернення: 18.11.2025).
7. J.M. Heaford LTD — продукція та спеціалізація компанії постачальника. URL: <https://jmheaford.com/> (дата звернення: 18.11.2025).
8. Grafmac Two Co., LTD — офіційний сайт виробника. URL: <https://grafmac.com/en/> (дата звернення: 18.11.2025).
9. Fraser Anti-Static Techniques Ltd — Офіційний сайт постачальника. URL: <https://fraser-antistatic.com/products/> (дата звернення: 18.11.2025).
10. TECNOCUT — спеціалізація та продукція компанії постачальника. URL: <https://www.tecnocut.com/en/> (дата звернення: 18.11.2025).
11. Кваско А. В., Сухорукова О. А. Стан та тенденції розвитку видавничо-поліграфічної галузі. Економіка та суспільство. 2023. Випуск 51. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-42> (дата звернення: 19.11.2025).
12. Як інновації у пакуванні зменшують вплив на довкілля. URL: <https://printus.com.ua/article/read/8708> (дата звернення 20.11.2025)

13. Крикавський В., Косар Н. Сучасні тенденції автоматизації виробничих процесів. Економіка та держава. 2019. №12. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/12_2019/21.pdf (дата звернення: 20.11.2025).
14. International Trade Center (Trade Map). Дані світової торгівлі. URL: https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS (дата звернення: 22.11.2025).
15. International Trade Centre (Export Potential Map). Потенціал експорту за країнами для товарної підпозиції 844391. URL: <https://exportpotential.intracen.org/en/markets/gap-chart?what=844391> (дата звернення: 22.11.2025).
16. Oyang Group. Топ-10 світових виробників друкарських машин. URL: <https://www.oyang-group.com/top-10-printing-machine-manufacturers-worldwide.html> (дата звернення: 22.11.2025).
17. International Trade Centre (Trade Map). Дані щодо імпорту України за товарною підпозицією 844391. URL: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c844391%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1 (дата звернення: 22.11.2025).
18. International Trade Centre (Trade Map). Дані щодо експорту України за товарною підпозицією 844391. URL: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1%7c804%7c%7c%7c%7c844391%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1 (дата звернення: 23.11.2025).
19. Ukrainian Business Award (UBA). ТОП-10 поліграфічних компаній України. URL: <https://uba.top/printing-companies-in-ukraine/> (дата звернення: 26.11.2025).
20. CorpMedia. Тенденції в поліграфії: інновації та креативні рішення. URL: <https://corpmedia.com.ua/svitovi-trendy-polihrafi-2024> (дата звернення: 3.12.2025).
21. Про затвердження Технічного регламенту безпеки машин : Постанова Кабінету Міністрів України; Технічний регламент, Вимоги, Перелік,

Порядок, Критерії, План, Заходи від 30.01.2013 № 62 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/62-2013-%D0%BF> (дата звернення: 09.12.2025)

22. Про спостережну раду закладу охорони здоров'я та внесення змін до Типової форми контракту з керівником державного, комунального закладу охорони здоров'я : Постанова Кабінету Міністрів України; Порядок, Положення від 27.12.2017 № 1077 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1077-2017-%D0%BF> (дата звернення: 09.12.2025)

23. Про затвердження Переліку національних стандартів для цілей застосування Технічного регламенту безпеки машин : Наказ; Мінеконом, торгівлі та сг від 14.09.2020 № 1779 // База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/v1779915-20> (дата звернення: 09.12.2025)

24. Визначення понять «торговець», «оптовий торговець» // Букліб - студентська бібліотека. URL: <https://buklib.net/books/33685/> (дата звернення: 08.01.2026).

25. Компанія Corcel. Міжнародні перевезення вантажів з Нідерландів до України : офіційний вебсайт. URL: <https://corcel.com.ua/international-transportation/delivery-of-goods-from-the-netherlands-to-ukraine/> (дата звернення: 05.01.2026).

26. Компанія PSP Express. Міжнародні автомобільні перевезення з Нідерландів до України : офіційний вебсайт. URL: <https://psp-express.com/niderlandy/> (дата звернення: 05.01.2026).

27. Компанія DHL. Логістичні рішення для бізнесу : офіційний вебсайт. URL: <https://www.dhl.com/ua-uk/home/dhl-for-business.html#fs-step=select-product> (дата звернення: 05.01.2026).

28. Компанія EUROEX. Вантажні перевезення з Нідерландів до України: URL: <https://eur-ex.com/poslugy/vantazhni-perevezennya/yevropa/z-yevropy/z-niderlandiv-v-ukrayinu/> (дата звернення: 05.01.2026)

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність малого підприємства

Баланс за 2021 рік (Форма №1)

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	0	0
первісна вартість	1001	0	-
накопичена амортизація	1002	(0)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 458,90	1 458,90
Основні засоби:	1010	18,50	18,50
первісна вартість	1011	46,90	46,90
знос	1012	28,40	28,40
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I	1095	1 477,40	1 477,40
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	3 107,50	3 797,70
у тому числі готова продукція	1103	3 107,50	3 797,70
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	2 802,00	3 134,00
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	11,00	151,50
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 960,80	1 961,50
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	218,90	134,30
Витрати майбутніх періодів	1170	0	-
Інші оборотні активи	1190	488,90	487,00
Усього за розділом II	1195	8 589,10	9 666,00
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс	1300	10 066,50	11 143,40

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	63,00	63,00
Додатковий капітал	1410	0	-
Резервний капітал	1415	0	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3 398,40	4 184,30
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Усього за розділом I	1495	3 461,40	4 247,30
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
товари, роботи, послуги	1615	4 336,70	4 435,30
розрахунками з бюджетом	1620	112,60	142,10
у тому числі з податку на прибуток	1621	41,30	127,50
розрахунками зі страхування	1625	0	-
розрахунками з оплати праці	1630	0	-
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 155,80	2 318,70
Усього за розділом III	1695	6 605,10	6 896,10
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
Баланс	1900	10 066,50	11 143,40

Звіт про фінансові результати за 2021 рік (Форма №2)

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	20 020,00	9 480,20
Інші операційні доходи	2120	638,00	309,80
Інші доходи	2240	5,30	0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	20 663,30	9 790,00
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	18 467,70	7 412,30
Інші операційні витрати	2180	1 237,20	2 060,30
Інші витрати	2270	(-)	(0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	19 704,90	9 472,60
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	958,40	317,40
Податок на прибуток	2300	172,50	57,10
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	785,90	260,30

Фінансова звітність малого підприємства

Баланс за 2022 рік (Форма №1)

Актив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	0	0
первісна вартість	1001	0	-
накопичена амортизація	1002	(0)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 458,90	1 458,90
Основні засоби:	1010	18,50	18,50
первісна вартість	1011	46,90	46,90
знос	1012	28,40	28,40
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I	1095	1 477,40	1 477,40
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	3 797,70	3 908,60
у тому числі готова продукція	1103	3 797,70	3 908,60
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	3 134,00	2 017,30
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	151,50	42,20
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 961,50	2 248,60
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	134,30	559,60
Витрати майбутніх періодів	1170	0	-
Інші оборотні активи	1190	487,00	426,20
Усього за розділом II	1195	9 666,00	9 202,50
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс	1300	11 143,40	10 679,90

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	63,00	63,00
Додатковий капітал	1410	0	-
Резервний капітал	1415	0	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4 184,30	4 234,10
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Усього за розділом I	1495	4 247,30	4 297,10
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
товари, роботи, послуги	1615	4 435,30	4 482,10
розрахунками з бюджетом	1620	142,10	34,50
у тому числі з податку на прибуток	1621	127,50	25,50
розрахунками зі страхування	1625	0	9,40
розрахунками з оплати праці	1630	0	35,10
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	2 318,70	1 821,70
Усього за розділом III	1695	6 896,10	6 382,80
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
Баланс	1900	11 143,40	10 679,90

Звіт про фінансові результати за 2022 рік (Форма №2)

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	7 175,60	20 020,00
Інші операційні доходи	2120	933,90	638,00
Інші доходи	2240	116,10	5,30
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	8 225,60	20 663,30
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	5 539,90	18 467,70
Інші операційні витрати	2180	2 625,00	1 237,20
Інші витрати	2270	(-)	(0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	8 164,90	19 704,90
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	60,70	958,40
Податок на прибуток	2300	10,90	172,50
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	49,80	785,90

Фінансова звітність малого підприємства

Баланс за 2023 рік (Форма №1)

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	0	0
первісна вартість	1001	0	-
накопичена амортизація	1002	(0)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 458,90	1 458,90
Основні засоби:	1010	18,50	18,50
первісна вартість	1011	46,90	46,90
знос	1012	28,40	28,40
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I	1095	1 477,40	1 477,40
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	3 908,60	4 077,50
у тому числі готова продукція	1103	3 908,60	4 077,50
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	2 017,30	1 892,80
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	42,20	9,90
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 248,60	1 419,50
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	559,60	388,70
Витрати майбутніх періодів	1170	0	-
Інші оборотні активи	1190	426,20	294,20
Усього за розділом II	1195	9 202,50	8 082,60
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс	1300	10 679,90	9 560,00

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	63,00	63,00
Додатковий капітал	1410	0	-
Резервний капітал	1415	0	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4 234,10	4 241,30
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Усього за розділом I	1495	4 297,10	4 304,30
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
товари, роботи, послуги	1615	4 482,10	4 232,80
розрахунками з бюджетом	1620	34,50	86,70
у тому числі з податку на прибуток	1621	25,50	1,60
розрахунками зі страхування	1625	9,40	4,70
розрахунками з оплати праці	1630	35,10	17,50
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 821,70	914,00
Усього за розділом III	1695	6 382,80	5 255,70
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
Баланс	1900	10 679,90	9 560,00

Звіт про фінансові результати за 2023 рік (Форма №2)

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4 671,80	7 175,60
Інші операційні доходи	2120	282,30	933,90
Інші доходи	2240	-	116,10
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	4 954,10	8 225,60
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	3 696,40	5 539,90
Інші операційні витрати	2180	1 248,90	2 625,00
Інші витрати	2270	(-)	(0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	4 945,30	8 164,90
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	8,80	60,70
Податок на прибуток	2300	1,60	10,90
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	7,20	49,80

Фінансова звітність малого підприємства

Баланс за 2024 рік (Форма №1)

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	0	0
первісна вартість	1001	0	-
накопичена амортизація	1002	(0)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 458,90	1 458,90
Основні засоби:	1010	18,50	18,50
первісна вартість	1011	46,90	46,90
знос	1012	28,40	28,40
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I	1095	1 477,40	1 477,40
II. Оборотні активи			
Запаси:	1100	4 077,50	4 049,00
у тому числі готова продукція	1103	4 077,50	4 049,00
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	1 892,80	1 741,40
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	9,90	9,90
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 419,50	1 419,50
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	388,70	388,70
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	294,20	294,20
Усього за розділом II	1195	8 082,60	8 082,60
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс	1300	9 560,00	9 137,40

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	63,00	63,00
Додатковий капітал	1410	0	-
Резервний капітал	1415	0	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4 241,30	4 261,00
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Усього за розділом I	1495	4 304,30	4 324,00
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	1595	0	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
товари, роботи, послуги	1615	4 232,80	4 179,00
розрахунками з бюджетом	1620	86,70	82,40
у тому числі з податку на прибуток	1621	1,60	20,00
розрахунками зі страхування	1625	4,70	1,20
розрахунками з оплати праці	1630	17,50	7,20
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	914,00	543,60
Усього за розділом III	1695	5 255,70	4 813,40
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
Баланс	1900	9 560,00	9 137,40

Звіт про фінансові результати за 2024 рік (Форма №2)

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 732,90	4 671,80
Інші операційні доходи	2120	23,00	282,30
Інші доходи	2240	-	0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	1 755,90	4 954,10
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1 156,70	3 696,40
Інші операційні витрати	2180	574,10	1 248,90
Інші витрати	2270	(-)	(0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	1 730,80	4 945,30
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	25,10	8,80
Податок на прибуток	2300	5,40	1,60
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	2350	19,70	7,20

Розроблений зовнішньоекономічний контракт

ДОГОВІР №1188

м. Київ, Україна «15» січня 2026 року

1. СТОРОНИ ДОГОВОРУ

AV Flexologic B.V. з головним офісом у Нідерландах, що діє через свого законного представника, надалі — «Виробник», з однієї сторони, та ТОВ «Поліграфпартнер» з головним офісом у м. Київ, Україна, представлене законним представником, надалі — «Покупець», з іншої сторони, уклали цей Договір про наступне:

2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

2.1 Виробник зобов'язується поставити Покупцю витратні матеріали та комплектуючі частини до поліграфічного обладнання, надалі — Товар, а Покупець зобов'язується прийняти цей Товар та оплатити Виробнику його вартість у строки та в порядку, передбаченому цим Договором.

2.2 Товар, що постачається, повинен бути виготовлений та поставлений у повній відповідності до вимог, на умовах та за цінами, вказаними у рахунках (інвойсах) до цього Договору, які є його невід'ємною частиною.

3. ЯКІСТЬ ТА КІЛЬКІСТЬ ТОВАРУ

3.1. Кількість, асортимент та ціна Товару, що постачається Покупцеві, попередньо узгоджуються обома Сторонами та відображаються у рахунках (інвойсах) до цього Договору, які є його невід'ємною частиною.

3.2. Якість Товару повинна відповідати стандартам або технічним умовам заводу-виробника та підтверджуватися сертифікатом якості та сертифікатом походження.

4. УМОВИ ПОСТАЧАННЯ ТОВАРУ

4.1. Товар за умовами даного Договору має бути поставлений на умовах FCA (у відповідності з умовами Incoterms 2020) у строк, зазначений у підтвердженні замовлення. Місце передачі Товару визначається у відповідній Специфікації до Договору.

CONTRACT №1188

Kyiv, Ukraine January 15, 2026

1. CONTRACTING PARTIES

AV Flexologic B.V., with Head Office in the Kingdom of the Netherlands, appearing through its present legal representative, hereinafter referred to as the “Producer”, on the one hand, and Polygraphpartner Ltd, with Head Office in Kyiv, Ukraine, appearing through its present legal representative, hereinafter referred to as the “Customer”, on the other hand, have concluded the present Contract on the following:

2. SUBJECT OF THE CONTRACT

2.1 Producer undertakes to provide Customer with expendable material and spare parts for printing equipment, hereinafter referred to as “Product”, and Customer undertakes to receive this Product and meet the cost to Producer within the time limits as agreed with this Contract.

2.2 Supplied Product should be produced and delivered in full accordance with requirements, under the prices and conditions set out in the Invoices of this Contract, and are the integral parts of it.

3. GOODS QUALITY AND QUANTITY

3.1. Quantity, range and price of the Product delivered to Customer are preliminarily approved by both parties and described in the Invoices of this Contract, and are the integral parts of it.

3.2. Product's quality should be in conformity with the standards or technical conditions of the production plant and confirmed by quality certificate and certificate of origin.

4. DELIVERY TERMS OF THE PRODUCT

4.1. Product according to this Contract should be supplied under the terms and conditions of FCA (under conditions of Incoterms 2020) within the delivery time specified in the order confirmation. The place of Product delivery shall be defined in the relevant Specification to this Contract.

4.2. Виробник разом з Товаром повинен передати (чи одночасно з передачею Товару направити кур'єрською поштою) Покупцю оригінали наступних документів:

4.2.1. рахунок (інвойс);

4.2.2. транспортний документ;

4.2.3. пакувальний лист.

5. ЦІНА ТА ЗАГАЛЬНА СУМА КОНТРАКТУ

5.1. Орієнтовна сума Договору складається із загальної вартості Товару, визначеної на підставі рахунків (інвойсів), виставлених Виробником протягом строку дії Договору.

5.2. Ціна Товару визначається на умовах FCA відповідно до Incoterms 2020 та включає вартість Товару, пакування та витрати Виробника до моменту передачі Товару перевізнику Покупця.

5.3. Вартість транспортування, страхування, митного оформлення та інших витрат після моменту передачі Товару перевізнику не включається у ціну Товару та покладається на Покупця.

6. ВАРТІСТЬ ТОВАРУ ТА ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ

6.1. Вартість Товару визначається на умовах FCA відповідно до Incoterms 2020.

6.2. Оплата Товару здійснюється Покупцем на підставі рахунків (інвойсів) шляхом банківського переказу на рахунок Виробника.

6.3. Розрахунки за даним Договором здійснюються в євро (EUR).

6.4. Банківські витрати у країні Виробника несе Виробник, у країні Покупця — Покупець.

7. УПАКОВКА ТА МАРКУВАННЯ

7.1. Товар, що постачається за цим Договором, повинен бути упакований Виробником відповідно до технічних умов та стандартів, що забезпечують його збереження від пошкоджень під час навантаження, транспортування та зберігання до моменту передачі Товару перевізнику на умовах FCA.

7.2. Упаковка Товару не підлягає поверненню Виробнику.

7.3. Кожне пакувальне місце повинно бути промарковане або містити вкладений пакувальний лист із зазначенням найменування Товару,

4.2. Producer together with the Product shall provide (or simultaneously send by courier) Customer with original following documents:

4.2.1. invoice;

4.2.2. transport document ;

4.2.3. packing list.

5. PRICE AND TOTAL AMOUNT OF THE CONTRACT

5.1. The approximate amount of the Contract consists of the total value of the Product as defined by invoices issued by the Producer during the validity period of this Contract.

5.2. Product price is determined under FCA terms in accordance with Incoterms 2020 and includes the value of the Product, packaging, and Producer's costs up to the moment of handing over the Product to the Customer's carrier.

5.3. Costs of transportation, insurance, customs clearance and other expenses incurred after the Product is handed over to the carrier are not included in the Product price and shall be borne by the Customer.

6. PRICES AND PAYMENT

6.1. Product value shall be determined under FCA terms in accordance with Incoterms 2020.

6.2. Payment for the Product shall be made by the Customer based on invoices via bank transfer to the Producer's bank account.

6.3. All payments under this Contract shall be made in euros (EUR).

6.4. Bank charges in the Producer's country shall be borne by the Producer, and in the Customer's country by the Customer.

7. PACKING AND MARKING

7.1. The Product supplied under this Contract shall be packed by the Producer in accordance with technical specifications and standards ensuring protection against damage during loading, transportation and storage until the moment of handing over the Product to the carrier under FCA terms.

7.2. Product packing shall not be returned to the Producer.

7.3. Each packing unit shall be marked or contain a packing list indicating the Product description, quantity and main technical specifications in accordance with the invoice.

кількості та основних технічних характеристик відповідно до інвойсу.

8. ФОРС-МАЖОР

8.1. Сторони звільняються від відповідальності за повне або часткове невиконання зобов'язань за цим Договором у разі настання обставин форс-мажору, а саме: війни, воєнних дій, стихійних лих, пожеж, страйків, ембарго, дій органів державної влади або інших обставин, що не залежать від волі Сторін.

8.2. Сторона, для якої настали обставини форс-мажору, зобов'язана письмово повідомити іншу Сторону про їх настання та припинення у найкоротший можливий строк.

8.3. Якщо дія обставин форс-мажору триває більше одного місяця, Сторони мають право узгодити продовження строку дії Договору або припинити його дію без застосування штрафних санкцій.

9. САНКЦІЇ ТА РЕКЛАМАЦІЇ

9.1. Рекламації щодо якості та кількості поставленого Товару повинні бути заявлені Покупцем Виробнику не пізніше ніж протягом 20 (двадцяти) календарних днів з моменту отримання Товару. Для підтвердження обґрунтованості рекламації Покупець зобов'язаний надати Виробнику відповідний рекламацийний акт.

9.2. Виробник розглядає претензії Покупця щодо кількості та якості Товару лише у випадку надання Покупцем митних документів та пломб перевізника, накладених на транспортний засіб (контейнер), яким Товар був відвантажений Виробником.

9.3. Виробник має право перевірити обґрунтованість рекламації на місці через своїх уповноважених представників. Строк розгляду рекламації становить 30 (тридцять) календарних днів з дати рахунку-фактури (інвойсу).

10. ВІДПОВІДНІСТЬ СТОРІН ТА ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

10.1. Усі спори, які можуть виникнути за цим Договором або у зв'язку з ним, Сторони будуть вирішувати шляхом переговорів.

10.2. Якщо Сторони не зможуть вирішити такі спори шляхом переговорів, то вони підлягають розгляду

8. FORCE MAJEURE

8.1. The Parties shall be released from liability for partial or complete failure to perform their obligations under this Contract in case of force majeure events, including war, military actions, natural disasters, fires, strikes, embargoes, governmental actions or other circumstances beyond the Parties' control.

8.2. The Party affected by force majeure shall notify the other Party in writing of the occurrence and termination of such circumstances as soon as reasonably possible.

8.3. If force majeure circumstances last for more than one month, the Parties may agree to extend the Contract term or terminate the Contract without penalties.

9. SANCTIONS AND CLAIMS

9.1. Claims concerning quality and quantity of the supplied Product shall be submitted by the Customer to the Producer not later than 20 (twenty) calendar days from the date of receipt of the Product. As confirmation of such claims, the Customer shall provide the Producer with a claim report.

9.2. The Producer considers Customer's claims regarding Product quantity and quality only in case the Customer provides customs documents and forwarding seals placed on the vehicle (container) used for dispatch of the Product by the Producer.

9.3. The Producer is entitled to verify the claim validity at the location through its authorized representatives. The claim consideration period shall be 30 (thirty) calendar days from the invoice date.

10. SANCTIONS AND CLAIMS

10.1. All disputes which may arise in connection with this Contract shall be settled by means of negotiations between the Parties.

10.2. If the Parties cannot settle any dispute by means of negotiations, then such dispute shall be settled in Freiburg local court, Germany.

в арбітражному суді Німеччини, м. Фрайбург.

11. ІНШІ ПОЛОЖЕННЯ

11.1. До даного Договору застосовується ІНКОТЕРМС у редакції 2020 р., Конвенція ООН «Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів».

11.2. З моменту підписання даного Договору усі попередні домовленості, листування, перемовини стосовно даного предмету, складені раніше в усній чи письмовій формі, втрачають юридичну силу.

11.3. Жодна зі сторін не має права передавати свої права та обов'язки за даним Договором третім особам без письмової згоди на це другої сторони.

11.4. Цей Договір набуває чинності з моменту його підписання і діє до 31 грудня 2026 р. і повного виконання зобов'язань Сторін за цим Договором. При відсутності до дати закінчення чергового терміну дії Договору офіційної письмової угоди про небажання продовжувати договірні відносини, термін дії цього Договору вважається щорічно продовженим до 31 грудня наступного року включно.

11.5. Даний Договір складений на чотирьох сторінках, у двох екземплярах, що мають однакову юридичну силу, по одному екземпляру для кожної сторони, українською та англійською мовами.

11.6. Даний Договір складений за умови повного розуміння Сторонами його предмету.

12. РЕКВІЗИТИ СТОРІН

Виробник
AV Flexologic B.V.
Адреса : Нідерланди

Замовник
ТОВ «Поліграфпартнер»
Адреса: Київ, Нідерланди

Директор ЛИСИЦЯ Андрій _____

11. OTHER PROVISION

11.1. To this Contract INCOTERMS is used as revised in 2020, UN Convention on the International Sale of Goods.

11.2. From the signing this Contract all preliminary arrangements, mailing, negotiations concerning this subject, concluded earlier in written or oral form, shall expire.

11.3. Neither side is entitled to transfer their rights and obligations to a third party as provided herein without written consent thereof by the other party.

11.4. This Contract shall become effective as of the date of its execution and be effective through 31 December 2026 and until full satisfaction of parts' obligations of this Contract. In the absence by expiration date of this Contract regular duration of official receipt about unwillingness to enlarge contractual relationship, terms of this Contract is considered to extend to 31 December of the next year.

11.5. This Contract is made on four pages, in two equally authentic copies, one copy for each of the Parties, in Ukrainian and English versions.

11.6. This Contract is made upon condition of full understanding of its subject by the Parties

12. LEGAL ADDRESSES OF THE PARTIES

Producer
AV Flexologic B.V.
Address: The Netherlands.

Customer
«Poligrafpartner» LTD
Address: Kyiv, Ukraine

Director LYSYTSIA Andrii _____

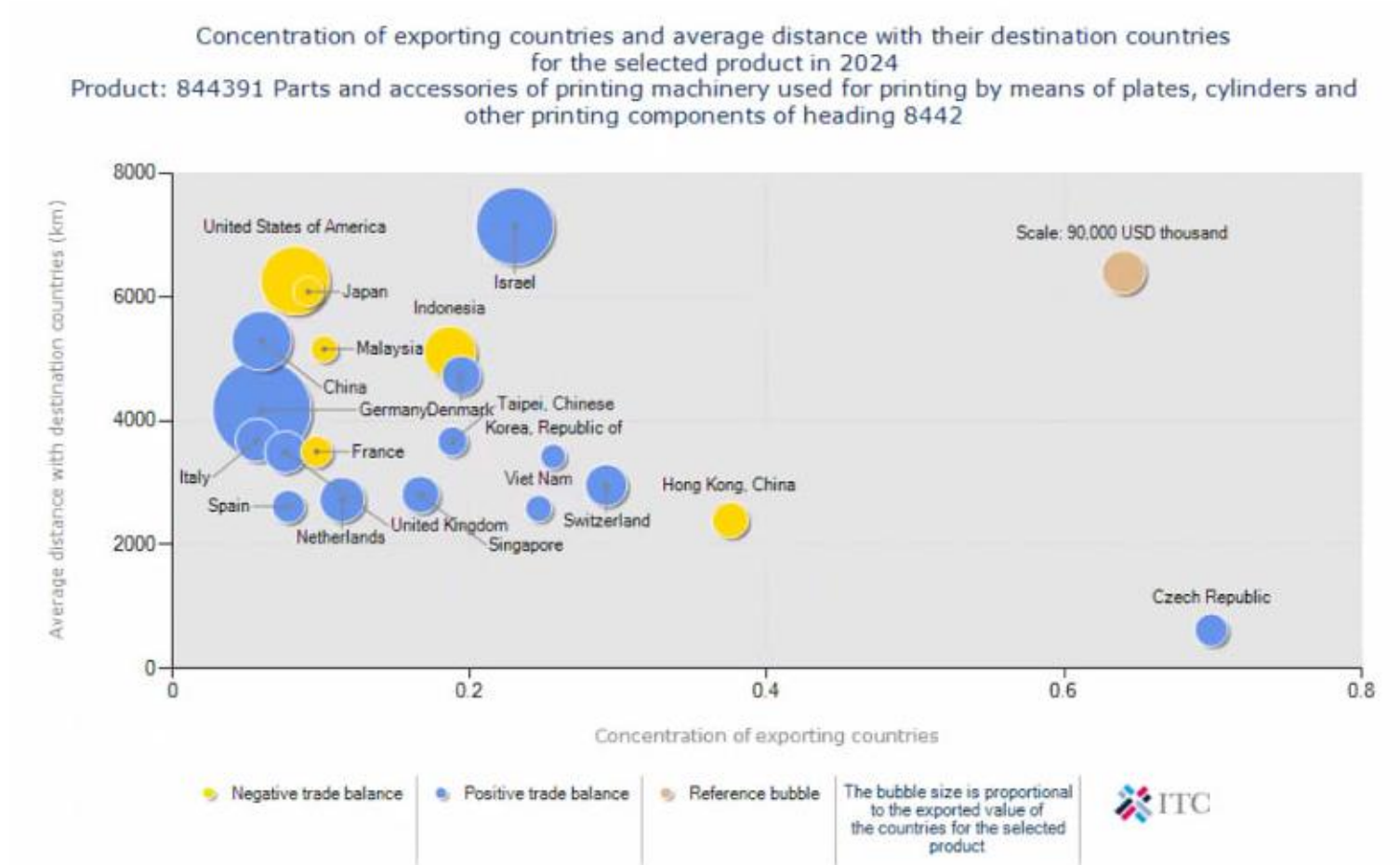


Рисунок С.1 – Географічна концентрація експорту запасних частин до поліграфічного обладнання (код УКТЗЕД 844391) у 2024 році

growth of countries' exports
 Product: 844391 Parts and accessories of printing machinery used for printing by means of plates, cylinders and other printing components of heading 8442

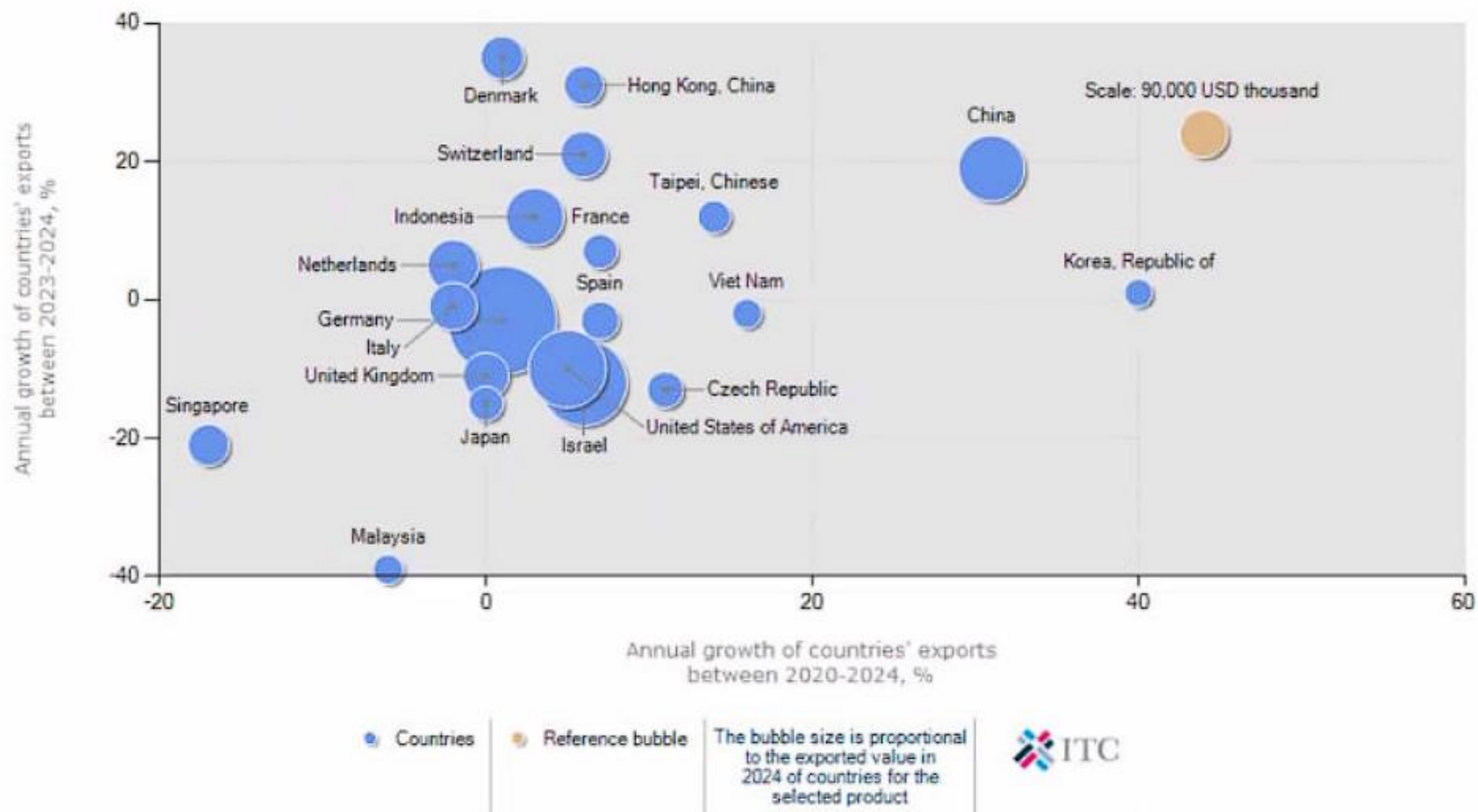


Рисунок С.2 – Динаміка зростання експорту країн за товарною позицією 844391 у 2020–2024 роках

Довідка по товару за УКТЗЕД 8443 91 99 90

Код товару : 8443 91 99 90
станом на 15.01.2026

Обладнання друкарське, в якому використовуються для друку пластини, циліндри та інші друкарські елементи товарної позиції 8442; інші принтери, копіювальні апарати, факсимільні апарати, об'єднані або ні; частини та аксесуари до них:

- частини і приладдя:

- частини і приладдя для друкарського обладнання, в якому використовуються для друку пластини, циліндри та інші друкарські елементи товарної позиції 8442:

- - інші:

- - - інші:

- - - - інші

Основна одиниця виміру: **кг (код 166)**

Додаткова одиниця виміру: **немає**

ІМПОРТ ЕКСПОРТ ТРАНЗИТ

1. Ввізне мито

Являє собою податок на переміщення товарів через митний кордон України. Див. додатково "Класифікатор звільнень від сплати митних платежів при ввезенні товарів на митну територію України", затверджений наказом Мінфіну від 20.09.2012 року № 1011.

Пільгова ставка	2%
Повна ставка	2%
Діє	з 01.01.2023

Підстава:

- Закон України ВР № 2697-IX від 19.10.2022
Про Митний тариф України

Коментарі:

Обладнання друкарське, в якому використовуються для друку пластини, циліндри та інші друкарські елементи товарної позиції 8442; інші принтери, копіювальні апарати, факсимільні апарати, об'єднані або ні; частини та аксесуари до них:

- частини і приладдя:

- частини і приладдя для друкарського обладнання, в якому використовуються для друку пластини, циліндри та інші друкарські елементи товарної позиції 8442:

- - інші:

- - - інші:

- - - - інші

2. Зменшення ставок ввізного мита (ЄАВТ)

Преференція по миту: "403".

Товари, вказані у коментарі, що ввозяться в Україну згідно з міжурядовою угодою України з державами ЄАВТ оподатковуються ввізним митом за зменшеними ставками.

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2026

Підстава:

- Міждержавна угода від 24.06.2010
Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ
- Міждержавна угода від 24.06.2010
Угода про сільське господарство між Україною та Ісландією

Коментарі:

Міждержавна Угода з Ісландією

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2026

Підстава:

- Міждержавна угода від 24.06.2010
Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ
- Міждержавна угода від 24.06.2010
Угода про сільське господарство між Україною та Королівством Норвегія

Коментарі:

Міждержавна Угода з Королівством Норвегія

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2026

Підстава:

- Міждержавна угода від 24.06.2010
Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ
- Міждержавна угода від 24.06.2010
Угода про сільське господарство між Україною та Швейцарською Конфедерацією

Коментарі:

Міждержавна Угода з Князівством Ліхтенштейн

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2026

Підстава:

- **Міждержавна угода від 24.06.2010**
Угода про вільну торгівлю між Україною та державами ЄАВТ
- **Міждержавна угода від 24.06.2010**
Угода про сільське господарство між Україною та Швейцарською Конфедерацією

Коментарі:

Міждержавна Угода з Швейцарською Конфедерацією

3. Зменшення ставок ввізного мита (Македонія)

Преференція по миту: "402".
Згідно нового Протоколу "В" Угоди України з Республікою Македонія про вільну торгівлю положення цієї Угоди застосовуються до продукції, яка походить з території однієї договірної Сторони, під час імпорту до іншої договірної Сторони у разі предствлення сертифікату перемещення EUR.1 (видається митними органами Республіки Македонія).

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2026 до 31.12.2026

Підстава:

- **Міждержавна угода від 18.01.2001**
Угода про вільну торгівлю між Республікою Македонія та Україною
- **Лист Держмитслужби № 15/15-03-02/20836 від 22.12.2025**
Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

Коментарі:

інші

4. Зменшення ставок ввізного мита (ЄС)

Преференція по миту: "410".
Вказані у коментарі товари, що ввозяться в Україну та походять з країн ЄС, знаходяться у переліку зниження ввізних мит України, розрахованих по роках, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС.

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2026 до 31.12.2026

Підстава:

- **Міждержавна угода від 27.06.2014**
Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони
- **Лист Держмитслужби № 15/15-03-02/20836 від 22.12.2025**
Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

Коментарі:

інші

5. Зменшення ставок ввізного мита (Канада)

Преференція по миту: "420".
Відповідно до положень Угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою на вказані у коментарі товари, походженням з Канади знижено ставки ввізного мита (див. лист ДФС від 24.07.2017 № 19504/7/99-99-19-04-17).

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2026 до 31.12.2026

Підстава:

- **Міждержавна угода від 22.09.2023**
Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою
- **Лист Держмитслужби № 15/15-03-02/20836 від 22.12.2025**
Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

Коментарі:

інші

6. Зменшення ставок ввізного мита(Ізраїль)

Преференція по миту: "422".
Відповідно до положень Угоди про вільну торгівлю між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль на вказані у коментарі товари, походженням з Ізраїлю знижено ставки ввізного мита.

Ставка	0 %
Діє	з 01.01.2026 до 31.12.2026

Підстава:

- Міждержавна угода від 21.01.2019
Угода про вільну торгівлю між Кабінетом Міністрів України та Урядом Держави Ізраїль
- Лист Держмитслужби № 15/15-03-02/20836 від 22.12.2025
Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

Коментарі:
інші

7. Зменшення ставок ввізного мита(Британія)

Преференція по миту: "424".
Відповідно до положень Угоди про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії на вказані у коментарі товари, походженням з Сполученого Королівства Великої Британії і Північної Ірландії знижено ставки ввізного мита.

Ставка	0 %
Діє	з 31.03.2024 до 31.03.2026

Підстава:

- Міждержавна угода від 08.10.2020
Угода про політичне співробітництво, вільну торгівлю і стратегічне партнерство між Україною та Сполученим Королівством Великої Британії і Північної Ірландії
- Лист Держмитслужби № 15-03/1857 від 08.12.2023
Про графіки зниження ввізних та вивізних (експортних) мит

Коментарі:
інші

8. Податок на додану вартість

Податок на додану вартість - непрямий податок, який нараховується та сплачується відповідно до норм розділу V Податкового кодексу України.

Об'єктом оподаткування (див. статтю 185 Податкового кодексу України) є операції платників податку з:

- ввезення товарів на митну територію України в митних режимах імпорту або реімпорту, в тому числі постачання товарів з-під митних режимів магазину безмитної торгівлі, митного складу або спеціальної митної зони для їх подальшого вільного обігу на території України;
- вивезення товарів у митному режимі експорту або реекспорту, в тому числі постачання товарів, які перебувають у вільному обігу на території України, до митних режимів магазину безмитної торгівлі, митний склад або спеціальна митна зона.

При ввезенні товарів на митну територію України **базою оподаткування** є договірна (контрактна) вартість, але не менша митної вартості цих товарів, з урахуванням мита та акцизного податку, що підлягають сплаті, за винятком податку на додану вартість, що включається до ціни товарів згідно із законом (див. статтю 190 Податкового кодексу України).

Ставка	20%
Діє	з 01.01.2011

Підстава:

- Кодекс ВР № 2755-VI від 02.12.2010
Податковий кодекс України

9. Єдиний збір в пункті пропуску

Єдиний збір справляється з транспортних засобів, визначених у ст. 5 Закону України від 04.11.99 № 1212-XIV, які перетинають державний кордон, за здійснення у пунктах пропуску митного (у разі транзиту вантажу і транспортного засобу) контролю вантажу і транспортного засобу, за проїзд транспортного засобу автомобільними дорогами та за проїзд автотранспорту з перевищенням встановлених загальної маси, осьових навантажень та (або) габаритних параметрів.

Не справляється у разі: перетинання державного кордону авіаційними та водними транспортними засобами, залізничними вагонами без вантажу, залізничними пасажирськими вагонами, легковими автомобілями; транзиту вантажу, що не підлягає пропуску через митний кордон та перевантажується на інший транспортний засіб у зоні митного контролю пункту пропуску, який є одночасно пунктом ввезення та вивезення цього вантажу; в'їзду та виїзду транспортного засобу в межах одного пункту пропуску через держкордон без перетинання митного кордону; переміщення товарів трубопровідним транспортом та лініями електропередачі.

Діє	з 01.01.2008
-----	--------------

Підстава:

- Закон України ВР № 1212-XIV від 04.11.1999
Про єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску (пунктах контролю) через державний кордон України
- Постанова КМУ № 1569 від 24.10.2002
Про затвердження Порядку справляння єдиного збору у пунктах пропуску (пунктах контролю) через державний кордон