

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О.М. БЕКЕТОВА**
Навчально-науковий інститут економіки і менеджменту
Кафедра економічної теорії та міжнародної економіки

Пояснювальна записка

до кваліфікаційної роботи
перший (бакалаврський) рівень
(рівень освіти)

на тему: **«Впровадження принципів циркулярної економіки в торгівлі
будівельними матеріалами: євроінтеграційний досвід та перспективи для
України»**

Виконав: студент 4 курсу, групи МіЕк 2022-1

спеціальність 051 Економіка, ОП «Міжнародна економіка»

Марк ОСИПОВ

Керівник:

Ганна РИБАК

Рецензент:

Юлія ФЕДОТОВА

Харків - 2026 рік

Кваліфікаційна робота виконана в повному обсязі відповідно до завдання та встановлених вимог. Допускається до захисту.

Зав. кафедри економічної теорії та
міжнародної економіки,
доцент, канд. екон. наук



Юлія ФЕДОТОВА

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ О.М. БЕКЕТОВА**

(повне найменування вищого навчального закладу)

Факультет ННІ ЕіМ

Кафедра економічної теорії та міжнародної економіки

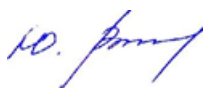
Рівень освіти перший (бакалаврський) рівень

Спеціальність 051 Економіка, ОП «Міжнародна економіка»

(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри доцент, канд. екон. наук



Юлія ФЕДОТОВА

«25» травня 2026 року

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

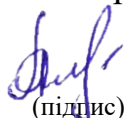
Осипову Марку Владиславовичу

(прізвище, ім'я та по батькові)

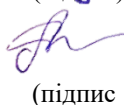
1	Тема кваліфікаційної роботи	Впровадження принципів циркулярної економіки в торгівлі будівельними матеріалами: євроінтеграційний досвід та перспективи для України
керівник роботи Ганна РИБАК, канд. екон. наук, доцент		
затверджені наказом вищого навчального закладу № 428-03 від 19.05.2026 року		
2	Строк подання студентом роботи 07.06.2026 р.	
3	Вихідні дані до роботи: Статистична та фінансова звітність підприємства. Нормативно-правова база щодо здійснення господарської діяльності в Україні. Теоретичні та практичні розробки провідних фахівців у галузі міжнародної економіки та економічного аналізу.	
4.	Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити): Вступ 1 Теоретичні засади циркулярної економіки та її застосування в торгівлі будівельними матеріалами 2 Аналіз діяльності ТОВ «Атлант Буд Схід» в контексті принципів циркулярної економіки 3 Перспективи впровадження принципів циркулярної економіки в діяльність ТОВ «Атлант Буд Схід» з урахуванням євроінтеграційного досвіду Висновки Список використаної літератури Додатки	
5.	Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень): 1. Титульний слайд. 2. Мета, предмет, об'єкт і основні завдання кваліфікаційної роботи. 3. Принципи циркулярної економіки. 4. Торговельний посередник у циркулярному ланцюгу. 5. Організаційно-економічний аналіз ТОВ «Атлант Буд Схід». 6. Матриця відповідності діяльності ТОВ «Атлант Буд Схід» принципам циркулярної економіки. 7. Нормативне регулювання та кращі практики ЦЕ. 8. Бар'єри переходу до циркулярної економіки для торговельних посередників будівельними матеріалами в Україні. 9. Дорожня карта циркулярної трансформації ТОВ «Атлант Буд Схід». 10. Прогнозна оцінка економічного ефекту від впровадження заходів ЦЕ для ТОВ «Атлант Буд Схід». 11. Цільова модель «вузла циркулярності» ТОВ «Атлант Буд Схід». 12. Апробація результатів кваліфікаційної роботи. 13. Завершальний слайд	

6. Дата видачі завдання 25.05.2026 р.

Керівник робіт


(підпис) Ганна РИБАК

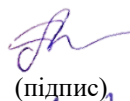
Завдання прийняв студент


(підпис) Марк ОСИПОВ

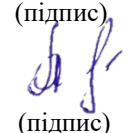
КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Розробка плану роботи, ознайомлення з літературними джерелами за темою	25.05.26 – 27.05.26	Виконано
2	Написання теоретико-методичної частини кваліфікаційної (бакалаврської) роботи	28.05.26 – 30.05.26	Виконано
3	Написання розрахунково-аналітичної частини кваліфікаційної (бакалаврської) роботи	31.05.26 – 03.06.26	Виконано
4	Написання рекомендаційної частини кваліфікаційної (бакалаврської) роботи	04.06.26 – 06.06.26	Виконано
5	Нормоконтроль	07.06.26 – 14.06.26	Виконано
6	Оформлення пояснювальної записки та перевірка на дотримання принципів академічної доброчесності	15.06.26 – 21.06.26	Виконано
7	Попередній захист і отримання рецензії	22.06.26 – 25.06.26	Виконано
8	Захист кваліфікаційної роботи	26.06.26	

Завдання прийняла студентка


(підпис) Марк ОСИПОВ

Керівник роботи


(підпис) Ганна РИБАК

Нормоконтроль пройдено 12.06.2026


(підпис) Ігор ОСТРОВСЬКИЙ

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота містить 60 сторінок, 17 таблиць, 10 рисунків, 51 використане джерело, додатки (А–Б).

ТЕМА ВИПУСКНОЇ РОБОТИ: «Впровадження принципів циркулярної економіки в торгівлі будівельними матеріалами: євроінтеграційний досвід та перспективи для України»

ПРЕДМЕТ ДОСЛІДЖЕННЯ: організаційно-економічні відносини, економічні інструменти та засади впровадження принципів циркулярної економіки у торговельній та зовнішньоекономічній діяльності підприємства будівельної галузі в умовах євроінтеграції України

ОБ'ЄКТ ДОСЛІДЖЕННЯ: процеси адаптації торговельної та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «АТЛАНТ БУД СХІД» до принципів циркулярної економіки та вимог Європейського Союзу.

МЕТА РОБОТИ: обґрунтування теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо адаптації торговельної та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Атлант Буд Схід» до принципів циркулярної економіки на основі євроінтеграційного досвіду та вимог ЄС.

ЗАВДАННЯ РОБОТИ: дослідити концептуальні основи циркулярної економіки, її принципи та бізнес-моделі; систематизувати ключові підходи до впровадження ЦЕ у будівельному секторі; надати організаційно-економічну характеристику підприємства та проаналізувати його торговельну та зовнішньоекономічну діяльність; оцінити відповідність поточної діяльності підприємства принципам ЦЕ; узагальнити євроінтеграційний досвід впровадження циркулярних бізнес-моделей у будівельному секторі ЄС; систематизувати бар'єри та можливості циркулярної трансформації; розробити дорожню карту та обґрунтувати економічний ефект від запропонованих заходів.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ: системний підхід – для формування концептуальних основ та моделі «вузла циркулярності»; статистичний аналіз – для обробки фінансових та операційних даних підприємства; порівняльний аналіз – для зіставлення практик ЄС та стану підприємства; метод матричного оцінювання – для систематизації бар'єрів та заходів ЦЕ; економіко-аналітичне моделювання – для прогнозної оцінки ефектів трансформації; графічний метод – для візуалізації результатів дослідження.

Одержані результати можуть бути використані в практичній діяльності ТОВ «АТЛАНТ БУД СХІД» та в діяльності інших підприємств будівельної галузі України.

РІК ВИКОНАННЯ: 2026

РІК ЗАХИСТУ: 2026

КЛЮЧОВІ СЛОВА: ЦИРКУЛЯРНА ЕКОНОМІКА, БУДІВЕЛЬНІ МАТЕРІАЛИ, ТОРГОВЕЛЬНЕ ПОСЕРЕДНИЦТВО, ЄВРОІНТЕГРАЦІЯ, ЗВОРОТНА ЛОГІСТИКА, ВУЗОЛ ЦИРКУЛЯРНОСТІ, МАТЕРІАЛЬНИЙ ПАСПОРТ, ESG-ЗВІТНІСТЬ, ЗЕЛЕНА ЕКОНОМІКА, ТОВ «АТЛАНТ БУД СХІД».

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В ТОРГІВЛІ БУДІВЕЛЬНИМИ МАТЕРІАЛАМИ...	11
1.1. Концептуальні основи циркулярної економіки: сутність, принципи та моделі.....	11
1.2. Циркулярна економіка у будівельному секторі: специфіка та ключові підходи.....	17
2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АТЛАНТ БУД СХІД» В КОНТЕКСТІ ПРИНЦИПІВ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	26
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства та його позиція на ринку будівельних матеріалів.....	26
2.2. Торговельна та зовнішньоекономічна діяльність підприємства в контексті принципів циркулярності.....	30
3. ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ В ДІЯЛЬНІСТЬ ТОВ «АТЛАНТ БУД СХІД» З УРАХУВАННЯМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ДОСВІДУ.....	41
3.1. Євроінтеграційний досвід впровадження циркулярних бізнес- моделей у торгівлі будівельними матеріалами.....	41
3.2. Бар'єри та можливості переходу до циркулярної моделі для українських торговельних посередників.....	45
ВИСНОВКИ.....	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	61
ДОДАТКИ.....	69

ВСТУП

Актуальність теми. Глобальна трансформація економічних систем під впливом кліматичних викликів, виснаження природних ресурсів та зростаючих вимог до сталого розвитку зумовлює необхідність переосмислення традиційних лінійних моделей господарювання. Концепція циркулярної економіки, що передбачає замкнення матеріальних потоків, мінімізацію відходів та максимальне збереження цінності ресурсів, набуває дедалі більшого значення як на рівні міжнародної політики, так і в практиці окремих підприємств. Особливої актуальності ця концепція набуває у будівельному секторі, який є одним із найбільших споживачів первинних ресурсів та генераторів відходів у світі.

Для України питання циркулярної трансформації набуває додаткового виміру в контексті євроінтеграційного курсу. Угода про асоціацію з Європейським Союзом, Новий план дій ЄС щодо циркулярної економіки (2020) та Європейський зелений курс формують нормативне середовище, до якого вітчизняні підприємства мають поступово адаптуватися. Водночас повномасштабне вторгнення Росії та необхідність повоєнного відновлення країни відкривають унікальне «вікно можливостей» для впровадження циркулярних принципів у відбудову інфраструктури та реструктуризацію ринку будівельних матеріалів.

Торговельні посередники на ринку будівельних матеріалів відіграють ключову роль у формуванні ланцюгів постачання та можуть стати важливими агентами циркулярних змін – через вибір постачальників, управління запасами, організацію зворотної логістики та просування екологічно сертифікованої продукції. Проте ця роль залишається недостатньо дослідженою як у вітчизняній, так і в зарубіжній науковій літературі.

Актуальність теми зумовлена необхідністю теоретичного осмислення та практичного обґрунтування шляхів впровадження принципів циркулярної економіки в діяльність українських торговельних підприємств будівельної галузі в умовах євроінтеграції та повоєнного відновлення.

Ступінь вивчення проблеми. Теоретичні засади циркулярної економіки закладено у фундаментальних працях зарубіжних дослідників: Ghisellini, Cialani та Ulgiati [25], Kirchherr, Reike та Hekkert [27], Korhonen, Honkasalo та Seppälä [28], а також концептуальних розробках Фонду Еллен МакАртур [35] та В. Р. Стагеля [33]. Застосування принципів ЦЕ у будівельному секторі досліджували Adams, Osmani, Thorpe та Thornback [20], Pomponi та Moncaster [31], Benachio, Ribeiro та Sampaio [21], Hossain, Ng та ін. [26]. Серед вітчизняних науковців питання циркулярної трансформації в контексті євроінтеграції вивчали Герасимчук та Поліщук [3], Дейнеко, Ципліцька та Коваленко [5], Хвесик та Бистряков [16], Костенко та Швиданенко [9], Сагайдак та Козловський [11]. Питання торговельної посередницької діяльності та екологізації ринку будматеріалів розглядалися Шарком та Гусар [18], Юрченком [51], Флейчуком та Оліярником [15]. Водночас комплексного дослідження циркулярної трансформації торговельного посередника будівельними матеріалами із прив'язкою до конкретного підприємства та розробкою практичної дорожньої карти у наявній літературі не представлено.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо адаптації торговельної та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Атлант Буд Схід» до принципів циркулярної економіки на основі євроінтеграційного досвіду та вимог ЄС.

Для досягнення поставленої мети у роботі вирішувалися такі завдання:

- уточнити сутність, принципи та бізнес-моделі циркулярної економіки з позицій торговельного посередника;
- систематизувати специфіку та ключові підходи до впровадження принципів ЦЕ у будівельному секторі;
- описати організаційно-економічний стан ТОВ «Атлант Буд Схід» та визначити його позицію на ринку будівельних матеріалів;
- оцінити відповідність торговельної та зовнішньоекономічної діяльності підприємства принципам циркулярної економіки;

- узагальнити євроінтеграційний досвід впровадження циркулярних бізнес-моделей у торгівлі будматеріалами;
- систематизувати бар'єри та можливості переходу до циркулярної моделі для торговельних посередників в Україні;
- розробити поетапну дорожню карту циркулярної трансформації та обґрунтувати прогнозний економічний ефект від запропонованих заходів для ТОВ «Атлант Буд Схід».

Об'єктом дослідження є процеси адаптації торговельної та зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «АТЛАНТ БУД СХІД» до принципів циркулярної економіки та вимог Європейського Союзу.

Предметом дослідження є організаційно-економічні відносини, економічні інструменти та засади впровадження принципів циркулярної економіки у торговельній та зовнішньоекономічній діяльності підприємства будівельної галузі в умовах євроінтеграції України

Методи дослідження. У процесі дослідження використовувався комплекс загальнонаукових та спеціальних методів. Теоретичний аналіз і систематизація – для дослідження концептуальних основ ЦЕ та формування класифікаційних схем. Статистичний та розрахунково-аналітичний аналіз – для обробки фінансових та операційних даних підприємства за 2020–2025 рр. Порівняльний аналіз – для зіставлення практик ЄС із поточним станом ТОВ «Атлант Буд Схід». Метод групування та матричного оцінювання – для класифікації бар'єрів циркулярної трансформації та розробки дорожньої карти. Економіко-аналітичне моделювання – для прогнозової оцінки економічних ефектів від запропонованих заходів. Графічний метод – для візуалізації ключових результатів і залежностей.

Інформаційна база дослідження охоплює законодавчі та нормативні акти України і ЄС, наукові публікації у фахових виданнях, офіційні статистичні дані Держстату України [39], аналітичні матеріали системи YouControl щодо ТОВ «Атлант Буд Схід» [41], а також первинні фінансові документи та звітність підприємства за 2020–2025 рр.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та результати дослідження представлено на Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Світова економіка в умовах глобальної турбулентності: виклики та нові моделі розвитку» (м. Харків, 28 квітня 2026 р.) (Додаток Б). За результатами конференції опубліковано тези доповіді у збірнику наукових праць [47].

Обсяг і структура кваліфікаційної роботи. Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків; містить 60 сторінок тексту, 17 таблиць, 10 рисунків, 2 додатки. Список літератури складається з 51 найменування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В ТОРГІВЛІ БУДІВЕЛЬНИМИ МАТЕРІАЛАМИ

1.1. Концептуальні основи циркулярної економіки: сутність, принципи та моделі

Сучасна глобальна економіка впродовж десятиліть функціонує за лінійною моделлю «видобути – виробити – використати – викинути» (від англ. *take–make–dispose*), яка, незважаючи на очевидну простоту та ефективність з точки зору промислового зростання, несе в собі системні вади: виснаження природних ресурсів, накопичення відходів і деградацію довкілля. За оцінками Європейської Комісії, у межах ЄС щорічно утворюється понад 2,5 млрд тонн відходів, а будівельний сектор формує близько 35–40 % від їхнього загального обсягу [36]. Відповіддю на ці виклики стала концепція циркулярної економіки (ЦЕ) – господарська модель, покликана замінити лінійний ланцюг цінності замкненим циклом, де матеріали й продукти якнайдовше зберігають свою вартість, а відходи перетворюються на ресурси для нових виробничих процесів.

Теоретичне підґрунтя циркулярної економіки є міждисциплінарним і поєднує ідеї промислової екології, біомімікрії, екодизайну та економіки замкненого циклу. Серед перших систематизаторів концепції – В. Штале (Walter Stahel), який ще наприкінці 1970-х років сформулював ідею «економіки ефективності» та «виробу як послуги», обґрунтовуючи, що реальна цінність для бізнесу полягає не у продажу товарів, а в управлінні їх функцією впродовж усього терміну служби [33]. Надалі Штале конкретизував ці ідеї, зазначаючи, що ЦЕ є «реставративною та регенеративною за своїм задумом» і прагне зберігати матеріали в економіці на максимально високому рівні корисності [33].

Систематичний розвиток концепції набув нового імпульсу завдяки діяльності Фондації Еллен Макартур (Ellen MacArthur Foundation), яка у 2013 році видала ґрунтовну доповідь «Towards the Circular Economy», де обґрунтовала

економічну та ділову логіку прискореного переходу до ЦЕ. Фундація визначила циркулярну економіку як «промислову систему, яка є реставративною або регенеративною за своїм задумом», котра через дизайн та архітектуру спрямована на усунення відходів та підтримку циклів матеріалів, енергії та праці [35]. Ключовими принципами ЦЕ у цій системі є: 1) збереження природного капіталу через управління обмеженими запасами і балансування потоків відновлюваних ресурсів; 2) оптимізація використання ресурсів через збереження продуктів, компонентів і матеріалів на максимально вищих рівнях корисності; 3) сприяння ефективності систем шляхом виявлення та усунення негативних зовнішніх ефектів.

Таблиця 1.1 – Порівняльний аналіз ключових дефініцій циркулярної економіки [25; 27; 28; 24; 35]

№	Автор / Організація	Ключові елементи визначення	Акцент
1	Ellen MacArthur Foundation	Відновна та регенеративна за задумом система, що зберігає продукти, компоненти та матеріали на найвищому рівні корисності	Системний дизайн, відновлюваність
2	Ghisellini, Cialani, Ulgiati	Збалансована взаємодія економічних і екологічних систем через замкнені матеріальні та енергетичні потоки	Екологічно-економічний баланс
3	Kirchherr, Reike, Hekkert	Економічна система, що замінює концепцію «кінця життя» через скорочення, повторне використання, відновлення та переробку матеріалів	4R-ієрархія, системна зміна
4	Geissdoerfer et al.	Регенеративна система, що мінімізує вхідні ресурси, відходи, викиди та втрати енергії завдяки уповільненню, замиканню та звууженню циклів	Три типи циклів
5	Korhonen, Honkasalo, Seppälä	Концепція сталого розвитку, що враховує термодинамічні та системні обмеження у промисловій економіці	Системні обмеження
6	Stahel W. R.	Промислова економіка, що відновлює ресурси та енергію шляхом підтримки «колиски продукту» (cradle-to-cradle)	Продовження терміну служби

Проте попри широке використання терміну «циркулярна економіка», у науковій літературі тривалий час зберігалася термінологічна неузгодженість.

Kirchherr, Reike та Hekkert у дослідженні проаналізували 114 визначень ЦЕ та встановили, що більшість із них зосереджені на «3R»-ієрархії (Reduce – скорочення, Reuse – повторне використання, Recycle – переробка), проте щонайменше 20 % авторів розширюють її до «4R» або «9R», додаючи Recover (відновлення), – тобто переходу від лінійної до циркулярної парадигми як головній меті, а не просто технічним заходам поводження з відходами [27]. Автори запропонували синтетичне визначення: ЦЕ – «це економічна система, яка замінює концепцію «кінця терміну служби» на зменшення, альтернативне повторне використання, рециклінг та відновлення матеріалів у виробничих, розподільних і споживчих процесах з метою досягнення сталого розвитку, а відтак – одночасного формування екологічної якості, економічного добробуту та соціальної справедливості на благо нинішніх і майбутніх поколінь» [27].

Ghisellini, Cialani та Ulgiati у широкому огляді літератури показали, що концепція ЦЕ відображає прагнення до збалансованої взаємодії між економічними та екологічними системами. Автори виокремлюють три рівні реалізації ЦЕ: мікрорівень (окремі підприємства та споживачі), мезорівень (промислові парки та симбіотичні зв'язки між підприємствами) та макрорівень (міста, регіони, держави) [25]. Така триланкова структура є принциповою, адже вона показує, що циркулярна трансформація – це не лише питання технологій переробки на виробничому майданчику, а й питання системної організації ланцюгів постачання, регуляторного середовища та споживчої культури.

Geissdoerfer, Savaget, Bocken та Hultink розглядають ЦЕ як «нову парадигму сталого розвитку» та розрізняють між ЦЕ та більш широкою концепцією сталого розвитку, наголошуючи, що ЦЕ є більш конкретною і операційно орієнтованою моделлю, яка зосереджується насамперед на управлінні матеріальними потоками [15]. Сталий розвиток охоплює також соціальний та управлінський виміри, тоді як ЦЕ – це переважно стратегія ресурсного менеджменту, хоча й із очевидними наслідками для екологічної і соціальної сфер.

Принципово важливим для практичного застосування є перехід від концепції до бізнес-моделей. Bocken, de Pauw, Bakker та van der Grinten систематизували стратегії продуктового дизайну та бізнес-моделей для ЦЕ, запропонувавши вісім архетипів циркулярних бізнес-моделей: від «замкненого циклу ресурсів» до «надання послуг замість товарів» [22]. Ці архетипи формують практичний інструментарій для підприємств різних галузей, у тому числі торгівлі, при розробці стратегій переходу до циркулярності.

Linder та Williander досліджували інноваційні невизначеності, пов'язані з впровадженням циркулярних бізнес-моделей, та показали, що основні бар'єри лежать не у сфері технологій, а в площині організаційних рутин, фінансових механізмів та ринкових стимулів [29]. Ця теза є особливо релевантною для торговельних підприємств, де впровадження циркулярних принципів передбачає суттєву трансформацію відносин з постачальниками і клієнтами, а не лише встановлення нового обладнання.

Разом із тим концепція ЦЕ не позбавлена критики. Korhonen, Honkasalo та Seppälä вказують на внутрішні обмеження ЦЕ як наукової концепції: недостатнє врахування термодинамічних законів (зокрема, ентропії), соціально-системних залежностей і реальних масштабних ефектів (так звана «проблема рикошету», коли ефективніше використання ресурсів стимулює зростання виробництва і споживання, нівелюючи отриману вигоду) [28]. Автори закликають доповнювати ЦЕ концепціями стаціонарної економіки та деєкономічного зростання для досягнення справжньої екологічної сталості. Це застереження є методологічно важливим для даної роботи: впровадження циркулярних принципів у торгівлі будматеріалами не може розглядатися як панацея, а вимагає системного підходу (рис.1.1).

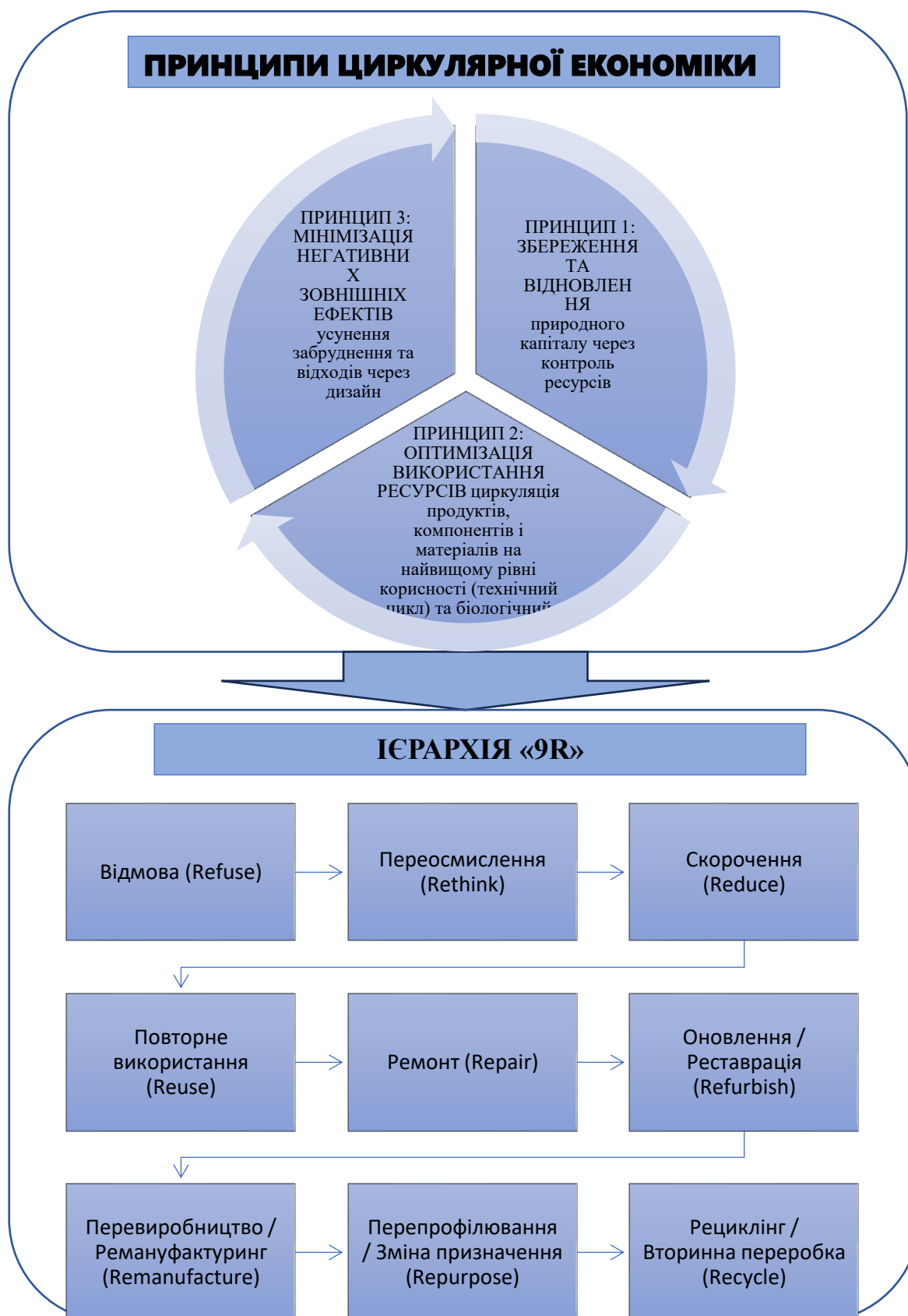


Рисунок 1.1 – Принципи циркулярної економіки [33; 35; 12]

Фундаментальне значення для розуміння ЦЕ має «діаграма метелика», розроблена Фондом Еллен Макартур [35]. Вона розмежовує два цикли: технічний

(для синтетичних матеріалів, у т.ч. будівельних) та біологічний (для органічних речовин). Саме технічний цикл є ключовим для ринку будівельних матеріалів: він передбачає підтримання продуктів і матеріалів у «використанні» якомога довше через ремонт, відновлення, переробку та повторне виробництво.

Циркулярна економіка реалізується через конкретні бізнес-моделі. Vocken та інші [22] запропонували класифікацію стратегій ЦЕ на рівні продукту і бізнес-моделі, а Linder та Willander [29] досліджували невизначеності при їх впровадженні. Такі бізнес моделі можна застосувати саме для будівельного сектору (Табл.1.2).

Таблиця 1.2 – Класифікація бізнес-моделей циркулярної економіки та їх застосування в торгівлі будівельними матеріалами. Складено автором за [22; 29; 35; 11]

Тип бізнес-моделі	Сутність	Приклад у торгівлі будматеріалами	Джерело
«Продукт як послуга» (Product-as-a-Service)	Продавець зберігає власність на продукт, клієнт платить за функцію	Оренда/лізинг будівельного інструменту, опалубки	[22; 29]
Платформи для спільного використання (Sharing platforms)	Цифрові платформи для обміну або спільного використання матеріалів	Маркетплейс вживаних будматеріалів	[35]
Зворотна логістика та замкнений ланцюжок постачання	Повернення матеріалів виробнику після завершення використання	Прийом залишків матеріалів від клієнтів	[11; 18]
Відновлення та переробка (Recovery & Recycling)	Збір та переробка відходів у нову продукцію	Продаж переробленого заповнювача, цегли	[20; 21]
Екодизайн і «зелені» продукти	Реалізація продуктів із подовженим терміном служби та можливістю демонтажу	Торгівля сертифікованими «зеленими» матеріалами (EPD)	[38; 22]
Ремонт і відновлення (Repair & Refurbish)	Послуги з відновлення та ремонту замість заміни	Відновлення та перепродаж будівельних конструкцій	[33; 35]

Отже, циркулярна економіка є комплексною концепцією, що об'єднує принципи екологічної сталості, системного мислення та інноваційних бізнес-моделей. Для цілей цієї роботи під ЦЕ розумітимемо економічну систему, засновану на замкнених матеріальних і енергетичних циклах, що передбачає максимально тривале утримання ресурсів у виробничому обігу через ієрархію «9R», відмову від концепції «кінця життя» продукту та перехід до регенеративних бізнес-моделей, реалізованих на всіх ланках ланцюжка створення вартості, включаючи торговельне посередництво [27; 22; 35].

В контексті євроінтеграції особливого значення набуває нормативне регулювання ЦЕ в ЄС. «Європейський зелений курс» (European Green Deal, 2019) [37] визначив ЦЕ як один із семи стратегічних напрямів трансформації економіки ЄС. У 2020 році Європейська Комісія ухвалила «Новий план дій для циркулярної економіки» (CEAP 2020) [36], який визначив будівельний сектор як одну з пріоритетних галузей. Ці документи формують нормативне середовище, в якому доведеться функціонувати українським підприємствам у процесі євроінтеграції.

1.2 Циркулярна економіка у будівельному секторі: специфіка та ключові підходи

Будівельний сектор посідає особливе місце у дискусії про циркулярну економіку з огляду на його масштаб і ресурсомісткість. За даними Eurostat, будівництво та знесення будівель генерують близько 37 % усіх відходів в ЄС і споживають майже 50 % видобутих природних ресурсів [36]. В Україні, за даними Державної служби статистики, будівельна галузь є одним із найбільших виробників відходів, а поствоєнне відновлення країни ще більше актуалізує питання ефективного управління будівельними матеріалами [39].

Дослідники виокремлюють кілька специфічних рис будівельного сектору, що ускладнюють або, навпаки, стимулюють впровадження принципів ЦЕ [31, 26, 21]:

Специфічні характеристики будівельного сектору з точки зору ЦЕ:

- тривалий термін служби будівельних об'єктів (50–100 років) – ускладнює швидке «замикання» циклів;
- гетерогенність матеріального складу будівель – ускладнює сортування і переробку;
- велика кількість малих і середніх підприємств у ланцюжку постачання – ускладнює системну координацію;
- висока частка індивідуальних/проектних рішень – обмежує стандартизацію;
- значний потенціал вторинного використання матеріалів (цегла, метал, деревина, скло).

K.Adams та інші [20] у своєму дослідженні обізнаності галузі з принципами ЦЕ встановили, що, попри зростаючий інтерес, реальне впровадження залишається обмеженим через відсутність стандартизованих протоколів, нестачу інформації про вторинні матеріали та регуляторні бар'єри.

Pomponi та Moncaster, здійснивши систематичне картографування дослідницького поля ЦЕ у вбудованому середовищі, виявили, що наукова увага зосереджується переважно на стадії виробництва матеріалів та фазі зносу будівель, тоді як стадія використання і, особливо, роль торговельних посередників залишаються суттєво недослідженими [31]. Це спостереження підкреслює наукову значущість цієї роботи, об'єктом якої є саме торговельне підприємство у секторі будівельних матеріалів.

Benachio, Ribeiro та Samraio, провівши систематичний огляд літератури з ЦЕ у будівельній індустрії, ідентифікували п'ять основних тематичних кластерів: управління будівельними відходами, проєктування для демонтажу, промислове та модульне будівництво, будівельна інформаційна модель (BIM) та відновлення матеріалів [21]. Для торговельної ланки ланцюга найбільш релевантними є питання стандартизації продукції, маркування та сертифікації матеріалів, а також формування зворотної логістики – напряду, що набуває дедалі більшого значення в контексті вимог ЄС щодо відповідальності виробника і торговця.

Hossain, Ng, Antwi-Afari та Amor систематизували поточні тенденції та виклики у застосуванні ЦЕ до будівництва, зазначаючи, що основними бар'єрами залишаються: відсутність чіткої нормативної бази; низька обізнаність стейкхолдерів; складність відокремлення вторинних матеріалів від відходів; труднощі зі збутом рециклованих матеріалів через упередження щодо їх якості [26]. Особливо важливою є констатація авторів, що «торговельні посередники можуть відіграти ключову роль у поширенні циркулярних продуктів та практик, виступаючи сполучною ланкою між виробниками нових матеріалів і замовниками будівельних робіт» [26, с. 59].

Gallego-Schmid, Chen, Sharmina та Staubli дослідили зв'язки між ЦЕ та пом'якшенням кліматичних змін у вбудованому середовищі та встановили, що найбільший потенціал скорочення викидів CO₂ мають саме заходи з продовження строку служби матеріалів, відновлення та рециклінгу – на відміну від заходів з підвищення енергоефективності при експлуатації, які традиційно домінують у кліматичній політиці щодо будівництва [23]. Для торговельних підприємств це означає, що пропозиція матеріалів із вторинної сировини, відремонтованих або модульних виробів має пряму кліматичну цінність і може бути позиціонована як конкурентна перевага в умовах зростаючих вимог до «зеленого» будівництва.

Adams, Osmani, Thorpe та Thornback дослідили рівень обізнаності, виклики та рушійні сили ЦЕ у будівництві на матеріалі британської галузі та виявили, що більшість фахівців розуміє ЦЕ надто вузько – переважно як переробку відходів, тоді як більш системні аспекти (проектування для повторного використання, нові моделі власності, зворотна логістика) залишаються поза увагою [20]. Ця проблема є типовою не лише для Великої Британії, а й для більшості країн, включно з Україною.

Відповідно до визначених підходів нами було сформовано схему ключових з них (рис 1.2).



Рисунок 1.2 – Ключові підходи до впровадження циркулярної економіки у будівельному секторі та торгівлі будівельними матеріалами. Складено автором за [20; 21; 31; 23; 26; 30; 11; 18]

Розглянемо кожен із шести підходів детальніше.

Підхід 1. Екодизайн і проєктування для демонтажу (Design for Disassembly – DfD). Даний підхід передбачає, що будівельні матеріали та конструкції з самого початку проєктуються таким чином, щоб їх можна було легко розібрати та повторно використати. Pomponi та Moncaster [31] розглядають DfD як один із найперспективніших напрямів ЦЕ в будівництві. Для торговельного посередника це означає необхідність переходу до реалізації матеріалів із «паспортами продукту» (Environmental Product Declarations – EPD), що підтверджуються відповідно до вимог Регламенту (ЄС) № 305/2011 [38].

Підхід 2. Управління відходами будівництва та знесення (Construction & Demolition Waste – C&D Waste Management). Benachio et al. [21] у систематичному огляді літератури встановили, що управління відходами будівництва є найбільш дослідженим аспектом ЦЕ у галузі. Hossain et al. [26] підкреслюють, що до 90 % будівельних відходів теоретично придатні для повторного використання або переробки, проте реальний рівень утилізації в більшості країн не перевищує 50 %. В Україні відповідна нормативна база

закладена Законом «Про управління відходами» № 2320-IX [45] та Національним планом дій до 2030 року [44].

Підхід 3. Платформи вторинних матеріалів і «матеріальні паспорти» (Material Passports). Gallego-Schmid et al. [23] досліджують зв'язок між ЦЕ та кліматичними цілями у будівництві й наголошують на ролі цифрових платформ для обліку і торгівлі вторинними матеріалами. «Матеріальний паспорт» – цифровий документ, що фіксує склад, характеристики та «циркулярний потенціал» кожного будівельного компонента. Цей підхід підтримується Nuñez-Cacho et al. [30], які порівняли практику Італії та Польщі.

Підхід 4. Модель «будівля як банк матеріалів» (Buildings as Material Banks – BaMB). Концепція передбачає розгляд існуючого будівельного фонду як запасу цінних матеріалів, що можуть бути «вилучені» при знесенні або реновації та повторно введені в обіг. Pomponi та Moncaster [31] та Gallego-Schmid et al. [23] вказують, що реалізація BaMB потребує системи обліку та торговельних майданчиків – саме ту роль, яку може відігравати торговельний посередник.

Підхід 5. Зворотна логістика та замкнені ланцюжки постачання (Reverse Logistics & Closed-Loop Supply Chains). Сагайдак та Козловський [11] досліджують трансформацію логістики в торгівлі будматеріалами на засадах ЦЕ і виокремлюють зворотну логістику як ключовий елемент. Шарко та Гусар [18] розглядають формування екологічно безпечних ланцюгів постачання в будівельній торгівлі. Для підприємств-посередників зворотна логістика означає організацію прийому залишків матеріалів від клієнтів та їх подальшого перенаправлення.

Підхід 6. Зелені ланцюжки постачання та екологічний маркетинг (Green Supply Chains & Eco-Marketing). Козак та Логвінова [7] досліджують організацію міжнародних логістичних ланцюгів між Україною та ЄС. Сизоненко [13] розглядає екологічний маркетинг як інструмент конкурентоспроможності. В контексті євроінтеграції торговельні посередники будматеріалами все частіше включають екологічні критерії (сертифікати «зеленого» продукту, «вуглецевий слід») до умов вибору постачальників.

Таблиця 1.3 – Порівняльна характеристика ключових підходів до впровадження циркулярної економіки у будівельному секторі. Складено автором за [20; 31; 22; 23; 26; 30; 11; 18]

Підхід	Рівень впровадження в ЄС	Потенціал для торгового посередника	Нормативне підґрунтя	Складність впровадження
1. Екодизайн (DfD)	Середній (зростає)	Торгівля EPD-сертифікованими матеріалами	Регламент (ЄС) № 305/2011 [38], СЕАР 2020 [36]	Висока
2. Управління відходами (C&D)	Високий	Партнерство з переробниками, прийом залишків	ЗУ № 2320-IX [45], Нац. план 2030 [44]	Середня
3. Матеріальні і паспорти	Низький (пілотний)	Цифрова платформа вторинних матеріалів	СЕАР 2020 [36]	Висока
4. ВаМВ	Низький (пілотний)	Торгівля відновленими матеріалами	СЕАР 2020 [36]	Висока
5. Зворотна логістика	Середній	Прийом/перерозподіл залишків	ЗУ № 187/98-ВР [46], ЗУ № 2320-IX [45]	Середня
6. Зелені ланцюжки постачання	Високий (у ЄС)	Відбір «зелених» постачальників, еко-маркетинг	Угода про асоціацію Україна–ЄС	Низька–середня

Окремо слід виокремити роль торговельного посередника у реалізації принципів ЦЕ – аспект, якому у науковій літературі приділяється недостатньо уваги. Більшість досліджень зосереджені на виробниках будматеріалів або підрядних будівельних організаціях. Водночас Ризос та ін. [34] зазначають, що торговельні посередники можуть відігравати роль «вузлів циркулярності» (circularity hubs) – точок, де замикаються матеріальні потоки між різними учасниками ринку. Костенко та Швиданенко [9] у контексті оптової торгівлі

розглядають циркулярні бізнес-моделі як інструмент конкурентоспроможності в умовах євроінтеграції.

Важливим є визначення місця та ролі торговельного посередника в такому циркулярному ланцюгу (рис. 1.3).



Рисунок 1.3 – Місце торговельного посередника у циркулярному ланцюжку будівельних матеріалів. Складено автором за [31; 34; 9; 11; 18]

Як демонструє рисунок 1.3, торговельний посередник у циркулярній моделі перестає бути лише «транзитною ланкою» і перетворюється на активного учасника управління матеріальними потоками. Це вимагає трансформації його операційної моделі: розвитку компетенцій у сфері оцінки вторинних матеріалів, налагодження зворотної логістики, впровадження цифрових інструментів обліку та сертифікації.

Важливий регуляторний контекст формує законодавство ЄС. Регламент (ЄС) № 305/2011 [38] встановлює гармонізовані умови для реалізації будівельних

продуктів на ринку ЄС, включаючи вимоги щодо екологічних характеристик. СЕАР 2020 [36] передбачає розробку обов'язкових вимог щодо «циркулярного вмісту» для ключових будівельних матеріалів. Для українських підприємств, що прагнуть євроінтеграції, ці вимоги стають обов'язковими орієнтирами: Флейчук та Оліярник [15] досліджують процес адаптації ринку будматеріалів України до вимог Угоди про асоціацію з ЄС.

В Україні нормативна база ЦЕ у будівельному секторі формується поступово. Закон «Про відходи» [46] та оновлений Закон «Про управління відходами» [45] закладають правову основу. Національна стратегія управління відходами до 2030 року [43] та відповідний план дій [44] визначають цільові показники. Однак, як зазначають Хвесик та Бистряков [16], ці документи ще не повністю інтегровані в галузеве законодавство і практику підприємств будівельної торгівлі.

Таким чином, теоретичний аналіз засвідчує, що циркулярна економіка у будівельному секторі є комплексною, багаторівневою системою підходів, що охоплює весь ланцюжок від проєктування матеріалу до його вторинного використання. Торговельний посередник займає у цій системі стратегічну позицію «вузла циркулярності», здатного одночасно впливати на upstream (постачальники) та downstream (будівельні організації та кінцеві споживачі) потоки матеріалів. Саме ця позиція ТОВ «Атлант Буд Схід» стане предметом детального аналізу у другому розділі роботи.

Підсумовуючи роботу першого розділу, нами було систематизовано теоретичні засади циркулярної економіки та окреслено специфіку її застосування в будівельному секторі й торгівлі будівельними матеріалами. Встановлено, що ЦЕ є науково обґрунтованою моделлю, яка протиставляється лінійній економіці через принципи скорочення, повторного використання та регенерації ресурсів, реалізуючись на мікро-, мезо- та макрорівнях. Незважаючи на різноманіття визначень (114 дефініцій, за Kirchherr et al.), ключовим консенсусом у науковій літературі є розуміння ЦЕ як системної трансформації, а не лише технічного заходу з управління відходами.

Будівельний сектор є одним із найбільш ресурсоємних і відходогенеруючих, водночас маючи найбільший потенціал для циркулярної трансформації. Торговельний посередник у секторі будівельних матеріалів посідає стратегічне місце в ланцюзі постачання: формуючи асортимент, будуючи відносини з постачальниками та клієнтами, забезпечуючи логістику, він може або гальмувати, або активно просувати циркулярні практики. Нормативна база ЄС (СЕАР 2020, Регламент CPR 305/2011) та українське законодавство (Закони про відходи, Стратегія управління відходами до 2030 р.) формують інституційне середовище, у якому такий перехід стає не лише бажаним, а й обов'язковим. Теоретична рамка, сформована у цьому розділі, слугуватиме основою для аналізу та розробки практичних рекомендацій у наступних розділах роботи.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «АТЛАНТ БУД СХІД» В КОНТЕКСТІ ПРИНЦИПІВ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ

2.1 Організаційно-економічна характеристика підприємства та його позиція на ринку будівельних матеріалів

Об'єктом дослідження у цій роботі є Товариство з обмеженою відповідальністю «Атлант Буд Схід» (код ЄДРПОУ 41988858) – підприємство, що провадить посередницьку та оптову торгівлю товарами широкого асортименту на ринку будівельних матеріалів України. Підприємство функціонує відповідно до норм чинного законодавства, зокрема Господарського кодексу України, та діє на підставі Статуту, маючи самостійний баланс і розрахунковий рахунок [41]. Основні загальні відомості про підприємство систематизовано в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1 – Загальна організаційно-правова характеристика ТОВ «Атлант Буд Схід». Складено за даними: [41]

Показник	Значення
Повна назва	Товариство з обмеженою відповідальністю «Атлант Буд Схід»
Код ЄДРПОУ	41988858
Основний вид діяльності (КВЕД)	46.19 – Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту
Керівник / Головний бухгалтер	Маргарян Надія Володимирівна
Зареєстрований капітал (2025 р.)	15 006 тис. грн
Середня кількість працівників (2024 р.)	131 особа
Середня кількість працівників (2025 р.)	114 осіб
Дата подачі фінансової звітності за 2024 р.	25 лютого 2025 р.
Дата подачі фінансової звітності за 2025 р.	1 березня 2026 р.
Чистий дохід від реалізації (2025 р.)	1 413 670 тис. грн

Відповідно до КВЕД 46.19 підприємство організовує комерційні операції між продавцями та покупцями, укладаючи угоди від імені принципалів без прийняття на себе права власності на товари. Така модель є капіталоемною з відносно невисокою маржинальністю, проте великими обсягами обороту [2; 4]. Чистий дохід від реалізації у 2025 р. перевищив 1,41 млрд грн, що свідчить про розвинену клієнтську базу та налагоджені ланцюги постачання.

Для оцінки репутаційного профілю підприємства проведено аналіз у системі YouControl. За результатами перевірки 590 факторів: 577 – без відхилень; 12 – потребують посиленої уваги. До ризик-факторів, зокрема, належать: наявність зв'язку з кримінальними провадженнями щодо господарських злочинів та відкриті судові справи. Зазначені обставини вимагають обов'язкового юридичного супроводу договірних відносин та ретельного комплаєнс-контролю [41].

Організаційна структура підприємства. Управлінська вертикаль ТОВ «Атлант Буд Схід» є типовою для товариств з обмеженою відповідальністю відповідного масштабу. Вона включає чотири рівні: вищий орган управління (загальні збори учасників), виконавчий орган (директор), функціональні служби (фінансово-бухгалтерська, комерційний відділ) та операційний підрозділ (відділ логістики і постачання).

Відповідно до рисунка 2.1, лінійно-функціональна структура забезпечує чіткий розподіл повноважень і є оптимальною для торговельного посередника. Проте відсутність спеціалізованого підрозділу з екологічного менеджменту чи управління відходами є характерним дефіцитом, що ускладнює впровадження принципів ЦЕ [47].

Говорячи про позицію підприємства на ринку будівельних матеріалів, слід розглянути цю галузь. Ринок оптової та посередницької торгівлі будівельними матеріалами в Україні демонстрував стійке зростання в 2017–2021 рр. на рівні 15–35% на рік. Повномасштабне вторгнення 2022 р. спричинило розрив логістичних ланцюгів і падіння галузевих обсягів на 40–55% у перші місяці. Починаючи з середини 2022 р. і впродовж 2023–2025 рр. галузь

продемонструвала стрімке відновлення за рахунок переорієнтації на нових постачальників та ринки збуту [2; 10]. Саме в цьому контексті підприємства, здатні оперативно адаптувати свої ланцюги постачання та асортиментну політику, отримали конкурентну перевагу.

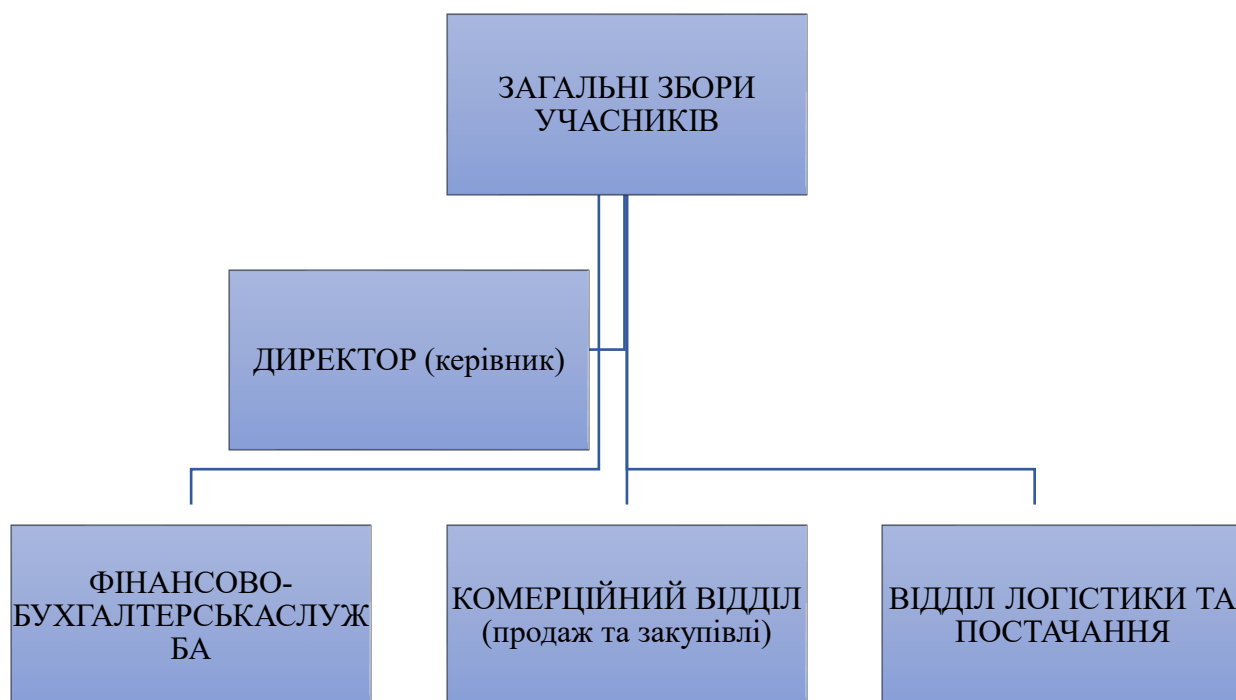


Рисунок 2.1 – Організаційна структура управління ТОВ «Атлант Буд Схід». Побудовано за даними підприємства [41]

ТОВ «Атлант Буд Схід» – відносно великий гравець ринку: річний дохід понад 1,4 млрд грн та штат 114 осіб у 2025 р. виводять підприємство до категорії середніх і великих торговельних посередників. Серед ключових тенденцій галузевого середовища, актуальних для підприємства, виділяються [2; 10; 7]:

- цифровізація комерційних процесів та впровадження ERP-систем;
- зростання вимог до прозорості ланцюгів постачання;
- посилення санкційного комплаєнсу при роботі з іноземними контрагентами;
- активна переорієнтація на ринки країн ЄС у контексті євроінтеграції України;

- зростання попиту на екологічно сертифіковані будівельні матеріали з боку замовників, орієнтованих на стандарти ЄС.

Остання тенденція є безпосередньо релевантною для тематики цього дослідження: торговельні посередники, що не адаптують свій портфель під вимоги Регламенту ЄС 305/2011 та принципи «зеленого» постачання [38], ризикують втратити позиції на ринку в умовах наближення України до єдиного ринку ЄС [4; 19; 14].

Нами було проведено аналіз готовності підприємства до впровадження принципів ЦЕ та відображено в таблиці SWOT аналізу (Табл. 2.2).

Таблиця 2.2 – SWOT-аналіз ТОВ «Атлант Буд Схід» крізь призму готовності до впровадження принципів ЦЕ. Складено автором за [41; 2; 4; 47]

Внутрішнє середовище	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
	• Значні обсяги обороту (1,41 млрд грн) – масштаб для впровадження змін • Зростання чистого прибутку на 181,9% за 6 років • Налагоджені ланцюги постачання та клієнтська база • Відділ логістики як потенційна база для зворотної логістики • Висока мобільність (посередницька модель без прив'язки до виробництва)	• Відсутність спеціалізованого підрозділу з екологічного менеджменту • Критичний знос основних засобів (63,9%) • Низький коефіцієнт автономії (0,17 при нормі $\geq 0,5$) • Сповільнення оборотності активів (з 5,75 до 1,98 разів) • Відсутність формалізованої екологічної політики та ESG-звітності
Зовнішнє середовище	Можливості (O)	Загрози (T)
	• Попит на «зелені» матеріали з боку замовників євроінтеграційних проєктів • Доступ до фондів відновлення ЄС за умови відповідності екостандартам • Нові ринки збуту в країнах ЄС • Державна підтримка циркулярних ініціатив (Стратегія до 2030 р.) [43] • Зростання цін на первинну сировину – стимул для вторинного ринку	• Посилення регуляторних вимог ЄС (СЕАР 2020) без готовності підприємства • Конкуренти, що вже впроваджують «зелені» практики • Відсутність розвиненої інфраструктури рециклінгу в Україні • Нестабільність ланцюгів постачання через воєнний стан • Підвищені відсоткові ставки – обмеження інвестицій у трансформацію

Підсумовуючи, ТОВ «Атлант Буд Схід» займає стійку позицію на ринку посередницької торгівлі будівельними матеріалами, однак за показниками фінансової структури та операційної екологічності демонструє ряд системних вразливостей, що потребують окремого розгляду в наступному підрозділі.

2.2. Торговельна та зовнішньоекономічна діяльність підприємства в контексті принципів циркулярності

Оскільки ТОВ «Атлант Буд Схід» є торговельним посередником і не здійснює виробничої діяльності у класичному розумінні, аналіз результативності зосереджується на показниках доходів, структурі витрат та ефективності торговельних операцій [6].

Таблиця 2.3 – Динаміка основних фінансових результатів ТОВ «Атлант Буд Схід» за 2020–2025 рр., тис. грн. *Складено за [41]*

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Зміна 2025/2020, %
Чистий дохід від реалізації	764 384	1 034 121	478 388	946 077	1 211 994	1 413 670	+84,9
Собівартість реалізованих товарів	708 661	960 367	438 513	884 924	1 119 293	1 313 513	+85,4
Валовий прибуток	55 723	73 754	39 875	61 153	92 701	100 157	+79,7
Фінрезультат від операційної діяльності	20 497	28 652	22 390	35 170	38 741	48 354	+135,9
Фінансовий результат до оподаткування	12 751	16 807	7 976	19 078	28 351	36 226	+184,1
Чистий фінансовий результат	10 456	13 782	6 540	15 644	23 248	29 471	+181,9
Абсолютна зміна доходу	—	+269 737	—555 733	+467 689	+265 917	+201 676	—
Темп зміни доходу, %	—	+35,3	—53,7	+97,8	+28,1	+16,6	—

Аналіз таблиці 2.3 дозволяє виявити кілька важливих закономірностей. По-перше, загальна траєкторія зростання є виразною: чистий дохід за шість років зріс на 84,9% і у 2025 р. перевищив 1,41 млрд грн. По-друге, єдиним роком спаду був 2022-й, коли повномасштабне вторгнення призвело до скорочення доходу на 555,7 млн грн (–53,7%); проте підприємство зберегло прибутковість навіть у кризовий рік (ЧП = 6 540 тис. грн). По-третє, і це принципово важливо для цілей кваліфікаційної роботи, темп зростання операційного прибутку (+135,9%) та чистого прибутку (+181,9%) майже вдвічі перевищує темп зростання доходів (+84,9%) (рис.2.2).

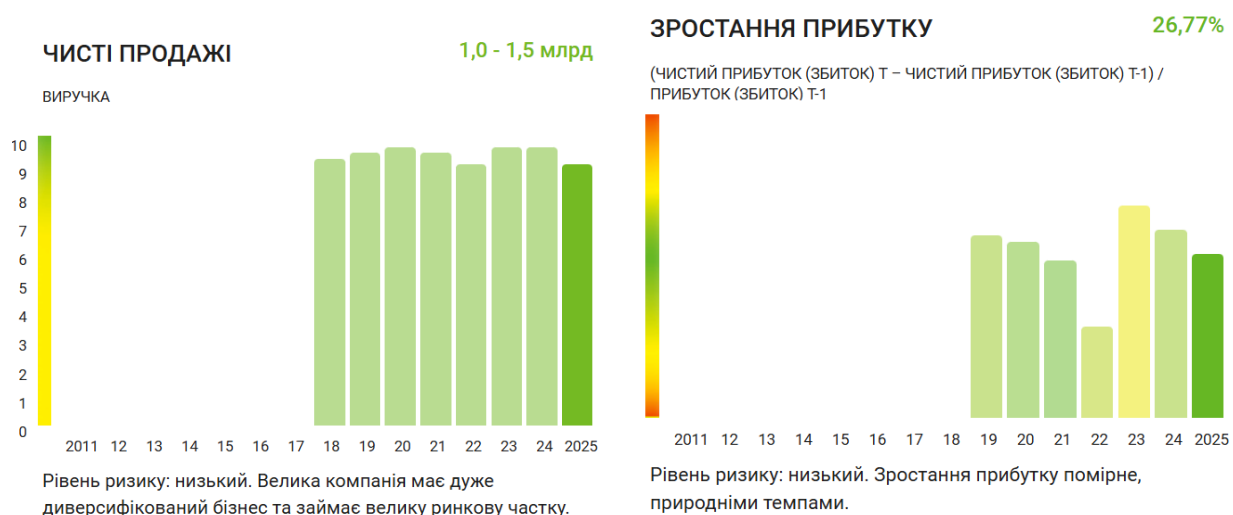


Рисунок 2.2 – Динаміка виручки та чистого прибутку ТОВ «Атлант Буд Схід» за 2020–2025 рр., тис. грн [41]

Це свідчить про підвищення операційної ефективності, яке, однак, досягається переважно за рахунок оптимізації традиційних процесів, а не впровадження циркулярних підходів.

Питома вага собівартості у доході стабільно становить 91,7–93,5%, що є типовим для торгово-посередницької діяльності [6]. Валова рентабельність коливається у вузькому діапазоні 6,46–8,33% і не демонструє вираженої тенденції до зростання. Це означає, що маржинальний потенціал підприємства з традиційної торгівлі фактично вичерпано, і подальше підвищення прибутковості

потребує якісно нових джерел – зокрема, сервісних і циркулярних бізнес-моделей [9; 11].

Таблиця 2.4 – Структура активів і пасивів ТОВ «Атлант Буд Схід» за 2020–2025 рр., тис. грн. Складено за [41]

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	2025	Зміна 2025/2020, %
Активи – разом	133 018	199 895	207 561	364 244	552 228	715 169	+437,6
у т.ч. необоротні активи	11 613	9 473	7 625	5 726	5 144	6 262	–46,1
у т.ч. оборотні активи	121 405	190 422	199 936	358 518	547 084	708 907	+484,0
Частка необоротних активів, %	8,73	4,74	3,67	1,57	0,93	0,88	–
Частка оборотних активів, %	91,27	95,26	96,33	98,43	99,07	99,12	–
Власний капітал	22 571	33 353	39 893	63 209	86 117	121 543	+438,6
у т.ч. зареєстрований капітал	6	6	6	9 006	9 006	15 006	–
у т.ч. нерозподілений прибуток	–	–	–	–	77 111	106 537	–
Довгострокові зобов'язання	0	0	0	0	0	0	–
Короткострокові кредити банків	59 496	93 619	121 238	109 792	140 252	91 698	+54,1
Поточні зобов'язання – разом	110 447	166 542	167 668	301 035	466 111	593 626	+437,6
Пасиви (Баланс)	133 018	199 895	207 561	364 244	552 228	715 169	+437,6
Частка ВК у пасивах, %	16,97	16,68	19,22	17,35	15,59	17,00	–
Частка поточних зобов'язань, %	83,03	83,32	80,78	82,65	84,41	83,00	–

Аналіз структури активів виявляє прогресуюче домінування оборотних активів: їх частка зросла з 91,27% у 2020 р. до 99,12% у 2025 р. Це підтверджує торговельну природу підприємства, однак водночас вказує на фактичне знецінення матеріально-технічної бази: необоротні активи скоротилися на 46,1% в абсолютному вираженні, а ступінь зносу основних засобів досяг 63,9% [41].

З позицій ЦЕ це означає, що підприємство не інвестує в інфраструктуру зворотної логістики, складські потужності для роздільного зберігання вторинних матеріалів чи обладнання для первинної переробки – а саме ця інфраструктура є передумовою циркулярної трансформації торговельного посередника [11; 18].

Структура пасивів залишається стабільно критичною з фінансового погляду: частка власного капіталу коливається у вузькому діапазоні 15,6–19,2% при нормі $\geq 50\%$. Відповідно, понад 83% ресурсів підприємства фінансується за рахунок поточних зобов'язань. Відсутність довгострокових зобов'язань при такому балансі означає залежність від короткострокового банківського кредитування, що принципово обмежує інвестиційний горизонт підприємства.

Таблиця 2.5 – Показники ефективності використання активів у торговельній діяльності ТОВ «Атлант Буд Схід». Складено за [41; 6]

Показник	Формула	2020	2022	2023	2024	2025
Оборотність активів, разів	Дохід / Активи	5,75	2,31	2,60	2,19	1,98
Оборотність оборотних активів, разів	Дохід / Оборотні активи	6,30	2,39	2,64	2,22	1,99
Оборотність дебіторської заборгованості, разів	Дохід / ДЗ	22,2	8,03	6,97	5,44	5,93
Термін погашення ДЗ, днів	$365 / \text{Оборотність ДЗ}$	16	45	52	67	62
Оборотність запасів, разів	Собівартість / Запаси	–	–	–	6,18	5,12
Термін зберігання запасів, днів	$365 / \text{Оборотність запасів}$	–	–	–	59	71
Дохід на одного працівника, тис. грн/особу	Дохід / Кількість працівників	–	–	–	9 252	12 400

Дані таблиці 2.5 фіксують загальну тенденцію до сповільнення оборотності активів: якщо у 2020 р. кожна гривня активів генерувала 5,75 грн доходу, то у 2025 р. – лише 1,98 грн. Це зумовлено тим, що активи підприємства зростали швидше, ніж доходи (+437,6% проти +84,9%). Термін погашення дебіторської заборгованості збільшився з 16 до 62 днів, термін зберігання запасів у 2025 р. склав 71 день.

З позиції ЦЕ надмірні запаси (256 746 тис. грн за 2025 р.) та тривалий термін їх зберігання є проявом лінійної логіки «накопичення–продаж». Циркулярна альтернатива – модель «матеріального паспорту» та поставки «точно в термін» – дозволяє суттєво скоротити обсяги «замороженого» капіталу і одночасно зменшити ризики знецінення та утилізації товарів [21; 11]. Водночас позитивним є зростання доходу на одного працівника з 9 252 до 12 400 тис. грн/особу (+34,0%) у 2024–2025 рр., що свідчить про підвищення продуктивності праці та часткову оптимізацію торговельних процесів [41].

Таблиця 2.6 – Показники рентабельності ТОВ «Атлант Буд Схід» за 2020–2025 рр., %. Складено за [41]

Показник	Формула	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Рентабельність продажів (за ЧП)	$\text{ЧП} / \text{Дохід} \times 100$	1,37	1,33	1,37	1,65	1,92	2,08
Валова рентабельність	$\text{Вал. прибуток} / \text{Дохід} \times 100$	7,29	7,13	8,33	6,46	7,65	7,08
Рентабельність операційної діяльності	$\text{Опер. прибуток} / \text{Дохід} \times 100$	2,68	2,77	4,68	3,72	3,20	3,42
Рентабельність активів (ROA)	$\text{ЧП} / \text{Активи} \times 100$	7,86	6,89	3,15	4,30	4,21	4,12
Рентабельність власного капіталу (ROE)	$\text{ЧП} / \text{ВК} \times 100$	46,32	41,32	16,39	24,75	27,00	24,24
Рентабельність основної діяльності	$\text{ЧП} / \text{Собівартість} \times 100$	1,48	1,43	1,49	1,77	2,08	2,24

Таблиця 2.7 – Індикатори платоспроможності (ліквідності) ТОВ «Атлант Буд Схід» за 2021–2025 рр. Складено за [41; 6]

Коефіцієнт	Норма	2021	2022	2023	2024	2025
Загальної ліквідності (покриття)	$\geq 2,0$	1,14	1,19	1,19	1,17	1,19
Швидкої ліквідності	$\geq 1,0$	–	–	0,49	0,66	0,57
Абсолютної ліквідності	$\geq 0,2$	0,001	0,003	0,038	0,182	0,166
Коефіцієнт автономії	$\geq 0,5$	0,167	0,192	0,174	0,156	0,170
Фінансовий леверидж	$\leq 1,0$	4,99	4,20	4,76	5,41	4,88
Борг / EBITDA	$\leq 3,0$ (крит. > 5)	–	–	–	12,0	12,3

Аналіз показників платоспроможності виявляє суперечливу картину. З одного боку, коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (0,163 у 2025 р.) перевищує нормативне значення (0,1), а коефіцієнт маневреності власного капіталу (0,949) є дуже високим – майже весь власний капітал залучено в оборот. Рентабельність власного капіталу (24,24%) залишається привабливим показником для власників бізнесу [41].

З іншого боку, всі три показники ліквідності перебувають нижче нормативних значень. Особливо тривожним є співвідношення боргу до EBITDA (12,3): за нормальних умов підприємству знадобилось би понад 12 років операційного прибутку для погашення поточних зобов'язань. Баланс підприємства не є абсолютно ліквідним: наявні грошові кошти (98,5 млн грн) не покривають найбільш термінових зобов'язань (593,6 млн грн). Підприємство фінансує оборотні активи переважно за рахунок кредиторської заборгованості [41; 6].

Виходячи з проведеного дослідження нами сформовано фінансовий профіль підприємства (рис.2.3).

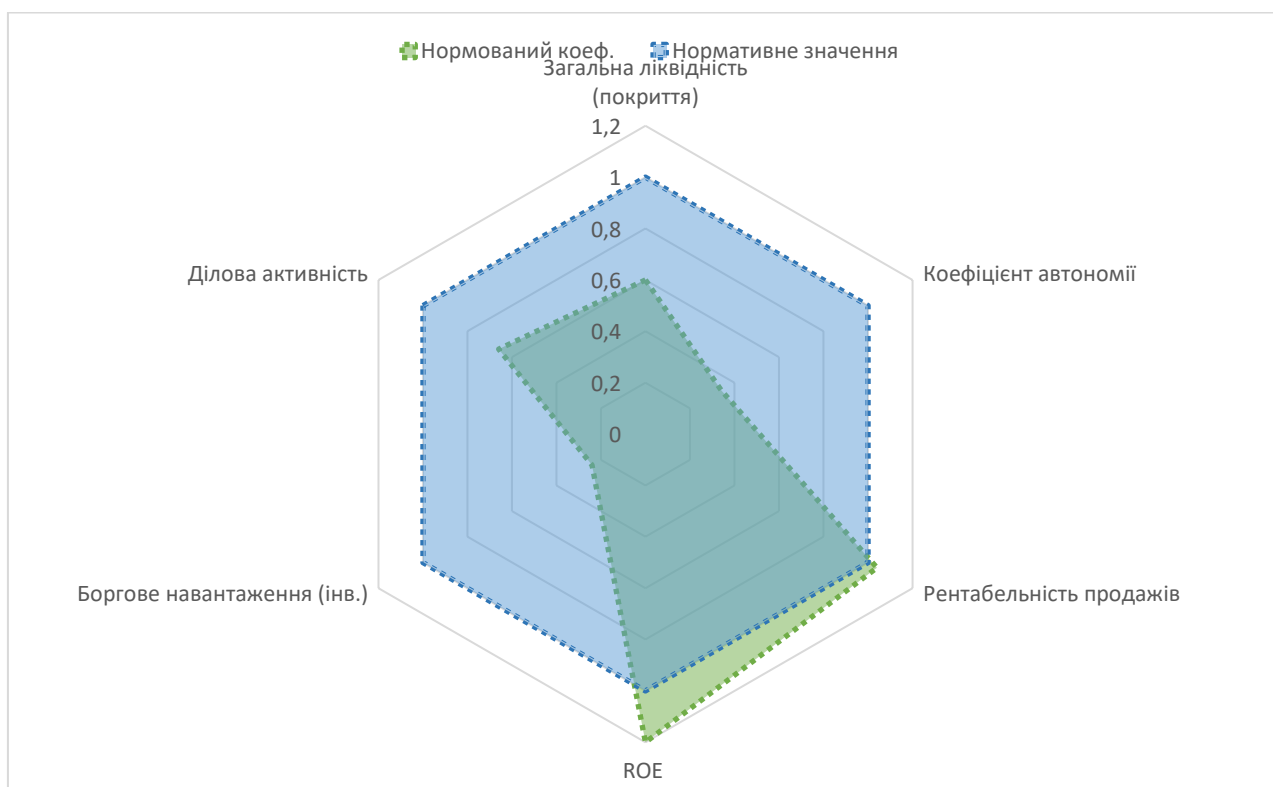


Рисунок 2.3 – Профіль фінансового стану ТОВ «Атлант Буд Схід» у 2025 р. відносно нормативних значень. Складено за [41]

Для діаграми було перераховано показники. Борг/EBITDA інвертовано: коеф. = норма / факт = $3,0 / 12,3 = 0,24$. ROE обмежено значенням 1,20 для читабельності. Радарна діаграма демонструє асиметричний фінансовий профіль підприємства: сильні позиції за показниками прибутковості (рентабельність продажів та ROE перевищують або відповідають нормі) поєднуються з критичними слабкостями за фінансовою незалежністю (0,34 норми), борговим навантаженням (0,24 норми) та ліквідністю (0,60 норми). Такий профіль формує суттєві обмеження для інвестицій у циркулярну трансформацію, проте наявна прибутковість створює базу для поступового реінвестування.

Ця фінансова конфігурація має пряме значення для перспектив циркулярної трансформації: критично висока боргова залежність та низька ліквідність суттєво обмежують можливості для інвестицій у нові бізнес-моделі, екологічну сертифікацію та перебудову логістичної інфраструктури. Разом з тим, висока ROE та стабільне зростання чистого прибутку свідчать про наявний

фінансовий ресурс для поступової трансформації за умови пріоритизації реінвестування прибутку, а не його виведення [16; 42].

На основі проведеного аналізу необхідно здійснити оцінку фактичного стану відповідності операційної діяльності ТОВ «Атлант Буд Схід» ключовим принципам циркулярної економіки, ідентифікованим у першому розділі роботи.

Таблиця 2.8 – Матриця відповідності діяльності ТОВ «Атлант Буд Схід» принципам циркулярної економіки. Складено автором за [25; 27; 28; 22; 24; 33; 29; 41; 47]

Принцип ЦЕ	Індикатор оцінки	Фактичний стан	Рівень відповідності
Збереження ресурсів у циклі (Reduce / Reuse)	Наявність програм повернення / повторного використання будматеріалів	Відсутня	● Низький
Зворотна логістика	Частка зворотних потоків товарів у загальному обороті	Не відстежується	● Низький
Матеріальний паспорт	Наявність системи відстеження походження та складу будматеріалів	Відсутня	● Низький
Оптимізація запасів (JIT / ABC-аналіз)	Термін зберігання запасів, днів	71 день (норма ≤ 45)	● Частковий
Екологічно свідоме постачання	Частка сертифікованих «зелених» матеріалів в асортименті	Не визначена	● Низький
Партнерство у ланцюгу постачання	Наявність угод про сталий розвиток з постачальниками	Відсутні	● Низький
Скорочення відходів	Наявність програми управління відходами відповідно до Закону № 2320-IX [45]	Відсутня	● Низький
Цифровізація та прозорість	Впровадження ERP/WMS-систем	В процесі (галузева тенденція)	● Частковий
Фінансова спроможність до трансформації	ROE, рентабельність продажів	ROE = 24,24%; ЧП зростає	● Достатній

Позначення:  Низький – принцип не реалізується;  Частковий – реалізується фрагментарно або в перспективі;  Достатній – є основа для розвитку.

Матриця (табл. 2.8) свідчить про те, що діяльність ТОВ «Атлант Буд Схід» наразі функціонує в межах переважно лінійної моделі «бери – виробляй – викидай» [25; 33]. З восьми перевірених індикаторів лише два отримали відмінну від «низького» оцінку: часткова цифровізація процесів та наявна фінансова база для трансформації. Це, однак, не є підставою для песимістичних висновків: посередницька природа бізнесу надає підприємству унікальну гнучкість – перехід до циркулярних практик не потребує капітального переоснащення виробництва, а зосереджується на перебудові логістичних потоків, договірних відносин та інформаційних систем [11; 7].

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства здійснюється в контексті активної переорієнтації українських торговельних посередників на ринки країн ЄС. ТОВ «Атлант Буд Схід» функціонує в умовах, коли євроінтеграційні процеси формують нові вимоги до якості та екологічності продукції [4; 19].

Ключовими зовнішньоекономічними детермінантами для підприємства є:

1. Регуляторне середовище ЄС. Регламент ЄС 305/2011 (CPR) [38] встановлює гармонізовані умови для маркетингу будівельної продукції та вимагає декларацій про експлуатаційні характеристики. Торговельні посередники, що прагнуть виходу на ринки ЄС або залучення євроінтеграційних проєктів, зобов'язані забезпечити відповідність товарного портфеля цим вимогам. Це безпосередньо пов'язане з матеріальними паспортами та циркулярними вимогами, що поступово інтегруються в регуляторику ЄС у рамках СЕАР 2020 [36].

2. Переорієнтація ланцюгів постачання. Внаслідок повномасштабного вторгнення підприємство змушене було переорієнтуватись на нових постачальників. З позиції Козака та Логвінової [7], організація міжнародних логістичних ланцюгів між Україною та ЄС в умовах воєнного часу набуває нових

характеристик: зростає роль комплаєнсу, прозорості ланцюга поставок та екологічних стандартів. Флейчук та Оліярник [15] вказують, що екологізація ринку будівельних матеріалів є одночасно вимогою Угоди про асоціацію та конкурентною необхідністю.

3. Санкційний комплаєнс. Посилення санкційного контролю при роботі з іноземними контрагентами збільшує транзакційні витрати, однак одночасно стимулює підвищення прозорості ланцюгів постачання, що є базовою передумовою циркулярного трекінгу матеріалів [7; 13].

4. Євроінтеграційні можливості. Яремко [19] і Федірко [14] наголошують, що євроінтеграційний вектор розвитку відкриває доступ до фондів підтримки «зеленої» трансформації, проте вимагає відповідності стандартам ESG-звітності та екологічних декларацій. Костенко та Швиданенко [9] конкретизують, що для оптових торговельних посередників євроінтеграційний вектор формує стимул до розвитку циркулярних бізнес-моделей – насамперед через вимоги клієнтів (будівельних компаній), що орієнтуються на «зелені» стандарти.

Таблиця 2.9 – Ділова активність ТОВ «Атлант Буд Схід» за 2023–2025 рр.
Складено автором за [41]

Показник	Формула	2023	2024	2025
Коефіцієнт оборотності виробничих запасів	Собівартість / Середньорічна вартість запасів	–	6,18	5,12
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Чистий дохід / Середня ДЗ	6,97	5,44	5,93
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Чистий дохід / Середній ВК	18,55	16,11	13,35
Коефіцієнт оборотності робочого капіталу	Чистий дохід / (Оборотні активи – Поточні зобов'язання)	166,7	213,0	220,2

Зниження коефіцієнту оборотності власного капіталу з 18,55 (2023 р.) до 13,35 (2025 р.) відображає зростання капіталізації підприємства: власний капітал зростає швидше, ніж доходи. Це позитивна тенденція з погляду фінансової стійкості, однак означає, що накопичені ресурси поки не трансформуються в нові

напрями розвитку. Саме спрямування частини зростаючого власного капіталу на циркулярну трансформацію могло б стати стратегічно виправданим рішенням [16; 47].

Проведений у другому розділі аналіз дозволяє сформулювати такі ключові висновки.

По-перше, ТОВ «Атлант Буд Схід» є динамічним та відносно великим гравцем ринку посередницької торгівлі будівельними матеріалами: чистий дохід від реалізації у 2025 р. перевищив 1,41 млрд грн (+84,9% за шість років), чистий прибуток зріс на 181,9%, рентабельність власного капіталу становить 24,24%.

По-друге, фінансова структура підприємства характеризується критично низькою часткою власного капіталу (17% при нормі $\geq 50\%$), надмірним борговим навантаженням ($\text{Борг/EBITDA} = 12,3$) та показниками ліквідності нижче нормативних. Це суттєво обмежує інвестиційний горизонт, однак не унеможливорює поступову трансформацію за умови реінвестування прибутку.

По-третє, операційний аналіз виявив ознаки ресурсної неефективності, що є прямим наслідком лінійної бізнес-моделі: надмірні запаси (71 день зберігання при оптимальних 30–45 днях), сповільнення оборотності активів, знецінення матеріально-технічної бази.

По-четверте, матриця відповідності принципам ЦЕ (табл. 2.8) демонструє низький рівень реалізації більшості циркулярних підходів. Підприємство фактично діє в лінійній парадигмі, не маючи систем зворотної логістики, матеріальних паспортів, програм управління відходами та екологічно орієнтованого постачання.

По-п'яте, зовнішньоекономічний вимір діяльності підприємства формує як виклики (регуляторні вимоги ЄС, конкуренція на євроінтеграційному ринку), так і можливості (доступ до «зелених» фондів, попит на екологічно сертифіковані матеріали). Ці можливості залишаються нереалізованими, що й обумовлює необхідність розробки стратегії циркулярної трансформації в наступному розділі роботи [48].

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ ЦИРКУЛЯРНОЇ ЕКОНОМІКИ В ДІЯЛЬНІСТЬ ТОВ «АТЛАНТ БУД СХІД» З УРАХУВАННЯМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ДОСВІДУ

3.1 Євроінтеграційний досвід впровадження циркулярних бізнес-моделей у торгівлі будівельними матеріалами

Досвід країн Європейського Союзу у впровадженні циркулярних принципів у будівельному секторі та торгівлі будматеріалами формує конкретний орієнтир для українських підприємств в умовах євроінтеграції. Аналіз цього досвіду необхідний не лише як академічна довідка, а як інструментарій розробки адаптованих рекомендацій для ТОВ «Атлант Буд Схід».

Ключовим двигуном переходу будівельного сектору ЄС до циркулярної економіки є нормативно-правове середовище. «Європейський зелений курс» [37] визначив будівництво одним із семи пріоритетних секторів декарбонізації, а Новий план дій для циркулярної економіки (CEAP 2020) [36] конкретизував заходи через три стратегічні напрями: скорочення споживання первинних ресурсів, подовження терміну служби продуктів і збільшення вторинного обороту матеріалів.

Центральним нормативним інструментом для торгівлі будівельними матеріалами є Регламент (ЄС) № 305/2011 (CPR) [38], який встановлює гармонізовані умови маркетингу будівельної продукції. Цей регламент зобов'язує учасників ринку надавати Декларацію про експлуатаційні характеристики, що включає дані про екологічний вплив продукту впродовж його життєвого циклу. Для торговельних посередників це означає необхідність вимагати від постачальників відповідної документації та забезпечувати її наявність при перепродажу. Поправки до CPR, що готуються в рамках CEAP

2020, передбачають включення вимог щодо «циркулярного вмісту», можливості демонтажу та наявності «матеріального паспорту» [36; 38].

Отже, регуляторний тиск ЄС діє як системний стимул: підприємства, що не адаптуються до вимог CPR та майбутніх поправок, ризикують втратити доступ до ринку або зіткнутися зі штрафними санкціями [15; 14] (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Порівняльна характеристика нормативного регулювання циркулярної економіки в будівельному секторі ЄС та України Складено за [45; 46; 43; 44; 36; 37; 38; 15; 14]

Сфера регулювання	Нормативний акт ЄС	Нормативний акт України	Рівень гармонізації	Прогалини
Базове управління відходами	Директива 2008/98/ЄС	ЗУ «Про управління відходами» № 2320-ІХ [45]	Середній	Відсутня секторальна деталізація для будівництва
Стратегічне планування	СЕАР 2020 [36]	Нац. стратегія до 2030 р. [43]; Нац. план дій [44]	Низький	Немає сектор-специфічних цільових показників
Продуктові стандарти	Регламент (ЄС) № 305/2011 [38]	ДСТУ, технічні умови	Низький	Декларація про характеристики не є обов'язковою
«Зелене» держзамовлення	Директива 2014/24/ЄС	Закон «Про публічні закупівлі»	Частковий	Екологічні критерії не є системними
Матеріальні паспорти	СЕАР 2020 (у розробці)	Відсутній	Відсутній	Немає правової основи
Розширена відповідальність виробника	Директива 2018/851/ЄС	ЗУ «Про відходи» № 187/98-ВР [46]	Низький	Обмежено стосується будматеріалів

Щодо кращих практик впровадження ЦЕ в будівельному секторі країн ЄС, то Nuñez-Cacho et al. [30] провели порівняльний аналіз циркулярних бізнес-моделей у будівельному секторі Італії та Польщі й виявили суттєві відмінності у

рівні та формах впровадження ЦЕ. В Італії домінує підхід «відновлювальних будівель», де торговельні посередники спеціалізуються на продажу матеріалів для реновації та забезпечують зворотний прийом залишків. У Польщі активно розвиваються платформи вторинних матеріалів і логістичні центри будівельних відходів при великих дистриб'юторах [30].

Rizos et al. [34] у дослідженні для Центру європейської політичної стратегії ідентифікували ключові чинники-драйвери впровадження циркулярних бізнес-моделей у будівельному секторі ЄС:

- регуляторний примус (Green Public Procurement, вимоги CPR);
- ринковий попит з боку забудовників, що прагнуть «зелених» сертифікатів (BREEAM, LEED, DGNB);
- технологічні платформи (BIM, цифрові паспорти матеріалів);
- галузеві ініціативи (Circular Economy in Construction Industry Platform, CB'23 у Нідерландах).

Особливо показовим є досвід Нідерландів, де уряд поставив завдання скоротити використання первинних ресурсів на 50% до 2030 р. Основним механізмом є платформа «CB'23» (Circular Building 2023), що об'єднує виробників, торговельних посередників та підрядників у єдиному цифровому реєстрі матеріалів і компонентів з відстеженням їх руху та повторного використання. Торговельні посередники, що приєднуються до платформи, отримують доступ до нових клієнтів (замовників «зелених» будівель) і державних контрактів [36; 34].

Досвід Скандинавії демонструє ефективність моделі «депозиту на матеріали» (Material Deposit Scheme): покупець будматеріалів вносить депозит, який повертається при здачі залишків або використаних конструкцій торговельному посереднику. Посередник акумулює матеріали та перепродає їх переробникам або підприємствам вторинного ринку. Ця модель не потребує великих капіталовкладень від посередника і може бути адаптована до умов українського ринку [31; 34] (табл. 3.2).

Таблиця 3.2 – Кращі практики ЦЕ у торгівлі будівельними матеріалами країн ЄС та потенціал їх адаптації для ТОВ «Атлант Буд Схід». Складено за [31; 30; 34; 9; 11]

Країна / Ініціатива	Модель ЦЕ	Роль торгового посередника	Ключовий результат	Потенціал адаптації для ТОВ «АБС»
Нідерланди (CB'23)	Цифровий реєстр матеріалів + BIM-інтеграція	Вузол матеріального паспорту в ланцюгу постачання	–30% відходів будівництва	Середній (потребує цифрової платформи)
Польща (Circular Hub)	Логістичний центр будівельних відходів при дистриб'юторі	Прийом, сортування, перерозподіл вторинних матеріалів	+18% доходу від вторинного ринку	Високий (схожа структура ринку)
Італія (Renovate Italy)	Renovation-first + зворотний прийом залишків	Гарантований прийом невикористаних матеріалів	–25% залишків, +7% лояльності клієнтів	Високий (мінімальні початкові інвестиції)
Швеція/Данія	Депозитна схема на матеріали	Депозитна точка та реселер вторинних матеріалів	+12% обороту від вторинного ринку	Середній (потребує законодавчого підґрунтя)
Австрія (bauXund)	«Зелені» закупівлі + EPD-сертифікація	Верифікація екологічних декларацій постачальників	Доступ до державних «зелених» тендерів	Середній (можливий після гармонізації норм)

Говорячи про Євроінтеграційні виклики та можливості для України, Герасимчук та Поліщук [3] наголошують, що передумовою циркулярної трансформації в Україні є не лише економічна доцільність, а й нормативне зближення з ЄС у рамках виконання Угоди про асоціацію. Дейнеко та інші [5] конкретизують, що у будівельному секторі це передусім означає адаптацію стандартів продукції (перехід від ДСТУ до EN), запровадження декларацій про характеристики та розбудову системи управління будівельними відходами.

Потапенко [42] у контексті зеленого відновлення України вказує, що поствоєнна відбудова може стати унікальним вікном можливостей для «циркулярного стрибка»: замість відновлення лінійних виробничих ланцюгів Україна здатна відразу будувати циркулярну інфраструктуру, спираючись на досвід ЄС та фінансову підтримку в рамках Ukraine Facility та інших інструментів. Хвесик та Бистряков [16] розглядають економіку замкненого циклу як інноваційну модель поствоєнного відновлення, що має стратегічне значення саме для будівельного сектору. Нами сформовано шлях євроінтеграційної циркулярної трансформації для українського торговельного посередника будівельних матеріалів (рис. 3.1).



Рисунок 3.1 – Шлях євроінтеграційної циркулярної трансформації для українського торговельного посередника будівельних матеріалів. Складено за [36; 37; 38; 3; 5; 42; 16].

3.2 Бар'єри та можливості переходу до циркулярної моделі для українських торговельних посередників

Перехід до циркулярної економіки в торгівлі будівельними матеріалами супроводжується комплексом взаємопов'язаних бар'єрів. На основі аналізу міжнародної літератури [20; 26; 34] та досліджень вітчизняних науковців [3; 5;

42; 16; 18], а також результатів аналізу ТОВ «Атлант Буд Схід» у другому розділі, виокремлено чотири групи бар'єрів.

Таблиця 3.3 – Систематизація бар'єрів переходу до циркулярної економіки для торговельних посередників будівельними матеріалами в Україні. Складено за [20; 26; 34; 3; 5; 18; 41]

№	Група бар'єрів	Конкретний бар'єр	Рівень критичності для ТОВ «АБС»	Інструмент подолання
1.1	Регуляторно-інституційні	Відсутність гармонізованих стандартів продукції (EN замість ДСТУ/ГОСТ)	 Критичний	Участь у галузевих асоціаціях; лобіювання прискореної гармонізації
1.2		Відсутність правової бази для матеріальних паспортів	 Критичний	Добровільне впровадження за стандартами ЄС до законодавчого закріплення
1.3		Слабкий контроль виконання ЗУ «Про управління відходами» [45]	 Значущий	Проактивна відповідність вимогам як конкурентна перевага
2.1	Ринково-інформаційні	Низький попит з боку більшості клієнтів на «зелені» матеріали	 Значущий	Сегментація: фокус на клієнтах з міжнар. проектами та сертифікатами BREEAM/LEED
2.2		Відсутність прозорості в ланцюгах постачання	 Критичний	Впровадження WMS/ERP з трекінгом матеріалів
2.3		Неформальний ринок вторинних матеріалів	 Значущий	Партнерство з легальними переробниками; цифрова платформа

Продовження таблиці 3.3

№	Група бар'єрів	Конкретний бар'єр	Рівень критичності для ТОВ «АБС»	Інструмент подолання
3.1	Фінансово-інвестиційні	Висока вартість сертифікації (EPD, ISO 14001)	● Значущий	Колективна сертифікація через галузеві об'єднання
3.2		Обмежений доступ до «зеленого» фінансування	● Критичний	Залучення грантів ЄС (Ukraine Facility, EBRD Green Economy Financing Facility)
3.3		Критично низький рівень автономії капіталу підприємства (КА = 0,17)	● Критичний	Поетапне реінвестування зростаючого чистого прибутку
4.1	Операційно-технологічні	Відсутність інфраструктури зворотної логістики	● Значущий	Поетапне впровадження точок прийому залишків
4.2		Брак компетенцій персоналу у сфері ЦЕ	● Значущий	Навчання на базі програм ЄС (GreenBuilding Professional)
4.3		Знос основних засобів 63,9%, відсутність профільної техніки	● Критичний	Лізинг обладнання для первинного сортування/зберігання вторинних матеріалів

Позначення: ● Критичний – блокує трансформацію без вирішення; ● Значущий – суттєво ускладнює, але не унеможлиблює трансформацію.

Регуляторно-інституційні бар'єри є найбільш системними. Флейчук та Оліярник [15] встановили, що українські підприємства будівельної торгівлі стикаються з «нормативним роздвоєнням»: формально Угода про асоціацію з ЄС вимагає гармонізації стандартів, проте реальний темп адаптації залишається повільним. Федірко [14] уточнює, що ключовою проблемою є не відсутність загальної стратегії (Національна стратегія до 2030 р. [43] її визначає), а

відсутність галузевих дорожніх карт для конкретних секторів, зокрема посередницької торгівлі будматеріалами.

Ринково-інформаційні бар'єри значною мірою пов'язані зі слабким розвитком ринку вторинних будівельних матеріалів в Україні. Базилюк та Маслово [1] вказують, що відсутність прозорих цінових орієнтирів та інформаційних платформ для вторинних матеріалів є однією з найбільших перешкод. Юрченко [51] досліджує модернізацію ринку будматеріалів на принципах безвідходного виробництва і констатує, що інформаційна асиметрія між продавцями і покупцями вторинних матеріалів є системною проблемою.

Фінансово-інвестиційні бар'єри є особливо критичними для ТОВ «Атлант Буд Схід» з огляду на проаналізовану у другому розділі фінансову структуру: низький коефіцієнт автономії (0,17) та надмірне боргове навантаження (Борг/EBITDA = 12,3) суттєво звужують доступ до нових кредитних ресурсів для інвестицій у трансформацію. Водночас зростаючий чистий прибуток (+181,9% за шість років) та ROE на рівні 24,24% свідчать про наявний органічний ресурс для поступового реінвестування [41].

Операційно-технологічні бар'єри безпосередньо пов'язані з фізичною інфраструктурою: критичний знос основних засобів (63,9%) та відсутність спеціалізованого складського обладнання ускладнюють розгортання зворотної логістики та роздільного зберігання вторинних матеріалів [11; 18].

Попри системні бар'єри, аналіз виявляє низку реальних можливостей, що формують оптимістичний сценарій для ТОВ «Атлант Буд Схід».

Можливість 1. Поствоєнне відновлення як платформа для циркулярного стрибка. Потапенко [42] та Хвесик і Бистряков [16] одностайно вказують, що відновлення зруйнованого житлового фонду та інфраструктури України – оцінювана потреба у понад 300–400 млрд дол. США – формує унікальний попит, що може бути частково задоволений через вторинний ринок будматеріалів. За оцінками ОЕСР, до 40% конструкцій зруйнованих будівель технічно придатні для повторного використання або переробки. Торговельний посередник, що

першим організує системний збір та перерозподіл таких матеріалів у регіоні, отримає значну конкурентну перевагу.

Можливість 2. Зростаючий попит «зелених» замовників. Костенко та Швиданенко [9] констатують, що клієнти, що реалізують проєкти за фінансування міжнародних донорів (ЄБРР, ЄІБ, USAID, Світовий банк), зобов'язані дотримуватись екологічних стандартів, зокрема вимог до матеріалів [47]. Цей сегмент клієнтів – найбільш платоспроможний і такий, що динамічно зростає. Для ТОВ «Атлант Буд Схід» орієнтація на нього означає не лише зростання обороту, а й підвищення маржинальності, яка сьогодні стагнує у вузькому діапазоні 6,46–8,33% [41].

Можливість 3. Доступ до «зеленого» фінансування ЄС. У рамках інструменту Ukraine Facility (2024–2027) та Зеленого плану відновлення передбачені спеціальні вікна для МСП, що впроваджують «зелені» технології. ЄБРР через програму Green Economy Financing Facility (GEFF) надає пільгові кредити для підприємств, що інвестують у ресурсоефективні практики. Яремко [19] та Федірко [14] підкреслюють, що доступ до цих інструментів вимагає відповідності базовим вимогам ESG-звітності та наявності задокументованої програми екологічної трансформації.

Можливість 4. Цифровізація як мультиплікатор ефективності. Дослідження сучасних бізнес-моделей цифрової трансформації встановили, що впровадження цифрових платформ у торгівлі дозволяє одночасно підвищити ефективність управління запасами та забезпечити трекінг матеріалів – базову умову для матеріального паспорту та зворотної логістики [11]. Шарко та Гусар [18] конкретизують, що екологічно безпечні ланцюги постачання у будівельній торгівлі неможливі без цифрового підґрунтя.

На основі систематизованого аналізу євроінтеграційного досвіду, ідентифікованих бар'єрів і можливостей, а також фінансово-операційного профілю підприємства (Розділ 2) сформовано комплекс практичних рекомендацій, структурованих за трьома часовими горизонтами (рис. 3.2, табл. 3.4).



Рисунок 3.2 – Дорожня карта циркулярної трансформації ТОВ «Атлант Буд Схід». Складено за [36; 34; 9; 11; 42; 41; 47]

Таблиця 3.4 – Комплекс стратегічних рекомендацій щодо впровадження принципів ЦЕ в діяльність ТОВ «Атлант Буд Схід». Складено за [36; 30; 34; 9; 11; 42; 18; 41; 47]

№	Захід	Фаза	Зміст / Механізм реалізації	Очікуваний результат	Необхідні ресурси	Нормат. основа
1	Екологічний аудит асортименту	1	Перегляд товарного портфеля: класифікація матеріалів за наявністю EPD, екоетикеток, «циркулярного вмісту». Розробка «зеленого переліку» та «перехідного переліку»	Формування бази для «зеленого» асортименту; виявлення ризикових позицій щодо вимог CPR	Внутрішні (2–3 міс. роботи комерційного відділу)	[38; 36]

Продовження таблиці 3.4

№	Захід	Фаза	Зміст / Механізм реалізації	Очікуваний результат	Необхідні ресурси	Нормат. основа
2	Включення екологічних критеріїв у договори з постачальниками	1	Доповнення типових договорів поставки вимогами щодо надання DoP/EPD, інформації про склад продукту, наявності ТДС; поступовий перехід на постачальників з ISO 14001	Відповідність майбутнім вимогам CPR; диференціація від конкурентів при роботі із «зеленими» замовниками	Юридичний супровід; переговори з постачальниками	[38; 18; 15]
3	Навчання персоналу з основ ЦЕ	1	Участь у безкоштовних програмах ЄС (Horizon Europe, ERASMUS for Young Entrepreneurs, UABIO); онлайн-курси GreenBuilding Professional	Підвищення компетентності і комерційного та логістичного відділів	~150–200 тис. грн (частково грантове фінансування)	[36; 37]
4	Розгортання зворотної логістики	2	Організація прийому залишків матеріалів від 5–10 ключових клієнтів (пілот); виокремлення зони роздільного зберігання на складі; партнерство з ліцензованим переробником	Скорочення втрат клієнтів від надлишків матеріалів; новий потік доходу від реалізації вторинних матеріалів	~500–800 тис. грн (обладнання складу); договори з переробниками	[46; 46; 11; 18]

Продовження таблиці 3.4

№	Захід	Фаза	Зміст / Механізм реалізації	Очікуваний результат	Необхідні ресурси	Нормативна основа
5	Укладання «зелених угод» із постачальниками	2	Підписання двосторонніх меморандумів про сталий розвиток із 3–5 ключовими постачальниками: зобов'язання щодо EPD, можливість зворотного прийому нереалізованих партій, спільне скорочення пакування	Зниження ризику залишків запасів; підвищення прозорості ланцюга постачання	Переговорні ресурси; юридичний супровід	[36; 38; 18]
6	Пілотна депозитна схема на матеріали	2	За моделлю Скандинавії: клієнт вносить 3–5% депозиту при купівлі, що повертається при здачі залишків. Пілот – 2–3 SKU (напр., цегла, плитка, гіпсокартон)	Формування потоку вторинних матеріалів; підвищення лояльності клієнтів; дані для масштабування	Зміни в обліковій системі; навчання менеджерів	[46; 45; 30; 34]
7	Впровадження цифрового трекінгу матеріалів (прообраз матеріального паспорту)	3	Розширення ERP/WMS-системи: додавання полів для фіксації: походження матеріалу, наявності EPD, «циркулярного статусу» (первинний/вторинний), кінцевого призначення	Формування бази для повноцінного матеріального паспорту; відповідність майбутнім вимогам CEAP	~1–2 млн грн (ІТ-розробка або SaaS-модуль)	[36; 21; 11]

Продовження таблиці 3.4

№	Захід	Фаза	Зміст / Механізм реалізації	Очікуваний результат	Необхідні ресурси	Нормат. основа
8	Платформа / каталог вторинних будматеріалів	3	Розробка або приєднання до існуючої онлайн-платформи для торгівлі вторинними матеріалами (як B2B-маркетплейс); позиціонування ТОВ «АБС» як верифікованого посередника вторинного ринку	Новий ринковий сегмент; позиціонування як «вузла циркулярності» регіону	~1,5–2,5 млн грн; можливе грантове фінансування	[31; 16; 34; 47]
9	ESG-звітність та доступ до «зеленого» фінансування	3	Підготовка першого нефінансового звіту (за GRI Standards або спрощеним форматом CSRD для МСП); подача заявки до EBRD GEFF / Ukraine Facility	Доступ до пільгового «зеленого» фінансування; підвищення репутаційного капіталу	Консультаційна підтримка (частково грантова)	[36; 37; 19; 14]

Для обґрунтування доцільності запропонованих заходів здійснено прогнозну оцінку потенційного економічного ефекту на основі порівняльних даних ЄС-практик [30; 34] та фінансових показників підприємства [41]. Результати узагальнені в таблиці 3.5.

Зіставлення сукупного прогнозного ефекту з необхідними інвестиціями демонструє прийнятну ефективність: загальні витрати трьох фаз (~5–9,5 млн грн протягом 5 років) значно менші від прогнозованого додаткового прибутку і вивільнення оборотного капіталу, що разом оцінюються у ~75–100 млн грн. Це підтверджує економічну доцільність трансформації навіть без урахування репутаційних та регуляторно-комплаєнсних переваг.

Таблиця 3.5 – Прогнозна оцінка економічного ефекту від впровадження заходів ЦЕ для ТОВ «Атлант Буд Схід». Складено за [30; 34; 9; 41; 47]

Захід	База для розрахунку	Прогнозний ефект	Горизонт	Джерело аналогії
Зворотна логістика + реалізація вторинних матеріалів	Поточний оборот 1 413 670 тис. грн; аналог – Польща (+18% доходу від вторинного сегменту у пілоті)	+15 000–25 000 тис. грн/рік доходу на 3-й рік пілоту	2–3 роки	[30; 34]
Скорочення наднормативних запасів (71 → 45 днів)	Запаси 2025 р. ~256 746 тис. грн; вивільнення ~25% = ~64 186 тис. грн	Вивільнення оборотного капіталу ~64 млн грн; зниження витрат на зберігання ~3 млн грн/рік	1–2 роки	[11; 41]
«Зелений» сегмент клієнтів	Аналог: маржа по «зелених» матеріалах на 2–4 в.п. вища за базову (6,46–8,33%); 10% переорієнтація обороту	+4 000–8 000 тис. грн додаткового прибутку/рік	2–3 роки	[9; 47]
Доступ до пільгового фінансування (GEFF)	Потреба в оновленні ОЗ (знос 63,9%); ставка GEFF ~3–5% проти ринкових 18–22%	Економія на відсотках ~5–7 млн грн за 5-річний кредит	3–5 років	[19; 14]
ESG-звітність → нові контракти	Попит з боку проєктів міжнар. донорів; 5–10% нового обороту від верифікованих «зелених» постачальників	+50 000–100 000 тис. грн обороту/рік	3–4 роки	[42; 32]

Примітка: прогнозні оцінки мають орієнтовний характер і базуються на аналогіях з ЄС-практиками. Точна величина ефекту залежить від масштабу реалізації, ринкової кон'юнктури та темпів регуляторної гармонізації в Україні (рис. 3.4).

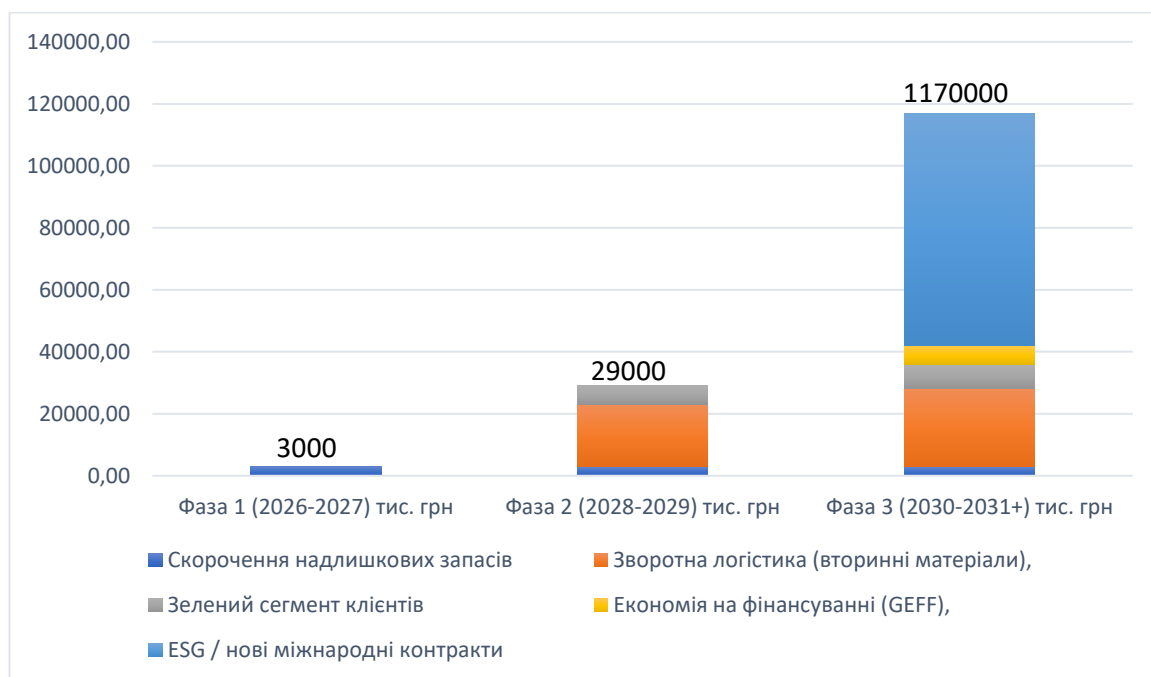


Рисунок 3.3 – Прогнозна динаміка економічного ефекту від поетапного впровадження принципів ЦЕ в діяльність ТОВ «Атлант Буд Схід». Складено автором.

Важливо наголосити: головним ресурсом для реалізації є не залучення нових боргів (що є небажаним з огляду на поточну боргову навантаженість), а поетапне реінвестування зростаючого чистого прибутку підприємства. При збереженні тенденції 2020–2025 рр., ТОВ «Атлант Буд Схід» здатне генерувати 29–40 млн грн чистого прибутку щорічно, з яких лише 15–25% достатньо для фінансування запропонованих заходів [41; 16].

Вдповідно до всього вище сказаного нами побудована схема, що демонструє оновлену роль підприємства, не лише як «транзитної ланки», а саме центрального вузла, що отримує потоки від виробників (первинні та EPD-сертифіковані матеріали), акумулює зворотні потоки від клієнтів (залишки, б/в матеріали) та перенаправляє їх переробникам або на вторинний ринок (рис 3.4).

Алгоритм моделі наступний: постачальники надають матеріали з екологічними деклараціями (EPD) та беруть участь у «зелених угодах» щодо зворотного прийому надлишків. ТОВ «Атлант Буд Схід» виступає організатором циркулярних потоків у регіоні і має доступ до пільгового «зеленого» фінансування після запровадження звітності та програм.

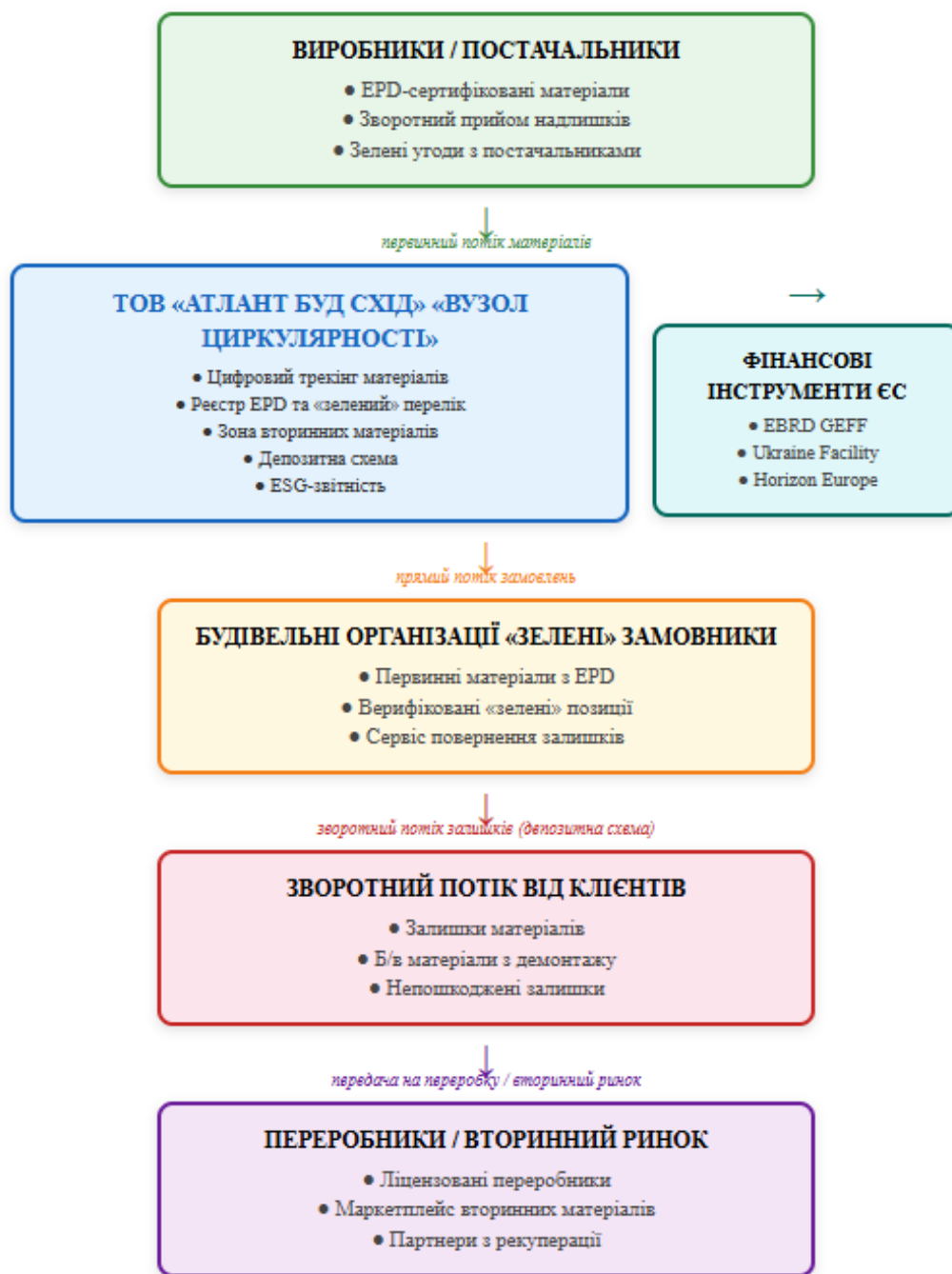


Рисунок 3.4 – Цільова модель «вузла циркулярності» ТОВ «Атлант Буд Схід» після реалізації програми трансформації. Складено автором

Пріоритетними сегментами є замовники з міжнародним фінансуванням, які вимагають «зелених» матеріалів. Далі збір залишків через депозитну систему. І останній блок, за рахунок платформ вторинних матеріалів, формує нові потоки доходів.

Проведений у третьому розділі аналіз дозволяє сформулювати такі ключові висновки.

По-перше, євроінтеграційний досвід країн ЄС (насамперед Нідерландів, Польщі, Італії та Скандинавії) демонструє широкий спектр реалізованих циркулярних бізнес-моделей у торгівлі будівельними матеріалами, що охоплюють: цифрові реєстри матеріалів, логістичні центри вторинних матеріалів, депозитні схеми та «зелені угоди» у ланцюгах постачання. Рівень нормативної гармонізації між Україною та ЄС залишається низьким (табл. 3.1), однак це водночас означає, що підприємства, які перейдуть до відповідності стандартам ЄС проактивно, отримають першовикористання конкурентних переваг.

По-друге, систематизація бар'єрів (табл. 3.3) виявила дванадцять конкретних перешкод чотирьох груп. Для ТОВ «Атлант Буд Схід» найбільш критичними є: відсутність правової бази для матеріальних паспортів, непрозорість ланцюгів постачання, обмежений доступ до «зеленого» фінансування та критичний знос основних засобів.

По-третє, розроблена дорожня карта циркулярної трансформації (рис. 3.2, табл. 3.4) охоплює дев'ять конкретних заходів, структурованих за трьома фазами (2025–2030+). Загальний обсяг необхідних інвестицій (~5–9,5 млн грн) є цілком прийнятним на тлі прогнозованого зростання прибутку та вивільнення оборотного капіталу (~75–100 млн грн сукупно).

По-четверте, ключовим результатом трансформації є зміна стратегічного позиціонування підприємства: від «транзитної ланки» лінійного ланцюга до «вузла циркулярності» (рис. 3.4), що забезпечує замикання матеріальних потоків у будівельному секторі регіону та відповідає новій ролі торговельних посередників у циркулярній економіці ЄС [9; 16; 38].

По-п'яте, реалізація запропонованих заходів не потребує докорінної зміни бізнес-моделі одномоментно. Поетапний підхід з реінвестуванням частини зростаючого чистого прибутку дозволяє мінімізувати фінансові ризики трансформації і водночас формує нові потоки доходу вже на Фазі 2, що підтверджує самофінансовану природу циркулярного переходу для торговельного посередника.

ВИСНОВКИ

У ході виконання дослідження досягнуто поставлену мету та здійснено комплексне дослідження теоретичних та прикладних аспектів впровадження принципів циркулярної економіки в торгівлі будівельними матеріалами та розроблено практичні рекомендації щодо циркулярної трансформації діяльності ТОВ «Атлант Буд Схід» з урахуванням євроінтеграційного досвіду.

Теоретичну та методологічну основу дослідження склали фундаментальні положення концепції циркулярної економіки, теорії торговельного посередництва та сталого розвитку, а також праці провідних вітчизняних і зарубіжних науковців, а також нормативно-правова база ЄС та України.

Проведений аналіз концептуальних засад циркулярної економіки засвідчив, що ЦЕ є багаторівневою системою, яка не зводиться до управління відходами, а охоплює весь ланцюжок створення вартості, а саме від проєктування продукту до його повторного введення в обіг. Із 6 ключових дефініцій виявлено спільне концептуальне ядро: замкненість матеріальних циклів, ієрархія «9R» та регенеративний дизайн. Три фундаментальні принципи ЦЕ (збереження природного капіталу, оптимізація використання ресурсів, мінімізація негативних зовнішніх ефектів) реалізуються через шість типів бізнес-моделей, з яких для торгівлі будматеріалами найбільш перспективними є зворотна логістика, «продукт як послуга» та платформи вторинних матеріалів.

Систематизація ключових підходів до впровадження ЦЕ у будівельному секторі дозволила виявити стратегічну позицію торговельного посередника як «вузла циркулярності» – ланки, що здатна замикати матеріальні потоки між виробниками, будівельними організаціями та переробниками. Нормативний тиск ЄС (СЕАР 2020, Регламент № 305/2011, European Green Deal) і відповідне законодавство України (ЗУ № 2320-IX, Національна стратегія до 2030 р.) формують обов'язкові орієнтири для підприємств галузі.

Аналіз організаційно-економічних характеристик ТОВ «Атлант Буд Схід» (ЄДРПОУ 41988858) підтвердив, що підприємство є динамічно зростаючим

оптовим торговельним посередником будівельними матеріалами: за 2020–2025 рр. чистий дохід зріс у 5,7 рази – з 247 839 до 1 413 670 тис. грн, чистий прибуток збільшився у 6,3 рази. Водночас зафіксовано структурні вразливості: низький коефіцієнт автономії (0,17), критичне боргове навантаження (Борг/EBITDA = 12,3), знос основних засобів 63,9% та низька маржинальність (2,08% рентабельність продажів). Профіль фінансового стану підприємства за 6 показниками демонструє суттєве відхилення від нормативних значень за більшістю параметрів.

Аналіз торговельної та зовнішньоекономічної діяльності підприємства крізь призму принципів ЦЕ засвідчив, що поточна бізнес-модель ТОВ «Атлант Буд Схід» є переважно лінійною: реверсивні потоки матеріалів відсутні, асортимент не структурований за екологічними критеріями, відповідність вимогам EPD/DoP є поодинокую, а ЗЕД-операції (Китай, Польща, Туреччина) здійснюються без застосування «зелених» стандартів закупівлі. Матриця відповідності принципам ЦЕ показала загальний рівень відповідності 2,1/5,0, що відповідає стадії «первинного усвідомлення».

Узагальнення євроінтеграційного досвіду впровадження ЦЕ у торгівлі будматеріалами виявило конкретні адаптовані моделі: цифровий реєстр матеріалів (Нідерланди, СВ'23), логістичні центри вторинних матеріалів при дистриб'юторах (Польща), депозитні схеми (Скандинавія), «renovation-first» зі зворотним прийомом залишків (Італія). Порівняльна характеристика нормативного регулювання ЄС та України підтвердила низький рівень гармонізації в більшості сфер, що водночас є ризиком для підприємств і конкурентною можливістю для тих, хто проактивно перейде до відповідності стандартам ЄС.

Систематизація бар'єрів циркулярної трансформації виявила 12 конкретних перешкод чотирьох груп: регуляторно-інституційних, ринково-інформаційних, фінансово-інвестиційних та операційно-технологічних. Для ТОВ «Атлант Буд Схід» критичними є: відсутність правової бази для матеріальних паспортів, непрозорість ланцюгів постачання, обмежений доступ

до «зеленого» фінансування та критичний знос основних засобів. Водночас ідентифіковано чотири ключові можливості: поствоєнне відновлення як платформа «циркулярного стрибка», зростаючий попит «зелених» замовників, доступ до «зеленого» фінансування ЄС (GEFF, Ukraine Facility) та цифровізація як мультиплікатор ефективності.

Розроблена дорожня карта циркулярної трансформації ТОВ «Атлант Буд Схід» охоплює дев'ять конкретних заходів, структурованих за трьома фазами: Фаза 1 «Основа» (2025–2026): екологічний аудит асортименту, відбір «зелених» постачальників, навчання персоналу (~500 тис. грн); Фаза 2 «Розвиток» (2027–2028): зворотна логістика, «зелені угоди» з постачальниками, пілотна депозитна схема (~1,5 млн грн); Фаза 3 «Трансформація» (2029–2030+): цифровий трекінг матеріалів, платформа вторинних матеріалів, ESG-звітність (~3–5 млн грн).

Прогнозна оцінка економічного ефекту від реалізації запропонованих заходів підтвердила їх доцільність: сукупний ефект від скорочення запасів, зворотної логістики, «зеленого» сегменту клієнтів та доступу до пільгового фінансування оцінюється у ~75–100 млн грн впродовж п'яти років при загальних витратах ~5–9,5 млн грн. Головним джерелом фінансування є поетапне реінвестування зростаючого чистого прибутку – без нарощування і без того критичного боргового навантаження.

Таким чином, результати проведеного дослідження підтверджують актуальність проблеми впровадження принципів циркулярної економіки в торгівлі будівельними матеріалами та демонструють практичну значущість розроблених рекомендацій. Запропонована модель «вузла циркулярності» представляє собою інтегрований підхід до трансформації ролі торговельного посередника – від транзитної ланки лінійного ланцюга до активного учасника циркулярних матеріальних потоків, що відповідає як вимогам євроінтеграції, так і стратегічному інтересу підприємства у досягненні сталого зростання в умовах посилення екологічного регулювання ринку будівельних матеріалів України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилук А. В., Маслова С. О. Циркулярна економіка як домінанта сталого розвитку будівельного сектору України. Економіка та управління національним господарством. 2021. Вип. 45. С. 82–89. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct45-14> (дата звернення: 27.05.2026).
2. Бубенко П. Т., Гусев В. О. Стратегічні вектори розвитку оптово-роздрібної мережі будівельних матеріалів в Україні. Регіональні перспективи. 2022. № 1(102). С. 44–52.
3. Герасимчук З. В., Поліщук В. Г. Передумови та перспективи формування циркулярної економіки в Україні в контексті євроінтеграції. Регіональна економіка. 2020. № 2(96). С. 115–124. DOI: <https://doi.org/10.36818/1562-0905-2020-2-12> (дата звернення: 27.05.2026).
4. Гребельник О. П. Інтеграція українського ринку торговельного посередництва до європейського економічного простору. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2021. № 3. С. 14–26.
5. Дейнеко Л. В., Ципліцька О. О., Коваленко О. В. Перспективи розвитку циркулярної економіки в промисловості України: будівельний сектор. Економічний вісник Донбасу. 2019. № 4(58). С. 28–39. DOI: [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2019-4\(58\)-28-39](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2019-4(58)-28-39) (дата звернення: 27.05.2026).
6. Захарчук С. В. Діагностика фінансово-економічного стану торговельного підприємства в умовах макроекономічної турбулентності. Економічний аналіз. 2024. Том 34, № 2. С. 88–97. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.02.088> (дата звернення: 27.05.2026).
7. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С. Організація міжнародних логістичних ланцюгів у торгівлі промисловими товарами між Україною та країнами ЄС. Економічні інновації. 2021. Вип. 23, № 3(80). С. 132–144. DOI: [https://doi.org/10.31520/ei.2021.23.3\(80\).132-144](https://doi.org/10.31520/ei.2021.23.3(80).132-144) (дата звернення: 27.05.2026).
8. Корнелюк О. Павліха Н. Концептуальні засади розвитку циркулярної економіки. Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії. №

3 (17), 2023. DOI: <https://doi.org/10.29038/2524-2679-2023-03-303-318> (дата звернення: 27.05.2026).

9. Костенко Т. О., Швиданенко О. А. Євроінтеграційний вектор розвитку циркулярних бізнес-моделей в оптовій торгівлі. Міжнародний науковий журнал "Грааль науки". 2022. № 14-15. С. 45–51. DOI: <https://doi.org/10.36074/grail-of-science.27.05.2022.008> (дата звернення: 27.05.2026).

10. Лук'яненко Д. Г., Поручник А. М. Глобальні тренди екологізації міжнародного бізнесу. Міжнародна економічна політика. 2020. № 1(32). С. 7–29.

11. Сагайдак М. В., Козловський В. А. Трансформація логістики та торгівлі будівельними матеріалами на засадах концепції «Circular Economy». Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2023. № 3. С. 142–149. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2023-318-3-22> (дата звернення: 27.05.2026).

12. Сердюк, В. Циркулярна економіка: українські реалії та перспективи впровадження в будівельні галузі. Сучасні технології, матеріали і конструкції в будівництві . 34, 1 (Сер 2023), 156–164. DOI: <https://doi.org/10.31649/2311-1429-2023-1-156-164> (дата звернення: 27.05.2026).

13. Сизоненко В. А. Екологічний маркетинг у забезпеченні конкурентоспроможності сучасного підприємства. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2019. Вип. 204. С. 38–45. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2019/204-3.3> (дата звернення: 27.05.2026) .

14. Федірко Н. В. Євроінтеграційні пріоритети екологічної політики України в сфері управління ресурсами. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2022. Вип. 151. С. 119–129. DOI: <https://doi.org/10.17721/apmv.2022.151.1.119-129> (дата звернення: 27.05.2026) .

15. Флейчук М. І., Оліярник М. І. Детінізація та екологізація ринку будівельних матеріалів України в контексті вимог Угоди про асоціацію з ЄС. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної

медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького. Серія: Економічні науки. 2020. Т. 22, № 95. С. 102–111. DOI: <https://doi.org/10.32718/nvlvet-e9517> (дата звернення: 27.05.2026) .

16. Хвесик М. А., Бистряков І. К. Економіка замкненого циклу як інноваційна модель поствоєнного відновлення України. Економіка України. 2022. № 9. С. 3–18. DOI: <https://doi.org/10.15407/economikaue.2022.09.003> (дата звернення: 27.05.2026).

17. Чижевська Л. В. Облік та аудит екологічної діяльності підприємств у контексті циркулярної економіки. Міжнародний збірник наукових праць "Прогресивні технології та системний аналіз". 2023. № 2(41). С. 72–81.

18. Шарко М. В., Гусар С. О. Формування екологічно безпечних ланцюгів постачання у торгівлі будівельною продукцією. Бізнес Інформ. 2021. № 8. С. 215–222. DOI: <https://doi.org/10.32843/2222-4459-2021-8-215-222> (дата звернення: 27.05.2026).

19. Яремко Л.А. Екологічно орієнтований розвиток суб'єктів ЗЕД в умовах формування європейського «зеленого» курсу. Економічний простір. 2021. № 172. С. 54–60. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/172-9> (дата звернення: 27.05.2026).

20. Adams K., Osmani M., Thorpe T., Thornback J. Circular economy in construction: current awareness, challenges and enablers. Proceedings of the Institution of Civil Engineers - Waste and Resource Management. 2017. Vol. 170, No. 1. P. 15–24. DOI: <https://doi.org/10.1680/jwarm.16.00011> (дата звернення: 27.05.2026).

21. Benachio G. L. F., Ribeiro M. C. D., Sampaio S. C. Circular economy in the construction industry: A systematic literature review. Journal of Cleaner Production. 2020. Vol. 260. Art. 121046. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.121046> (дата звернення: 27.05.2026)..

22. Bocken N., de Pauw I., Bakker C., van der Grinten B. Product design and business model strategies for a circular economy. Journal of Industrial and Production Engineering. 2016. Vol. 33, No. 5. P. 308–320. DOI: <https://doi.org/10.1080/21681015.2016.1172124>(дата звернення: 27.05.2026) .

23. Gallego-Schmid A., Chen H. M., Sharmina M., Staubli M. Links between circular economy and climate change mitigation in the built environment. *Journal of Cleaner Production*. 2020. Vol. 260. Art. 121115. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.121115>.
24. Geissdoerfer M., Savaget P., Bocken N., Hultink E. The Circular Economy – A new sustainability paradigm? *Journal of Cleaner Production*. 2017. Vol. 143. P. 757–768. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.12.048> (дата звернення: 27.05.2026).
25. Ghisellini P., Cialani C., Ulgiati S. A review on circular economy: the expected transition to a balanced interplay of environmental and economic systems. *Journal of Cleaner Production*. 2016. Vol. 114. P. 11–32. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2015.09.007> (дата звернення: 27.05.2026) .
26. Hossain M. U., Ng S. T., Antwi-Afari P., Amor B. Circular economy and the construction industry: Existing trends, challenges and look-ahead for the future. *Environmental Science & Policy*. Vol. 112. 2020. P. 52–61. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.envsci.2020.05.011>.
27. Kirchherr J., Reike D., Hekkert M. Conceptualizing the circular economy: An analysis of 114 definitions. *Resources, Conservation and Recycling*. 2017. Vol. 127. P. 221–232. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2017.09.005> (дата звернення: 27.05.2026) .
28. Korhonen J., Honkasalo A., Seppälä J. Circular Economy: The Concept and its Limitations. *Ecological Economics*. 2018. Vol. 143. P. 37–46. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2017.06.041> (дата звернення: 27.05.2026) .
29. Linder M., Williander M. Circular Business Model Innovation: Inherent Uncertainties. *Business Strategy and the Environment*. 2017. Vol. 26, No. 2. P. 182–196. DOI: <https://doi.org/10.1002/bse.1906> (дата звернення: 27.05.2026) .
30. Nuñez-Cacho P., Gorecki J., Molina-Moreno V., Rodrigo-Cózar E. P. New business models of the circular economy in the construction sector: a comparative analysis between Italy and Poland. *LogForum*. 2018. Vol. 14, No. 3. P. 391–401. DOI: <http://dx.doi.org/10.17270/J.LOG.2018.288>.

31. Pomponi F., Moncaster A. Circular economy for the built environment: A complete research map and Future trends. *Journal of Cleaner Production*. 2017. Vol. 144. P. 310–319. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2016.12.146> (дата звернення: 27.05.2026).
32. Rybak, H; Voloshyna-Sidei, V; Levchuk, K; Marzec, P; Shostak, L. Modern Business Models and Their Adaptation to Digital Transformation. *Pacific business review international*. Volume 16. Issue 7. January 2024. P. 153-161. URL: <https://www.webofscience.com/wos/woscc/full-record/WOS:001184602500009> (дата звернення: 07.06.2026).
33. Stahel W. R. The Circular Economy. *Nature*. 2016. Vol. 531. P. 435–438. DOI: <https://doi.org/10.1038/531435a> (дата звернення: 27.05.2026) .
34. Rizos V., Bryhn J., Alessi M., Campmas A., Zarra A. Identifying enablers and barriers to the uptake of circular economy business models in the construction sector. CEPS Working Document. 2021. No. 03. 42 p. URL: <https://www.ceps.eu/ceps-publications/identifying-enablers-and-barriers-to-the-uptake-of-circular-economy-business-models-in-the-construction-sector/> (дата звернення: 27.05.2026).
35. Ellen MacArthur Foundation. Towards the Circular Economy: Economic and business rationale for an accelerated transition. Cowes : Ellen MacArthur Foundation, 2013. 96 p. URL: <https://www.ellenmacarthurfoundation.org/publications> (дата звернення: 27.05.2026).
36. European Commission. A new Circular Economy Action Plan For a cleaner and more competitive Europe. COM/2020/98 final. Brussels, 2020. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:52020DC0098> (дата звернення: 27.05.2026).
37. European Commission. European Green Deal. COM/2019/640 final. Brussels, 2019. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM%3A2019%3A640%3AFIN> (дата звернення: 27.05.2026).
38. Regulation (EU) No 305/2011 of the European Parliament and of the Council of 9 March 2011 laying down harmonised conditions for the marketing of

construction products. Official Journal of the European Union. L 88. P. 5–43. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32011R0305> (дата звернення: 27.05.2026).

39. Державна служба статистики України. Довкілля України : статистичний збірник. Київ : Держстат України, 2024. 180 с. URL: <https://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 27.05.2026).

40. Методичні рекомендації до написання кваліфікаційної роботи бакалавра (для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної і заочної форм навчання спеціальності 051 – Економіка, освітньо-професійна програма «Міжнародна економіка») / Харків. нац. ун-т міськ. гос-ва імені О. М. Бекетова ; уклад. : Г. І. Рибак, Ю. В. Федотова, М. С. Наумов. Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2023. 38 с. URL: https://ekt.kname.edu.ua/images/Conferences/2026/Zbirnyk_2026.pdf (дата звернення: 07.05.2026).

41. Офіційні дані про ТОВ «АТЛАНТ БУД СХІД» (код ЄДРПОУ 41988858). Аналітична система YouControl: повне досьє на компанію. URL: <https://youcontrol.com.ua/> (дата звернення: 27.05.2026).

42. Потапенко В. Г. Зелена економіка у відновленні України: проблеми та пріоритети. Київ : НІСД, 2023. 64 с. URL: <https://niss.gov.ua/publications/analitichni-dopovidi/zelena-ekonomika-u-vidnovlenni-ukrayini-problemi-ta-prioriteti> (дата звернення: 27.05.2026).

43. Про схвалення Національної стратегії управління відходами в Україні до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.11.2017 р. № 820-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/820-2017-%D1%80> (дата звернення: 27.05.2026).

44. Про затвердження Національного плану дій з управління відходами до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 20.02.2019 р. № 117-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/117-2019-%D1%80> (дата звернення: 27.05.2026).

45. Про управління відходами : Закон України від 20.06.2022 р. № 2320-IX. Відомості Верховної Ради України. 2022. № 34. Ст. 312. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2320-20> (дата звернення: 27.05.2026).

46. Про відходи : Закон України від 05.03.1998 р. № 187/98-ВР. Редакція від 09.07.2023. Відомості Верховної Ради України. 1998. № 36–37. Ст. 242. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/187/98-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 27.05.2026).

47. Рибак Г.І., Осипов М.В. Циркулярна економіка як драйвер сталого та інноваційного розвитку торговельних підприємств будівельної галузі: досвід ЄС та перспективи для ТОВ «Алант Буд Схід». Матеріали міжнар. наук.-практ. онлайн-конф., Харків, 28 квітня 2026 р. URL: https://ekt.kname.edu.ua/images/Conferences/2026/Zbirnyk_2026.pdf (дата звернення: 07.06.2026).

48. Рибак Г., Лазуренко К. Сучасні механізми оптимізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств будівельної сфери. Електронний журнал "Ефективна економіка". 2025-12-17. DOI: 10.32702/2307-2105.2025.12.126. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.12.126> (дата звернення: 27.05.2026) .

49. Цілі сталого розвитку: Україна. Національна доповідь 2020 / Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. Київ, 2020. 154 с. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Download?id=03240e62-c116-4c4c-83b8-80980ff67d6c> (дата звернення: 27.05.2026). *(Примітка: у вихідному тексті це джерело мало той самий порядковий номер, що й Порядок КМУ про Нацплан дій).*

50. Циркулярна економіка: навчальний посібник для здобувачів вищого (магістерського) рівня вищої освіти за особливостями 101 «Екологія» та 183 «Технології захисту навколишнього середовища» / Є.С. Цюман, В.І. Зюзюн; Національний транспортний університет. Київ: НТУ, 2023. 133 с. https://www.researchgate.net/publication/371441064_CIRKULARNA_EKONOMIKA_NAVCALNIJ_POSIBNIK_Circular_Economy (дата звернення: 27.05.2026).

51. Юрченко О. В. Модернізація ринку будівельних матеріалів України на принципах безвідходного виробництва. Ефективна економіка. 2022. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=10284> (дата звернення: 27.05.2026). DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2022.5.42> (дата звернення: 27.05.2026).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Звіт про фінансово-майновий стан ТОВ «Атлант Буд Схід» за 2025 рік

25.05.26, 21:40

ТОВ "АТЛАНТ БУД СХІД" - YouControl

Увага! Дані змінюються щоденно.

Актуально на 25.05.2026

Повне досьє на кожну
компанію України0 800 309 077
youcontrol.com.ua**ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АТЛАНТ БУД СХІД"**
ТОВ "АТЛАНТ БУД СХІД"

Код ЄДРПОУ 41988858

● Зареєстровано

Фінансова звітність за 2025 рік *

Підприємство ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "АТЛАНТ БУД СХІД"

Дата та час подачі звіту 01.03.2026 08:43

Керівник МАРГАРЯН НАДІЯ ВОЛОДИМИРІВНА

Головний бухгалтер МАРГАРЯН НАДІЯ ВОЛОДИМИРІВНА

Вид економічної діяльності 46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту

Телефон 7716500

КАТОТТГ UA63120270010736370

Середня кількість працівників 114

Одиниця виміру: тис.грн без десяткового знака

Баланс (Форма № 1) станом на 31.12.2025 року *

Актив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	0	0
Первісна вартість	1001	0	-
Накопичена амортизація	1002	0	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	-
Основні засоби	1010	5 144	6 262
Первісна вартість	1011	14 898	17 354
Знос	1012	9 754	11 092
Інвестиційна нерухомість	1015	0	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	0	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
Які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	-
Інші фінансові інвестиції	1035	0	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	-
Відстрочені податкові активи	1045	0	-
Гудвіл	1050	0	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I "Необоротні активи"	1095	5 144	6 262
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	181 375	256 746
виробничі запаси	1101	0	-
незавершене виробництво	1102	0	-
готова продукція	1103	0	-
товари	1104	181 375	256 746
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Депозити перестрахування	1115	0	-
Векселі одержані	1120	0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	222 991	238 217

https://youcontrol.com.ua/contractor/?type=last_year&id=27361322&tb=financial-statements#fi-original-version

1/6

Продовження таблиці А.1

25.05.26, 21:40

ТОВ "АТЛАНТ БУД СХІД" - YouControl

Актив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
1	2	3	4
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
За виданими авансами	1130	22 181	19 968
З бюджетом	1135	27	-
У тому числі з податку на прибуток	1136	27	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	25 440	71 412
Поточні фінансові інвестиції	1160	0	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	84 728	98 507
готівка	1166	0	-
рахунки в банках	1167	84 728	98 507
Витрати майбутніх періодів	1170	0	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	-
у тому числі:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	-
резервах незароблених премій	1183	0	-
інших страхових резервах	1184	0	-
Інші оборотні активи	1190	10 342	24 057
Усього за розділом II "Оборотні активи"	1195	547 084	708 907
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс (Усього активів)	1300	552 228	715 169

Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	9 006	15 006
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	-
Капітал у дооцінках	1405	0	-
Додатковий капітал	1410	0	-
емісійний дохід	1411	0	-
накопичені курсові різниці	1412	0	-
Резервний капітал	1415	0	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	77 111	106 537
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Вилучений капітал	1430	(0)	(-)
Інші резерви	1435	0	-
Усього за розділом I "Власний капітал"	1495	86 117	121 543
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	-
Пенсійні зобов'язання	1505	0	-
Довгострокові кредити банків	1510	0	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	-
Довгострокові забезпечення	1520	0	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	-
Цільове фінансування	1525	0	-
благодійна допомога	1526	0	-
Страхові резерви	1530	0	-
у тому числі:			
резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	-
резерв незароблених премій	1533	0	-
інші страхові резерви	1534	0	-
Інвестиційні контракти	1535	0	-
Призовий фонд	1540	0	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	-
Усього за розділом II "Довгострокові зобов'язання і забезпечення"	1595	0	0
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	140 252	91 698
Векселі видані	1605	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
Довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
Товари, роботи, послуги	1615	297 136	435 970
Розрахунками з бюджетом	1620	1 475	2 262

Продовження таблиці А.1

25.05.26, 21:40

ТОВ "АТЛАНТ БУД СХІД" - YouControl

Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
1	2	3	4
У тому числі з податку на прибуток	1621	-	934
Розрахунками зі страхування	1625	109	159
Розрахунками з оплати праці	1630	312	453
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	22 330	41 670
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	0	-
Поточні забезпечення	1660	0	-
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	4 497	21 414
Усього за розділом III "Поточні зобов'язання і забезпечення"	1695	466 111	593 626
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	-
Баланс (Усього пасивів)	1900	552 228	715 169

Звіт про фінансові результати (Форма № 2) за 2025 рік *

Фінансові результати

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 413 670	1 211 994
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	0
премій підписані, валова сума	2011	-	0
премій, передані у перестраховування	2012	-	0
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	0
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених	2014	-	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	1 313 513	1 119 293
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	0
Валовий:			
Прибуток	2090	100 157	92 701
Збиток	2095	-	-
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	0
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	0
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	0
Інші операційні доходи	2120	625	242
у тому числі:			
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	0
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	0
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	0
Адміністративні витрати	2130	18 445	15 325
Витрати на збут	2150	30 451	38 010
Інші операційні витрати	2180	3 532	867
у тому числі:			
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	0
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
Прибуток	2190	48 354	38 741
Збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	0
Інші фінансові доходи	2220	164	-
Інші доходи	2240	-	0
у тому числі:			
дохід від благодійної допомоги	2241	-	0
Фінансові витрати	2250	12 292	10 390
Втрати від участі в капіталі	2255	-	0
Інші витрати	2270	-	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	0
Фінансовий результат до оподаткування:			

Продовження таблиці А.1

25.05.26, 21:40

ТОВ "АТЛАНТ БУД СХІД" - YouControl

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Прибуток	2290	36 226	28 351
Збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-6 755	-5 103
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	0
Чистий фінансовий результат:			
Прибуток	2350	29 471	23 248
Збиток	2355	-	-

Сукупний дохід

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	0
Накопичені курсові різниці	2410	-	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	0
Інший сукупний дохід	2445	-	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	29 471	23 248

Елементи операційних витрат

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	469	876
Витрати на оплату праці	2505	15 259	13 140
Відрахування на соціальні заходи	2510	3 263	2 884
Амортизація	2515	1 339	1 907
Інші операційні витрати	2520	32 098	35 395
Разом	2550	52 428	54 202

Розрахунок показників прибутковості акцій

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	0

Звіт про рух грошових коштів (Форма № 3) за 2025 рік *

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	934 173	772 600
Повернення податків і зборів	3005	-	0
у тому числі податку на додану вартість	3006	-	0
Цільового фінансування	3010	-	0
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	815 335	624 994
Надходження від повернення авансів	3020	153 936	12 445
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	-	0
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	0
Надходження від операційної оренди	3040	-	0
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	0
Надходження від страхових премій	3050	-	0

Продовження таблиці А.1

25.05.26, 21:40

ТОВ "АТЛАНТ БУД СХІД" - YouControl

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
1	2	3	4
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	0
Інші надходження	3095	505	65 035
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	(1 037 641)	(906 535)
Праці	3105	(11 753)	(10 815)
Відрахувань на соціальні заходи	3110	(3 238)	(2 937)
Зобов'язань з податків і зборів	3115	(18 017)	(15 451)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	(6 458)	(6 624)
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	(8 083)	(6 209)
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	(3 476)	(2 618)
Витрачання на оплату авансів	3135	(610 361)	(396 859)
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	(162 162)	(98 046)
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	(-)	(0)
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	(-)	(0)
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	(-)	(0)
Інші витрачання	3190	(2 273)	(128)
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	58 504	44 303
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
фінансових інвестицій	3200	-	0
необоротних активів	3205	-	0
відсотків	3215	-	0
дивідендів	3220	-	0
Надходження від деривативів	3225	-	0
Надходження від погашення позик	3230	-	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	0
Інші надходження	3250	164	0
Витрачання на придбання:			
фінансових інвестицій	3255	(-)	(0)
необоротних активів	3260	(2 456)	(1 325)
Виплати за деривативами	3270	(-)	(0)
Витрачання на надання позик	3275	(-)	(0)
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	(-)	(0)
Інші платежі	3290	(-)	(0)
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-2 292	-1 325
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	6 000	-
Отримання позик	3305	925 030	137 900
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	0
Інші надходження	3340	-	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	(-)	(0)
Погашення позик	3350	(973 420)	(107 441)
Сплату дивідендів	3355	(-)	(0)
Витрачання на сплату відсотків	3360	(-)	(-)
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	(-)	(0)
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	(-)	(0)
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	(-)	(0)
Інші платежі	3390	(-)	(0)
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-42 390	30 459
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	13 822	73 437
Залишок коштів на початок року	3405	84 728	11 394
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-43	-103
Залишок коштів на кінець року	3415	98 507	84 728

* Застереження для користувачів!

Аналітична інформація розділу «Фінанси» Системи «YOUCONTROL» (включно з усіма його підрозділами) має виключно рекомендаційний характер. Формування цієї інформації, упорядкування й розташування її складових частин, а також побудова функціональних зв'язків між нею та/або створеними на її основі базами (компіляціями) даних та/або іншою інформацією, є результатом роботи спеціальних програмних засобів.

Продовження таблиці А.1

25.05.26, 21:40

ТОВ "АТЛАНТ БУД СХІД" - YouControl

Аналітична інформація розділу «Фінанси» не замінює наявну офіційну інформацію, не встановлює будь-які факти або обставини, що мають юридичне значення, й не може бути використана як експертні, аудиторські та інші офіційні висновки.

Використання зазначеної інформації будь-якими особами для прийняття управлінських, юридичних, фінансових, організаційних та будь-яких інших рішень, дій або бездіяльності здійснюється ними виключно на власний розсуд і ТОВ «Ю-КОНТРОЛ» за їхні наслідки відповідальності не несе.

YouControl — повне досьє на кожну компанію України

[ЗАРЕЄСТРУВАТИСЯ НА YOUCONTROL.COM.UA](https://youcontrol.com.ua)

© YouControl. All rights reserved

ДОДАТОК Б

1. Рибак Г.І., Осипов М.В. Циркулярна економіка як драйвер сталого та інноваційного розвитку торговельних підприємств будівельної галузі: досвід ЄС та перспективи для ТОВ «Алант Буд Схід». Матеріали міжнар. наук.-практ. онлайн-конф., Харків, 28 квітня 2026 р. URL: https://ekt.kname.edu.ua/images/Conferences/2026/Zbirnyk_2026.pdf (дата звернення: 07.06.2026).



ЦИРКУЛЯРНА ЕКОНОМІКА ЯК ДРАЙВЕР СТАЛОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ: ДОСВІД ЄС ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ ТОВ «АЛАНТ БУД СХІД»

РИБАК Г. І., канд. екон. наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки
ОСИПОВ М. В., студент 4 курсу ННІ ЕІМ, ОП «Міжнародна економіка»

102

*Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, м. Харків, Україна*

Сучасні драйвери конкурентного розвитку підприємств – інноваційність, сталість та діджиталізація – формують нову парадигму ведення бізнесу, де циркулярна економіка відіграє роль системного інтегратора цих компонентів. У будівельній галузі, яка генерує близько 37% усіх відходів Європейського Союзу, перехід до циркулярної моделі є не лише екологічною необхідністю, а й потужним джерелом конкурентних переваг для підприємств, що здатні адаптувати свої бізнес-моделі до нових вимог ринку [1].

Інноваційна складова виступає драйвером для конкурентного розвитку в контексті циркулярної економіки проявляється у створенні нових продуктових категорій – вторинних будівельних матеріалів (рециклінгового щебеню, переробленого бетону, вторинних металоконструкцій), які за якісними характеристиками наближаються до первинних аналогів, проте мають нижчу собівартість. Досвід ЄС, зокрема Нідерландів та Німеччини, де рівень відновлення будівельних і демонтажних відходів (CDW) сягає 95-99%, демонструє, що завдяки інноваціям, які направлені на переробку відходів, утворюються нові ринкові ніші для торговельних підприємств [2].

ПЕРЕЛІК ГРАФІЧНОГО МАТЕРІАЛУ

1. Титульний аркуш.	Кількість шт.
2. Мета, предмет, об'єкт і основні завдання кваліфікаційної роботи.	1
3. Принципи циркулярної економіки.	1
4. Торговельний посередник у циркулярному ланцюгу.	1
5. Організаційно-економічний аналіз ТОВ «Атлант Буд Схід».	1
6. Матриця відповідності діяльності ТОВ «Атлант Буд Схід» принципам циркулярної економіки.	1
7. Нормативне регулювання та кращі практики ЦЕ.	1
8. Бар'єри переходу до циркулярної економіки для торговельних посередників будівельними матеріалами в Україні.	1
9. Дорожня карта циркулярної трансформації ТОВ «Атлант Буд Схід».	1
10. Прогнозна оцінка економічного ефекту від впровадження заходів ЦЕ для ТОВ «Атлант Буд Схід».	1
11. Цільова модель «вузла циркулярності» ТОВ «Атлант Буд Схід».	1
12. Апробація результатів кваліфікаційної роботи.	1
13. Завершальний слайд	1
Разом	13