

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра товарознавства та митної справи

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

«Управління асортиментом імпортних мобільних телефонів»

Студента 2 курсу, 7м групи,
спеціальності 076

«Підприємство, торгівля та
біржова діяльність»
спеціалізації

«Товарознавство та організація
зовнішньої торгівлі»

Свириденка Дмитра
Віталійовича

Науковий керівник
к.т.н., доцент

Андрієвська Людмила
Валентинівна

Науковий консультант
к.е.н., ст.викл.

Пугачевська Катерина
Сергіївна

Гарант освітньої програми
док-р техн. наук, професор

Мокроусова Олена
Романівна

Київ 2019

АНОТАЦІЯ

Свириденко Д.В. Управління асортиментом імпортованих мобільних телефонів.

Випускна кваліфікаційна робота присвячена дослідженню управління асортиментом імпортованих мобільних телефонів на ТОВ «Епіцентр К». У роботі було досліджено ринок мобільних телефонів; проаналізовано асортиментну політику, як складову товарної політики підприємства; проведено аналіз асортименту, порівняльну характеристику властивостей імпортованих мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К» та проведено оцінку їх рівня якості; наведено шляхи оптимізації асортименту імпортованих мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К»; проаналізовано організацію зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Епіцентр К» при імпорті мобільних телефонів, розроблено шляхи підвищення ефективності організації імпорту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К».

Ключові слова: мобільні телефони, асортимент, оцінка якості, імпорт, ефективність організації імпорту, аналіз зовнішньоекономічної діяльності.

ANNOTATION

Sviridenko D.V. Managing the range of imported mobile phones.

The final qualification work is devoted to the study of the management of the range of imported mobile phones at LLC "Epicenter K". The market of mobile phones was investigated; the assortment policy as a component of the commodity policy of the enterprise is analyzed; the analysis of the range, the comparative characteristics of the properties of imported mobile phones of LLC "Epicenter K" and the assessment of their quality level; the ways of optimization of the range of imported mobile phones of LLC "Epicenter K" are given; The organization of foreign economic activity of LLC "Epicenter K" at the import of mobile phones is analyzed, ways of increasing the efficiency of the organization of import of the mobile phones of LLC "Epicenter K" are developed.

Keywords: mobile phones, assortment, quality assessment, import, efficiency of import organization, analysis of foreign economic activity.

ЗМІСТ

Вступ.....	6
Розділ 1. Теоретичні основи управління асортиментом імпортних мобільних телефонів.....	9
1.1. Аналіз сучасного стану ринку мобільних телефонів.....	9
1.2. Асортиментна політика, як складова товарної політики	13
Розділ 2. Оцінка асортименту імпортних мобільних телефонів.....	19
2.1. Організація, об’єкти та методи дослідження.....	19
2.2. Аналіз асортименту та порівняльна характеристика властивостей імпортних мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К».....	23
2.3. Оцінка рівня якості імпортних мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К».....	32
2.4. Шляхи оптимізації асортименту імпортних мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К».....	37
Розділ 3. Дослідження організації імпорту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К».....	40
3.1. Організація зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Епіцентр К» при імпорті мобільних телефонів.....	40
3.2. Шляхи підвищення ефективності організації імпорту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К».....	51
Висновки та пропозиції.....	55
Список використаних джерел.....	58
Додатки.....	63

ВСТУП

Актуальність теми. Ще два десятиліття тому мобільний телефон вважався предметом розкоші. Тепер же він перетворився на основний засіб зв'язку для мільйонів людей. Розширення сфери використання мобільних телефонів в житті людини стало передумовою для створення найбільшими виробниками галузі так званих «розумних телефонів» або смартфонів.

Смартфон – це телефон з повноцінною операційною системою (Windows Mobile, Android, Apple iOS та ін.) [7]. У смартфоні, як правило, представлена велика кількість функцій, яких немає у звичайному телефоні, він відрізняється зручною та швидкою роботою з мобільним інтернетом у форматі мереж 3G і 4G.

Питанню формування та дослідження якості мобільних телефонів присвячено обмежену кількість робіт сучасних фахівців, з-поміж яких можна виокремити І. Васильєву [6], С. Карпенко [20], Е. Муртазіна [28] та ін.

Проведені теоретичні дослідження дозволили виявити ряд проблем, які лежать в основі недосконалості процесу управління асортиментом та оцінки рівня якості імпортованих мобільних телефонів. Це, насамперед, відсутність критеріїв для аналізу асортименту даної продукції та уніфікованого переліку показників для оцінки якості та безпечності імпортованих мобільних телефонів.

Вирішення даних завдань та прийняття управлінських рішень є важливою та актуальною задачею в даний час.

Мета роботи – дослідження управління асортиментом імпортованих мобільних телефонів.

Для досягнення поставленої мети у роботі було виконано такі **завдання**:

- проведено аналіз сучасного стану ринку мобільних телефонів;
- надано характеристику асортиментній політиці, як складовій товарної політики;
- обрано об'єкти та методи дослідження;

- проаналізовано асортимент, проведено порівняльну характеристику властивостей імпортованих мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К», здійснено оцінку їх рівня якості та розроблено шляхи оптимізації асортименту;
- досліджено організацію зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Епіцентр К» та наведено шляхи підвищення ефективності організації імпорту мобільних телефонів;
- за результатами проведених досліджень сформульовано висновки та пропозиції.

Об'єкт дослідження випускної кваліфікаційної роботи – імпортовані мобільні телефони, що реалізуються у ТОВ «Епіцентр К».

Предмет дослідження – теоретичні та практичні аспекти управління асортиментом імпортованих мобільних телефонів.

Під час написання випускної кваліфікаційної роботи було застосовано такі **методи дослідження**: розрахунковий, експертний та економічного аналізу.

Наукова новизна роботи полягає у визначенні основних напрямів управління асортиментом мобільних телефонів, проведенні оцінки рівня якості імпортованих мобільних телефонів та визначенні шляхів підвищення ефективності організації їх імпорту.

Практична цінність полягає у можливості практичного застосування розроблених заходів щодо підвищення якості та оптимізації асортименту імпортованих мобільних телефонів та ефективності операцій з імпорту у ТОВ «Епіцентр К» та інших торговельних підприємствах.

Апробація результатів дослідження. Результати дослідження обговорені на міжнародній студентській науково-практичній конференції «Актуальні проблеми підприємництва, торгівлі та маркетингу», яка відбулася 12-13 березня 2019 р. Результати дослідження опубліковано у збірнику наукових статей студентів «Інновації в підприємстві і торгівлі», тема статті «Оцінка рівня якості імпортованих мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К» [42].

Структура та обсяг роботи. Випускна кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, списку використаних джерел на 5

сторінках (48 найменувань), 3 додатків; містить 8 таблиць, 11 рисунків. Загальний обсяг роботи 63 сторінок, з них основного тексту 51 сторінка.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ ІМПОРТНИХ МОБІЛЬНИХ ТЕЛЕФОНІВ

1.1. Аналіз сучасного стану ринку мобільних телефонів

Ринок мобільних телефонів є досить насиченим та стрімко розвивається. Починаючи з 2008 року, коли вийшов перший смартфон на операційній системі Android, ринок мобільної техніки почав стрімко зростати. Через три роки було активовано вже більше 500 мільйонів смартфонів на базі Android. Зазначимо, що сучасні споживачі, які пильно слідкують за інноваціями даної ланки, купують мобільні телефони приблизно раз на 2 роки, так як технології сучасних виробників-конкурентів постійно удосконалюються [39].

У 2018 році лідером ринку є компанія Samsung (Південна Корея), але експерти відзначають, що нарощування або хоча б збереження стабільного рівня продажів смартфонів стає для неї усе складнішим. Рівень поставок її мобільних телефонів впав на 13%, порівняно з аналогічним періодом 2017 року. Ще серед п'ятірки лідерів ринку падіння продажів зафіксовано у компанії OPPO (Китай). Що стосується компанії Apple (США), то вона ледь зафіксувала позитивну динаміку продажів, що свідчить про значне скорочення продажів та частки на ринку [38].

Фахівці звертають увагу на те, що у китайських компаній Huawei і Xiaomi, навпаки, зафіксоване значне зростання обсягів виробництва та продажів. Компанія Huawei змогла збільшити рівень поставок більш ніж на 30%, а Xiaomi – більш ніж на 20%. За постачанням смартфонів компанія Huawei вже перевершила Apple, посунувши його на третю сходинку рейтингу щодо обсягів продажів.

Що стосується частки на ринку, то першість належить компанії Samsung – 22,3 % (83,3 млн дол. США), друге місце посіла компанія Huawei – 16,1 % (39,1 млн дол. США), на третьому – Apple 12,5 % (46,7 млн дол. США), на четвертому

- OPPO 8,2 % (30,7 млн дол. США), п'яте місце посіла компанія Хіаомі з часткою в 7,4 % (27,6 млн дол. США) (рис. 1.1) [38].

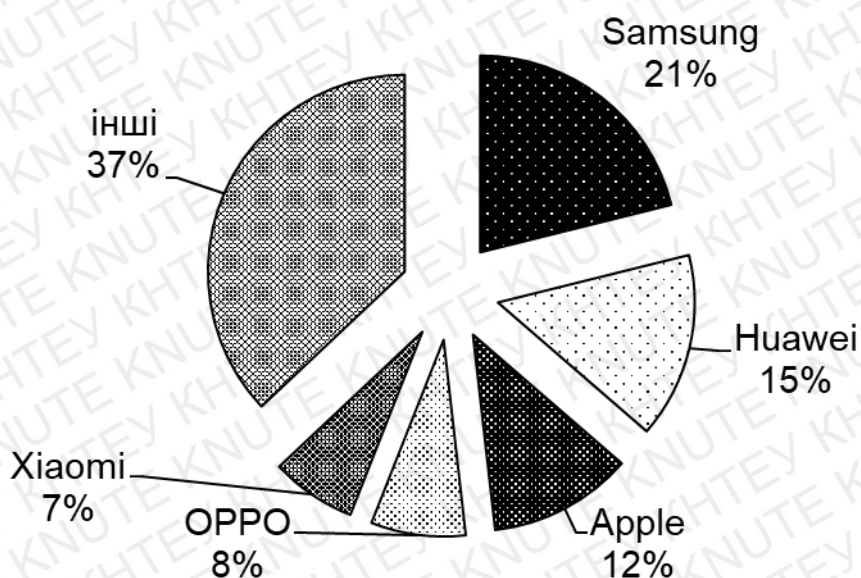


Рис.1.1. Частки виробників мобільних телефонів на світовому ринку у 2018 році, %[38]

Ринок мобільного зв'язку в Україні починався з величезних терміналів, щомісячних рахунків в кілька тисяч доларів за розмови (хвилина коштувала \$ 1-1,5) і мізерним охопленням стільниковими послугами населення країни: на кінець 1993 р. було всього 2800 абонентів, або 0,01% від числа українців [12]. Три роки у компанії мобільного зв'язку «УМС» не було конкурентів, лише в 1996 р. на ринок вийшов оператор «DCC», в Києві – «Київстар», «WellCOM» і «Голден Телеком». Кількість абонентів почала зростати, а вартість послуг – зменшуватися [17].

2018 року в Україні придбали 5,4 млн смартфонів і 1,5 млн кнопочкових телефонів, витративши на них понад 30 млрд грн (рис.1.2).

У порівнянні з 2017 роком, попит на мобільні телефони виріс на 15 %, а витрати на них – на 34%. Так, протягом минулого року українці щодня купували майже 19 000 мобільних телефонів, причому 14 800 з них були смартфонами [43].

Як свідчать дані рис. 1.2, ринок мобільних телефонів має щорічне зростання.

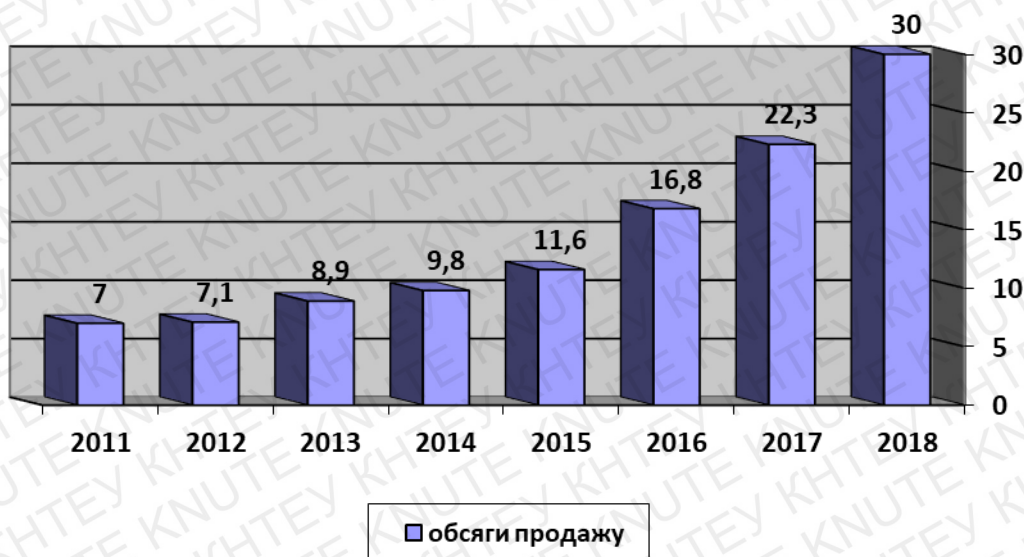


Рис. 1.2. Обсяги продажу мобільних телефонів за 2011-2018 рр., млрд грн. [43]

Що стосується обсягів покупок мобільних телефонів, то з даних рис. 1.3 видно, що з 2014 року зафіксовано спадання попиту на даний товар, пов'язане з економічною ситуацією, що склалася в Україні. Лише 2018 року показники купівлі наблизилися до рівня 2011 року.

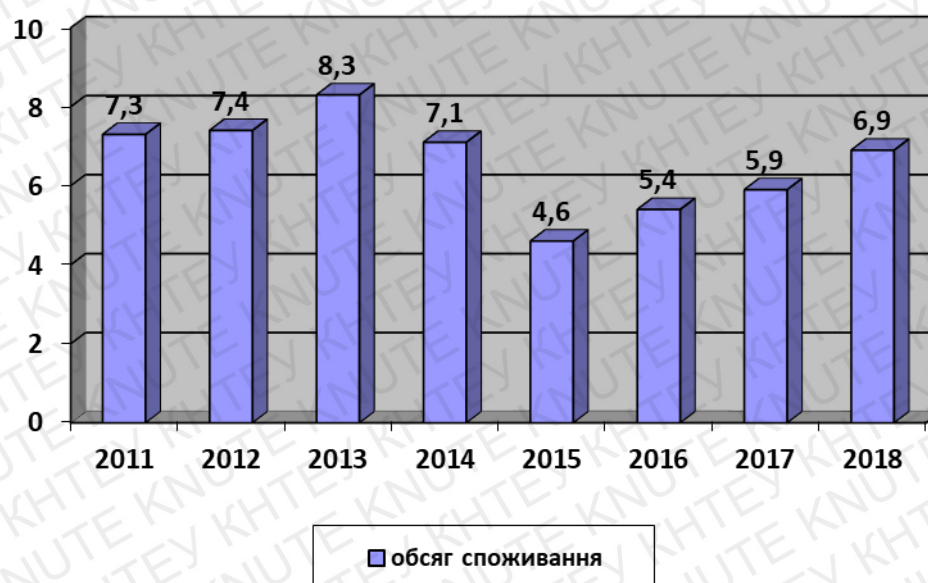


Рис. 1.3. Обсяги купівель мобільних телефонів за 2011-2018 рр., млн шт. [43]

Середня ціна смартфонів, що купували в Україні у 2018 році, склала 5400 грн. Кнопочкові телефони купували в середньому за 620 грн. Таким чином, українці щодня витрачали на мобільні телефони 82,4 млн грн. [43].

Мобільні телефони за УКТЗЕД класифікують за групою 8517120000-телефонні апарати для сотових мереж зв'язку та інших бездротових мереж зв'язку. Наведемо дані Держстату щодо експортно-імпортних операцій за даною групою товару (табл. 1.1.) [14, 30].

Таблиця 1.1

Дані щодо експортно-імпортних операцій мобільних телефонів в Україні за 2016-2018 рр. [14]

Найменування товару, код УКТЗЕД	Експорт		Імпорт	
	Кількість, шт	Вартість, тис.дол.США	Кількість, шт	Вартість, тис.дол.США
8517120000 телефонні апарати для сотових мереж зв'язку та інших бездротових мереж зв'язку	2016 рік			
	122314,0	18465,1	6300664,0	426479,7
	2017 рік			
	230561,0	34775,5	7091800,0	585427,3
	2018 рік			
	228753,0	41057,9	7825505,0	693330,9

Як видно з отриманих, починаючи з 2017 року зріс імпорт мобільних телефонів в Україну, експорт, порівняно з 2016 роком теж збільшився. Це, перш за все, пов'язано з стабілізацією економіки в Україні і, відповідно, зростанням купівельної спроможності населення.

У 2018 році експорт даної продукції головним чином припав на Республіку Молдову (175806,0 шт на суму 31634,1 тис. дол. США). Імпортували дані пристрої традиційно з Китаю (5347289,0 шт на суму 401524,7 тис. дол. США) та Кореї (12370,0 шт на суму 2843,7 тис. дол. США) [14]. Тобто дані засвідчили про стрімкий та динамічний розвиток даного ринкового сегменту.

Таким чином, ринок мобільних телефонів динамічно розвивається і демонструє постійні тенденції зростання обсягів продажів. Станом на 2018 рік лідером світового ринку є компанія Samsung (Південна Корея) з часткою 22,3 % (83,3 млн дол. США) від сукупних обсягів продажів. Друге місце посіла компанія Huawei (Китай) -16,1 % (39,1 млн дол. США), третє - американська компанія Apple, з часткою 12,5 % (46,7 млн дол. США). Четверте та п'яте місце займають китайські виробники OPPO- з часткою 8,2 % (30,7 млн дол. США) та Xiaomi з часткою в 7,4 % (27,6 млн дол. США) від обсягів загальних продажів.

Вітчизняний ринок мобільних телефонів розвивається відповідно до світових тенденцій. 2018 року в Україні придбали 5,4 млн смартфонів і 1,5 млн кнопочкових телефонів, витративши на них понад 30 млрд грн., що свідчить про щорічне зростання попиту на рівні 15 %.

1.2. Асортиментна політика, як складова товарної політики

Асортиментна політика має особливе значення в сучасних умовах розвитку економіки, оскільки споживачі висувають підвищені вимоги до якості, асортименту товару та зовнішнього його оформлення [13].

Як свідчить світовий досвід, лідерство в конкурентній боротьбі одержує той, хто найбільш компетентний в асортиментній політиці, володіє методами її реалізації і може максимально ефективно нею керувати. На жаль, керівництво багатьох підприємств України здебільшого недооцінює значення ефективної асортиментної політики, тому одним із напрямів економічного зростання країни має бути саме привернення уваги комерсантів до визначеної проблеми. Формування асортиментної політики відбувається з урахуванням цілого ряду факторів: стан попиту та очікування споживачів, технологічні можливості підприємства, наявність аналогів товарів на ринку збуту і т.п. Тому можна виділити такі проблеми управління асортиментом:

- потреби покупців швидко змінюються, тому підприємство вимушене постійно оновлювати свій асортимент, що підвищує вимоги до техніко-економічної бази;

- на підприємствах не налагоджена система управління асортиментом через складність прогнозування зміни попиту споживачів і відсутність методик оптимізації асортименту;

- відсутні чіткі критерії та інструменти формування оптимального асортименту підприємств;

- жорстка конкуренція призводить до того, що нова продукція не встигає окупили інвестиції в її виробництво та просування [5].

Також основними проблемами при розробці асортиментної політики є: інновації, забезпечення конкурентоздатності товару, оптимізація товарного асортименту, товарна марка, створення ефективної упаковки, життєвий цикл товару, позиціонування товару на ринку. При формуванні асортиментної політики також доречно враховувати, що товари можуть розрізнятися за видом та періодом використання, функціональним призначенням, надійністю, зручністю використання, обслуговуванням, гарантією і т.п. [44, 1].

Основними цілями асортиментної політики підприємства є наступні:

- збільшення обсягів реалізації товарів за рахунок оптимізації структури асортименту;
- підвищення економічної стійкості підприємства роздрібною торгівлю за рахунок гарантованого отримання прибутку внаслідок удосконалення асортименту товарів;
- досягнення конкурентної переваги за рахунок більш привабливого асортименту;
- залучення нових споживачів та вихід на нові сегменти ринку;
- зниження витрат, пов'язаних зі структурою асортименту;
- збільшення оборотності товарних запасів;

- оптимальне завантаження товарної площини та розташування товарів на полицях магазинів [11].

Найбільш ефективно задоволення попиту стає основним завданням підприємства в сучасних умовах ринкової конкуренції. Ринок визначає попит на певний асортимент. Тому для подібних підприємств асортимент є ключовим елементом в конкурентній боротьбі. Грамотне формування оптимального асортименту забезпечить ґрунт для продуктивної діяльності підприємства, сприятиме збереженню бажаного прибутку [15].

При незбалансованій структурі асортименту відбувається зниження рівня прибутку, втрата конкурентних позицій на перспективних ринках і, як наслідок цього, спостерігається зниження економічної стійкості підприємства [16].

Добре підібраний асортимент мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К» – складова успіху торговельного підприємства на ринку. Але, на жаль, підприємствам не завжди вдається сформувати ефективний асортимент. Деякі з них забувають, що на формування асортименту впливають багато факторів і, знехтувавши хоча б одним з них, не вдається досягти успіху.

Ефективність роботи підприємства, його конкурентоспроможність на ринку залежать не тільки від масштабу діяльності та ефективності використання ресурсів, а й від асортименту реалізованої продукції. В умовах ринкової економіки ТОВ «Епіцентр К» обирає свою товарну політику. Основне завдання товарної політики полягає у формуванні оптимального товарного асортименту мобільних телефонів підприємства, розробці напрямів його удосконалення [2, 3].

Формування асортименту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К», як і іншої продукції, що реалізується у торговельній мережі, відбувається за такими принципами:

- 1) забезпечення на підприємстві достатньої кількості мобільних телефонів різних асортиментних груп;
- 2) забезпечення широкого вибору товарів у кожній групі;
- 3) встановлення кількості різновидів кожного виду товарів;

4) облік і відображення в асортименті особливостей попиту в даній зоні діяльності підприємства (врахування впливу кон'юнктури ринку конкретного регіону на формування асортименту мобільних телефонів).

Головним завданням для працівників відділу закупівель, який належить до Комерційного департаменту ТОВ «Епіцентр К» та безпосередньо займається формування асортименту мобільних телефонів підприємства (відповідно до організаційної схеми формування асортименту, додаток А. рис. А.1) є вибір такого товарного асортименту, який би повністю задовольняв споживачів і приносив підприємству максимум прибутків. Щоб досягти бажаного результату, керівництво підприємств має впроваджувати ефективну асортиментну політику.

Саме відділ закупівель ТОВ «Епіцентр К» є тим структурним підрозділом компанії, в завдання якого входить прийняття рішень про формування асортименту імпортованих мобільних телефонів, виборі найбільш підходящих постачальників, укладання контрактів і договорів на поставку обраних товарів. Функції відділу закупівель ТОВ «Епіцентр К» численні, і важливість цього відділу для роботи всієї компанії складно переоцінити, оскільки у величезній мірі ефективна робота торговельної компанії залежить від того, наскільки грамотно і правильно організована її закупівельна діяльність, формування асортименту товарів [31].

Основні функції відділу закупівель ТОВ «Епіцентр К» пов'язані з визначенням потреб споживачів та компанії в товарах, пошуку і відборі надійних постачальників, укладенням договорів, а також з контролем за точним виконанням цих договорів, отриманням товарів, перевіркою куплених товарів на предмет кількісної та якісної відповідності умовам договору поставки.

Головною метою формування асортименту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К» є отримання прибутку і забезпечення високої ефективності роботи торговельної мережі за рахунок відповідності структури й обсягу асортименту попиту споживачів.

Формування асортименту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К» є досить складним процесом, на який впливають дуже багато факторів. Ігноруючи ці

фактори, відділу закупівель не вдасться сформувати збалансований асортимент [32]. Одним з найголовніших чинників, що впливають на формування асортименту мобільних телефонів, є споживчий попит. Для успіху на ринку необхідно забезпечити конкурентоспроможність товару. Конкурентоспроможний мобільний телефон повинен задовольняти запити покупця (потенційного споживача) на більш високому рівні, більшою мірою відповідати їх уподобаннями, ніж товари конкурентів. Ступінь задоволення запитів покупців залежить від цілого ряду чинників: економічних, соціально – демографічних, технічних, національно-побутових.

До основних загальних факторів, що впливають на формування асортименту мобільних телефонів в ТОВ «Епіцентр К», відносяться споживчий попит і виробництво товарів. Асортимент підприємства формується під впливом промислового асортименту, оскільки виробничі можливості виробника визначають склад пропозиції [4]. Але існує й зворотній зв'язок, коли споживчий попит виступає в якості стимулу виробництва нових товарів.

Також при формуванні асортименту мобільних телефонів у ТОВ «Епіцентр К» відділом закупівель враховуються такі фактори:

- 1) ціна: часто ціна відіграє вирішальну роль при виборі мобільних телефонів;
- 2) якість: споживачі хочуть придбати не лише недорогий товар, але й якісний;
- 3) зовнішній вигляд: він визначає відношення до товару при його придбанні;
- 4) виробник: споживачі обирають виробника мобільних телефонів, що зарекомендував себе на ринку, у якого є ім'я і якому вони довіряють;
- 5) упаковка – це зовнішній вигляд товару, перше, що бачить покупець. Її привабливість має особливо важливе значення [34].

Також при формуванні асортименту мобільних телефонів на ТОВ «Епіцентр К» достатньої уваги слід приділяти таким показникам як широта, глибина, ступінь оновлення товарного асортименту.

Отже, найважливішим принципом формування асортименту мобільних телефонів в ТОВ «Епіцентр К» є забезпечення його відповідності характеру попиту населення. Підприємство повинне передбачати комплексне задоволення

попиту покупців в рамках вибраного сегменту ринку. У зв'язку з цим, асортимент мобільних телефонів в ТОВ «Епіцентр К» повинен володіти достатньою широтою і глибиною.

Одним з важливих принципів раціонального формування асортименту мобільних телефонів в ТОВ «Епіцентр К» є забезпечення умов його рентабельної діяльності, що особливо важливе в умовах ринкової економіки [21, 22].

Процес формування асортименту мобільних телефонів в ТОВ «Епіцентр К» з урахуванням розглянутих вище принципів полягає в практичній діяльності відділу закупівель, перш за все, у визначенні переліку основних груп і підгруп мобільних телефонів. При цьому, необхідно виходити з можливості задоволення запитів покупців конкретного регіону функціонування закладу роздрібної торгівлі мережі ТОВ «Епіцентр К».

Контроль за відповідністю фактичного асортименту мобільних телефонів в мережі магазинів ТОВ «Епіцентр К», передбаченому в переліку, здійснюють менеджери відділу закупівель. Для цього вони використовують спеціальне програмне забезпечення для комп'ютерів.

Отже, основним елементом конкурентної стратегії підприємства є асортиментна політика, суть якої полягає у визначенні товарної номенклатури з урахуванням ряду принципів, можливостей і обмежень. Формування асортименту мобільних телефонів в ТОВ «Епіцентр К» здійснюється відділом закупівель підприємства та є складним і безперервним процесом. Оптимальний асортимент є індивідуальним для кожного конкретного магазину досліджуваної мережі і залежить від ринків збуту, попиту, фінансових та інших ресурсів. На формування асортименту мобільних телефонів в ТОВ «Епіцентр К» впливають безліч факторів як загальних, так і специфічних для кожного підприємства. Не врахувавши ці фактори, підприємству не вдасться сформувати ефективний асортимент та досягти отримання максимального прибутку.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА АСОРТИМЕНТУ ІМПОРТНИХ МОБІЛЬНИХ ТЕЛЕФОНІВ

2.1. Організація, об'єкти та методи дослідження

Об'єктом випускної кваліфікаційної роботи є імпортні мобільні телефони, що реалізує торговельне підприємство ТОВ «Епіцентр К». Мобільні телефони це – автономні телефонні апарати, призначені для роботи в мережах стільникового зв'язку, що використовують приймач радіодіапазону і традиційну телефонну комутацію для здійснення телефонного зв'язку на території зони покриття мережі. Нормативна класифікація мобільних телефонів в Україні наведена в Державному класифікаторі продукції та послуг – згідно коду 26.30.22-00.00 «Телефони для мереж стільникового зв'язку чи інших мереж безпроводового зв'язку», в УКТЗЕД – ці товари класифікуються в товарній підкатегорії 8517120000 «телефонні апарати для сотових мереж зв'язку та інших безпроводових мереж зв'язку» [35]. Ознаками товарної класифікації мобільних телефонів в торгівлі є розмір діагоналі дисплею, його тип, обсяг оперативної пам'яті, ємність акумулятора, роздільна здатність основної камери, наявність та роздільна здатність фронтальної камери, тип операційної системи, роздільна здатність екрану, кількість ядер процесора [26, 46].

Випускна кваліфікаційна робота виконувалася за матеріалами ТОВ «Епіцентр К». Національна мережа торгових центрів «Епіцентр К» – лідер з роздрібною торгівлі в Україні, що надає можливість придбати якісний товар для будівництва та ремонту, саду та городу, оздоблення та оформлення житла, а також скористатися численними додатковими послугами на території всієї України.

Компанія розпочала свою діяльність у 2003 році у м. Києві, коли було відкрито перший гіпермаркет. Відтоді «Епіцентр К» динамічно розвивається, охоплюючи не тільки обласні центри, а й районні міста. На сьогодні «Епіцентр К»

– найбільше торгово-роздрібне підприємство, що налічує 51 торговий центр загальною площею понад 1 млн м².

Постійне вдосконалення, робота команди професіоналів, поліпшення сервісу, збільшення асортименту товарів, створення нових товарних груп та відділів забезпечили компанії успіх і провідну роль на ринку України [31].

Мобільні телефони в ТОВ «Епіцентр К» реалізуються у спеціалізованому відділі «ЦеТе» (скорочено від центр техніки), що входить до під департаменту «Інформаційні технології».

Для проведення порівняльної характеристики властивостей та оцінки рівня якості в даній роботі нами було обрано імпорتنі мобільні телефони найпопулярніших серед споживачів моделей, що реалізуються у ТОВ «Епіцентр К», а саме:

- зразок №1 – Apple iPhone 8 Plus;
- зразок №2 – Samsung Galaxy S8;
- зразок №3 – Huawei P20 PRO;
- зразок №4 – Xiaomi Mi 8.

Технічні характеристики об'єктів дослідження наведено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Технічні характеристики обраних об'єктів дослідження [47]

Показники якості	Моделі мобільних телефонів			
	Apple iPhone 8 Plus	Samsung Galaxy S8	Huawei P20PRO	Xiaomi Mi 8
				
Операційна система	iOS	Android 7.0 (Nougat)	Android 8.1 + EMUI	Android (8.1 Oreo) + MIUI 10

Процесор	Apple A11 Bionic частота 2,1 Гц; кількість ядер: 6	QualcommSnap dragon 835 + GPUAdreno 540 частота 2,35 Гц; кількість ядер: 8	HUAWEI Kirin 970 + Mali-G72 MP12 частота 2,36 Гц; кількість ядер: 8	Qualcomm Snapdragon 845 + GPU Adreno 630; частота 2,8 Гц; кількість ядер: 8
Розмір та вага, мм, г	158.4x78.1x7.5, 202	159.5x73.4 x 8.1 173	149,1 x 70,8 x 7,65 165	154,9x74,8x7,6 175
Діагональ дисплею, дюйми	5,5 Retina HD Тип матриці IPS розширена колірна гамма (P3), підтримка 3D Touch, підтримка True Tone	6,2 Тип матриці Super AMOLED	5,8 Тип матриці IPS розширена колірна гамма	6,21 Тип матриці AMOLED
Основна камера/ фронтальна, Мп	12 (f/1.8) + 12 (f/2.8) / 7 (f / 2.2)	12 (f / 1.7)/ 8 (f / 1.7)	20 (f / 1.6) + 12 (f / 1.8)/ 24 (f.2.0)	12 (f / 1.8) +12 (f / 2.4)/ 20 (f / 2.0)
Об'єм оперативної/вбудованої пам'яті, Гб	3/256	4/128	4/128	8/128
Ємність акумулятора, мА*г	2915 (незнімна)	3500 (незнімна)	3400 (незнімна)	3400 (незнімна)

Заплановані у роботі дослідження були організовані за наступною схемою (рис. 2.1).

У роботі використано наступні методи дослідження – аналітичний (при аналізі сучасного стану ринку мобільних телефонів, асортиментної політики підприємства, аналізу асортименту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К»), експертний (при проведенні порівняльної характеристики властивостей мобільних телефонів, оцінці рівня якості імпортованих мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К»), розрахунковий (для обробки результатів проведеного оцінювання

рівня якості мобільних телефонів, для оцінки організації зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Епіцентр К» при імпорті мобільних телефонів).

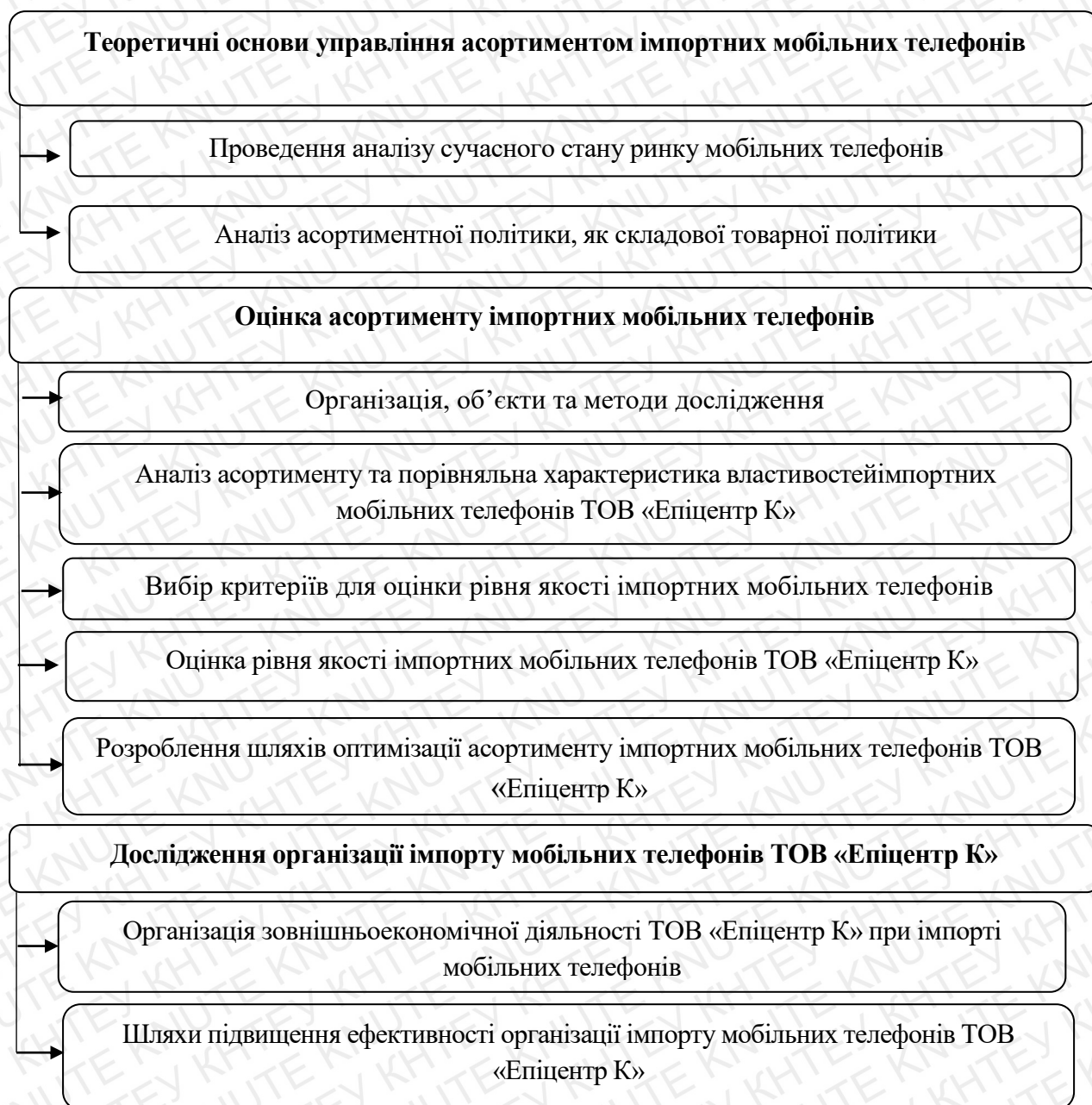


Рис. 2.1. Загальна схема досліджень

Для розробки пропозицій щодо шляхів оптимізації асортименту імпортних мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К» та шляхів підвищення ефективності організації їх імпорту було використано аналітичний та розрахунковий методи.

2.2. Аналіз асортименту та порівняльна характеристика властивостей імпортованих мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К»

Починаючи з 2012 року ТОВ «Епіцентр К» є членом Європейської бізнес асоціації, приєднавшись до об'єднання відомих світових мереж. Активна і динамічна позиція ТОВ «Епіцентр К» сприяє його стрімкому розвитку, що виражається появою нових торгових напрямків, а також розширенням товарних груп, враховуючи потреби покупців. Асортиментна політика підприємства є збалансованою та зваженою [31].

Наразі у товарній категорії «Телекомунікаційні товари» ТОВ «Епіцентр К» реалізується широка номенклатура мобільних телефонів (смартфонів) найпопулярніших виробників – Acer, Apple, Xiaomi, Fly, Gigabyte, HTC, Huawei, LG, Lenovo, Samsung, Sigma, Sony та інші.

Основними класифікаційними ознаками мобільних телефонів в торговельній мережі є: розмір діагоналі дисплею, його тип, обсяг оперативної пам'яті, ємність акумулятора, роздільна здатність основної камери, наявність та роздільна здатність фронтальної камери, тип операційної системи, роздільна здатність екрану, кількість ядер процесора (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Торговельна класифікація мобільних телефонів

Класифікаційні ознаки	Класифікаційні угруповання мобільних телефонів
Розмір діагоналі дисплея, дюйми	До 4,0 дюймів; 4,1 – 4,5 дюймів; 4,5 – 5,0 дюймів; 5,1 – 5,5 дюймів; 5,55 – 6,0 дюймів; більше 6,0 дюймів
Тип дисплея	AMOLED; Super AMOLED, IPS, IGZO, LTPS, OLED, Super AMOLED Plus, Super LCD, TFT, TN
Обсяг оперативної пам'яті	< 1 ГБ; 1 – 1.5 ГБ; 2 ГБ; 3 ГБ; 4 ГБ; 6 ГБ
Ємність акумулятора	До 1800 мА/год; від 1800 до 2300 мА/год; від 2300 до 2800 мА/год; від 2800 до 3500 мА/год; від 3500 мА/год і вище
Роздільна здатність матриці основної камери	2–7 Мп; 8–12 Мп; 13 Мп і більше
Наявність та роздільна здатність матриці фронтальної камери	Наявні; відсутні; до 2 Мп; 2 Мп і більше
Тип операційної системи	Android; Windows 10 Mobile; Windows Phone; iOS
Роздільна здатність екрану	WQHD (2560x1440); FullHD (1920x1080); HD (1280x720); qHD (960x540); FWVGA (854x480); 4K UHD (3840x2160)
Кількість ядер процесора	1; 2; 2+2; 4; 4+2; 4+4; 4+4+2; 8; 10

Дані класифікаційні ознаки варто використовувати для аналізу асортименту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К».

Характеризуючи номенклатуру мобільних телефонів в магазинах ТОВ «Епіцентр К» варто відзначити, що за ціною реалізації кінцевим споживачам ці пристрої поділяють на три категорії – бюджетні пристрої (до 3500 грн), середньої вартості (3500 – 6000 грн) та сегмент лакшері (6000 – 58900 грн). Співвідношення мобільних телефонів в асортименті ТОВ «Епіцентр К» за ціною категорією є наступним (рис. 2.2). Встановлено, що 59% в асортименті ТОВ «Епіцентр К» становлять мобільні телефони середньої вартості, 33 % - бюджетні і лише 8% - сегмент лакшері.

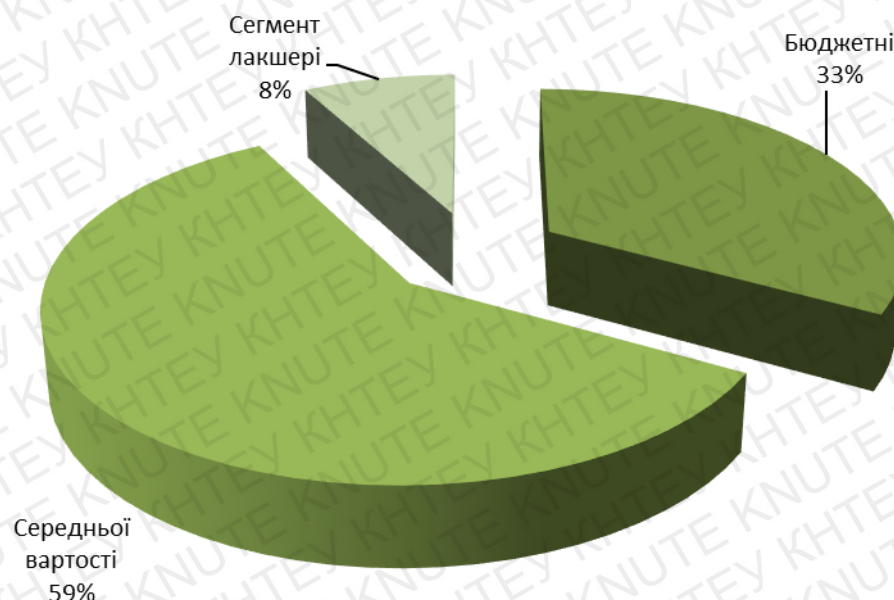


Рис. 2.2. Співвідношення мобільних телефонів залежно від цінової категорії в асортименті ТОВ «Епіцентр К», % [31]

Досліджувані пристрої, що представлені в продажі ТОВ «Епіцентр К» за показником частоти процесора поділяють на наступні групи: до 500 МГц (2%); 500-600 МГц (8%); 600-800 МГц (20%); 800-1000 МГц (44%); більше 1 ГГц (26%). На даний момент в асортименті досліджуваного підприємства переважають мобільні телефони з частотою процесора від 800 до 1000 МГц, проте, останнім

часом стрімко зростає кількість пристроїв з процесором, частота якого перевищує 1 ГГц – на даний момент їх в структурі асортименту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К» -26% (додаток Б, рис. Б.1).

На даний момент в ТОВ «Епіцентр К» представлені 1-8 – ядерні мобільні телефони. Цей показник визначає тактову частоту процесора. Переважна більшість представлених в ТОВ «Епіцентр К» пристроїв даного типу є чотирядерними – 62,2%, восьмиядерними – 22,3%, двоядерними – 14,9%. В той же час ТОВ «Епіцентр К» представлено лише 0,6% одноядерних мобільних телефонів (рис. 2.3).

На даний момент всі мобільні телефони, що нині представлені в асортименті ТОВ «Епіцентр К» обладнані основними фотокамерами (100% -оснащені основними, 68% - фронтальними фотокамерами). За роздільною здатністю вмонтовані в пристрої, що реалізуються в досліджуваній мережі, основні фотокамери поділяють на групи – від 2 до 7 мегапікселів (39%) та 8 – 12 мегапікселів (36%), 13 і більше мегапікселів (39%).

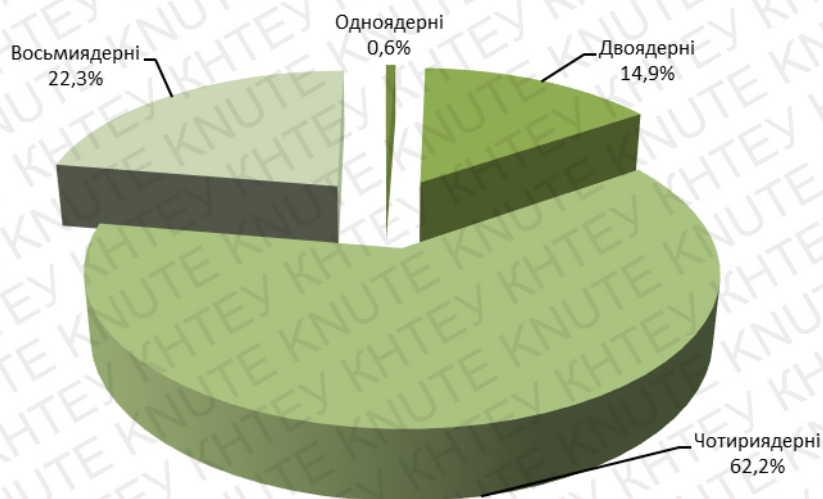


Рис. 2.3. Структура асортименту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К» за тактовою частотою процесора, % [31]

Переважає більшість мобільних телефонів – 85%, що реалізуються в ТОВ «Епіцентр К» обладнані найпотужнішими основними фотокамерами (Додаток Б, рис. Б.2).

Всі наявні в продажу ТОВ «Епіцентр К» мобільні телефони мають необхідне обладнання, що дозволяє передавати інформацію через Bluetooth та входити в мережу Інтернет через Wi-Fi з'єднання.

Розмір діагоналі дисплея, представлених в асортименті ТОВ «Епіцентр К» мобільних телефонів в середньому коливається в межах від 4 і більше дюймів. Структура асортименту мобільних телефонів за цією ознакою є наступною – до 4 дюймів 10,3%, 4,1 – 4,5 дюймів – 11,7%, 4,6- 5,0 дюймів – 46,7%, 5,1 – 5,5 і більше дюймів – 27,1%. Чим більший розмір діагоналі, тим зручніше працювати користувачеві з текстовими файлами та в мережі Інтернет. Саме тому розробники постійно працюють над удосконаленням цього параметру. Структура асортименту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К» за діагоналлю дисплея представлена на рис. Б.3., Додаток Б.

Важливим показником за яким поділяються мобільні телефони, що реалізуються в асортименті ТОВ «Епіцентр К» є розміру оперативної пам'яті. За цим показником мобільні телефони в досліджуваній мережі поділяються на наступні групи: 1 ГБ; 1 – 1,5 ГБ – значно переважають в структурі асортименту за обсягом оперативної пам'яті – 43,9%; 2 ГБ – становлять другу за питомою вагою групу мобільних телефонів – 27,0%; 3 ГБ – частка в структурі асортименту є значно меншою - 9,5%; 4 ГБ та 8 ГБ – найменш чисельно представлена група мобільних телефонів – 5,0%. Отже, найбільшою в асортименті досліджуваної мережі є група мобільних телефонів з оперативною пам'яттю 1 – 1,5 ГБ. Протягом останнього часу на ринку в цілому та в асортименті ТОВ «Епіцентр К» зростає питома вага телефонів з обсягом оперативної пам'яті більше 2 ГБ (рис. 2.4).

Мобільні телефони, що реалізуються в ТОВ «Епіцентр К» працюють на основі наступних операційних систем: Android, Windows 10 Mobile, Windows Phone 8.1 та iOS. Проте, більше 90% мобільних телефонів, що продаються в ТОВ «Епіцентр К», працюють на основі системи Android (Додаток Б, рис. Б.4).

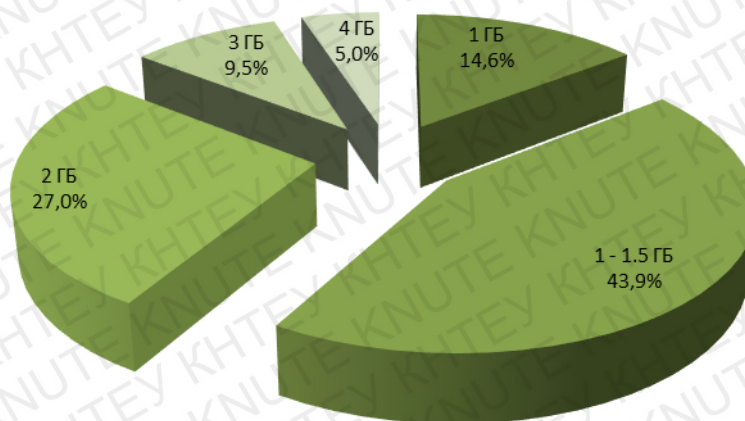


Рис. 2.4. Структура асортименту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К» за обсягом оперативної пам'яті, % [31]

В структурі асортименту значно переважають мобільні телефони з операційною системою Android – 92,6%. Питома вага мобільних телефонів з операційними системами Windows 10 Mobile, Windows Phone 8.1 та iOS, що продаються в ТОВ «Епіцентр К» не перевищує 7,4%.

Варто зазначити, що у всіх, наявних на даний момент в асортименті ТОВ «Епіцентр К», мобільних пристроях передбачена функція GPS-навігації, що є дуже зручно, особливо для автолюбителів.

За кольором, особливостями стилю та дизайну асортимент мобільних телефонів, що реалізуються ТОВ «Епіцентр К» також є надзвичайно широким.

Забезпечення широкого вибору товарів є важливою умовою задоволення попиту споживачів, а отже й основною передумовою високого рівня їх обслуговування [45].

З метою загального аналізу асортименту на підприємстві розраховується коефіцієнт повноти асортименту. Повнота асортименту - це відповідність фактичної наявності товарів у торговому асортименті, раніше розрахованому асортиментному переліку. Коефіцієнт повноти асортименту:

$$K_n = (P_{\text{факт}} / P_n) 100 \% \quad (2.1)$$

Де: K_n - коефіцієнт повноти асортименту;

P_n - кількість різновидів товару, передбачена асортиментним переліком

магазину (базова кількість);

$P_{\text{факт}}$ ~ - наявна кількість асортиментних різновидів на момент дослідження (фактична кількість);

Асортиментний перелік ТОВ «Епіцентр К» налічує 1680 моделей мобільних телефонів [31], а на час перевірки (5.09.2019) нараховано було 532 позиції, решти не було в наявності.

Відповідно визначаємо коефіцієнт повноти асортименту:

$$K_{\text{п}} = (532/1680)100 \% = 31,6 \%$$

Це значення свідчить про те, що фактична кількість товарних одиниць складає 31,6% від запланованої. Показник є досить низьким, але це може пояснюватися тим, що торговельна мережа постійно закуповує лише ті моделі мобільних телефонів, які користуються попитом споживачів.

Сталість асортименту - це постійна присутність у продажу товарів, які передбачені асортиментним переліком магазину [33].

Для того, щоб перевірити чи є асортимент мобільних телефонів сталим, розраховується коефіцієнт сталості.

$$K_{\text{ст}} = (P_1 + P_2 + P_3) / P_{\text{п}} * \text{п} \quad (2.2)$$

Де: $K_{\text{ст}}$ — коефіцієнт сталості асортименту;

P_1, P_2, P_3 - фактична кількість різновидів товарів на кожну дату перевірки;

$P_{\text{п}}$ - кількість асортиментних груп за асортиментним переліком;

п - кількість перевірок;

Цей коефіцієнт розраховується, спираючись на дані, отримані при перевірці асортименту, які проводилися протягом вересня 2019 року - 05.09.19; 10.09.19; 15.09.19.

Результати перевірок виявили: станом на 05.09.19 р. фактична кількість різновидів у товарній групі мобільні телефони, смартфони – 532, на 10.09.19 - 532; на 15.09.19- 528 різновидів.

$$K_{\text{ст}} = (532 + 532 + 528) / (532 \times 3) = 0,99$$

Оптимальним значенням цього показника є 1, а недосягання його значення на 0,01 є свідченням поступового скорочення асортименту. Це знову ж таки пояснюється попитом споживачів на нові моделі мобільних телефонів і поступовим вилученням з асортименту пристроїв, які є морально застарілими. Загалом же, асортимент мобільних телефонів повинен постійно розширюватися, досвід діяльності у цій галузі підтверджує, що постійне та поступове поповнення асортименту призводить до збільшення прибутку [27].

Також важливим в асортиментній політиці торговельного підприємства є присутність нових товарів, яка характеризується ступенем оновлення асортименту. Ступінь оновлення асортименту визначали за формулою 2.3:

$$O = (M_{\text{н}} / M_{\text{заг}}) * 100 \% \quad (2.3)$$

Де, $M_{\text{н}}$ – сумарна кількість нових товарів;

$M_{\text{заг}}$ – сумарна кількість усіх товарів.

На час перевірки (15.09.19) в структурі асортименту було нараховано 532 найменувань мобільних телефонів, з яких було 22 позиції становили найновіші моделі смартфонів, які щойно надійшли у продаж. Таким чином, ступінь оновлення асортименту становив:

$$O = (22/532) * 100 \% = 4,1 \%$$

Даний показник є порівняно невисоким, але свідчить про присутність у структурі асортименту найновіших моделей мобільних телефонів, вартість яких є досить значною, що робить їх доступними лише для певного сегменту споживачів. Підвищення даного показника наразі є недоцільним, адже це звузить коло споживачів і знизить очікуваний прибуток від продажів.

Для проведення порівняльної характеристики властивостей обраних зразків мобільних телефонів (табл. 2.1) використаємо метод бальної оцінки. Для цього спочатку надамо характеристику властивостям мобільних телефонів і їх вплив на якість.

Операційна система – це базовий комплекс програмного забезпечення, за допомогою якого здійснюється керування обчислювальним процесом. У сучасних мобільних телефонах використовуються такі види операційних систем Android;

Windows Mobile; Windows Phone; iOS. Кожна з них має свої переваги та особливості використання, що притаманно конкретній моделі мобільного телефону.

Процесор – це частина цифрової обчислювальної машини, а також іншої «розумної» цифрової техніки, що здійснює процес переробки інформації та вирізняється досить високою продуктивністю і мінімальним енергоспоживанням.

Показниками ефективної роботи процесора є кількість ядер та частота роботи. Оптимальним значенням вважається кількість ядер не менше 6 та частота процесора від 2 Гц.

Під розмірами мобільного телефону мається на увазі довжина, ширина і товщина корпусу. Для сучасних моделей нехарактерні компактні розміри, що пов'язано з розмірами дисплею та можливістю використовувати пристрій для перегляду відео, читання та редагування тексту. При цьому мобільний телефон має бути тонким, та зручним у користуванні.

Діагональ дисплею (екрану) вимірюється в дюймах. Більша діагональ дає можливість зручніше сприймати інформацію, але більшими будуть габарити пристрою.

Камера в мобільному телефоні призначена для отримання знімків. Існує два види камер: основна камера – пристрій для отримання та фіксації нерухомих зображень матеріальних об'єктів за допомогою світла. Фронтальну камеру початково застосовували для можливості спілкування при здійсненні відеодзвінків. Зараз фронтальна камера набула широкого застосування для селфі-знімків. Зрозумілим є те, що чим більшою є роздільна здатність матриці камери, тим вищої якості знімки будуть отримані.

Оперативна пам'ять – набір мікросхем, призначених для зберігання інформації під час її безпосереднього опрацювання. Оптимальний обсяг оперативної пам'яті для сучасного смартфона становить від 2 ГБ.

Вбудована пам'ять – здатність тримати важливу інформацію на пристрої (фото, відео, текст). Більша ємність вбудованої пам'яті забезпечить більші можливості щодо зберігання інформації на мобільному пристрої.

Ємність акумулятора вимірюється у мА*г. Чим більша ємність акумулятора, тим довше мобільний телефон зможе пропрацювати до повного розряду [29].

Для проведення порівняльної оцінки обраних зразків мобільних телефонів використаємо 5-ти балову систему. При цьому 5 балів отримає та характеристика пристрою, яка має максимальне значення у визначеній категорії та найсуттєвіший вплив на якість. 4 бали отримає характеристика, яка має оптимальне значення у визначеній категорії технічної характеристики, 3 бали проставляється у випадку, коли характеристика наближена до оптимального значення, але не досягає його, 2 бали отримає характеристика, значення якої не прямує до оптимального, є низьким у даній категорії властивостей, 1 бал проставляється у тому випадку, якщо визначено, що значення характеристики відноситься до «морально застарілих» моделей та є найнижчим у визначеній категорії.

Дані порівняльної оцінки обраних зразків мобільних телефонів наведені у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Порівняльна оцінка обраних зразків мобільних телефонів

Показники якості	Моделі мобільних телефонів			
	Apple iPhone 8 Plus	Samsung Galaxy S8	Huawei P20PRO	Xiaomi Mi 8
				
Операційна система	5	5	5	5
Процесор	3	4	4	5
Розмір та вага, мм, г	4	4	5	4
Діагональ дисплею, дюйми	4	5	4	5

Основна камера/ фронтальна, Мп	4	4	5	4
Об'єм оперативної/вбуд ованої пам'яті, Гб	3/5	4/4	4/4	5/4
Ємність акумулятора, мА*г	3	5	4	4
Загальна сума балів	23,6	28	28	28,25

Таким чином, проведена порівняльна оцінка властивостей мобільних телефонів встановила, що найбільшу кількість балів отримав зразок № 4 - Xiaomi Mi 8, на другому місці знаходяться зразки № 2 та № 3 - Samsung Galaxy S8 та Huawei P20 PRO, які набрали однакову кількість балів (по 28 балів), на третьому місці відповідно зразок № 1 - Apple iPhone 8 Plus, що отримав найменше балів під час оцінювання (23,6 балів).

Отже, асортимент мобільних телефонів, що реалізуються в ТОВ «Епіцентр К» повністю відображає тенденції номенклатури цих пристроїв на вітчизняному та світовому ринках. Тут реалізується як типова для регіону продукція східноазійських компаній, так і новинки від всесвітньо відомих виробників смартфонів із США та країн західної Європи. Сучасний асортимент мобільних телефонів на ринку України дозволяє задовольнити потреби найвибагливіших споживачів.

Проведена порівняльна оцінка властивостей мобільних телефонів встановила наступний рейтинг зразків відповідно до обраних властивостей: лідером є зразок № 4 - Xiaomi Mi 8, на другому місці знаходяться зразки № 2 та № 3 - Samsung Galaxy S8 та Huawei P20 PRO, на третьому місці - зразок № 1 - Apple iPhone 8 Plus.

2.3. Оцінка рівня якості імпортованих мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К»

Для оцінки рівня якості мобільних телефонів експертами було обрано 4 моделі популярних смартфонів, що реалізуються у ТОВ «Епіцентр К» і заслужили

довіру споживачів в Україні, технічні характеристики яких наведені в табл. 2.1., а саме: зразок №1 – Apple iPhone 8 Plus; зразок №2 – Samsung Galaxy S8; зразок №3 – Huawei P20 PRO; зразок №4 – Xiaomi Mi 8.

Для визначення рівня якості мобільних телефонів обрано наступні показники:

X_1 - частота процесора, Гц;	X_6 - характеристика фронтальної камери, Мп;
X_2 - кількість ядер, шт;	X_7 - об'єм оперативної пам'яті, Гб;
X_3 - вага, г;	X_8 - об'єм вбудованої пам'яті, Гб;
X_4 - діагональ дисплею, дюйми;	X_9 - ємність акумулятора, мА*Г;
X_5 - характеристика основної камери, Мп;	X_{10} - зовнішній вигляд, бали.

Згідно методики, проведемо ранжування обраних показників якості мобільних телефонів експертною групою (табл. 2.4). Для визначення вагомості показників кожний із 4-х експертів виставляє 10 показникам відповідні ранги: від 1 до 10 (найменш вагомий показник отримує 1-й ранг, найвагоміший – 10-й ранг).

Таблиця 2.4

Результати ранжування експертами показників якості мобільних телефонів

Експерти	Оцінювальні показники									
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}
1	10	7	1	6	5	2	4	3	8	9
2	10	7	1	3	6	2	5	4	9	8
3	9	8	1	3	6	2	5	4	7	10
4	10	7	1	6	5	2	4	3	8	9
S	39	29	4	18	22	8	18	14	32	36
d	17	7	-18	-4	0	-14	-4	-8	10	14
d^2	289	49	324	16	0	196	16	64	100	196
a_i	0,177	0,132	0,018	0,082	0,100	0,036	0,082	0,064	0,145	0,164

За результатами ранжування показників якості, найбільш вагомими, на думку експертів були: частота процесора → зовнішній вигляд → кількість ядер → ємність акумулятора → характеристика основної камери → діагональ дисплея.

Коефіцієнт узгодженості думок експертів (Wg) обчислюємо за формулою:

$$Wg = \frac{\sum_{i=1}^n (d^2)}{\frac{1}{12} m^2 (n^3 - n)}, \quad (2.4)$$

де m – кількість експертів, n – кількість показників.

$Wg = 0,95$, отже думки експертів узгоджені, адже коефіцієнт узгодженості думок експертів прямує до 1.

Наступним етапом є вибір базового зразка для проведення подальшої оцінки рівня якості. За базовий зразок було обрано мобільний телефон Xiaomi Mi 8, так як він набрав найбільшу кількість балів під час проведення порівняльної оцінки властивостей, має найкращі технічні характеристики, є престижним і користується підвищеним попитом споживачів.

Рівень якості ($P_{я}$) товару розраховується за формулою:

$$P_{я} = \sum_{i=1}^n a_i \cdot g_i, \quad (2.5)$$

де n – кількість показників; a_i – коефіцієнт вагомості i -показника;
 g_i – відносний показник якості, який розраховується за формулою:

$$g_i = \frac{P_{досл.}}{P_{баз.}} \quad (2.6)$$

або

$$g_i = \frac{P_{баз.}}{P_{досл.}} \quad (2.7),$$

де $P_{досл.}$ – значення параметру досліджуваного товару; $P_{баз.}$ – значення параметру базового зразка.

Розрахунок рівня якості досліджуваної моделі можна представити у вигляді табл. 2.5. Якщо $P_{я} < 1$, то рівень якості досліджуваного товару є низьким. Якщо $P_{я}$

>1 , то досліджуваний товар має вищий рівень якості порівняно з базовим зразком. Всі досліджувані зразки мають привабливий зовнішній вигляд, та ергономічний дизайн, тому кожна модель отримує 5 балів за даним показником.

Таблиця 2.5

**Розрахунок рівня якості мобільного телефону Samsung Galaxy S8
порівняно з базовим зразком**

Показник	Абсолютне значення показника		Відносний показник (g_i)	Коефіцієнт вагомості показника (a_i)	$g_i \cdot a_i$
	досліджуваного товару ($P_{досл.}$)	базового зразка ($P_{досл.}$)			
x_1	2,35	2,8	0,839	0,177	0,149
x_2	8	8	1,000	0,132	0,132
x_3	173	175	1,012	0,018	0,018
x_4	6,2	6,21	0,998	0,082	0,082
x_5	12	12	1,000	0,1	0,100
x_6	8	20	0,400	0,036	0,014
x_7	4	8	0,500	0,082	0,041
x_8	128	128	1,000	0,064	0,064
x_9	3500	3400	1,029	0,145	0,149
x_{10}	5	5	1,000	0,164	0,164
Сума	-	-	-	1	0,913

З отриманих даних видно, що рівень якості зразка №2 – Samsung Galaxy S8 є нижчим від базового зразка і становить 0,913.

У додатку Б, табл. 1 наведено розрахунок рівня якості для зразка мобільного телефону Huawei P20 PRO.

Як видно з отриманих даних, рівень якості досліджуваного зразка мобільного телефону Huawei P20 PRO є дещо вищим від базового зразка, про що свідчить показник в 1,001.

Розрахунок рівня якості мобільного телефону Apple iPhone 8 Plus порівняно з базовим зразком Xiaomi Mi 8 наведено у табл. Б.2.

Отримані дані свідчать про те, що зразок Apple iPhone 8 Plus дещо поступається базовому зразку за рівнем якості, зважаючи на його технічні характеристики.

Таким чином, за результатами проведених досліджень встановлено, що мобільний телефон Huawei P20 PRO має дещо вищий рівень якості порівняно з базовим зразком за такими показниками: вага, характеристики основної та фронтальної камери. При цьому дослідний зразок поступився базовому за показником частоти процесора та об'ємом оперативної пам'яті.

Друге місце посів зразок Samsung Galaxy S8, який поступився базовому зразку Xiaomi Mi 8 такими показниками: характеристикою фронтальної камери, об'ємом оперативної пам'яті та частотою процесора.

На третьому місці знаходиться зразок Apple iPhone 8 Plus, який у порівнянні з Xiaomi Mi 8 виявився слабшим майже за всіма параметрами. Лише за об'ємом вбудованої пам'яті даний зразок перевершив базовий у двічі.

На рис.2.5 наведено показники рівня якості обраних зразків мобільних телефонів.

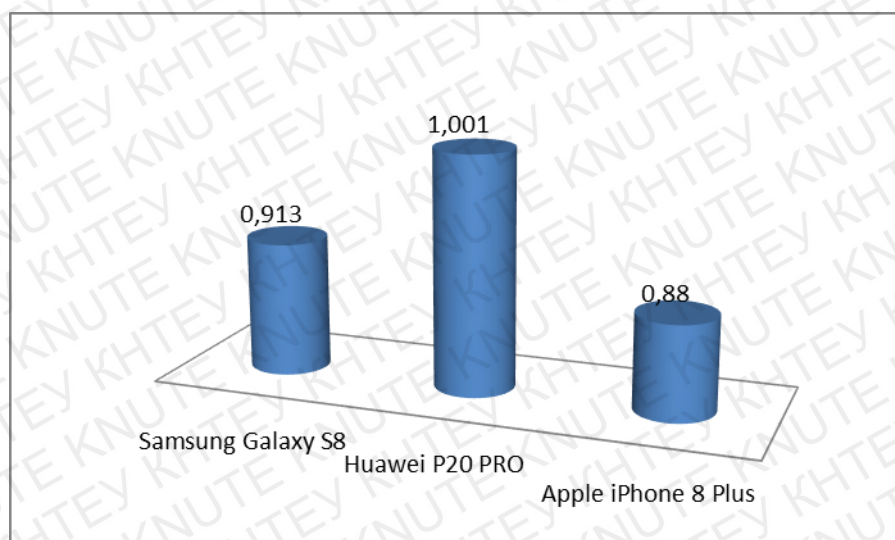


Рис. 2.5. Показники рівня якості досліджуваних зразків мобільних телефонів

Таким чином, за результатами дослідження можна зробити висновок, що найвищий рівень якості має зразок мобільного телефону Huawei P20 PRO, який обійшов інші зразки за показником основної камери (має 20 Мп) та фронтальної камери (24 Мп), характеристикою процесора (частота 2,36 Гц) та найнижчою вагою в 165 г. Друге місце посів зразок мобільного телефону Samsung Galaxy S8, на третьому - Apple iPhone 8 Plus.

Загалом, проведені дослідження дають змогу споживачам обрати модель мобільного телефону з найвищим рівнем якості, зважаючи на технічні характеристики, а виробники даної продукції можуть оцінити можливість удосконалення моделей.

2.4. Шляхи оптимізації асортименту імпортованих мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К»

З огляду існуючих підходів по формуванню оптимального товарного асортименту дана діяльність на підприємстві повинна включати такі завдання: формування товарного асортименту відповідно до запиту споживачів; забезпечення конкурентоспроможності товару; визначення товарних стратегій у відповідності зі стадією життєвого циклу товарів; проведення політики нововведень, позиціонування товарів [49].

Для здійснення цього необхідно провести ряд заходів, серед яких:

- вивчення та визначення поточних і перспективних потреб покупців,
- аналіз і оцінка товарів, що пропонуються конкурентами на даному ринку;
- провести аналіз структури товарного асортименту, який передбачає виключення з нього неперспективних товарів і включення нових, очікуваних ринком;
- аналіз ресурсів і можливостей освоєння підприємством модифікованого товарного асортименту;

- проведення тестування ринку по кожному з нових (або вдосконалених) товарів, що входять в запропонований товарний асортимент;
- розробка рекомендацій для виробників з приводу функціональних характеристик, споживних властивостей, якості, дизайну, ціни, упаковки, найменування, післяпродажного обслуговування та т.п.
- аналіз запровадженого товарного асортименту, його оцінка і можливі коригування.

Провівши аналіз асортименту мобільних телефонів на ТОВ «Епіцентр К», було встановлено, що за деякими показниками слід провести оптимізацію. А саме, необхідно зменшити в асортименті частку мобільних телефонів, що мають частоту процесора нижче 1 ГГц, так як сучасні пристрої, що користуються попитом у широкого кола споживачів, комплектують процесорами від 1-2 і більше ГГц, що забезпечує швидкість виконання операцій даним пристроєм. Необхідно вилучити моделі мобільних телефонів з частотою процесора 500-800 МГц, частка яких в сукупності становить 30 %. Це зокрема кнопкові моделі мобільних телефонів, попит на які з кожним роком зменшується.

Також слід приділити уваги телефонам, які мають 1 ядро процесора. Частка в структурі асортименту таких пристроїв складає 0,6 % і при проведенні оптимізації такі моделі слід вилучити, адже вони майже не користуються попитом у споживачів. Слід звернути увагу і на характеристики основної та фронтальної камери – у структурі асортименту слід залишати моделі мобільних телефонів з найвищими характеристиками даних властивостей. Адже споживачі під час купівлі даного пристрою прагнуть отримати і високоякісні знімки. Тому оптимальним рішенням для асортименту буде поступове вилучення моделей з камерами нижче 8 мегапікселів, яких у структурі близько 39 %. Ці моделі втрачають інтерес у споживачів, так як не забезпечують задоволення всіх потреб.

Під час проведення заходів з оптимізації асортименту мобільних телефонів на ТОВ «Епіцентр К», зі структури слід поступово вилучати моделі з розміром діагоналі дисплею 4-4,5 дюймів (близько 20 % структури), адже це так звані кнопкові моделі, попит на які знижується.

Також це стосується і моделей з малим об'ємом оперативної пам'яті (до 1 ГБ), частка яких є досить вагомою у структурі асортименту. Дані моделі також слід вилучити з асортиментного переліку.

Дані шляхи оптимізації забезпечать можливість підвищити широту асортименту, залишивши у структурі лише ті моделі мобільних телефонів, які є конкурентоспроможними на ринку та користуються попитом у споживачів.

Також позитивним досвідом для ТОВ «Епіцентр К» буде застосування так званого «заохочення» під час купівлі мобільного телефону – наприклад, подарунок чохла, тримача для телефону (актуально для автомобілістів), встановлення захисних екранів. Ці заходи забезпечать підвищення попиту на дані товари.

Таким чином, з метою оптимізації асортименту мобільних телефонів, представлених у ТОВ «Епіцентр К», можемо запропонувати вилучити застарілі моделі (моноблоки з клавіатурою, частотою процесора до 1 ГГц, одно- або двоядерні, з малопотужною камерою, діагоналлю дисплея до 4,5 дюймів, розміром оперативної пам'яті 1 ГБ), що характеризуються простотою, невисокою ціною, проте майже не користуються попитом у споживачів, з огляду на сучасну кон'юнктуру ринку та постійні інновації і удосконалення, що запроваджуються виробниками мобільних телефонів. Відповідно до цього рішення необхідно зменшити асортиментний перелік мобільних телефонів, залишивши у структурі лише ті моделі, які користуються постійним попитом у споживачів. Таким чином, коефіцієнт широти асортименту підвищиться.

РОЗДІЛ 3

ДОСЛІДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ІМПОРТУ МОБІЛЬНИХ ТЕЛЕФОНІВ ТОВ «ЕПІЦЕНТР К»

3.1. Організація зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Епіцентр К» при імпорті мобільних телефонів

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [37]. Головними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виступають підприємства, що безпосередньо займаються експортом або імпортом товарів та послуг.

ТОВ «Епіцентр К» є суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності. Відповідно до Господарського кодексу України воно самостійно здійснює зовнішньоекономічну діяльність, яка є частиною зовнішньоекономічної діяльності України і регулюється законами України та іншими прийнятими відповідно до них нормативно-правовими актами.

ТОВ «Епіцентр К» самостійно здійснює імпорт товарів. Передумовою здійснення імпорتنих операцій є проведення переговорів з іноземними контрагентами та укладення імпортного контракту. Підприємство здійснює роздрібний продаж імпортованих товарів. Товари самостійно імпортовані даним підприємством реалізуються у кожному гіпермаркеті мережі, проте порядок та систематика формування замовлень на той чи інший товар, передбачає узгоджений механізм кооперування діяльності кожної секції будь-якого гіпермаркету з керівництвом відповідного товарного відділу та менеджерами відділу зовнішньоекономічної діяльності у центральному офісі. На рис.3.1 представлено рух інформаційного та матеріального потоків при імпорті товарів у ТОВ «Епіцентр К».

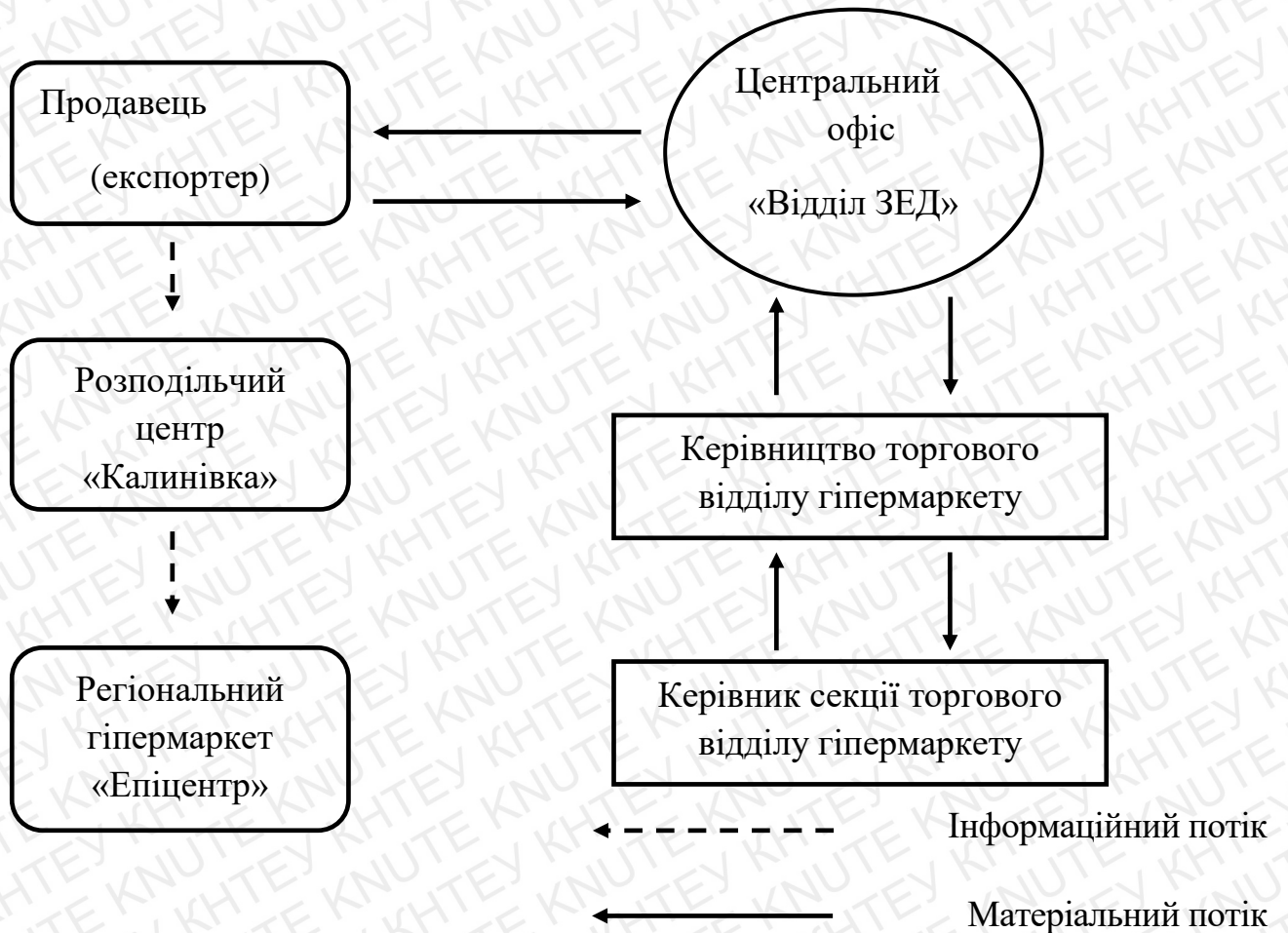


Рис. 3.1. Рух інформаційного та матеріального потоків при імпорті товарів у ТОВ «Епіцентр К»

Джерело: розроблено автором.

В даній схемі відображаються взаємозв'язки між різними структурними одиницями магазинів та центрального офісу ТОВ «Епіцентр К». Особливості формування та обробки замовлень на імпортований товар тут передбачають постійний контроль та безпосередню участь зовнішньоекономічного відділу. З одного боку це дозволяє централізовано забезпечити організацію закупівлі товарів з урахуванням потреб по кожній товарній позиції, кожного окремого гіпермаркету, але з іншого боку така ситуація гальмує реагування на запити покупців та зменшує можливості по оптимізації асортименту на місцях.

Основними критеріями формування асортименту мобільних телефонів торговельної мережі ТОВ «Епіцентр К» є: надійність, якість товару, ціна продукції,

умови розрахунків і поставки. Аналіз і вибір асортиментної позиції спочатку проводиться на рівні керівництва комерційного департаменту, керівника відділу закупівель, потім виконання рішення погоджується з керівництвом фірми (правлінням) та співробітниками відділу.

Наразі близько 70% закупівель мобільних телефонів торговельної мережі ТОВ «Епіцентр К» здійснюється за договорами з зарубіжними постачальниками. Загалом з метою постачання широкого асортименту мобільних телефонів торговельної мережі ТОВ «Епіцентр К», фахівці відділу закупівель співпрацюють з десятками постачальників, найбільшими серед них є «Samsung», «Huawei», «Xiaomi», «Meizu», «Apple», «Honor» та інші. Проте, сукупна частка найбільших постачальників в структурі закупівель – менше 60%.

ТОВ «Епіцентр К» активно веде зовнішньоекономічну діяльність шляхом укладання угод на імпорт продукції з інших країн, таких як Китай, Польща, Німеччина, Румунія, Словаччина, Італія та ін.

Досвід зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Епіцентр К» підтверджує необхідність урахування особливостей зовнішнього ринку. А це передусім урахування перспективної зміни попиту на мобільні телефони та можливість зміни обсягу імпорту, коливання світових цін, тощо.

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Епіцентр К» є суттєвим фактором підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах усієї країни [25].

У відділі продажу ТОВ «Епіцентр К» одним з етапів дослідження ринку та визначення доцільності виконання замовлень по тому чи іншому товару, є аналіз фінансових показників. Найважливішими з них є: динаміка продажів; товарний залишок; залишок на складі; товарний запас; рентабельність; маржа; дохід; середня ціна; частка в реалізації; частка в залишку; частка імпорту в реалізації; частка імпорту в залишку.

Дані показники, є ключовими для аналізу фінансової ситуації, як підприємства загалом, так і окремо по кожній позиції. Це дозволяє особам відповідальним за фінансовий стан, спрямовувати дії керівництва відділу, таким чином, щоб не лише

забезпечити задоволення наявного попиту, а й створити всі умови для реалізації найбільш перспективних груп товару та зменшення кількості «мертвих» товарних позицій.

ТОВ «Епіцентр К» здійснює операції з обліку імпортованих товарів від моменту їх приймання за купівельними цінами або цінами реалізації, що залежить від безпосереднього місця зберігання даних товарів. Облікова ціна товару залежить від таких факторів як місцезнаходження (зберігання товару) та умов поставки. При здійсненні приймання імпортованого товару на складі розподільчого центру, облікова ціна на даний товар збільшується прямопропорційно до суми накладних витрат понесених при транспортуванні, митному оформленні, податків та зборів. Імпортовані підприємством товари заносяться до рахунку «Запаси» за первісною вартістю, яка безпосередньо враховує: вартість товарів зазначену у документах постачальника; витрати на транспортування, завантаження та розвантаження; витрати на страхування; суму ввізного мита та митних зборів; витрати на оплату праці; інші витрати, пов'язані з придбанням запасів.

Під час формування первісної вартості імпортованих товарів, на підприємстві, їхня митна вартість з урахуванням валютного курсу НБУ на дату ввезення записується на рахунок 281 «Товари на складі» Проте такий механізм застосовується лише у випадках коли розрахунок за товари відбувається методом відстроченого платежу. У випадках перерахування авансу в іноземній валюті облікова вартість буде відрізнятись від вартості зазначеної у митній декларації, потребуватиме перерахунку у національну валюту за курсом НБУ на дату сплати вищевказаного авансу [41].

До Документів які використовуються відділом ЗЕД ТОВ «Епіцентр К» для оформлення товарів у митний режим імпорту відносять:

1. Платіжне доручення про оплату митних платежів(РР № 37349210000026, банк отримувач УДК у м. Києві МФО 820019, Одержувач – Київська регіональна митниця. ЄДРПОУ 00137331, призначення платежу – Митні платежі згідно тарифів. Без ПДВ;

2. Платіжне доручення, що підтверджує оплату за послуги митного терміналу;
3. Зовнішньоекономічний контракт;
4. Інвойс (оригінал);
5. Сертифікат країни походження;
6. Картка обліку суб'єкта ЗЕД;
7. Довідка про декларування валютних цінностей;
8. Книжка МДП;
9. Транспортна накладна CMR;
10. Декларація експортера;
11. Документи, що підтверджують вартість і код товару.

Для проведення розрахунків з іноземними постачальниками ТОВ «Епіцентр К» використовує пасивний рахунок «Розрахунки з іноземними постачальниками». Специфіка даного рахунку полягає у паралельному веденні в національній та іноземній валюті. Для розрахунку з іноземними партнерами за придбані необоротні активи, використовується рахунок «Розрахунки з іншими кредиторами», облік на якому ведеться аналогічним чином.

Умови та особливості здійснення імпорتنих операцій ТОВ «Епіцентр К» зумовлюють певну модифікацію в методиці розрахунку імпортової вартості товару, що пропорційно залежить від умов поставок, та вагомості впливу факторів, які зумовлюють остаточну імпорту вартість товару [9, 10].

Алгоритм визначення імпортової вартості товарів який будемо використовувати у наступних розрахунках наведено на рис.3.2.

Організація імпорتنих операцій на підприємстві, передбачає не лише визначення необхідної специфіки та проведення розрахунків, але й узгодженої роботи структурних підрозділів підприємства, та чіткого функціонування відділу ЗЕД. Провівши аналіз зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Епіцентр К», слід зазначити, що організація імпорتنих операцій здійснюється відповідно до вимог чинного законодавства України. Основними суб'єктами задіяними в механізмі

здійснення даних операцій є зовнішньоекономічний відділ та іноземні продавці (експортери).

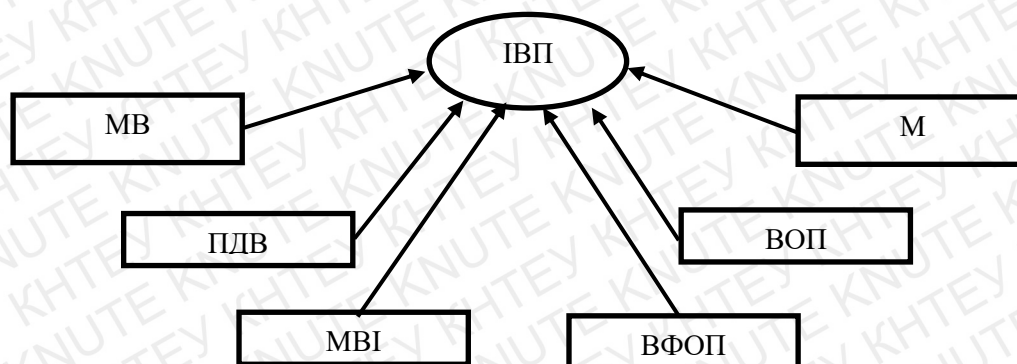


Рис. 3.2. Зв'язок між факторами, що впливають на фактичну собівартість товарів, які імпортуються ТОВ «Епіцентр К»

Джерело: побудовано автором

Примітка: МВ – митна вартість;

ПДВ – податок на додану вартість;

МВІ – матеріальні витрати імпортера;

ВФОП – відрахування до фонду оплати праці;

ВОП – витрати на оплату праці;

М – сума мита.

Для проведення розрахунків, щодо ефективності імпортних операцій слід розглянути структурні особливості реалізації безпосередньо імпортованих мобільних телефонів та визначити найбільш виражені конкурентні позиції в середині асортименту підприємства ТОВ «Епіцентр К».

У 2018 році, найбільшу частку реалізації (62%) серед усіх імпортних мобільних телефонів займали товари імпортовані з Китаю (рис. 3.3).

Це у першу чергу пов'язане, не лише з високими якісними показниками цієї продукції, а й із широким асортиментом.

Частка в реалізації мобільних телефонів імпортованих з Південної Кореї та Тайваню, у 2018 році складала відповідно 14% та 18%. Частка товарів, імпортованих з США сягала 8%.

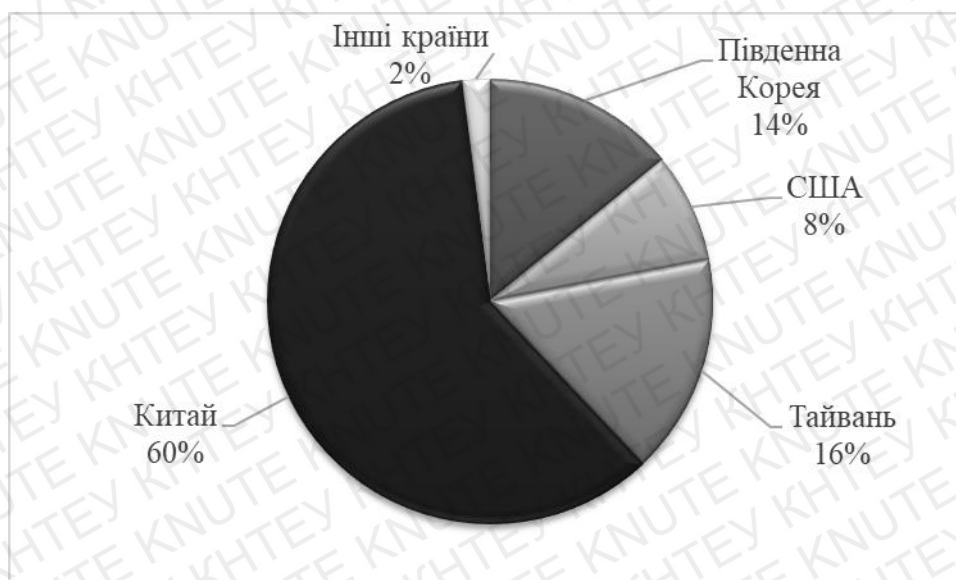


Рис. 3.3. Географічна структура імпорту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К» у 2018 році, % [31]

Наразі визначено, що для проведення розрахунку ефективності імпорту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К» доцільно виділити найбільш виражені конкуруючі позиції мобільних телефонів, які імпортує підприємство з різних країн, а також особливості умов постачання, митного оформлення та транспортування (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Найбільш виражені конкуруючі позиції у розрізі мобільних телефонів у 2017-2018 рр., реалізованих у ТОВ «Епіцентр К» [31]

Країна експортер	Модель	Ціна реалізації, грн	Обсяг реалізації шт/рік
1	2	3	4
США	Apple iPhone 8 Plus	23 999	120
Китай (зареєстровано в Південній Кореї)	Samsung GalaxyS8	15 999	235
Китай	Huawei P20 PRO	13 999	150
Китай	Xiaomi Mi 8	11 999	160

Для порівняння обрані товари-аналоги, споживні властивості яких виявились найбільш оптимальними для цільового споживача, та які мають найбільшу частку в реалізації серед усіх імпортних мобільних телефонів. Обсяги продажу даних товарів та оптимальний розмір замовлення також порівняно аналогічні. Наступним кроком є визначення ефекту та ефективності імпорту по кожній з приведених позицій.

Нормативна класифікація мобільних телефонів в Україні наведена в Державному класифікаторі продукції та послуг – згідно коду 26.30.22-00.00 «Телефони для мереж стільникового зв'язку чи інших мереж безпроводового зв'язку», в УКТЗЕД – ці товари класифікуються в товарній підкатегорії 8517120000 «телефонні апарати для сотових мереж зв'язку та інших безпроводових мереж зв'язку». Ставка мита для товарів даного коду складає 0% від фактичної вартості товару (табл. 3.2) [8, 18].

Таблиця 3.2

Вихідні дані для визначення ефекту та ефективності імпорту мобільних телефонів Apple iPhone 8 Plus

Показник	Значення показника
1	2
Код УКТЗЕД	8517120000
Ціна реалізації, грн	23 999
Країна експортер	США (зі складу Китай)
Умови постачання	EXW Guangzhou
Ставка мита, %	0
Ціна закупівлі, €	550
Кількість одиниць	50
Курс НБУ на час здійснення платежів, грн/євро	27,3 (на 5.10.19)
Витрати, пов'язані з імпортом, % до фактичної вартості	10
Страхування	7
Навантаження на основний транспорт	0,5
Розвантаження на кордоні,	0,5

Комісійні експедитора,	1
Матеріальні витрати імпортера	0,9
Витрати на оплату праці	5
Відрахування від ФОП	22 % від ФОП

Як вже було зазначено, цей товар імпортується зі складу виробника в Китаї за міжнародними умовами поставки ІНКОТЕРМС – EXW. Ці умови поставки передбачають, що продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання з постачання, коли він надасть товар у розпорядження ТОВ «Епіцентр К» на своєму підприємстві чи в іншому названому місці (наприклад: заводі, фабриці, складі тощо). Продавець не відповідає за навантаження товару на транспортний засіб, а також за митне очищення товару для експорту [19].

Контрактна ціна на умовах поставки EXW складає 550 €/од. Оптимальний розмір замовлення 50 одиниць.

Розрахунки:

1. Розраховуємо контрактну (фактурну) вартість товару (ФВ):

$$\text{ФВ} = 50 * 550 = 27500 \text{ €};$$

2. Розрахунок митної вартості партії (МВ)

$$\text{МВ} = (27500 + 2750 + 1925 + 137,5 + 137,5) * 27,3 = 885885 \text{ грн};$$

$$\text{–Вартість транспортування: } 27500 * 0,1 = 2750 \text{ €};$$

$$\text{–Вартість страхування СТР : } 27500 * 0,07 = 1925 \text{ €};$$

$$\text{–Вартість навантаження на основний транспорт: } 27500 * 0,005 = 137,5 \text{ €};$$

$$\text{–Вартість розвантаження на митниці: } 27500 * 0,005 = 137,5 \text{ €};$$

3. Розрахунок суми мита:

$$\text{М} = 885885 * 0 \% = 0 \text{ грн};$$

4. Розрахунок ПДВ:

$$\text{ПДВ} = (885885 + 0) * 0,2 = 177177 \text{ грн};$$

5. Розрахунок імпортової вартості партії:

$$\text{ІВП} = 885885 + 0 + 177177 + (275 + 1375 + 302,5 + 247,5) * 27,3 = 1123122 \text{ грн};$$

–Комісійні експедитора:

$$KE = 27500 * 0,01 = 275 \text{ €}.$$

–Витрати на оплату праці:

$$ВОП = 27500 * 0,05 = 1375 \text{ €};$$

–Відрахування від ФОП:

$$ВФОП = 1375 * 0,22 = 302,5 \text{ €};$$

–Матеріальні витрати імпортера:

$$МВІ = 27500 * 0,009 = 247,5 \text{ €};$$

6. Розрахунок виручки від реалізації продукції на внутрішньому ринку:

$$РВР = 23\ 999 * 50 = 1199950 \text{ грн};$$

7. Розрахунок економічного ефекту імпорту:

$$ЕЕ_{\text{імп}} = 1199950 - 1123122 = 76828 \text{ грн};$$

8. Розрахунок ефективності імпортової операції:

$$Е_{\text{імп}} = 1199950 / 1123122 = 1,07$$

Отже, ефективність імпортової операції ($E_{\text{імп}} > 1$), – операція є ефективною.

Далі проведемо аналогічні розрахунки для моделі Samsung Galaxy S8. Контрактна ціна на умовах поставки EXW складає 220 €/од. Оптимальний розмір замовлення 50 одиниць (Додаток В, табл. В.1). Розрахунок ефекту та ефективності імпорту мобільних телефонів Samsung Galaxy S8 наведено у табл. В.2 додатку В.

У результаті проведених розрахунків встановлено, що економічний ефект імпорту даної партії мобільних телефонів складає 350701 грн, а коефіцієнт ефективності імпортової операції -1,78, що свідчить про високу ефективність імпорту даних моделей мобільних телефонів.

Аналогічно розраховано дані показники для моделі телефонів Huawei P20 PRO. Економічний ефект імпорту даної партії мобільних телефонів складає 271122 грн, а коефіцієнт ефективності імпортової операції - 1,63. Тобто, операція з імпорту є ефективною.

Дану тенденцію підтверджують і розрахунки ефективності імпорту для мобільних телефонів Xiaomi Mi 8 (додаток В, табл. В.5-В.6). Економічний ефект

імпорту становить 211962 грн, а показник ефективності імпортової операції становить 1,55.

Отже, розрахувавши ефект та ефективність від імпортованих операцій по обраних позиціях мобільних телефонів, можна зазначити, що спостерігається позитивний ефект та ефективність імпорту по всіх позиціях. Найнижчий показник ефективності імпортової операції (1,07) розраховано для мобільних телефонів Apple iPhone 8 Plus, що пов'язано перш за все з високою вартістю закупівлі. Найвища ефективність імпорту розрахована для операцій з мобільними телефонами Samsung Galaxy S8 (1,78).

3.2. Шляхи підвищення ефективності організації імпорту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К»

На даному етапі дослідження, визначено, що операції з імпорту мобільних телефонів у ТОВ «Епіцентр К» є ефективними. Рівень ефекту та ефективності досліджених операцій є різним, в залежності від ціни закупівлі, безпосередньо самого продавця, специфіки розмитнення, транспортування та ін. Наступним кроком є знаходження факторів, чіткий вплив на які дозволить підприємству підвищити ефект та ефективність імпортованих операцій, і як наслідок підвищити рівень його конкурентоспроможності на українському ринку [23].

Загалом ефективність будь-якого процесу підвищують шляхом зниження витрат та відрахувань або збільшення віддачі від самого процесу. Ефективність імпортованих операцій та зовнішньоекономічної діяльності загалом, підвищується при збільшенні обсягу поставок та зниженні відрахувань коштів на організацію останніх. Збільшення обсягів поставок є як правило наслідком розвитку та зростання підприємства, яке займається зовнішньоекономічною діяльністю, а також ознакою того, що міжнародні поставки являються прибутковими та перспективними для підприємства [40].

Слід зазначити, що фактори впливу на результативність і ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства поділяють на дві групи: зовнішні та

внутрішні. Зовнішні фактори, впливають на функціонування підприємства і є загальними для всіх аналітичних напрямків дослідження, до них відноситься:

- загальноекономічна ситуація в країні і світі, яка обумовлює загальні умови функціонування підприємства, насамперед, через обсяги попиту на його продукцію;
- державна політика щодо підприємництва, яка через нормативно-законодавчі акти щодо підприємництва регулює діяльність підприємств, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;
- податкова політика держави, яка за допомогою податкових важелів безпосередньо впливає на результати діяльності підприємств;
- рівень інфляції в країні, який обумовлює ризик часткового знецінення грошових активів підприємств;
- кредитна політика НБУ щодо надання кредитів юридичним особам, яка шляхом встановлення лімітних облікових ставок комерційним банкам для надання кредитів підприємствам безпосередньо впливає на структуру їх фінансового капіталу;
- галузеві особливості операційної діяльності підприємств, характер яких обумовлює структуру активів підприємства, їх ліквідність, тривалість операційного циклу та можливості отримання прибутку;
- платоспроможний попит на продукцію, що випускається або реалізується підприємством як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

У цілому, макроекономічні фактори суттєво впливають на зовнішньоекономічну діяльність підприємства, певним чином визначають основні рамки його діяльності та співпраці із зовнішнім середовищем функціонування і можуть бути першочерговими причинами погіршення результативності і ефективності його діяльності, особливо в умовах нестабільної економіки. Внутрішні фактори, у свій час, визначають ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства і є спільними для всіх аналітичних напрямків дослідження [40].

Провівши аналіз ринку мобільних телефонів в Україні, слід зауважити, що за останні роки, його структура набула істотних змін, про що свідчать також зміни у

структурі продажів ТОВ «Епіцентр К». Аналіз асортименту підприємства свідчить, про необхідність зменшення у структурі кнопочових апаратів, які користуються низьким попитом та концентрації уваги на моделях, які мають високі технічні характеристики за прийнятну широкому колу споживачів ціну. Тому фактичні дії ТОВ «Епіцентр К», щодо підвищення ефективності імпорту повинні бути виконані з урахуванням даного фактору.

Для встановлення можливих шляхів підвищення ефективності організації імпорту, слід згрупувати показники ефекту та ефективності досліджуваних зразків мобільних телефонів, а також факторів які на них впливають (табл. В.7, додаток В).

Проаналізувавши зведену таблицю, слід поетапно виділити макроекономічні фактори на які ТОВ «Епіцентр К» не має прямого впливу. До них відноситься безпосередньо ставка мита. Також визначено, що митна ставка при імпорті мобільних телефонів є пільговою та дорівнює 0 % [18].

Важливим етапом при пошуках способів підвищення ефективності імпорту є вибір найбільш оптимальних умов постачання. У всіх чотирьох досліджуваних випадках використовуються умови поставки Інкотермс 2010 EXW, або Франко завод. Тобто продавець вважається таким, що виконав свої зобов'язання з постачання, коли він надасть товар у розпорядження покупця на своєму підприємстві. У такому випадку продавець не відповідає за навантаження товару на транспортний засіб, а також митне очищення товару для експорту. Дані умови поставки дають можливість підприємству отримати найбільш можливу низьку ціну, проте в той же момент створюють нові статті витрат. При низькому зростанні попиту на продукцію на умовах поставки EXW, такий фактор як ціна продукції не може бути знижений, по відношенню до останніх.

Виходячи з того, що за вищевказаними умовами поставки, ТОВ «Епіцентр К» самостійно сплачує за послуги транспортування і страхування, саме тому підприємству слід у першу чергу розробити найбільш оптимальну схему доставки та з урахуванням планування зростаючих обсягів замовлень провести переговори з перевізником, експедитором та страховою компанією про більш прийнятну ціну, по кожній країні поставки.

Для визначення суттєвості змін від прийняття зазначених кроків, щодо підвищення ефективності організації імпорتنих операцій ТОВ «Епіцентр К», побудуємо модель імпортової операції з урахуванням:

- перспективного збільшення оптимального розміру замовлення до 70 одиниць та відповідно знижки на кількість товару (3%);
- зменшення витрат на транспортування (на 20%);
- зменшення витрат на страхування (на 15%).

За основу для розрахунків пропонується взяти модель мобільного телефону Apple iPhone 8 Plus, так як саме по даному товару зафіксовано найнижчий показник ефективності імпорту та даний бренд є досить популярним серед споживачів у нашій країні (дод. В, табл. В.8).

Розрахунки:

1. Розраховуємо контрактну (фактурну) вартість товару (ФВ):

$$\text{ФВ} = 70 * 533,5 = 37\,345 \text{ €};$$

2. Розрахунок митної вартості партії (МВ)

$$\text{МВ} = (37\,345 + 2987,6 + 2203,35 + 149,38 + 149,38) * 27,3 = 1169387,7 \text{ грн};$$

$$\text{–Вартість транспортування: } 37\,345 * 0,08 = 2987,6 \text{ €};$$

$$\text{–Вартість страхування СТР : } 37\,345 * 0,059 = 2203,35 \text{ €};$$

$$\text{–Вартість навантаження на основний транспорт: } 37\,345 * 0,004 = 149,38 \text{ €};$$

$$\text{–Вартість розвантаження на митниці: } 37\,345 * 0,004 = 149,38 \text{ €};$$

3. Розрахунок суми мита:

$$\text{М} = 1169387,7 * 0 = 0 \text{ грн};$$

4. Розрахунок ПДВ:

$$\text{ПДВ} = (1169387,7 + 0) * 0,2 = 233877,5 \text{ грн};$$

5. Розрахунок імпортової вартості партії:

$$\text{ІВП} = 1169387,7 + 0 + 233877,5 + (373,45 + 1867,25 + 411 + 246,1) * 27,3 = 1484827 \text{ грн};$$

–Комісійні експедитора:

$$\text{КЕ} = 37\,345 * 0,01 = 373,45 \text{ €}.$$

–Витрати на оплату праці:

$$\text{ВОП} = 37\,345 * 0,05 = 1867,25 \text{ €};$$

–Відрахування від ФОП:

$$\text{ВФОП} = 1867,25 * 0,22 = 411 \text{ €};$$

–Матеріальні витрати імпортера:

$$\text{МВІ} = 27345 * 0,009 = 246,1 \text{ €};$$

6. Розрахунок виручки від реалізації продукції на внутрішньому ринку:

$$\text{РВР} = 23\,999 * 70 = 1679930 \text{ грн};$$

7. Розрахунок економічного ефекту імпорту:

$$\text{ЕЕ}_{\text{імп}} = 1679930 - 1484827 = 195103 \text{ грн};$$

8. Розрахунок ефективності імпортової операції:

$$\text{Е}_{\text{імп}} = 1679930 / 1484827 = 1,13$$

Отже, ефективність імпортової операції ($\text{Е}_{\text{імп}} > 1$), – операція є ефективна (табл. В.9, додаток В). Також слід зазначити, що зміна таких факторів як обсяг партії (збільшення на 20 од.), що призвело до зниження ціни закупівлі на 3 % , зменшення витрат на транспортування (на 20%) та страхування (на 15%) вплинули на зростання ефективності імпортової операції до показника 1,13 порівняно з показником 1,07. Це призвело до зростання економічного ефекту до 195103 грн порівняно з 76828 грн.

Отже, наразі є зрозумілим, що внаслідок проведення вказаних заходів ефективність імпортової операції ТОВ «Епіцентр К» щодо мобільних телефонів Apple iPhone 8 Plus збільшилась з 1,07 до 1,13. Ці зміни викликані, у першу чергу, зниженням закупівельної ціни у зв'язку із збільшенням партії товару та зниженням витрат на транспортування і страхування.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Сучасні мобільні телефони стали невід'ємною частиною життя людини, адже мають велику кількість функцій, крім звичайного здійснення дзвінків по стільниковій мережі, забезпечують можливість роботи з різноманітними програмами та додатками, швидкою роботою з мобільним інтернетом.

1. Ринок мобільних телефонів динамічно розвивається і демонструє постійні тенденції зростання обсягів продажів. Станом на 2018 рік лідером світового ринку є компанія Samsung з часткою 22,3 % (83,3 млн дол. США) від сукупних обсягів продажів. Друге місце посіла компанія Huawei -16,1 % (39,1 млн дол. США), третє - американська компанія Apple, з часткою 12,5 % (46,7 млн дол. США). Четверте та п'яте місце займають китайські виробники OPPO- з часткою 8,2 % (30,7 млн дол. США) та Xiaomi з часткою в 7,4 % (27,6 млн дол. США) від обсягів загальних продажів. Вітчизняний ринок мобільних телефонів розвивається відповідно до світових тенденцій. 2018 року в Україні придбали 5,4 млн смартфонів і 1,5 млн кнопочкових телефонів, витративши на них понад 30 млрд грн., що свідчить про щорічне зростання попиту на рівні 15 %. У 2018 році імпорт мобільних телефонів в Україну склав 7825505 шт. на суму 693330,9 тис. дол. США, що більше на 10 % порівняно з попереднім роком. Експорт становив 228753 шт. пристроїв вартістю 41057,9 тис. дол. США.

2. Основним елементом конкурентної стратегії підприємства є асортиментна політика, суть якої полягає у визначенні товарної номенклатури з урахуванням ряду принципів, можливостей і обмежень. Формування асортименту мобільних телефонів в ТОВ «Епіцентр К» здійснюється відділом закупівель підприємства та є складним і безперервним процесом. На формування асортименту мобільних телефонів в ТОВ «Епіцентр К» впливають безліч факторів як загальних, так і специфічних для кожного підприємства. Не врахувавши ці фактори, підприємству не вдасться сформувати ефективний асортимент та досягти отримання максимального прибутку.

3. При аналізі асортименту мобільних телефонів у ТОВ «Епіцентр К» встановлено, що 59 % становлять мобільні телефони середньої вартості. Переважна більшість пристроїв даного типу є чотириядерними, з частотою процесора до 1 ГГц та основною фотокамерою від 8 до 13 мегапікселів. За показником розміру діагоналі дисплея в асортименті переважають пристрої 4,6-5,0 дюймів. Найбільшою в асортименті досліджуваної мережі є група мобільних телефонів з оперативною пам'яттю 1 – 1,5 ГБ та з операційною системою Android – 92,6%. Розраховані коефіцієнти повноти та сталості асортименту засвідчили, що у структурі присутні моделі телефонів, які не користуються постійним попитом споживачів. Фактична кількість товарних одиниць складає 31,6 % від запланованої. Показник є досить низьким, але це пояснюється тим, що торговельна мережа постійно закуповує лише ті моделі мобільних телефонів, які користуються попитом споживачів. Частка нових товарів у структурі асортименту складає 4,1 %, що засвідчив розрахований показник ступеня оновлення.

Проведена порівняльна оцінка властивостей мобільних телефонів встановила наступний рейтинг зразків відповідно до обраних властивостей: лідером є зразок № 4 -Xiaomi Mi 8, на другому місці знаходяться зразки № 2 та № 3 -Samsung Galaxy S8 та Huawei P20 PRO, на третьому місці -зразок № 1-Apple iPhone 8 Plus. Дані результати дещо змінилися під час проведення оцінки рівня якості обраних зразків, на що вплинуло визначення вагомості показників якості експертною групою. Найвищий рівень якості має зразок мобільного телефону Huawei P20 PRO, який обійшов інші зразки за показником основної камери (20 Мп) та фронтальної камери (24 Мп), характеристикою процесора (частота 2,36 Гц) та найнижчою вагою в 165 г. Друге місце посів зразок мобільного телефону Samsung Galaxy S8, на третьому -Apple iPhone 8 Plus.

4. Провівши розрахунки ефекту та ефективності від імпорتنних операцій по обраних позиціях мобільних телефонів, можна зазначити, що спостерігається позитивний ефект та ефективність імпорту по всіх позиціях. Найнижчий показник ефективності імпортової операції (1,07) розраховано для мобільних телефонів Apple iPhone 8 Plus, що пов'язано перш за все з високою вартістю закупівлі.

Найвища ефективність імпорту розрахована для операцій з мобільними телефонами Samsung Galaxy S8 (1,78). Провівши заходи щодо підвищення ефективності організації імпорту мобільних телефонів було встановлено, що зміна таких факторів як обсяг партії, що призвело до зниження ціни закупівлі на 3 % , зменшення витрат на транспортування та страхування вплинули на зростання ефективності імпортової операції з мобільними телефонами Apple iPhone 8 Plus до показника 1,13 (порівняно з 1,07). Це призвело до зростання економічного ефекту.

З огляду на проведені дослідження було розроблено наступні *пропозиції*:

1. З метою оптимізації асортименту мобільних телефонів, представлених у ТОВ «Епіцентр К», необхідно вилучити застарілі моделі (моноблоки з клавіатурою, частотою процесора до 1 ГГц, одно- або двоядерні, з малопотужною камерою, діагоналлю дисплея до 4,5 дюймів, розміром оперативної пам'яті 1 ГБ), що майже не користуються попитом у споживачів. Відповідно до цього рішення необхідно зменшити асортиментний перелік мобільних телефонів, залишивши у структурі лише ті моделі, які користуються постійним попитом у споживачів. Таким чином, коефіцієнт повноти асортименту підвищиться.

2. Розраховані ефект та ефективність імпортової операції по мобільним телефонам, свідчать, що попри позитивні значення цих показників, організація імпорту потребує певного вдосконалення. Тому пропонуємо ТОВ «Епіцентр К» здійснення наступних кроків для підвищення ефективності імпортової операції:

- звернути увагу на оптимальні розміри замовлень і за можливості здійснювати закупівлю товарів більшими партіями;
- за можливості збільшення обсягів закупівлі провести переговори з постачальниками, щодо надання знижки;
- провести роботу, щодо зниження витрати на транспортування;
- провести роботу, щодо зниження витрат на страхування.

Втілення даних кроків, залежатиме не лише від внутрішніх факторів, а й від зовнішніх, які з одного боку можуть сприяти, а з іншого перешкоджати підвищенню ефективності імпорту, тому керівництву ТОВ «Епіцентр К» слід враховувати специфіку останніх та використовувати їх у своїх інтересах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Асортиментна стратегія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mossacoconsulting.com/realisation/assortment_strategy.
2. Багорова І.В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств / І.В. Багорова – К.: ЦНЛ, 2014. – 580 с.
3. Багорова І.В. Складові та фактори конкурентоспроможності / І.В.Багорова, О.Г. Нефедова // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1(11). – С. 11–16.
4. Бланк И. А. Торговый менеджмент / Бланк И. А. – К. : Эльга, Ника – Центр, 2004. – 488 с.
5. Блонська В. І. Вдосконалення конкурентоспроможності та підвищення ефективності діяльності підприємства внаслідок ефективного управління / В.І. Блонська, І. В. Шморгун // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.6. – С. 174 – 180.
6. Васильєва І.І. Товарознавче оцінювання якості мобільних телефонів / І.І. Васильєва // "Товарознавство та інновації". – 2013. - № 5. – С.33-44.
7. Визначення поняття смартфона [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://life-hack.com.ua/uk/shho-take-smartfon/>
8. Визначення ставки мита та інших нарахувань при імпорті мобільних телефонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.qdpro.com.ua/goodinfo/8517120000>
9. Вічевич А.М. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А.М. Вічевич – Львів: Афіша, 2014. – 140 с.
10. Вічевич А.М. Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. посібн. / А.М. Вічевич, М.Е. Матвеев, О.В. Максимець. – Львів : Вид-во "Афіша", 2005. – 272 с.

11. Гарачук Ю. О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю / Ю.О. Гарачук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 60 – 65.
12. Гридин А. Мобильник для всех [Електронний ресурс] / А. Гридин, К. Романов, И. Зубик. – Режим доступу: <http://www.shkolamobil.kiev.ua/book.htm>.
13. Данилова Л. Оптимізація асортиментної політики вітчизняних торговельних підприємств / Л.Данилова // Вісник Дон ДУЕТ. – 2001. – №4 (12). – С.192–196.
14. Дані щодо експортно-імпортних операцій з мобільними телефонами за 2016-2018 рр. в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2016/zd/e_iovt/arh_iovt2016.htm
15. Дідківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посібник. - Київ. : Знання, 2014. - 462с.
16. Донець Л. І. Базові принципи сучасної парадигми управління конкурентоспроможністю підприємства / Л. І. Донець, А. А. Донець // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Т. 2. – С. 101 – 106.
17. Душинський Д. М. Маркетингове дослідження ринку послуг мобільного зв'язку України / Д. М. Душинський // Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України: зб. наук. пр. VIII Міжнародної науково-практичної конференції – Одеса, Одеський національний політехнічний університет, 29-30 листопада 2012 р.– С. 56-59.
18. Закон України ВР № 584-VII від 19.09.2013 Про Митний тариф України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/584-18>
19. Інкотермс Офіційні правила тлумачення торговельних термінів Міжнародної торгової палати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/988_007
20. Карпенко С. Де знаходиться новелет: український ринок мобілок на піку / С. Карпенко, Н. Наймушина // Контракти. – 2016. – № 19. – С. 30-33.

21. Комерційна діяльність. / за ред. проф. В.В. Апопія. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 558 с.
22. Коноваленко В.М. Концептуальні основи та принципи управління закупівельною діяльністю підприємства / В.М.Коноваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 1(43). – С.92–101.
23. Лагодієнко В. В. Підвищення ефективності здійснення зовнішньоекономічної діяльності за допомогою впровадження концепції маркетингу / В. В. Лагодієнко // Бізнес-навігатор. - 2014. - № 1. - С. 237-243. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/bnav_2014_1_47.
24. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства / Мазаракі А. А., Лігоненко Л. О., Ушакова Н. М. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
25. Мазаракі А.А. Зовнішня торгівля України: ХХІ століття : монографія / А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, Н.О. Іксарова [та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 600 с.
26. Мазаракі А.А. Класифікація непродовольчих товарів : монографія / А.А. Мазаракі, Н.В. Мережко, Л.А. Коптюх та ін. ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 592 с.
27. Мельник Т.С. Комплексна оцінка конкурентоспроможності товарів за умов сучасного ринку / Т.С. Мельник, О.Ф. Христофор // Вісник ВПІ. - 2002. - №5. - С.23 - 28.
28. Муртазин Э. От «кирпича» до смартфона. Удивительная эволюция мобильного телефона / Э. Муртазин. – М.: Альпина Паблицер, 2012. – 234 с.
29. О качестве современных мобильных телефонов [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://allmobile.ua>.
30. Дані щодо митної статистики мобільних телефонів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/ms/fl1>
31. Офіційний сайт ТОВ «Епіцентр К» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epicentrk.ua/about>.
32. Павлова В. А. Конкурентоспроможність підприємства: оцінки та стратегія забезпечення / В.А. Павлова — Д : Видавництво ДУЕП, 2012. — 276с.

33. Павлова В.А. Комерційне товарознавство / В.А. Павлова, Г.А. Рижкова, Л.А. Гончар та ін. – К.: Кондор. 2012. – 286 с.
34. Пономаренко В.С. Механізм управління підприємством: стратегічний аспект / В.С. Пономаренко – Х.: Изд. ХГЭУ. – 2015. – 252 с.
35. Пояснення до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності: Наказ ДФС від 09.06.15 № 401 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/baneryi/mitne-oformlennya/subektam-zed/klasifikatsiya-tovariv/62672.html>.
36. Про затвердження Технічного регламенту радіобладнання і телекомунікаційного кінцевого (термінального) обладнання: Постанова Кабінету Міністрів України від 24 червня 2009 р. № 679 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-2009-%D0%BF>.
37. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16.04.1991 № 959-ХІІ (редакція від 01.01.2016 р., підстава № 905-19) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
38. Ринок смартфонів: Samsung ледве утримує першість, а Apple обійшли [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://blog.allo.ua/rynok-smartfonov-samsung-edva-uderzhivaet-pervenstvo-a-apple-oboshli_2018-11-47/
39. Розвиток ринку мобільних телефонів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smartphone.ua>
40. Рум'янцев А. П. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник/ А. П. Рум'янцев, Н. С. Рум'янцева; М-во освіти і науки України. - К.: Центр навчальної літератури, 2004. - 375 с.
41. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства/ Г.В. Савицька – К.: Знання, 2015. – 654 с.
42. Свириденко Д. Оцінка рівня якості імпортованих мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К» / Д. Свириденко // збірник наукових статей студентів «Інновації в підприємстві і торгівлі», Ч. 2. – 2019. – С.245-252.

43. Стан ринку смартфонів в Україні у 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://geektech.me/uk/in-2018-ukrainians-bought-5-4-million-smartphones-for-almost-uah-30-billion/>
44. Стратегия и тактика управления ассортиментом [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.astrabc.net/content/strategiya-i-taktika-upravleniya-assortimentom.>
45. Товарознавство і торговельне підприємництво : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Мазаракі, Н.В. Прикульська, В.А. Осика та ін. ; за ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 652 с.
46. Товарознавство. Т. 1. Непродовольчі товари : підруч. / Н. В. Мережко, О. Р. Мокроусова, Л. А. Коптюх та ін. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – 760 с.
47. Турченко М.О. Маркетинг / М. О. Турченко – Київ : Знання, 2011. – 318 с.
48. Характеристики моделей мобільних телефонів різних виробників [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hotline.ua/mobile/mobilnye-telefony-i-smartfony/cmp/?s=12983945-12983944-12855087-15129968-14173121-12797021-12195207-15086062-14345008>
49. Хмеленко І.І. Дослідження підходів щодо управління конкурентоспроможністю підприємства / І.І. Хмеленко// Вісник Національного технічного університету «ХПІ». – 2010. – № 60. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2010_60/NTU_XPI_60_2010_9.pdf

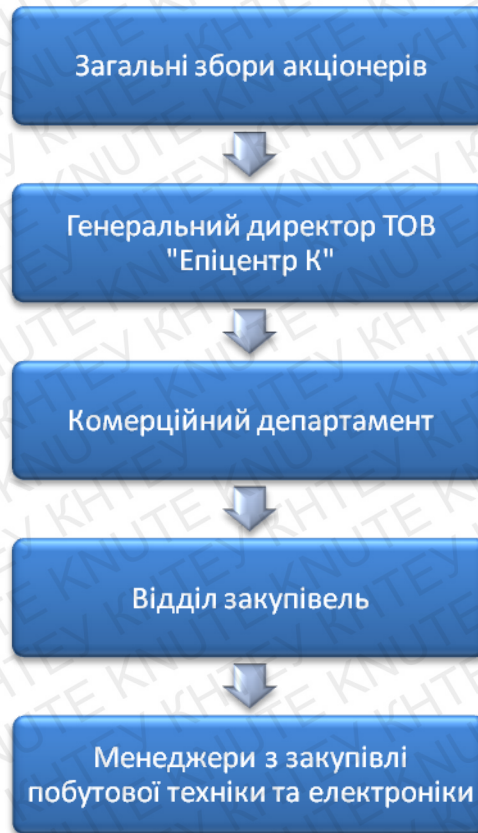


Рис. А.1. Організаційна схема формування асортименту мобільних телефонів в ТОВ «Епіцентр К» [5]

Додаток Б

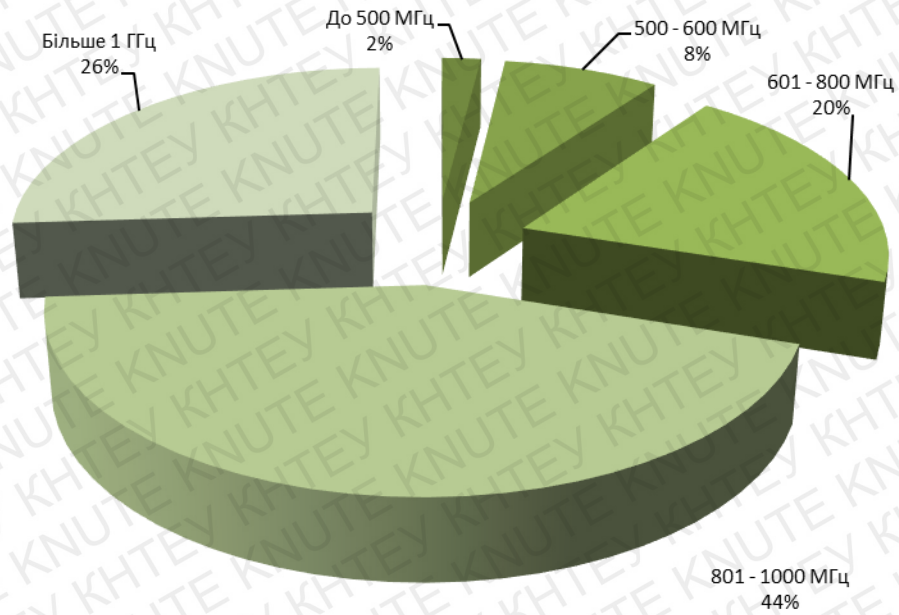


Рис. Б.1. Структура асортименту мобільних телефонів
ТОВ «Епіцентр К» за частотою процесора, % [5]

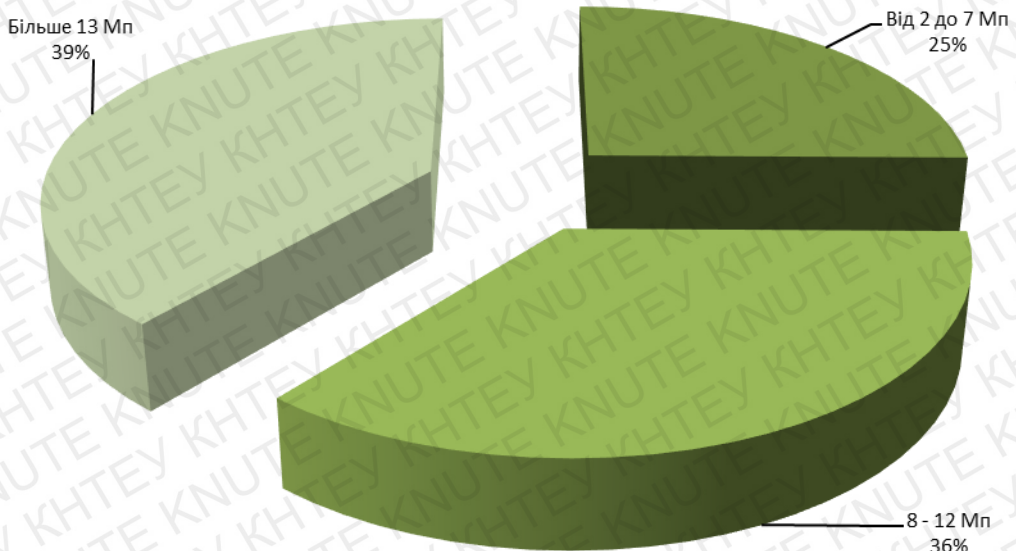


Рис. Б.2. Структура асортименту мобільних телефонів
ТОВ «Епіцентр К» за роздільною здатністю вмонтованих фотокамер, % [5]

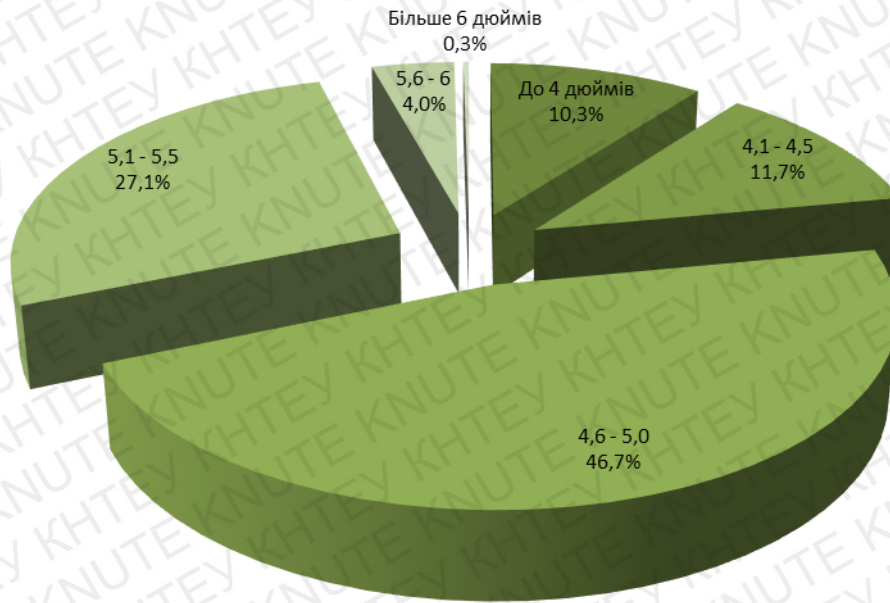


Рис. Б.3. Структура асортименту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К» за діагоналлю дисплея, % [5]

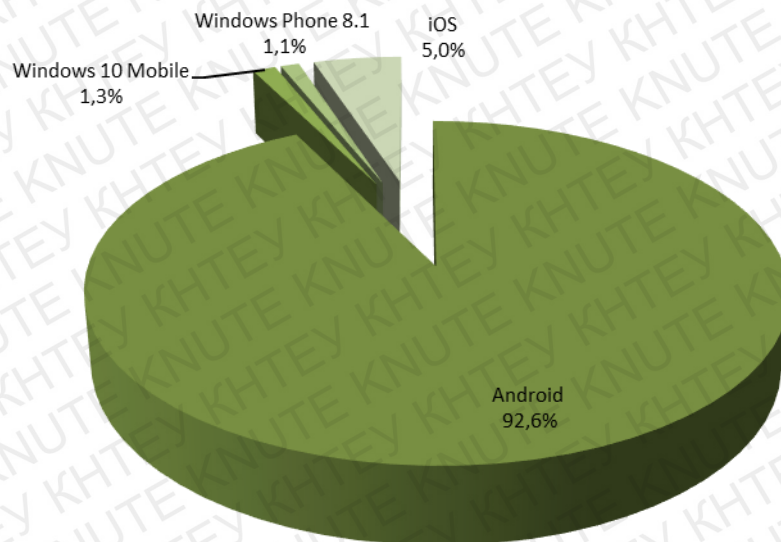


Рис. Б.4. Структура асортименту мобільних телефонів ТОВ «Епіцентр К» за типом операційної системи, % [5]

**Розрахунок рівня якості мобільного телефону Huawei P20 PRO
порівняно з базовим зразком**

Показник	Абсолютне значення показника		Відносний показник (g_i)	Коефіцієнт вагомості показника (a_i)	$g_i \cdot a_i$
	досліджуваного товару ($P_{\text{досл.}}$)	базового зразка ($P_{\text{досл.}}$)			
x_1	2,36	2,8	0,843	0,177	0,149
x_2	8	8	1,000	0,132	0,132
x_3	165	175	1,061	0,018	0,019
x_4	5,8	6,21	0,934	0,082	0,077
x_5	20	12	1,667	0,1	0,167
x_6	24	20	1,200	0,036	0,043
x_7	4	8	0,500	0,082	0,041
x_8	128	128	1,000	0,064	0,064
x_9	3400	3400	1,000	0,145	0,145
x_{10}	5	5	1,000	0,164	0,164
Сума	-	-	-	1	1,001

Таблиця Б.2

**Розрахунок рівня якості мобільного телефону Apple iPhone 8 Plus
порівняно з базовим зразком**

Показник	Абсолютне значення показника		Відносний показник (g_i)	Коефіцієнт вагомості показника (a_i)	$g_i \cdot a_i$
	досліджуваного товару ($P_{досл.}$)	базового зразка ($P_{досл.}$)			
x_1	2,1	2,8	0,750	0,177	0,133
x_2	6	8	0,750	0,132	0,099
x_3	202	175	0,866	0,018	0,016
x_4	5,5	6,21	0,886	0,082	0,073
x_5	12	12	1,000	0,1	0,100
x_6	7	20	0,350	0,036	0,013
x_7	3	8	0,375	0,082	0,031
x_8	256	128	2,000	0,064	0,128
x_9	2915	3400	0,857	0,145	0,124
x_{10}	5	5	1,000	0,164	0,164
Сума	-	-	-	1	0,880

Додаток В

Таблиця В.1

Вихідні дані для визначення ефекту та ефективності імпорту мобільних телефонів Samsung Galaxy S8

Показник	Значення показника
1	2
Код УКТЗЕД	8517120000
Ціна реалізації, грн	15 999
Країна експортер	Китай
Умови постачання	EXW Hùizhōu
Ставка мита, %	0
Ціна закупівлі, €	220
Кількість одиниць	50
Курс НБУ на час здійснення платежів, грн/євро	27,3 (на 5.10.19)
Витрати, пов'язані з імпортом, % до фактичної вартості	10
Страхування	7
Навантаження на основний транспорт	0,5
Розвантаження на кордоні,	0,5
Комісійні експедитора,	1
Матеріальні витрати імпортера	0,9
Витрати на оплату праці	5
Відрахування від ФОП	22 % від ФОП

Таблиця В.2

**Розрахунок ефекту та ефективності імпорту мобільних телефонів
Samsung Galaxy S8**

Фактурна вартість (ФВ)	11 000 €
Вартість транспортування (ВТ)	1 100 €
Вартість страхування СТР (ВСТР)	770 €
Вартість навантаження на основний транспорт	55 €
Вартість розвантаження на митниці	55 €
Митна вартість партії (МВ)	354354 грн
Сума мита (М)	0 грн
ПДВ (20 %)	70870,8 грн
КЕ	110 €
ВОП	550 €
ВФОП	121 €
МВІ	99 €
Імпортна вартість партії (ІВП)	449 249 грн
Розрахунок виручки від реалізації партії (РВР)	799950 грн
Економічний ефект імпорту ($EE_{\text{імп}}$)	350 701 грн
Ефективність імпортової операції ($E_{\text{імп}}$)	1,78

Таблиця В.3

Вихідні дані для визначення ефекту та ефективності імпорту мобільних телефонів Huawei P20 PRO

Показник	Значення показника
1	2
Код УКТЗЕД	8517120000
Ціна реалізації, грн	13 999
Країна експортер	Китай
Умови постачання	EXW Shēnzhèn
Ставка мита, %	0
Ціна закупівлі, €	210
Кількість одиниць	50
Курс НБУ на час здійснення платежів, грн/євро	27,3 (на 5.10.19)
Витрати, пов'язані з імпортом, % до фактичної вартості	10
Страхування	7
Навантаження на основний транспорт	0,5
Розвантаження на кордоні,	0,5
Комісійні експедитора,	1
Матеріальні витрати імпортера	0,9
Витрати на оплату праці	5
Відрахування від ФОП	22 % від ФОП

Таблиця В.4

**Розрахунок ефекту та ефективності імпорту мобільних телефонів Huawei
P20 PRO**

Фактурна вартість (ФВ)	10 500 €
Вартість транспортування (ВТ)	1 050 €
Вартість страхування СТР (ВСТР)	735 €
Вартість навантаження на основний транспорт	53 €
Вартість розвантаження на митниці	53 €
Митна вартість партії (МВ)	338247 грн
Сума мита (М)	0 грн
ПДВ (20 %)	67649,4 грн
КЕ	105 €
ВОП	525 €
ВФОП	116 €
МВІ	95 €
Імпортна вартість партії (ІВП)	428 828 грн
Розрахунок виручки від реалізації партії (РВР)	699950 грн
Економічний ефект імпорту ($EE_{\text{імп}}$)	271 122 грн
Ефективність імпортової операції ($E_{\text{імп}}$)	1,63

Таблиця В.5

Вихідні дані для визначення ефекту та ефективності імпорту мобільних телефонів Xiaomi Mi 8

Показник	Значення показника
1	2
Код УКТЗЕД	8517120000
Ціна реалізації, грн	11 999
Країна експортер	Китай
Умови постачання	EXW Guangzhou
Ставка мита, %	0
Ціна закупівлі, €	190
Кількість одиниць	50
Курс НБУ на час здійснення платежів, грн/євро	27,3 (на 5.10.19)
Витрати, пов'язані з імпортом, % до фактичної вартості	10
Страхування	7
Навантаження на основний транспорт	0,5
Розвантаження на кордоні,	0,5
Комісійні експедитора,	1
Матеріальні витрати імпортера	0,9
Витрати на оплату праці	5
Відрахування від ФОП	22 % від ФОП

Таблиця В.6

Розрахунок ефекту та ефективності імпорту мобільних телефонів

Xiaomi Mi 8

Фактурна вартість (ФВ)	9 500 €
Вартість транспортування (ВТ)	950 €
Вартість страхування СТР (ВСТР)	665 €
Вартість навантаження на основний транспорт	48 €
Вартість розвантаження на митниці	48 €
Митна вартість партії (МВ)	306033 грн
Сума мита (М)	0 грн
ПДВ (20 %)	61206,6 грн
КЕ	95 €
ВОП	475 €
ВФОП	105 €
МВІ	86 €
Імпортна вартість партії (ІВП)	387 988 грн
Розрахунок виручки від реалізації партії (РВР)	599950 грн
Економічний ефект імпорту ($EE_{\text{імп}}$)	211 962 грн
Ефективність імпортової операції ($E_{\text{імп}}$)	1,55

Таблиця В.7

Ефект та ефективність досліджуваних товарних позицій, які імпортуються ТОВ «ЕпіцентрК»

Показник	Apple iPhone 8 Plus	Samsung Galaxy S8	Huawei P20 PRO	Xiaomi Mi 8
Ефект імпорту, грн	76828	350701	271122	211962
Ефективність імпорту	1,07	1,78	1,63	1,55
Ціна за одиницю/€	550	220	210	190
Реалізація/рік	120	235	150	160
Умови постачання	EXW Китай Guangzhou	EXW Китай Hùizhōu	EXW Китай Shēnzhèn	EXW Китай Guangzhou
Вид транспорту	авіаційний	авіаційний	авіаційний	авіаційний
Витрати на транспортування,%	10	10	10	10
Витрати на навантаження,%	0,5	0,5	0,5	0,5
Розвантаження на кордоні%	0,5	0,5	0,5	0,5
Комісійні експедитора,%	1	1	1	1
Матеріальні витрати імпортера,%	0,9	0,9	0,9	0,9
Страховання,%	7	7	7	7
ФОП,%	5	5	5	5
Відрахування від ФОП	22 % від ФОП	22 % від ФОП	22 % від ФОП	22 % від ФОП
Ставка мита,%	0	0	0	0

Таблиця В.8

Вихідні дані для визначення ефекту та ефективності імпорту мобільних телефонів Apple iPhone 8 Plus з урахуванням факторних змін

Показник	Значення показника
1	2
Код УКТЗЕД	8517120000
Ціна реалізації, грн	23 999
Країна експортер	США (зі складу Китай)
Умови постачання	EXW Guangzhou
Ставка мита, %	0
Ціна закупівлі, €	533,5 €
Кількість одиниць	70
Курс НБУ на час здійснення платежів, грн/євро	27,3 (на 5.10.19)
Витрати, пов'язані з імпортом, % до фактичної вартості	8
Страховання	5,95
Навантаження на основний транспорт	0,4
Розвантаження на кордоні,	0,4
Комісійні експедитора,	1
Матеріальні витрати імпортера	0,9
Витрати на оплату праці	5
Відрахування від ФОП	22 % від ФОП

Таблиця В.9

**Розрахунок ефекту та ефективності імпорту мобільних телефонів
Apple iPhone 8 Plus з урахуванням факторних змін**

Фактурна вартість (ФВ)	37 345 €
Вартість транспортування (ВТ)	2 988 €
Вартість страхування СТР (ВСТР)	2 203 €
Вартість навантаження на основний транспорт	149 €
Вартість розвантаження на митниці	149 €
Митна вартість партії (МВ)	1169387,7
Сума мита (М)	0 грн
ПДВ (20 %)	233877,5 грн
КЕ	373 €
ВОП	1 867 €
ВФОП	411 €
МВІ	336 €
Імпортна вартість партії (ІВП)	1 484 827 грн
Розрахунок виручки від реалізації партії (РВР)	1679930 грн
Економічний ефект імпорту ($EE_{\text{імп}}$)	195 103 грн
Ефективність імпортової операції ($E_{\text{імп}}$)	1,13